Introdução a Economia

FERNANDO ARAúJO

Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

Introdução a Economia

ALMEDINA

TITULO: AUTOR: EDITOR:

INTRODUÇÃO À ECONOMIA

FERNANDO ARAúJO

LIVRARIA ALMEDINA - COIMBRA www.almedina.net

LIVRARIAS: 1 LIVRARIA ALMEDINA LMEDINA, 15

1 ARCO DE AL TELEF. 239 851900
01

1 FAX 239 8519 1 BRA - PORTUGAL
3, -509 COIM

11 ia@almedlina.net

LIVRARIA ALMEDINA - PORTO R. DE CEUTA, 79

TELEF. 222059773 FAX 22 2039497

4050-191 PORTO - PORTUGAL porto@ almedina.net

EDIÇõES GLOBO, LDA.

R. S. FILIPE NERY, 37-A (Ao RATO) TELEF. 213857619

FAX 213844661

1250-225 LISBOA - PORTUGAL globo@ almedina.net

LIVRARIA ALMEDINA ATRIUM SALDANHA LOJAS 71 A 74

PRAÇA DUQUE DE SALDANHA, 1 TELEF. 213712690 atriumalmedina.net

LIVRARIA ALMEDINA - BRAGA

CAMPUS DE GUALTAR, UNIVERSIDADE DO MINHO,
4700-320 BRAGA

TELEF. 253678822 braga@almedina.net

EXECUÇÃO GRÁFICA:

DEPOSITO LEGAL:

G.C. - GRÁFICA DE COIMBRA, LDA. pALHEIRA - ASSAFARGE

3001-453 COIMBRA

E-mail: producao@graficadecoinibra.pt

MAIO, 2002

180743/02

Toda a reprodução desta obra, por fotocópia ou Outro qualquer processo, serri prévia autorização escrita do Editor, é ilícita e passível de procedimento judicial contra 0 infTactOr.

Ao jovem de 18 anos que eu fui, e aos meus amigos de então - Cajó,

Miguel, Nuno, Aires -, lembrando *"quando íamos a rir pela existência fora / alegres como em Junho os bandos dos pardais"*

(Guerra Junqueiro, A *Musa em Férias)*

Nota prévia

No texto que se segue, optámos por não incluir o aparato acadêmico que costuma acompanhar os manuais do gênero. Não porque se entenda ser inútil esse aparato, mas apenas porque se aproveita a proximidade temporal de uma outra obra que serve de alicerce a esta [Fernando Araújo, 0 Ensino da Economia Política nas Faculdades de Direito e Algumas Reflexões sobre Pedagogia Universitária, Coimbra, Almedina,
20011, na qual surgem exaustivamente referenciados, sejam todos os apoios bibliográficos utilizados, sejam os pontos mais relevantes da tradição cultural e acadêmica em que a presente obra pretende integrar-se. Ao leitor que se sinta motivado a aprofundar conhecimentos que aqui são muitas vezes apresentados de forma necessariamente abreviada, senão mesmo meramente sugeridos, não faltarão indicações naquela outra obra, remissões para uma literatura pujante e incessantemente evolutiva razão que nos leva a pensar que numa futura reelaboração desta obra o espectro da obsolescência daquelas indicações ditará a reincorporação no próprio texto do aparato que fica por ora excluído, refrescando as referências ao fluxo criativo da mais dinâmica das ciências sociais.

Aproveitemos esta efémera ausência da preocupação referencial para nos concentrarmos no esforço de simplificação e valorização da estrutura dos argumentos e da concatenação de matérias, poupando o leitor a distracções com referências de detalhe, ou a obscuridades com alusões demasiado técnicas que façam apelo a uma familiaridade com as Inatérias que aqui não é pressuposta, antes é visada como finalidade última do esforço de aprendizagem, de que o texto pretende ser apenas o primeiro ponto de apoio, o ponto de partida.

PARTE I

Introdução

CAPíTULO 1

Conceitos introdutórios

A Economia é uma ciência social, tendo a pretensão de estudar a conduta humana nas suas interacções colectivas, mas de fazê-lo com distanciamento analítico, de um modo sistemático e recorrendo a uma metodologia explícita, com o objectivo de, com essa aproximação ao paradigma formal da ciência, evitar, seja o entorpecimento nas categorias fáceis do «senso comum», com as suas superficialidades e preconceitos, seja o envolvimento na estridência turbulenta e apaixonada dos debates ideológicos, e poder assim contribuir para o progresso social com um quadro de conhecimentos e com uma forma particular de raciocimo que emprestem a um domínio particular da actividade humana uma imagem rigorosa - mas não demasiado rigorosa, sob pena de se resvalar no irrealismo e na perda de relevância do conhecimento que, daquela actividade, se forma e se transmite; ou, mais sucintamente, sob pena de se ganhar em conhecimento o que se perde em *compreensão.*

Idealmente, deveria ser possível ensinar-se Economia de uma forma económica, isto é, transmitindo o máximo de conteúdo informativo e formativo, de conhecimento, através do mínimo de esforço na respectiva aquisição, cingindo o ensino àquilo que é mais eficaz e fundamental, àqueles conceitos e raciocínios que fornecem a mais extensa intuição dos mecanismos de funcionamento da sociedade e a mais breve e directa percepção das vias de solução para os problemas que tradicionalmente se aceitou, ou se convencionou, que reclamariam uma resposta da Economia.

É com a esperança de que esse ensino *económico* da Economia seja possível que iniciamos esta empresa de uma *Introdução à Economia: a* esperança de que em poucas palavras seja possível transmitir muito, e de que o que é verdadeiramente importante na ciência económica caiba na

panorâmica traçada num único livro, a ser leccionado ao longo de um ano lectivo a estudantes cuja vocação principal não é a de serem economistas profissionais, mas antes a de serem utentes activos do conhecimento económico (e seus hábeis aplicadores), quer em posições de proeminência profissional e cívica, quer na gestão quotidiana dos seus próprios horizontes privados de realização.

Por isso mesmo se procurará colocar especial ênfase nos pontos de mais evidente relevância prática e política, naqueles pontos para os quais a curiosidade do leitor esteja já desperta pela informação quotidiana - para que se tome claro que, sendo uma ciência *social, não* é consentido à Economia enamorar-se da sua própria sofisticação teórica a ponto de se alhear dos seus deveres fundamentais de *aplicação,* de colaboração no esforço de progresso colectivo, na informação dos critérios e limites ínsitos na decisão colectiva de afectação dos recursos e das riquezas disponíveis pelos membros da sociedade e pelas várias comunidades políticas do mundo.

Dito de outro modo, o conhecimento económico ocupa uma posição cada vez mais central no processo de *aculturação, de socialização: é* uma porta de entrada tão decisiva para a compreensão do cimento da coesão social que não se estranhará que num futuro próximo (para não dizermos no presente) se lhe reconheça a pertença ao núcleo da *alfabetização, da* aprendizagem dos denominadores comuns do vocabulário cívico.

Em contrapartida, isso não significa que, em neurótica vassalagem ao momento que passa, se deva abandonar a reflexão sobre os primeiros princípios deste ramo de saber em favor da mais recente informação episódica, da mais contundente inovação vanguardista - porque, se há uma identidade desta disciplina e um fundamento às suas pretensões de constituir um ciência, eles hão-de encontrar-se em consensos doutrinários longamente sedimentados, na paulatina decantação de uma inteligência séria e meticulosamente aplicada: aquele mesmo núcleo que serve de base de demarcação e de legitimação dos novos tópicos.

Mas o pendor *pragmático* da aprendizagem da Economia não significa, tão-pouco, que o património desta ciência social deva ser subalternizado aos interesses e perspectivas correntes dos «leigos», sem ousar desafiar as «verdades feitas» do senso comum e acomodando-se, seja a uma imagem socialmente dominante, seja às fidelidades doutrinárias e ideológicas e aos interesses profissionais e políticos dos próprios cultores da ciência.

Seria incongruente dar-se o conceito de escassez como um dos pontos centrais do raciocínio económico e não se respeitar um tipo de escassez que será muito particularmente sentida pelos estudantes: a escassez de tempo, a qual faz com que seja racional limitar-se o tempo dedicado ao estudo de Economia e doseá-lo com o tempo reservado ao estudo das demais disciplinas - por mais que, como cremos, uma adequada compreensão dos princípios da ciência económica e da forma peculiar da sua *apropriação temática* possa facilitar e enriquecer grandemente a assimilação de todas as outras perspectivas complementares que, com propósito analítico e científico, incidem sobre o fenômeno social. Mais uma razão, porventura a principal, para devermos poupar palavras, adoptando uma escala de referência que, sem atraiçoar completamente a pujante riqueza

conceptual e metodológica da disciplina, simplifique a tarefa do estudante, no seu esforço para alcançar, o mais rápida e eficientemente possível, uma compreensão panorâmica e integrada desta ciência social.

Vamos de seguida tomar contacto com alguns dos conceitos mais simples e comuns, mais definidores, da ciência e ’ i «chavesconomica, as

mestras» com que os economistas julgam - não raro com alguma dose de arrogância intelectual - conseguir abrir todas as portas de todos os fenômenos sociais, mesmo os mais exóticos ou os mais fundados em motivações psicológicas recônditas ou inefáveis.

Mas antes disso, duas ressalvas quanto à demarcação temática desta *Introdução à Economia:*

a) Em primeiro lugar, não se vai estudar, senão incidentalmente, os problemas específicos das economias abertas e das relações económicas internacionais. Não porque essa atenção à vertente internacional da actividade económica seja desnecessária - bem pelo contrário, ela é um requisito indispensável à compreensão, com um mínimo de realismo, seja do enquadramento dominante das diversas economias nacionais num momento presidido pela tendência para a intemacionalização e para a mundialização, seja muito em particular das circunstâncias presentes da economia portuguesa, que é, à luz de todos os critérios aceitáveis, uma *economia aberta. 0* que sucede é que se preconiza a autonomização **do estudo da vertente internacional da actividade e das relações** economicas, seja por razoes didácticas - pois entendemos ser muito mais simples e esclarecedor começar por encarar os temas

básicos da ciência económica de uma perspectiva de «sistema fechado» sem estarmos a complicar constantemente todos os pontos de análise com referências às suas implicações e ramificações na complexa teia das trocas internacionais - seja por razões de economia de meios - porque o que dissermos de um «sistema fechado» é em larga medida susceptível de extrapolação para o grande «sistema fechado» que, por definição, é *a economia mundial*, no seio da qual as relações internacionais não são mais do que *detalhes de funcionamento*, que não põem em causa o que tiver sido aprendido a propósito das economias fechadas, apenas o complementam com *casos-limite* - seja por fim porque, por razões que só ficam mais claras depois de empreendido o respectivo estudo, as relações económicas internacionais apelam de forma especialmente intensa para a consideração do respectivo enquadramento institucional e jurídico, e nisso se distinguem das actividades económicas internas que, assentes geralmente em quadros institucionais e jurídicos muito mais estáveis e menos politicamente contingentes, podem ser estudadas com maior autonomia e abstracção.

b) Em segundo lugar, as referências à história do pensamento económico não serão também senão incidentais, seja porque a ciência económica tem conhecido um progresso cumulativo de sedimentação de conhecimentos que confere uma validade aos seus princípios básicos *correntes que* é independente das circunstâncias da respectiva gênese - não sendo, pois, indispensável à compreensão desses princípios a alusão às suas origens -, seja porque a história do pensamento económico merece um tratamento autónomo, representativa que ela é de uma das mais fascinantes e férteis tradições intelectuais dos últimos séculos, uma tradição à qual devemos importantíssimas referências culturais, políticas, jurídicas, e sobretudo *ideológicas* que passaram a ser traços constitutivos, traços caracterizadores da peculiar índole da experiência social contemporânea - sendo que, por isso, o conhecimento da história do pensamento económico, mais do que acrescentar à compreensão das bases pressupostas numa abordagem científica particular, servirá sobretudo como repositório daquilo que há mais de dois séculos, para bem e para mal,

foi tido pela nossa civilização como a própria vanguarda da reflexão sobre as condições e possibilidades do seu progresso colectivo.

1. a) A afectação de recursos escassos

A própria raiz etimológica da expressão «economia», que se refere à «administração da casa», indica já que, qualquer que seja o nível a que reportemos aquela expressão - seja qual for a dimensão do grupo humano a que a associemos, seja uma «pequena casa», seja uma «grande casa» no sentido metafórico de uma sociedade política ou de uma comunidade internacional -, ela indicará sempre que estamos em presença de situações a reclamarem escolhas, seja no estabelecimento de prioridades quanto às necessidades a satisfazer através de recursos partilhados entre todos os membros da «casa», seja na distribuição de tarefas, seja na retribuição dessas tarefas, seja na ponderação dos meios mais eficientes de execução e de coordenação dos esforços que colectivamente se dirigem à satisfação daquelas necessidades, ao consumo, *lato sensu*, dos bens e serviços que são gerados por aqueles esforços de produção.

As escolhas de que trata a Economia são aquelas que são ditadas *pela escassez* de bens e recursos disponíveis para que a satisfação das necessidades possa ser alcançada: por exemplo, aquele que se supõe que esteja a ler estas linhas disporá de tempo limitado para aprender os princípios da Economia, pelo que o subsequente texto tem que assentar em escolhas temáticas dentro de um universo de possibilidades; se o que se visa é a aprendizagem e não o afogamento numa torrente informativa, uma exposição *económica* de temas económicos deixará muita coisa por ser dita, muita coisa que seja tida como tendo importância secundária, e que portanto seja susceptível de ser preterida por uma escolha ditada pela *escassez* do tempo. Um ponto a que voltaremos repetidamente é o de que a informação tem custos - principio de que podemos tirar o corolário de que é possível escolher-se um *grau óptimo* de informação muito aquém daquilo que poderia ter-se por um *grau completo* de informação, porque, ao menos em termos de tempo despendido, a informação completa poderá ter um custo desproporcionado às vantagens relativas que dela se derivam, as vantagens comparadas com aquelas que resultariam de um outro emprego do tempo.

A escassez não é um postulado da ciência económica, não é algo que tenha forçosamente de ser pressuposto para que todo o edifício analítico da Economia possa fazer sentido. Bem pelo contrário, muitas serão as ocasiões em que é a própria análise económica que determina a ausência de escassez, ou seja o equilíbrio, ou mesmo a superabundância, dos meios face às necessidades que eles podem satisfazer - casos em que se dirá atingido um ponto de *saciedade, para* lá do qual não será racional prosseguir-se o esforço económico. Quem não passou já pela experiência de ler um livro, ou de ver um filme, e de se sentir desiludido em relação à expectativa criada? A *escolha,* nesse caso, conduziu directamente à *saciedade,* ou mesmo para lá dela a um ponto de desprazer - e por nada deste mundo se estará disposto a fazer o esforço de reler o livro ou de rever o filme.

***1. a)* - i) Corolários da escassez**

que:

0 que se pretende constatar, no recurso ao conceito de *escassez, é*

a) se não fosse a escassez, as escolhas de que trata a Economia

seriam irrelevantes, visto que uma opção errada quanto ao emprego dos bens e recursos disponíveis poderia sempre ser remediada, lançando-se mão de alternativas ilimitadas (se pudéssemos voltar atrás e recuperar o tempo perdido com livros de que não gostámos, com filmes que nos desiludiram, os desgostos e as desilusões não seriam *puras perdas);*

b) é virtualmente impossível atingirmos a saciedade de todas as necessidades que experimentamos, sendo pois que, apesar de alguns exemplos particulares de abundância ou de superabundância, a escassez se verifica globalmente, no sentido de que o total dos meios disponíveis é insuficiente para o total das necessidades; dito de outra maneira, a procura *potencial* de meios que satisfazem necessidades excede sempre a oferta *potencial desses* meios, visto que a quantidade de necessidades que suscitam o nosso esforço se renova e aumenta incessantemente, mesmo quando multiplicamos os meios nos quais apoiamos esse esforço;

c) algumas necessidades básicas de sobrevivência - a alimentação, por exemplo - são efectivamente recorrentes, sendo que a

sua plena satisfação num dado momento não impede o seu ressurgimento posterior, de forma periódica e cíclica, pelo que, vistas do presente, essas necessidades se afiguram como inesgotáveis, a reclamarem a administração judiciosa, ao longo do tempo, dos meios que possam saciá-las;

d) a escassez é eminentemente *graduável e relativa,* visto que a intensidade com que ela se verifica depende da própria intensidade com que as necessidades são sentidas - pelo que, por exemplo, uma sábia atitude de renúncia a formas de gratificação puramente material pode fazer com que uma

pessoa atenue fortemente a pressão que sobre ela exerce a escassez de meios, e assim gradualmente se liberte da própria pressão dos problemas económicos (quem tenha a fortaleza de ânimo para manter ao longo da vida uma atitude de desprendimento face aos bens materiais poderá alcançar o maior grau de *liberdade* que lhe é consentido na nossa civilização gananciosa e materialista, e poderá alcançarfins de realização pessoal que são negados àqueles que esgotam o seu esforço na acumulação de simples *meios);*

e) não sendo possível uma utilização indiscriminada e universal dos recursos, o facto de eles serem superabundantes para a satisfação de uma necessidade não significa que o *excedente* desses recursos possa ser reorientado, com um mínimo de eficiência, para as restantes necessidades que o reclamam (por exemplo, uma estrutura produtiva que está a lançar no mercado canetas em excesso não pode reafectar, sem custos, parte dos seus recursos à produção de cadernos, porque as matérias-primas e as maquinas que têm a máxima eficiência na produção de canetas terão uma menor eficiência na produção de cadernos - se e que são de todo reconvertíveis);

f) mesmo que, em abstracto, cada um de nós dispusesse de todos os meios adequados à satisfação completa de todas as suas necessidades, um meio continuaria sempre a ser escasso - o tempo -, a impedir a satisfação simultânea daquelas necessidades, ja que o tempo empregue em cada uma não pode ser recobrado e reutilizado nas demais: o homem mais rico do mundo não pode comprar o *seu* tempo, e tem que agir nas mesmas 24 horas diárias a que todos estão limitados (embora lhe seja possível, como a

qualquer pessoa, comprar tempo *alheio,* no sentido de se libertar de tarefas que lhe consomem tempo, cometendo-as a outrem).

1. a) **- ii) 0 objecto da Economia**

Podemos assim sustentar que a Economia faz seu tema central o estudo das decisões individuais e colectivas tomadas em ambiente de escassez, colocando especial ênfase no grau de liberdade do agente - na medida em que sem um grau mínimo de liberdade não há genuínas escolhas - e na interdependência que se gera entre essas decisões - no duplo sentido de ligação intertemporal e congruência das escolhas de uma só pessoa, e de interacção dinâmica das decisões no seio de um grupo -

A Economia procura determinar as razões pelas quais da interdependência de decisões *livres* emerge uma *ordem espontânea,* uma ordem não raro tão poderosa que dispensa uma supra-ordenação política, quando não se dá mesmo o caso de lhe resistir, ou de lhe inutilizar os desígnios patemalistas ou tiranicos, e emerge também um condicionamento valorativo - fazendo com que as pessoas colaborem independentemente da importância que atribuem à solidariedade, entrem em relações de interdependência por mais individualistas que sejam, e se enriqueçam mutuamente quando apenas procuram instrumentalizar os outros aos seus planos de enriquecimento pessoal -.

Por fim, no seu escrúpulo *realista,* a Economia não se dispensa de

1 .

indagar as proprias razões pelas quais essa ordem espontânea, apesar das esperanças que nela são depositadas, não evita alguns resultados patológicos e socialmente nocivos, traduzidos em desperdício de recursos e de oportunidades, na degradação das instituições de que depende o funcionamento da actividade geradora de riqueza ou de que depende a justiça dos seus resultados.

1. a) **- iii) A análise económica da racionalidade**

A análise económica pode assumir uma de duas vias: a de olhar para os objectivos e determinar a racionalidade, a adequação, dos meios; ou a

de olhar para os meios disponíveis e tentar justificá-los, encontrar-lhes objectivos para os quais eles se afigurem racionalmente adequados. Num caso, predominarão na análise económica propósitos de *optimização de* meios, no outro, objectivos de *maximização* dos fins.

Ora sucede que a forma como os indivíduos afectam os recursos escassos que lhe são propiciados por um rendimento, por um fluxo de meios novos susceptíveis de satisfazerem necessidades materiais através da troca por produtos oferecidos em mercados organizados, obedece a uma

racionalidade que não é diferente daquela que eles empregam para um conjunto de outras decisões que, não sendo genuinamente dominadas pelas preocupações que se tomam por caracteristicamente economicas, não são menos importantes do ponto de vista individual e social.

Isso justificará que essas decisões - que não são exclusivamente centradas naquilo que se possa tomar por subsurnível no «cânone» da problemática económica - sejam observadas e avaliadas recorrendo à matriz analítica que é propiciada pelos desenvolvimentos da ciência económica em torno do seu tema originário e central: decisões que, por exemplo, envolvam comparações de vantagens, de prioridades, de disponibilidades de tempo, em assuntos pessoais, familiares, sentimentais, estéticos, genericamente em todas as interacções sociais e políticas que não tenham como objecto primordial e explícito a criação e a repartição de riqueza. Como estudo centrado na determinação e avaliação de escolhas *racionais,* a Economia tem aliás muito a dizer sobre a modelação jurídica, na medida em que esta seja fruto ou objecto de escolhas sociais e se trate de prever os efeitos de regras jurídicas alternativas aplicadas às decisões individuais de que falávamos.

Cinjamo-nos, por enquanto, a dois exemplos de decisões desse tipo: não é impossível que aquele que planeia empreender uma actividade ilícita pondere espontanea e racionalmente a pena e a probabilidade de detecção correspondentes a essa actividade, como um *preço* com o qual ponderará os ganhos que prossegue com a actividade ilícita;

é notório que o ingresso maciço das mulheres no mercado de trabalho implicou quebras de natalidade, que podem explicar-se quase exclusivamente pelo facto de o tempo mínimo necessário para o parto e para o acompanhamento dos recém-nascidos ter um *custo de oportunidade* tanto maior quanto maior é o rendi-

mento que a mulher aufere (o rendimento que ela deixa de aufêrir, e não poderá recuperar, com aquele emprego de tempo *escasso).*

Em abono da ductilidade e da validade universal do método, refirase que a *racionalidade que* é pressuposta na análise económica não é a ponderação minuciosa, escrupulosa, articulada, de todos os custos e benefícios associados à totalidade de opções que o horizonte cognitivo possa abarcar - mas apenas uma resposta diferenciada, e *explicável, a* estímulos variáveis:

- aquele que sabe que o chocolate engorda evita ter um chocolate à mão enquanto estuda, mas não tem que calcular a *distância óptima à* qual a tentação se dissipa;

- aquele que estaciona o automóvel em local proibido pode fazêlo assente na improbabilidade de detecção de uma paragem curta, ainda que não haja forma rigorosa de *computar a probabilidade* de que um agente de autoridade apareça a aplicar uma sanção;

- aquele que pede a outra pessoa para se abster de fumar num espaço fechado não precisa de se multiplicar em argumentos de minúcia científica quanto ao impacto e aos riscos que sofrem os «fumadores passivos»;

- o tribunal que condena alguém pela prática de um crime assenta em meios de prova que asseguram uma elevada probabilidade de atribuição do crime àquela pessoa, mas não numa *certeza absoluta, sendo racional* que se entenda por elevada probabilidade a ineficiência de esforços ulteriores de erradicação do erro que consistiria em condenar-se um inocente.

A minúcia retrospectiva com que muito frequentemente a análise económica se dedica à avaliação de meios, de fins, de *óptimos* e de *máximos* individuais e sociais, e à reconstituição iterativa da *racionalidade* das decisões e das actividades, não significa *imputação* de consciência, de racionalidade e de ponderação aos agentes, mas apenas *abstracção e subsunção* de um fenômeno observado a categorias inteligíveis e universalmente válidas que transformem o conhecimento dos dados particulares em ciência.

Por isso a análise económica continua a ser válida naqueles domínios que, pelo facto de estarem tradicionalmente excluídos da *actividade eco-*

nómica tal como ela é socialmente reconhecida, e pelo facto de, por isso, não concitarem no agente a consciência da ponderação de interesses, de benefícios e de custos que é explicitamente associada àquela actividade, nem por isso deixam de envolver uma ponderação que, ao menos do ponto de vista da racionalidade, não é materialmente discernível daquela.

Aproveitemos para afastar, desse reconhecimento social do que seja «actividade económica», um preconceito habitual, que é o de que a Economia centra a sua atenção em questões «de dinheiro»,

nas trocas que têm expressão monetária - o que não é verdade, já que a moeda é um simples *meio* de acesso a recursos, e não é, em si mesma, um recurso, daqueles cuja escassez obriga à realização de escolhas e à tomada de *decisões optimizadoras e maximizadoras* da satisfação de necessidades. É verdade que a moeda facilita a quantificação dos valores em jogo, e por isso não só abrevia o modo como nos referimos ao emprego dos recursos, como também faz com que muito daquilo que não passa pela utilização da moeda nas trocas seja «invisível» para a quantificação e para a fonnalização de que se alimentam as proposições *abstractas* do conhecimento económico. Mas a Economia não tem a ver com o «fetichismo com a moeda», não esgota o seu objecto nas trocas monetárias, nem sequer confunde riqueza com acervo monetário; bem pelo contrário, a moderna ciência económica nasceu, com Adam Smith [1723-1790], por entre denúncias do empolamento dado às funções monetárias, da incapacidade «mercantilista» de ver, para lá da moeda, aquilo que ela se limita a representar.

Concluamos: mesmo a vontade expressa de furtar uma qualquer decisão, ou uma qualquer actividade, a juízos de ordem económica não impede que sobre elas recaia um juízo de racionalidade económica que pode abarcar inclusivamente a explicação das motivações contextuais para uma tal recusa. Há mais, na análise económica e nas suas virtualidades explicativas, do que aquilo que se contém nas percepções do «senso comum» e nas fronteiras difusamente traçadas por convenções tradicionais.

1. b) As opções ditadas pela escassez

Se aceitarmos como boa a constatação de que uma parte significativa da vida comum é dominada pela escassez - nem tudo se conse-

guindo obter simultaneamente e sem custo -, rapidamente se nos imporá como seu corolário a ideia de que toda a escolha tem um *custo, e* de que este custo consiste essencialmente no valor daquilo a que se renuncia para se obter aquilo por que se optou:

- a cigarra que optou por um Verão folgado renunciou a um Inverno próspero, e a formiga que acautelou o Inverno renunciou a um gozo pleno do Estio - num caso e noutro porque não havia meios suficientes para se assegurar a optimização simultânea de ambos os objectivos -;

- o estudante desleixado que vai deixando acumular, ao longo do seu curso, as cadeiras «atrasadas» aumenta o custo insito na sua aplicação a cada uma, porque é cada vez maior o número das disciplinas pelas quais tem que distribuir o seu tempo escasso, cada vez maior o número das disciplinas que deixa de estudar enquanto se dedica àquela que momentaneamente considere prioritária;

a nação que presentemente desleixa a formação dos seus jovens ou que simplesmente a onera - por exemplo, impondo propinas no ensino superior público, ou restringindo o acesso às universidades - renuncia à possibilidade de o seu «capital humano» sustentar mais eficientemente, no futuro, os seus refôrmados («capital humano», uma expressão usada pioneiramente pelo economista Theodore Schultz [1902-19981 nos anos 60 do século XX, é o conjunto dos atributos individuais que se revelem produtivos num qualquer contexto económico, é toda a acumulação de conhecimentos e aptidões de que pode beneficiar cada indivíduo, cumuláveis e transmissíveis entre gerações);

o Estado que dá prioridade ao progresso industrial - à opção «canhões» em detrimento da opção «manteiga», no célebre dito de Adolf Hitler [18 89-19451 - tem que subalternizar o nível de bem-estar imediato dos seus cidadãos, desviando para aquele primeiro objectivo os meios escassos que poderiam assegurar o segundo; ao invés, o Estado que se preocupa em primeiro lugar com a qualidade e a sustentabilidade ambientais subaltemizará necessariamente a finalidade de maximização imediata do rendimento nacional.

1. b) **- i) Eficiência e prioridades**

A escassez é igualmente condicionante de conflitos de fundo, como aquele que se regista entre os valores da *eficiência* e da *justiça: é* que a prioridade da eficiência significa que o emprego de meios é avaliado em termos de maximização, ou seja, de capacidade de obter o maior rendimento possível a partir de um determinado conjunto de meios (genericamente, *eficiência é* a afectação de recursos aos seus empregos com o maior valor relativo); e essa prioridade implica orientações políticas muito diversas daquelas que seriam ditadas por uma primazia conferida à justiça, na qual o que conta é primordialmente a forma como o rendimento é repartido, a forma como a igualdade é verificada nas comparações intersubjectivas de resultados distributivos, independentemente da dimensão total daquele rendimento cuja maximização é missão da eficiência.

A incompatibilidade da prossecução simultânea destes dois objectivos que também poderíamos designar aproximadamente como objectivos quantitativos e qualitativos da criação de riqueza - é em larga medida um resultado da escassez dos recursos que podem ser afectados a cada um deles, uma escassez agravada por fundamentais incompatibilidades entre eles (a maior parte dos incentivos ao esforço de enriquecimento num ambiente de liberdade têm uma matriz individualista e inegualitária, e esses incentivos reduzem-se perante a promoção activa de resultados igualitários - se a igualdade, consistindo no nivelamento do esforço de enriquecimento com a indolência, *premiar* esta última).

Mas antes que emprestemos um empolamento demasiado ao conflito entre *eficiência e justiça,* e em defesa da sua compatibilização limitada pela escassez -, lembremos que um uso *eficiente* de recursos é já aquele que resulta na produção dos bens e serviços que mais apreciados são pelo maior número de pessoas, pelo que esta definição deveria bastar para dar ao valor da *eficiência* um alcance mais amplo do que aquele que muitas vezes lhe é atribuído, e significar que o aumento quantitativo de *meios* e ja um passo decisivo em direcção à optimização das *finalidades.*

Pensemos, por um lado, que a distribuição *justa* de um resultado *ineficiente* pode ser uma situação que não satisfaz ninguém, tomando-se pois, num outro sentido, igualmente *injusta* (a repartição igualitária da

miséria gerada pela indolência igualitarista, tanto como a sentença justa mas tardia de um tribunal indolente). E pensemos, por outro lado, que a satisfação das necessidades individuais livremente formadas e expressas é porventura o índice que mais inequivocamente demonstra o sucesso da vida social entre pessoas que se respeitam e não prescindem da sua liberdade e da sua realização pessoal - e que a *eficiência* mais não é, as mais das vezes, do que a designação que é dada à desejada consumação de regras de jogo que terão sido aceites por todos com a sua integração social, regras de jogo cujo desenvolvimento livre é também uma forma *de justiça,* uma justiça «procedimental» capaz de coonestar, de legitimar *como justos,* os resultados que dela dimanam (voltaremos a este ponto adiante).

Tudo está, afinal, em estabelecer-se e aceitar-se prioridades: optimizar recursos é fundamentalmente procurar fazer com que se possa retirar deles um *máximo* de satisfação, ou seja, é levar a respectiva exploração ao limite imposto pela escassez, é conduzi-Ia ao extremo para lá do qual se prossegue apenas na medida em que se consiga expandir a fronteira da capacidade produtiva do todo da economia, na medida em que ocorra crescimento económico e seja cada vez menos necessário racionar a escassez em função de prioridade.

No extremo oposto, a Economia traz-nos à consciência as decisões menos agradáveis - mas não menos inevitáveis - com as quais individualmente e colectivamente somos confrontados, quando a escassez nos força à escolha entre objectivos que reputamos igualmente indispensáveis, quando nos toma aparente a necessidade de abandono de um objectivo que temos, com ou sem justiça, por imprescindível, mas que, apesar de tudo, não é o Prioritário - por exemplo:

- renunciarmos à aquisição dos recursos hospitalares mais sofisticados em favor da construção de estradas mais seguras;

- reduzirmos o apoio estadual à educação em favor da aquisição de mais ambulâncias;

- racionarmos tratamentos médicos muito onerosos ou escassos em função da esperança de vida dos pacientes, recusando-os aos doentes idosos;

- prescindirmos da construção de estádios quando faltam fundos para a defesa nacional.

1. c) As perguntas básicas da decisão económica

Num contexto de interdependência e de divisão de trabalho, a produção de um bem ou a prestação de um serviço pode ser o resultado de milhares de escolhas e de decisões «em cascata» - ou seja, de um encadeamento em que, dada a irreversibilidade do tempo, cada opção condiciona definitivamente as opções subsequentes, num processo de «afunilamento» que, mesmo na ausência de uma direcção autoritariamente pré-definida, aproxima a multidão de escolhas de um resultado

único: por exemplo, os milhares de escolhas que estiveram subjacentes à concepção, à produção, à conjugação e à distribuição dos milhares de compo-

e integram o computador em que escrevo este texto, muitos nentes qu

deles das mais distintas e distantes provenlencias.

Por desejo de simplificação, os economistas procuram sustentar que toda a complexidade do processo económico resulta da combinação e da sequência das respostas que são dadas a um conjunto limitado de questões, essencialmente as seguintes:

1. o que produzir, e quanto (e em que combinações, e por quem, e onde)?
0 crescimento da sofisticação no consumo leva à constante multiplicação de necessidades secundárias ou civilizacionais, para o condicionamento e satisfação das quais se orientam os processos de inovação; isso não significa apenas que constantemente se alarga o espaço dentro do qual se movem as opções, como também que é cada vez mais patente a escassez dos meios face à multiplicação das respectivas possibilidades de uso - ou, dito de outro modo, que são cada vez mais relevantes as escolhas a que se proceda -.

0 progresso civilizacional faz com que o objectivo económico mínimo deixe de ser o da mera sobrevivência física para passar a ser o de uma determinada qualidade de vida, uma certa condignidade pessoal, e isso aumenta por si só o número de prioridades na produção, visto que converte em necessidades primárias ou vitais necessidades que começaram por ser, em estádios mais primitivos da civilização, meras necessidades secundárias. Numa economia de mercado, as respostas a este primeiro grupo de questões são fomecidas pelo mecanismo dos preços; fora desse

tipo de economia, as respostas têm que ser dadas por um qualquer sucedâneo político-jurídico, queira ele ou não reproduzir os resultados a que o mecanismo dos preços plausivelmente conduziria.

2. como produzir (e como optimizar o modo de produzir)?

- Dado que o enriquecimento daquele que produz depende do incremento da sua eficiência, da sua capacidade de, num mesmo intervalo de tempo e sem perda de qualidade, manter o nível de produção reduzindo os seus custos por unidade produzida, ou produzir mais unidades sem fazer subir esse custo médio, um dos vectores da actividade económica dirige-se à exploração de meios alternativos para a produção dos mesmos bens, procurando o mais *eficiente.*

- As respostas a este segundo conjunto de questões resultarão normalmente de uma comparação de custos e benefícios, que se tornará mais complexa quando as decisões afectem directamente vários produtores - que por exemplo se encontrem interdependentes por estarem integrados num unico processo produtivo ou se reportem ao emprego de meios que possam ferir interesses públicos (caso em que a presença do Estado servirá para condicionar o universo das respostas *eficientes).*

3. para quem produzir, e quando?

- 0 mecanismo de preços determinará com razoável automatismo, numa economia de mercado, quem são aqueles que beneficiam dos bens e serviços que são produzidos: beneficiara mais, e mais imediatamente, aquele que tiver maior poder de compra e maior disposição de pagar.

- A resposta a este terceiro tipo de questões ganha em complexidade, contudo, quando a sociedade se interroga sobre a justiça de um tal estado de coisas, seja sobre a validade dos critérios de legitimação da desigualdade e da exclusão - o motivo pelo qual a intensidade de uma necessidade tem que ser «filtrada» pela «linguagem monetária», indeferindo as necessidades *reais dos* mais pobres -, seja, mais subtilmente, sobre a justiça da «preferência pelo presente», da sofreguidão consumista que esgota recursos e indefere os interesses dos vindouros (o problema, por

exemplo, da *sustentabílidade* ambiental dos níveis presentes de produção e de consumo).

É consensual que a resposta do mercado a este tipo específico de questões deve ser mais fortemente condicionada por critérios de justiça, e até de segurança e ordem pública, representados pela intervenção do Estado.

4. quem decide, e por que processo?

- Numa *economia de mercado,* todo o mundo e ninguém - todos contribuem, no seio das trocas, para a formação de uma vontade difusa, sendo que em muitos casos ninguém dispõe isoladamente do poder de conformar ou inflectir essa vontade --

- Numa *economia mista* em que concorrem um sector privado e um sector público, o mecanismo difuso do mercado, da troca espontânea de recursos e de informações, é contrabalançado pelo poder concentrado de deliberação de que o Estado dispoe sendo neste caso mais importante apurar-se qual a base legitimadora do exercício desse poder, visto que ele será nonnalmente o sucedâneo mais eficiente e justo de representação dos mesmos interesses que estão em jogo no mercado, mas pode converter-se patologicamente num simples veículo de interesses particulares que tentam furtar-se às regras e constrangimentos do mercado.

- Numa *economia dirigista* de planificação central, na qual urna entidade única se arroga o poder exclusivo de fornecer as respostas aos três conjuntos de questões supra-mencionadas, à mesma interrogação sobre a legitimidade que ocorre nas economias mistas juntamse outras, como a da eficiência da direcção - a que custo é possível substituir-se ao mecanismo de mercado, seja na obtenção da informação relevante para decidir, seja no estabelecimento de incentivos para produzir - e a da liberdade dos dirigidos - o que é que ganhamos colectivamente com o facto de alguém decidir por nós o plano de satisfação das nossas necessidades individuais?

5. como confiar?

Como assegurar, numa economia dirigista, ou numa economia mista, que a actuação do Estado não se pauta por interesses que conflituarão com os nossos interesses individuais (sendo certo

que a existência e a legitimação *representativa* do Estado assentam precisamente na salvaguarda dos nossos interesses)?

- E numa economia de mercado, como podemos certificar-nos de que os produtores e as organizaçoes que atingem uma apreciável dimensão não pervertem o poder de mercado em detrimento do mecanismo das trocas, no qual um mínimo de equilíbrio deve ser pressuposto?

- Mais simples e genericamente, como podemos assegurar-nos de que, enquanto nos concentramos na parte que nos cabe na divisão de tarefas, aqueles de quem nos tornámos dependentes cumprem a parte deles? Como poderemos ter a certeza de que, no final do processo produtivo, ocorrerá deveras uma troca, e de que os bens e meios de pagamento que conservámos e acumulámos com vista a essa troca serão aceites pelos nossos parceiros?

- A estas e outras facetas deste quinto grupo de questões deve responder o Direito, seja na sua dimensão de ordem jurídica de base estadual e internacional, seja na de princípio de organização convencional entre partes contratantes, que auto-regulam a sua interdependência em termos de unifórinidade e reciprocidade.

Um mercado operando em condições de liberdade, com um nível concorrencial suficiente, pode responder com eficiência aos quatro primeiros grupos de questões que ficam acima enunciados, visto que os consumidores fazem reflectir as suas escalas de preferências nos preços que propõem ou aceitam, e que os produtores respondem a essas solicitações com uma optimização da relação quantidade-preço, ou seja, com diminuições relativas da escassez através do incremento da eficiência produtiva - criando, em suma, as condições suficientes para a maximização da satisfação de todas as partes envolvidas nas trocas -. Nem sempre um mercado responderá *com justiça* à questão do «para quem produzir»; dificilmente um mercado entregue a si mesmo, ou seja, desprovido de um enquadramento político e jurídico adequado, conseguirá responder eficientemente ao quinto tipo de questões.

1. d) Custo de oportunidade e preço relativo

Uma escolha é racional na medida em que se centra numa comparação subjectiva, mas desapaixonada, de custos e benefícios implicados

nas várias alternativas abertas à opção - podendo designar-se por utilidade *ponderada* o resultado dessa comparação (a ponderação, a «pesagem», de ganhos e perdas).

0 que há de peculiar na ideia de uma racionalidade económica é não apenas o facto de não envolver qualquer tipo de apreciação valorativa sobre os objectivos de uma conduta, mas também o facto de reportar-se ao conceito mais amplo de *custo que* é possível imaginar-se: o conceito *de custo de oportunidade* - sinteticamente, a mais valiosa das oportunidades que são preteridas quando se faz

uma escolha -, conceito que abarca aquilo que deixa de ser possível fazer-se e obter-se para que possa alcançar-se aquilo por que se optou.

A ideia de *custo de oportunidade* envolve uma especie de reinissão para a dimensão contra-factual, o «universo paralelo» daquilo que ocorreria se tivéssemos tomado cada uma das opções alternativas daquela que tomámos, somando, afinal, à despesa directa em que incorremos para levar a bom termo a opção que tomámos (aquilo que um jurista designará por «custos emergentes») também as vantagens a que renunciámos e que estariam ao nosso alcance nas Opções que preterimos (para um jurista, os «lucros cessantes»).

Esse pano de fundo imaginativo não é mero exercício lúdico, é antes um pressuposto essencial para que se afira o conteúdo e extensão da nossa propria eficiência no mundo real - a qual não pode ser verdadeiramente comparada senão com aquela reconstrução imaginativa do estado de coisas que prevaleceria se não fosse a opção que tomámos. Todo o cuidado deve ser colocado, todavia, na *plausibilidade dessa* reconstrução, porque podemos cair na tentação simplificadora de compararmos a situação presente, não com uma extrapolação para o presente de uma linha evolutiva que existia no momento em que tomámos a opção, mas com essa linha evolutiva tal como ela se encontrava naquele mesmo momento (uma comparação *saudosista* que fizesse tábua-rasa da irreversibilidade do tempo), ou com uma linha evolutiva que, por milagre, passasse a só apresentar vantagens e se desligasse dos custos anteriormente associados a essas vantagens (uma comparação *idílica* que pressupusesse a nossa omnipotência). Ilustremo-lo com um exemplo:

0 investigador que decide deslocar-se a um centro universitário estrangeiro deve contabilizar entre os seus custos não só aquilo que paga em ter-

mos de transportes, de alojamento, de alimentação, mas também aquilo que deixa de fazer e ganhar no seu lugar de origem. Todavia, antes de comparar esses **custos com os correspondentes benefícios, ele não deverá deixar de considerar que, na hipótese de não se ter deslocado ao estrangeiro, também no seu local de origem teria que suportar custos de alojamento, de alimentação,** etc. 0 custo será, neste caso, apenas a *diferença* **entre aquilo que gastou e aquilo que no mesmo momento teria plausivelmente gasto se tivesse tomado uma opção diversa.**

Perguntar-se-á: *todas* as opções alternativas? Não - apenas *uma* opção alternativa, formalmente aquela que estava no segundo degrau da escala das preferências, aquela que plausivelmente teria sido tomada se não se tivesse preferido aquela por que se optou. Realistic

amente, não se pode conjecturar que, se não tivéssemos seguido pelo caminho por onde vamos, teríamos seguido por todos os outros caminhos possíveis, simultaneamente, e não apenas por um outro - e único - caminho. Por isso é que o custo de oportunidade é o valor da «segunda melhor escolha», é a mais valiosa das alternativas preteridas.

A escassez e a irreversibilidade do *tempo* tomam crucial a ponderação de benefícios e custos de oportunidade, para que qualquer decisão económica - que, uma vez tomada, é em rigor condicionante e irremediável - possa pautar-se por alguma medida de racionalidade, aquela que idealmente deveria presidir sempre ao momento da opção, aquele momento em que a liberdade económica assume o seu sentido próprio no plano individual.

É neste sentido específico que, pese embora muitas outras considerações válidas em contrário, a partir de ordens de valores diferentes, se pode sustentar, por exemplo, que *é economicamente racional* **que um bom futebolista abandone os seus estudos terminada a escolaridade obrigatória,** se **porventura os benefícios esperados da sua curta carreira profissional** excedem **manifestamente os ganhos totais esperados de qualquer opção profissional subsequente ao prosseguimento dos estudos, e computados pela totalidade da sua expectativa de vida. Dito de outro modo, um tal prosseguimento dos estudos, no pressuposto de que ele prejudicaria a carreira de um futebolista talentoso, poderia apresentar para este um elevadíssimo custo de oportunidade.**

Como melhor se verá adiante, uma das ideias centrais com a qual se enaltece a liberdade das trocas e o papel da economia de mercado é a de que, na ausência de constrangimentos aparentes, o custo de oportunidade tende a ter uma representação fidedigna no «custo monetário» - com a co ia de que um dos primeiros indícios que podemos ter de que nsequenc

um mercado não está a funcionar apropriadamente reside na disparidade que encontremos entre o valor absoluto, para nós, destes dois tipos de custos. Mais concretamente, o custo de oportunidade

é espelhado no *preço relativo* de dois bens, o preço relativo que é formado pelo mecanismo da oferta e da procura: o preço relativo do bem A em termos de bem B é a razão, o quociente, entre o preço de A e o preço de B - o que

os dá a medida exacta do quanto deixamos de pagar por um bem quando ri

compramos o outro.

***1. e)* 0 raciocínio marginalista**

A análise da racionalidade económica centra-se frequentemente, não naquelas grandes decisões que mudam tudo, que transportam instantaneamente a pessoa de um ponto de insatisfação total para a saciedade
- a pessoa que não tinha automóvel e que adquire um, a pessoa que não tinha lido um livro e o leu , mas naquelas pequenas decisões que provocam pequenos incrementos num plano decisório que as transcende nos seus valores totais.

Aquele que, ao tocar o despertador, hesita em levantar-se de imediato e **pondera benefícios e custos de manter-se mais meia hora na cama (se tem um horário a cumprir, meia hora poderá constituir um atraso irremediável, ou significar a renúncia a tomar o pequeno-almoço), não está a pensar no total de oito horas de sono que precederam aquele momento, ainda que esse total possa influenciar a sua ponderação: está a pensar exclusivamente nos 30 minutos seguintes, no intervalo de tempo dentro do qual é relevante a decisão a tomar - está a raciocinar em termos** *marginais.*

Por outras palavras, a maior parte das decisões de que se ocupa a Economia não são em rigor as de fazer ou deixar de fazer algo - o tudo ou nada -, mas antes as de fazer mais ou menos de algo, de intensificar ou reduzir o número de unidades empregues em apoio de um deterrili-

nada decisão ou actividade: dedicar ou não mais tempo ao estudo da Economia? aumentar ou não os impostos? comprar um automóvel com ou sem ar condicionado? aumentar ou não os limites de velocidade nas autoestradas? ler mais umas páginas de um livro ou telefonar a um amigo?

Ao jovem jurista que planeia constituir uma biblioteca jurídica e quer determinar quais as prioridades na aquisição de obras pouco ou nada adianta uma conselho do tipo *"tudo o que tenha menos do que dois mil volumes é uma biblioteca insignificante"* - porque o que ele quer saber é quais são as vantagens e custos da próxima obra, ou do próximo lote de obras, que ele se propõe adquirir. A sua racionalidade concentra-se, como seria aliás de esperar, no horizonte de *relevância* das suas decisões mais imediatas - por mais consciência que ele tenha quanto *à instrumentalidade* dessas decisões dentro de um desígnio mais vasto, a finalidade última do seu plano de acção, que pode ser até a de adquirir, no final, mais do que dois mil volumes. Se ele tivesse meios para adquirir de uma vez só a biblioteca que desejaria formar - o dinheiro para adquirir a totalidade dos livros e para satisfazer todas aquelas necessidades Cuja insatisfação tomaria incomportavelmente elevados os custos de oportunidade da aquisição da biblioteca -, então o cálculo de custos totais e de benefícios totais seria relevante. Mas se ele não dispõe desses meios sendo essa a situação mais plausível, lembremo-lo, dada a escassez resta-lhe pensar em termos de custos e benefícios *marginais*.

Ao livreiro que lhe fornece as obras também muito frequentemente será dado confinar a sua racionalidade ao âmbito marginal. Tendo adquirido, há alguns anos, uma centena de exemplares de uma obra, interessarlhe-á, num momento inicial de optimismo, calcular que os revenderá por um preço que excede, por uma margem de *lucro,* o centésimo do custo total - ou seja, no caso, *o custo médio* de cada exemplar. Com a passagem do tempo, e em face da dificuldade em vender os últimos exemplares que lhe restam na loja, a sua racionalidade reorientar-se-á na direcção do cálculo marginal, devendo Passar a ponderar quanto lhe custa manter esses exemplares, no duplo sentido de aferir os custos positivos de conservação dos livros e de calcular os custos de oportunidade da não-venda (o que deixa de receber *a qualquer preço* pela venda dos livros, e o **quanto podia ganhar pela venda de livros mais modernos ou mais apelativos que pudessem ser colocados no espaço ocupado por aqueles que** não vende). Se o preço que obtiver pela venda dos últimos exemplares de

urna obra exceder os correspondentes custos de conservaçao e de oportunidade, será racional vender. E, note-se, será racional vender ainda que aquele preço seja inferior ao custo médio de cada exemplar: será mais racional vender abaixo do custo médio - que é para todos os efeitos, neste caso, um dado *histórico* - do que obstinar-se em não vender abaixo desse custo, prescindindo do rendimento marginal que poderia obter.

Por outras palavras, não será racional para o livreiro, nem para ninguém, apegar-se ao custo histórico e irrecuperável de um bem ou serviço *(o «sunk cost»* de que fala a teoria económica) para com ele condicionar a conduta. Aquele que no intervalo de uma sessão de cinema se apercebeu já

de que o filme não interessa deve concentrar-se na perda de tempo que representará assistir à outra metade, não sendo racional que se remeta ao raciocínio conformista, aliás tão comum, *"paguei o bilhete, fico até ao fim". 0* preço do bilhete está perdido, é irrecuperável quer se fique até ao fim quer se saia a meio, sendo mais racional que a próxima decisão se oriente para a limitação dos custos de oportunidade, que serão tanto maiores quanto mais for o tempo que se demorar a sair da sala de cinema.
0 agente económico racional age com base em expectativas acerca do futuro, não com base em remorsos acerca do passado - porque as suas decisões, como é óbvio - ou deveria ser óbvio -, só são relevantes para o futuro.

0 jurista que quer ir aumentando gradualmente a sua biblioteca e que gostaria que cada novo livro pudesse ser adquirido a um custo mínimo - e o livreiro que quer liquidar os seus livros menos vendáveis através do recurso a «saldos», a vendas sem lucro ou até Com prejuízo, estão ambos a raciocinar em termos marginais: um compra, e o outro vende, se para cada um deles se verificar que o seu benefício marginal excede o custo marginal. Ambos estão a melhorar as suas hipóteses de sucesso nas trocas, prescindindo de cálculos referidos a valores totais, ou até a valores médios - valores por unidade -, e concentrando a sua racionalidade naquele âmbito restrito e marginal dentro do qual o impacto das suas decisões pode alcançar um máximo de eficiência futura.

Em suma, o custo marginal é o valor da mais valiosa alternativa preterida para se conseguir produzir ou obter mais uma unidade de **um bem** ou serviço, enquanto que o benefício marginal é o valor dessa unidade suplementar do bem ou serviço por que se optou. Aquele que optou por

fazer uma viagem turística em vez de comprar novos livros para a sua biblioteca teve como custo de oportunidade marginal o valor dos livros que *se viu forçado* a não comprar - dada a escassez de recursos -; e teve como benefício marginal o valor dos livros de que *esteve disposto a prescindir* para fazer a viagem, porque a viagem representava para ele, naquele momento e naquela circunstância, um valor marginalmente superior ao valor total dos livros de cuja compra prescindiu.

Raciocinar em termos marginais significa, pois:

- optarmos por produzir ou adquirir mais de um bem ou serviço enquanto o benefício marginal exceder o custo marginal;

- optarmos por produzir ou adquirir menos quando o custo marginal excede o benefício marginal;

- optarmos por não produzir ou adquirir nem mais nem menos, produzindo ou adquirindo o mesmo que anteriormente, quando os dois valores coincidem.

***1.f)* 0 impacto dos incentivos na conduta**

Aquele que pode decidir livremente recorrerá, como vimos, a uma comparação de custos e benefícios. Se for possível interferir com a dimensão absoluta e relativa desses custos e benefícios, alterando-a, então será de esperar que um agente racional responda a essa alteração, adaptando a ela a sua conduta. E, pois, possível *condicionar* a conduta do agente económico sem lhe retirar a sua liberdade de escolher e decidir interferindo nos *incentivos* que são para ele o valor absoluto e relativo dos ganhos e perdas esperados na sua próxima decisão, os pontos de referência das suas escolhas e a sua *motivação* para agir.

Um dos objectivos pragmáticos da ciência económica é o de, através da observação de variações nos custos marginais e nos benefícios marginais, chegar à previsão da evolução das escolhas e das condutas em resposta a modificaçoes nos incentivos; no fundo, uma recondução que não deixa de parecer por vezes uma mera redução - dos padrões normais de conduta ao esquema analítico do «estímulo-resposta». É por isso, por exemplo, que quando a Economia analisa o Direito, ela tenta fazer ressaltar a estrutura de incentivos que o Direito põe em marcha, procurando sublinhar as consequências que decorrem da alteração das

condutas em resposta a esses incentivos - evidenciando os critérios de racionalidade do acatamento e da violação das normas.

A questão dos incentivos, se é relativamente simples no efeito que isoladamente provoca numa conduta individual - um aumento de preços significará norinalmente uma restrição do consumo, a atribuição de direitos exclusivos encorajara as invenções, um salário adequado incentivará a produtividade laboral, o lucro incentivará a produção das empresas -, é uma das mais complexas e difíceis facetas da modelação da política económica, não apenas porque ela supõe que se conheça, com um mínimo de rigor, a reacção dos indivíduos à alteração dos incentivos, como ainda, e sobretudo, porque um mesmo incentivo pode ter efeitos opostos, quando estainos na presença de destinatários dos incentivos com diferentes padrões de reacção.

Pense-se no exemplo das auto-estradas: permitindo uma condução relativamente mais segura do que aquela que é possível nas estradas tradicionais - o que significa, em termos económicos, um benefício adicional de segurança ao mesmo custo marginal de distância percorrida -, elas alteram a ponderação custo-benefício do condutor racional, o qual passa a ter um incentivo a conduzir mais depressa e despreocupadamente, em automóveis mais velozes e potentes, e menos incentivo a conduzir de forma mais lenta e cuidadosa. 0 número de acidentes devidos à má qualidade e à insegurança das estradas reduzir-se-á, mas aumentará o número de acidentes devidos a excesso de velocidade e a incúria dos condutores - e, note-se, isso ocorrerá tanto nas auto-estradas como fora delas, dado que o hábito adquirido naquelas extravasará para as demais estradas

(analisaremos adiante este efeito de «risco moral»). Pior ainda, a combinação do progresso tecnológico - que tende a aumentar a segurança média propiciada pelos automóveis aos seus passageiros - com essa multiplicação de acidentes, se **permite antever a diminuição de acidentes mortais, não implicará necessariamente o aumento do número de feridos e o agravamento drástico da lotação e das despesas hospitalares?**

Quererá isto dizer que deve abandonar-se a construção de autoestradas, ou o estabelecimento de normas de segurança na produção de automóveis? De modo algum: isto implica apenas que uma decisão política nesta matéria deverá ter em conta o carácter plural, e potencialmente contraditório, dos efeitos de alteração de incentivos. Muitos resultados das políticas económicas são, por isso, ambíguos, e a ciência económica

tem-se notabilizado na denúncia das limitações ínsitas a todas as medidas de «engenharia social» que pretendam condicionar as condutas individuais, e das perversões que tão frequentemente acompanham a aplicação das mais bem intencionadas e generosas medidas políticas.

A ênfase nos incentivos é crucial para se compreender a viabilidade das soluções económicas em contextos de liberdade social e política: por exemplo, quando hoje se sustenta que a competitividade internacional das economias mais evoluídas pode ser posta em causa pelo surgimento de bens produzidos a baixo custo em paises ou regiões nos quais predomina a remuneração miserável da mão-de-obra, não deve perder-se de vista que das duas uma: ou os benefícios dessa competitividade não chegam a fazer-se sentir nesses países e regiões, e eles são puras vítimas da exploração parasitária por parte dos países de onde emergem essas expressões de receio pela concorrência (querendo com isso dizer-se que os países e regiões de «mão-de-obra barata» podem ser fortemente prejudicados na repartição das riquezas que eles ajudam a criar); ou então, no caso contrário, só através da opressão e do medo dos trabalhadores será possível *ao mesmo tempo* privá-los desses benefícios e manter a produtividade do trabalho - porque, pura e simplesmente, não há qualquer sucedâneo eficiente para o incremento salarial como incentivo à produtividade laboral de trabalhadores *livres*.

Por outro lado, convém não perder de vista que, como tudo ou quase tudo na Economia, a ênfase nos incentivos tem a sua contrapartida, o seu preço - e esse é, como vimos já, o sacrifício dos valores igualitários. Uma economia que assente na livre mecânica dos incentivos apela àquilo que diferencia as pessoas: a desigualdade de talentos, de oportunidades, de formação, até de sorte, que façam a cada um acalentar a esperança de alcançar uma remuneração, uma quota-parte da riqueza, que corresponda *com justiça* ao esforço, ao empenho, ao talento, à boa fortuna também, com que individualmente - *e diferenciadamente* - participou no processo produtivo. Uma economia que insista numa medida qualquer de nivelamento igualitário em nome da justiça tem que estar preparada para defrontar-se com uma perda de incentivos e com as respectivas consequências, mormente a queda do nível de actividade económica e da capacidade de gerar riqueza. Insistamos, nenhuma medida de fundo da política económica pode alhear-se deste dilema entre eficiência e justiça, ou pode furtar-se ao preço imposto por qualquer solução do dilema.

1.f) - i) 0 postulado da racionalidade

Um dos pontos de partida mais característicos da análise económica é o da presunção de que a acção observada é dominada, mesmo se não exclusivamente, por princípios de racionalidade - no sentido de que é possível ao agente escolher livre e conscientemente uma de entre várias alternativas de acção, optando normalmente por aquela que objectivamente:

- apresenta a maior probabilidade de resultados maximamente favoraveis, os resultados *óptimos*, ao mesmo custo das demais alternativas;

- apresentando uma probabilidade de resultados óptimos que não se distingue da das demais alternativas, contudo tem um *custo* inferior ao destas.

Nos dois casos, na presença de várias opções de acção igualmente disponíveis mas desigualmente eficientes, tenta-se racionalmente minimizar os custos ou maximizar os ganhos, ou ambos simultaneamente: tenta-se a máxima eficiência de custos, o maior benefício *líquido (isto* é, deduzidos os custos), procurando minimizar desperdícios na obtenção de quaisquer estados de satisfação.

Não surpreenderá, pois, que a racionalidade económica se identifique em especial com o *princípio hedonistico,* com a «lei do menor esforço»: aquele que, com o mesmo esforço dos demais, tiver alcançado o mais elevado nível de satisfação terá *maximizado* o sucesso da sua actividade econômica, mmimizando as suas necessidades com os meios momentaneamente disponiveis; e por seu lado aquele que, com menor esforço do que os demais, alcançar o mesmo nível de satisfação, terá conservado mais recursos que ficam disponíveis para, de seguida, repetir ou prolongar o nível de satisfação alcançado. Na maior parte dos aspectos da vida comum, a actividade económica assemelha-se, pois, a uma corrida de fundo, que recompensa aquele que consegue gerir a escassez de recursos disponiveis com maior equilíbrio e poupança de esforços.

Acrescentemos que o que é característico do conceito de eficiência *económica é* a minimização de *custos* na produção de riqueza, independentemente de quaisquer outras considerações - embora costume ser relevante nesta sede a consideração da eficiência *tecnológica,* que se refere à minimização de *recursos* empregues naquela produção, ou seja,

à diminuição da quantidade e volume dos meios empregues, já que, por definição, de uma ineficiência tecnológica nunca se evolui para unia eficiência económica.

Note-se ainda que o conceito de racionalidade se concentra, tanto na Economia como fora dela, no plano dos *meios* e não da adopção dos fins, sendo geralmente enganador e inútil considerar-se racional ou irracional um objectivo da acção, se ele *é efectivo* a determinar condutas se ele é realmente um problema a suscitar respostas *racionais.* Por isso muita da apreciação que incide sobre a racionalidade se apresenta como *valorativamente neutra,* no sentido de que, se aquilo que é óptimo para unia pessoa será péssimo no entendimento de outra, no entanto o esforço que cada uma desenvolva na prossecução de finalidades divergentes e incompatíveis não vê a respectiva racionalidade ficar conotada ou comprometida pela escolha de finalidades que previamente tenha tido lugar - a menos que, no caso específico da actividade económica, essas finalidades sejam de tal modo absorventes de meios que provoquem situações de desequilibrio grave e de carência absoluta em relação à satisfação de necessidades básicas do mesmo sujeito económico: caso em que poderemos considerar corno excepcionalmente *irracionais* certos vícios, dependências e manias que escravizem de tal modo o indivíduo que lhe esgotem a aptidão para responder satisfatoriamente às demais solicitações das necessidades que ficam por satisfazer.

Por fim, o postulado da racionalidade é igualmente decisivo para que possa acalentar-se a esperança de edificação de uma verdadeira ciência económica, capaz de formular leis empíricas com algum grau de generalidade e de rigor indutivo: é que, se se admitir ao menos que essa racionalidade *predomina* no plano da resposta do agente economico aos incentivos, mesmo que se admita que essa *racionalidade* não passa senão difusamente pela consciência do agente e que ela não determina senão respostas gradativas e adaptativas, em todo o caso a conduta deste tornarse-á mais previsível, no sentido de que, dadas certas circunstâncias, a resposta adaptativa tenderá a uma certa invariabilidade, uma certa congruência inter-temporal, sem surpresas nem sobressaltos - pelo que ao observador dessa conduta se tornará mais fácil, seja perceber-lhe os traços essenciais, seja prever-lhe as reacções

1.f) - ii) As limitações temporais e orçamentais

Dada a escassez, a racionalidade do agente económico manifesta-se e avalia-se dentro de um espaço confinado. Nesse confinamento, a estratégia de optimização da satisfação de uma necessidade conflitua inevitavelmente com a actuação que é requerida para se alcançar a satisfação das demais necessidades, pelo que das duas uma:

ou se sente, e consegue estabelecer, a inequívoca prioridade de uma necessidade, e temporariamente ela beneficia do exclusivo do emprego de recursos, até que a sua progressiva satisfação lhe faça perder a prioridade;

- ou, no caso contrário, os recursos disponíveis têm que ser seleccionados e combinados por forma a que se consiga a satisfação simultânea e proporcionada das várias necessidades concorrentes, sendo irracional que, manifestando-se todas com igual intensidade, alguma delas seja Preterida, mesmo que Momentaneamente - tudo se concentrando, neste caso, na gestão das disponibilidades totais, da riqueza total; ou, dito de outro modo, na exploração das Possibilidades máximas de satisfação simultânea do Máximo de necessidades, a qual há-de ser fruto do grau *de Prosperidade económica*.

Nesta segunda hipótese, a gestão de recursos tomará transparente uma noção de rendimentos decrescentes, ou de custos relativos crescentes, que balizará as decisões concretas: à medida que se intensifique a afectação de recursos à satisfação de uma necessidade, aumenta, por definição, o respectivo custo de oportunidade, visto que diminui o número de recursos dedicados à satisfação das demais necessidades, e, Portanto, a Possibilidade de essa satisfação ocorrer - entenda-se: a possibilidade de ela ocorrer ao nível pretendido.

Aumentando o custo de oportunidade, reduz-se o incentivo à prossecuÇao racional da actividade de satisfação de uma necessidade, devendo pois reduzir-se o nível dessa actividade. Generalizando este raciocínio à satisfação de todas e cada uma das necessidades, perceberse-á facilmente que, num contexto de simultaneidade e de concorrência entre necessidades, a afectação de recursos tende para uma posição de equilíbrio, que é a Posição de nivelamento dos custos relativos associados ao emprego desses recursos - isto sem embargo de, no limite, poder

levar-se em consideração a possibilidade de crescimento económico, de aumento do total de recursos disponíveis, que se traduziria, neste contexto particular, na possibilidade de incremento do nível de satisfação simultânea de todas as necessidades sentidas -.

Por outras palavras, cada agente se defronta com um conjunto finito de opções disponíveis, o «conjunto de oportunidades»: o estudante que vive longe da Universidade e não dispõe de meios de transporte próprios conta apenas com duas opções naquele conjunto - usar os transportes públicos ou arranjar uma boleia -; aquele que tem veículo próprio passa a contar com mais uma opção; e há ainda uma opção disponível para aquele que vive perto da Universidade - deslocar-se a pe -.

Facilmente se percebe que a dimensão e a composição do conjunto de oportunidades depende de limitações temporais e orçamentais: quanto mais tempo e recursos se pode reservar à busca e à edificação de uma solução, maiores probabilidades haverá de que ela seja optimizadora.

- 0 estudante mais rico poderá adquirir um automóvel para se deslocar à Universidade, ou até, numa demonstração extrema de poder económico, poderá adquirir uma habitação próxima da Universidade, como forma de alargar o leque das suas opções.

- 0 estudante com menos tempo, seja porque vive muito longe e as deslocações para junto da Universidade são morosas, seja porque, estando empregado, o tempo livre tem para ele um custo de oportunidade muito elevado, seja porque tem rendimentos muito elevados (tornando-se-lhe mais imediatamente perceptível a máxima de que «tempo é dinheiro»), terá menos ocasião de optimizar as opções disponíveis - de encontrar o automóvel com melhor relação «qualidade-preço», alargando a busca ao próprio mercado dos usados, de encontrar a habitação melhor, ou a mais próxima, ou o regime mais favorável e eficiente de utilização dessa habitação

- 0 estudante mais pobre, com menos recursos, poderá eventualmente dispor de mais tempo - até porque para ele o emprego do tempo terá menor custo de oportunidade -, e por isso é mais provável que encontre as soluções optimizadoras: só que, encontrando-as, não disporá dos meios suficientes para promovê-las. Saberá eventualmente qual o automóvel mais eficiente, ou qual a habitação disponível mais próxima da Universidade - mas

não terá em reserva os recursos de que necessitaria para poder passar à utilização desses meios e, através deles, à satisfação das suas necessidades.

As limitações temporal e orçamental são as manifestações mais restritivas, mais sensíveis no plano individual, da escassez: aquele que dedicar muito tempo a assistir a programas televisivos disporá de pouco tempo para estudar; aquele que gastar demasiado dinheiro a comprar ovos ficará com pouco dinheiro para comprar fiambre - e assim fica limitado nas suas opções de preparação de uma omelete de fiambre. Veremos adiante que as opções económicas, porque não se confinam à exploração de um conjunto finito de opções de consumo e antes convocam a utilização de factores

na produção desses bens, factores esses que não são inesgotáveis nem perfeitamente substituíveis, conduzem à manifestação da lei dos rendimentos marginais decrescentes na utilização produtiva de recursos. E daqui resulta que, antes mesmo de se «esbarrar» com as limitações temporais e orçamentais absolutas, as opções são já condicionadas e desincentivadas por custos de oportunidade crescentes no esforço produtivo.

1. g) A vantagem das trocas

A relação intersubjectiva que se estabelece entre os agentes económicos pressupõe uma complementaridade de necessidades e uma contraposição objectiva de interesses: a nossa interdependência social depende em larga medida dessa circunstância de precisarmos uns dos outros. Mas isso não quer dizer que as nossas trocas assentem num pressuposto concorrencial ou mutuamente predatório, no sentido de procurannos obter vantagens extorquindo-as aos nossos parceiros, por não haver outra forma de alcançar benefícios senão sonegando-os a eles, ou causandolhes prejuízos.

Um tal entendimento das trocas remete ara a teoria do «jogo de soma p nula», assemelhando aquelas trocas à situação de interacção estratégica em que, estando previamente fixados os limites totais das transacções, o que o vencedor ganha é precisamente o somatório daquilo que os demais jogadores perdem - nem mais, nem menos - situação em que o valor total dos ganhos e o valor total das perdas se anulam reciprocamente.

Se fosse esta a situação predominante no seio da economia, seria racional que cada um se isolasse e fugisse de deixar-se explorar: cada família, cada *unidade de economia comum,* deveria concentrar-se numa estratégia de auto-subsistência isolada, e cada nação deveria fazer o mesmo no Plano internacional, procurando reduzir ao mínimo quaisquer

, remetendo-se à solução dita de relações económicas transfronteiriças

«autarcia».
1 E, contudo, manifesto que não é esta a situação normal das trocas

económicas, as quais, sendo livres, só terão lugar se ambas as partes envolvidas puderem aperceber-se racionalmente da existência de vanta-
1

gens reciprocas. E que, ao contrário do que sucede nos «jogos de soma nula», em que interesses *similares* se contrapõem e concorrem para a partilha de um resultado finito, nas trocas económicas os interesses que se contrapõem são *complementares,* têm valores desiguais para as partes envolvidas.

Um livro só se venderá se ele tiver, para o livreiro, um valor inferior ao preço que por ele é oferecido; e se tiver, para o comprador, um valor superior ao preço que por ele é oferecido. 0 livreiro ganha com a venda, pois o dinheiro recebido é de valor superior àquele valor que para ele *teria marginalmente* o livro; o leitor ganha com a compra, pois para ele a quantia despendida tem menos valor do que aquele que para ele *é marginalmente* representado pelo livro. Ambos ganham: seria irracional que o livreiro vendesse um livro por um preço inferior ao valor para ele representado por aquele, tal como seria irracional que o comprador oferecesse pelo livro um preço superior ao valor que subjectivamente lhe atribui.

Mas então, perguntar-se-á, porque é que é frequente que as pessoas se sintam exploradas nas trocas, prejudicadas, insatisfeitas, não raro apelando para a intervenção tutelar ou correctiva do Estado em relação aos desfechos espontaneamente assegurados pelas trocas no merc o?

A razão principal reside no facto de que a troca é sempre um compromisso, e implica que cada parte *transija* relativamente à sua posição inicial de ganho máximo: o facto de ambas as partes ganharem com as trocas não significa que qualquer delas realize o ganho máximo que idealizou antes da troca, e que poderia eventualmente realizar se conseguisse deveras enganar a contraparte e consumar uma estratégia predatória. Uma outra razão prende-se com a circunstância de o facto de ambas as partes ganharem não significar que ambas as partes ganhem *o mesmo,*

sendo perfeitamente normal que no âmbito das trocas bilateralmente vantajosas Ocorram variações de preços que ora beneficiam mais uma das partes, ora beneficiam mais a outra.

Por exemplo, numa semana um livro alcança o preeçosupo3rto,uEucruosst, e os iensfseerip®rreeçsoàqsateilsefapzreo tanto o vendedor,

Çbojecctoimvaomoenctoemprador, que estaria genericamente disposto a pagar mais ainda por ele. A compra e venda tem lugar, para beneficio *objectivo* de ambos. E no entanto, o vendedor

lamenta não ter vendido numa semana anterior em que o Preço atingiu os 35 Euros, e o comprador lamenta igualmente não ter comprado também numa outra semana em que o preço era de 27 Euros. Mais ainda, não se Pode censurar o livreiro por ter chegado a pensar que um extraordinário sucesso do livro Poderia fazer subir
0 Preço até aos 100 Euros, ou 200, ou mil, e que por isso exprime a sua desilusãO com um preço que é afinal, naquela circunstância, o único que o comprador aceita; e tão Pouco se deixará de compreender a desilusão do comprador que chegou a imaginar que o livreiro, num acesso de generosidade, lhe ofereceria gratuitamente o livro. Nenhum deles alcançou com as trocas aquele *máximo* que abstractamente julgaram alcançável; a troca impÔs-lhes
0 máximo Possível susceptível de coexistir com a compatibilização de desígnios opostos.

Assim sendo, e dado que ambas as partes ganham com a troca, havendo benefícios recíprocos que não se verificariam se a troca não tivesse tido lugar, podemos dizer que a situação corresponde à de um «jogo de Soma Positiva», no qual os benefícios de uma das partes não implicam necessariamente Prejuízos da outra, tudo contribuindo, ao invés, para um resultado crescente, em que o total das transa ~

cções vai fazendo aumentar a utilidade total, a utilidade combinada de ambas as partes, à medida que as trocas se vão multiplicando.

Sob uma outra perspectiva, se tivermos Pressuposto que as trocas se efectuam dentro de um quadro de justiça, dentro do qual é preservada a equivalência recíproca dos valores permutados, Poderemos concluir que cada família produz um valor *grosso modo* equivalente àquilo que consome, e consumirá aproximadamente o valor daquilo que produziu. Assim, cada família consumirá tanto mais, será tanto mais *Próspera*, quanto mais produzir. Mas produzir mais implica basicamente, como veremos adiante, *libertar-se* das actividades em que é menos produtiva para concentrar-se naquelas em que o é mais, aquelas em que é maior a

sua vantagem comparativa, significa *especializar-se* e intensificar as trocas - visto que quanto mais se dedica à produção de um número restrito de bens mais precisa de adquirir todos os outros bens de que necessita para compor qualitativamente o padrão da sua prosperidade. Deste quadro de divisão de trabalho e de especialização retira-se o argumento fundamental a favor de um sistema generalizado das trocas, a favor do comércio e do uso da moeda, o meio que facilita e acelera a multiplicação das trocas.

Depois de uma constatação destas, o isolamento e a autarcia é que passam a ser - em princípio - as atitudes irracionais, porque elas fazem perder oportunidades de ganhos recíprocos, sendo que ninguém beneficia e todos perdem. Só assim não sucederá, em termos puramente económicos, numa situação-limite, em que já nada restasse para trocar, numa situação em que generalizadamente se constatasse que aquilo de que cada um dispunha igualava ou excedia em valor aquilo que poderia adquirir através das trocas. Essa situação-limite será tanto mais possível e plausível quanto menos pessoas estiverem envolvidas nas trocas, e será tanto mais distante e implausível quanto maior for o número dos envolvidos, isto é, quanto maior for o mercado (não estamos a considerar a hipotética influência de condições exógenas, como a da insegurança do contexto em que possam decorrer as trocas). Daqui se retira um corolário imediato, de resto já celebrizado por Adam Smith: se todos ganham com as trocas, e se as trocas são, portanto, veículos de enriquecimento generalizado, as oportunidades de riqueza serão tanto maiores quanto maior for a dimensão dos mercados.

Esta constatação deveria apontar na direcção de um cosmopolitismo económico, ou seja, da formação de um mercado mundial sem entraves fronteiriços - pois assim se formaria o maior âmbito possível para a realização das trocas e para o desenvolvimento das suas virtualidades optimizadoras. Sucede, todavia, que o poder de que dispõem os Estados os autoriza a tomarem, sem entraves imediatos, atitudes de *miopia económica,* a desperdiçarem oportunidades de troca em favor da preservaçao de interesses internos que temporariamente se apresentem como ameaçados pela «concorrência estrangeira» - sobretudo quando esses interesses internos tenham a habilidade e o poder de convencerem os governos respectivos de que o comércio internacional é um peculiar fenômeno de «jogo de soma zero», no qual só se registariam ganhos nacionais comen-

suráveis com perdas estrangeiras, e vice-versa, e no qual seria racional, pois, adoptar-se a atitude mais agressiva, aguerrida e parasitária possível: estratégia que explica que, com demasiada frequência, tantos Estados caiam, assumida ou implicitamente, na tentação de transformarem as trocas comerciais em veículos de pura e unilateral afirmação de poder.

Regista-se aqui, aliás, um facto algo paradoxal: se não fosse o poder de que dispõem, os Estados jamais cairiam nas soluções de agressividade e isolamento autárcico a que os privados, na impotência de arranjarem soluções alternativas para a sua dependência recíproca, são poupados.

1. h) A afectação social de recursos através do mecanismo dos preços

A resposta às perguntas básicas da decisão económica pode ser con-

fiada ao poder político, ou abandonada às forças do mercado e ao poder de maximização de ganhos recíprocos através das trocas. No primeiro caso, entrega-se a uma racionalidade central o poder de planificar e dirigir a actividade económica - julgando-se que essa racionalidade central dispõe de vantagens informativas, organizativas e administrativas que não só permitem resolver as questões que transcendam o âmbito individual como possibilitam até formas mais ordenadas e congruentes de solução de problemas que surjam nesse âmbito mais restrito -.

Numa economia de mercado, ao inves, a actividade económica é condicionada essencialmente pelas próprias forças que animam as trocas sendo o *mercado*, na sua acepção mais ampla, a ocasião dessas trocas predominando a liberdade de conformação de direitos e deveres

conexos com os interesses em jogo, por recurso às fonnas contratu ais comuns, sem que isto signifique de modo algum uma menor importância do quadro jurídico e político através do qual se preserva a liberdade e um mínimo de justiça nas trocas, a estrutura institucional através da qual se resguarda o mercado contra as suas próprias degenerações.

0 que há de peculiar na economia de mercado é que as grandes decisões de que depende a eficiência e a justiça do resultado último e total do seu funcionamento não são, em rigor, confiadas a ninguém, presumindo-se antes que elas resultarão de uma organização espontânea, da emergência difusa de um mínimo denominador comum na forma de actuação de todos os agentes económicos, de um *hábito* no esforço de

blemas económicos, em ambiente de respeito solução individual dos pro

e de reciprocidade - mesmo que não sempre de solidariedade. Numa economia de mercado, essa ordem espontânea centra-se no mecanismo dos preços, um processo de sinalização através do qual as partes essencialmente comunicam:

- a sua disponibilidade para procederem a trocas;

- a sua adesão a valores, ou a intervalos de valores, geralmente aceites corno bases de negociação;

- o respeito que os compradores têm pelo custo expresso na avaliação do vendedor;

- a sensibilidade que os vendedores têm às necessidades expressas na avaliação do consumidor;

- a confiança que as partes depositam no meio de pagamento comum, nas unidades do qual o valor das trocas é expresso. Encontra-se aqui um obstáculo muito importante à pretensão diri-

gista e planificadora da economia: é que toda a iniciativa política que interfira no mecanismo dos preços pode gerar, quase instantaneamente, um risco de grave instabilidade na actividade económica, já que distorce ou turva a sinalização pela qual se coordenam espontaneamente os interesses particulares, e com base na qual as decisões particulares são tomadas de forma racional. Por coincidência, a decisão planificadora poderia coincidir com aquela que agregadamente resultaria da combinação da miríade de decisões particulares que o mercado veicula; mas nunca seria senão uma coincidência com um desproporcionado risco de insucesso já que a informação de que dispõe o planificador central, por mais poderosa e sofisticada que seja, não consegue aproximar-se eficientemente, sem custos elevadíssimos, da informação *privada* de que dispõe cada um dos agentes particulares no mercado, e que é obtida a custo mínimo, confinada como está ao seu próprio horizonte de relevância.

1. i) Mercado de produtos e mercado de factores

Em rigor, existem dois tipos distintos de mercado numa «economia de mercado»: o mercado de produtos, isto é, de bens e serviços, e o mercado de factores produtivos. Bens e serviços são os produtos finais da actividade económica organizada, os *«outputs»* directamente empregues na

satisfação de necessidades; os factores de produção são também, por sua vez, bens e serviços, mas agora apreciados e empregues no ponto inicial de um ciclo de actividade económica, consistindo especificamente nos *«inputs»* de terra - os factores naturais e as matérias primas -, trabalho e capital que as empresas coordenam e optimizam, recorrendo a um grau qualquer de sofisticação tecnológica, tendo em vista a obtenção dos meios que directamente satisfaçam necessidades dos utentes e consumidores razão pela qual se pode dizer que o mercado de factores *é instrumental, e*

que o mercado de produtos é, em relação àquele, o mercado final. Entre os dois tipos de mercados geram-se nexos que de certo modo podem ser configurados como um fluxo circular de produtos e de factores, e um contrafluxo de pagamentos, entre consumidores e produtores:

a) no mercado dos produtos, os indivíduos ou as famílias - as unidades básicas de economia comum entre indivíduos, a sede em que são tomadas as decisões básicas de trabalho, despesa, poupança e investimento - são normalmente os consumidores, e os produtores ou as empresas são os fornecedores; os primeiros Pagam por aquilo que adquirem, os segundos recebem os pagamentos monetários correspondentes ao valor de mercado daquilo que fornecem. Ainda que ocasionalmente surjam empresas na posição de consumidoras de produtos de outras empresas, isso não altera o facto de estarmos perante um mercado de bens e serviços. É neste mercado que as famílias concentram as suas despesas, e é nele que as empresas obtêm o seu rendimento;

b) no mercado de factores produtivos, os indivíduos e as famílias passam a Ocupar a posição de fornecedores - de trabalho, de factores naturais, de capitais -, e as empresas a posição de utentes. Neste mercado, são as empresas que pagam, e os indivíduos e as famílias recebem a'remuneraçao correspondente ao valor dos factores de produção que Colocam no mercado à disposição daquelas; é neste mercado que as famílias obtêm o **seu rendimento,** que gastarão no mercado de bens e serviços, e é nele que as empresas concentram as suas despesas, pagando remunerações aos factores, gastando o que ganharam no mercado dos produtos. A perturbar a perfeita simetria e a direcção do fluxo circular, consideremos que alguns dos fundos aforrados e que nonnalmente seriam canalizados para o investimento em empre-

sas podem voltar atrás e regressar às mãos de indivíduos e fainílias sob forma de crédito ao consumo (falaremos adiante de outras perturbações similares).

Em suma, as famílias são fornecedoras de factores de produção e consumidoras de bens e serviços - recebendo por aqueles, pagando por estes -, as empresas são produtoras de bens e serviços e utentes de factores de produção - igualmente recebendo por aqueles e pagando por estes -; o que umas ganham é o que as outras gastam, e por isso o rendimento total, o total das receitas, não pode deixar de ser equivalente à despesa total, ao total dos gastos, significando isso que nada há a ganhar se ninguém estiver disposto a despender, e não é possível ganhar-se através das trocas mais do que aquilo que é gasto nelas.

***LJ)* A intervenção do Estado nos mercados**

Todas as vantagens que apontámos à economia de mercado não chegam para ocultar o facto de o funcionamento do mercado também vir

1 .

acompanhado das suas proprias, ineficiências e injustiças - a detecção das quais poderá justificar a intervenção do Estado, agora já não para planificar ou dirigir, mas apenas para *emendar* as «falhas de mercado», designação que abarca todo o tipo de perdas de eficiência resultantes do funcionamento espontâneo do mercado. Esse objectivo do Estado poderá agora alcançar-se sem que ele tenha a necessidade de se colocar numa posição de proeminência, bastando-lhe frequentemente entrar no propno jogo de mercado munido do seu peso económico e dos seus meios complexos de actuação.

Esta actuação do Estado poderá exprimir-se com uma amplitude muito variada, oscilando entre o extremo da planificação minuciosa de todas as facetas e implicações da afectação de recursos até à simples atitude subsidiária de produção de bens públicos, aqueles que os mercados não produzem, ou não produzem em quantidades minimamente próximas do nível socialmente desejável. Note-se que essa amplitude se prende também com a gênese histórica do Estado moderno: é que muitas das decisões colectivas de que dependiam e dependem a eficiência e a justiça das soluções económicas eram ditadas pela tradição, sendo que a evolução das solicitações políticas e das respostas ideológicas é que determinou

em larga medida o recurso a formas mais explícitas deliberadas e estruturadas de reacção, formas mais *pensadas e processualizadas,* do que as difusamente consagradas na tradição. Essa afirmação do Estado por sobre formas inorgânicas e tradicionais de actividade económica, mas alicerçada nos automatismos e nas virtualidades mecânicas do mercado, teve sucessos muito desiguais em diversas épocas, países, regiões, e sectores produtivos - bastando lembrarmos os tão

expressivos avanços e recuos que, ao menos em termos de legitimação, se verificaram quanto ao protagonismo económico do Estado na segunda metade do século XX.

Pode dizer-se que a intervenção estadual no funcionamento dos mercados pode assentar em qualquer de três razões gerais:

a) a pura e simples ignorância das leis económicas, o desconhecimento dos requisitos e implicações da atitude intervencionista que veremos ilustrada em muitas das intervenções nos preços, reclamadas por pessoas ou grupos que querem «almoços grátis», ou que querem resolver o problema da escassez à força de leis, provocando uma simples deslocação e agravamento dos problemas, por exemplo conseguindo abaixamentos de preços para uns à custa da carência absoluta de todos os demais;

b) o imperativo de eficiência, que abre espaço à rectificação de *falhas* verificadas nos mercados dos produtos e dos factores, sejam falhas que criam disparidades entre o funcionamento do mercado e a promoçao do bem-estar social, sejam falhas que consistem na subversão do contexto de liberdade e de concorrencia em que as trocas deveriam decorrer, sejam ainda falhas estruturais que retardam a adaptação da economia a conjunturas emergentes, provocando inflação ou desemprego, induzindo flutuações no nível de actividade económica e perturbando o ritmo de crescimento.

C) o imperativo de justiça, que determina rectificações dos resultados distributivos que se verificam no mercado dos factores produtivos.

***1. J)* - i) A justiça social**

A principal razão justificativa de uma intervenção pública nos mercados deriva desta última ordem de razões, de considerações de justiça

social, de solicitude pelos mais desfavorecidos, pelos mais explorados e pelos excluídos no jogo da economia. 0 rendimento atribuído aos participantes nesse «jogo» deveria em princípio ser proporcional ao esforço e habilidade por eles aplicados na produção de bens e serviços para os quais existisse procura no mercado; e se é de esperar que a economia do mercado não se insensibilize a ponto de ignorar aqueles que estão incapacitados de contribuir com o seu esforço e habilidade para a produção, o que seria de uma gritante desumanidade, já não parece tão óbvio porque mais subtil - que o mercado atenda às circunstâncias episódicas que tomam menos ágil e pronta a resposta dos produtores e dos trabalhadores às mudanças de solicitações do consumo: quando é certo que, se no longo prazo é de contar com a mobilidade que de novo realinha os interesses das partes nas trocas, no curto prazo a falta desse «alinhamento», que é muito mais provável, pode significar a ruína, a exclusão, a pobreza, e mesmo a luta pela sobrevivência.

Assim, se a busca individual de vantagens e de proveitos desiguais é porventura o principal incentivo à actividade económica num ambiente de liberdade, o Estado não deve demitir-se de balizar, ao menos nos seus limites mínimos, o resultado da livre manifestação desses incentivos, evitando que a regra de coexistência e de complementaridade em que o mercado se baseia por sua vez destrua os seus proprios alicerces.

Não devem, todavia, perder-se de vista considerações de eficiência presas à questão dos incentivos: fornecer um «amortecedor», uma «rede de segurança» àqueles que estão em queda para situações de exclusão e de carência absoluta parece um indiscutível imperativo de humanidade, sem o respeito do qual se dirá que não faz sentido prosseguir-se sequer o próprio jogo económico, e é legítima até a dúvida sobre o sentido e legitimidade da coesão social; mas é igualmente inescapável a constatação de que uma tal salvaguarda requer um financiamento público, o qual, baseando-se em receitas fiscais, retira rendimento aos particulares, diminuindo-lhes o incentivo para produzirem e pouparem - significando isso na prática que aquele para quem o trabalho ou a poupança passaram a trazer menos rendimentos líquidos trabalhará e poupará menos -.

Lembremos que não existe verdadeiramente liberdade económica senão dentro de um deterininado quadro normativo e institucional, um quadro que assegure justiça e segurança nas trocas, promovendo ainda, sempre que o mercado «falha», a eficiência do circuito económico. Mas

para lá deste enquadramento de leis básicas, sem as quais não seria sequer pensável uma estabilidade no corpo social que conferisse um sentido positivo à noção de liberdade economica - que e uma noçao contextual, não fazendo sentido uma liberdade economica que se manifestasse fora de um determinado âmbito social -, cabe guardarinos sempre uma reserva crítica quanto ao papel do Estado nas suas interferências no mecanismo económico, visto que a tradição dominante na história do pensamento económico tem consistido na atribuiçao aos mercados do benefício da dúvida quanto à sua capacidade de, entregues a si mesmos e sem interferências «rectificadoras», darem resposta satisfatória as questões básicas da economia.

1.j) **- fl) As falhas de mercado**

As intervenções do Estado nos mercados que sejam ditadas por propósitos de *eficiência* - bem como, até certo ponto, algumas modernas «economias mistas» nas quais o mercado predomina mas coexiste com um sector público cuja actuação pode não estar inteiramente subordinada às regras de mercado - costumam ser justificadas pela alegada existência de «falhas de mercado», as quais são atribuídas a duas causas principais:

1 .a existência de «extemalidades», a possibilidade de que uma actuação económica faça projectar irremediavelmente efeitos, benéficos ou maléficos, sobre alguém que não o próprio agente, interferindo no nível de bem-estar desse alguém, sem que lhe seja paga qualquer indemnização - no caso de diminuição do seu bem-estar - ou sem ter que pagar qualquer compensação no caso de aumento desse bem-estar -, impedindo nomeadamente que a produção de bens socialmente benéficos seja livremente incentivada, ou sinalizando erradamente o mercado no sentido da sobreprodução de bens e serviços com efeitos colaterais socialmente negativos;

2. a existência de «poder de mercado», que permite a alguém a exploração do mecanismo dos preços em proveito próprio, para lá de um limite que fira um sentido mínimo de justiça ou que gere desincentivos à produção e às trocas - tendo de admitir-se

que mesmo a mais superficial observação do mercado evidenciará que a concorrência entre empresas é frequentemente limitada, que as distorções do mercado muitas vezes se perpetuam através da sua repercussão no plano dos incentivos, que as atitudes abusivas não raro extravasam para o domínio das práticas anti-ambientais e anti-sociais -.

No caso das *externalidades,* a intervenção do Estado justificar-se-á para colmatar a brecha criada entre a eficiência económica e o bem-estar colectivo: seja para refrear o nível de actividade daquele que continua a lucrar quando os danos que causa a terceiros já atingiram um grau intolerável - ou, num caso limite, proibir essa actividade ou substituir-se nela ao produtor -, seja para incentivar aquele que, beneficiando terceiros com a sua actividade, contudo não dispõe de meios para reclamar desses terceiros a contrapartida dos benefícios que lhes causa, dos «bens de mérito» que gratuitamente lhes fornece - ou, no caso de não conseguir incentivá-lo suficientemente, substituir-se a ele na produção desses benefícios -.

0 problema consiste em que, no modelo básico do mercado concorrencial, se presume que todos os custos de produção recaem sobre o produtor e todos os benefícios da venda revertem a seu favor, tal como todos os benefícios da compra e todos os custos inerentes se esgotam na esfera do consumidor - e portanto se ignora deliberadamente os benefícios e custos que podem extravasar da simples relação de troca no mercado, benefícios e custos que podem ser designados genericamente por «extemalidades», causadoras de disparidades entre o cômputo privado de custos e benefícios que cabem às partes envolvidas nas trocas e o cômputo total, social, que abarca *também* as externalidades.

Se não houvesse extemalidades, quer *negativas quer positivas, a* intensidade da procura no mercado denotaria o benefício social marginal
- o valor *colectivamente* atribuído a uma dose suplementar de um produto -, a intensidade da oferta denotaria o custo social marginal - o desvalor *colectivamente* suportado para se produzir uma unidade suplementar de um produto -, e o ponto de convergência de procura e oferta no mercado indicaria precisamente o ponto de maximização de bem-estar social, que não seria diverso da maximização da utilidade nas trocas. É, pois, essencialmente a presença de extemalidades que perturba essa coincidência entre *eficiência de mercado e bem-estar social; é* ela que impede

que todos os resultados socialmente relevantes sejam alcançados *através* do mercado.

No caso do *poder de mercado,* a actuação do Estado justificar-se-á na estrita medida em que seja alcançável o esvaziamento desse poder, ou seja, na medida em que, interferindo o menos possível na situação de mercado de que emergiu esse poder - para que não se afecte o frágil mecanismo dos *incentivos* -, apenas se evite situações abusivas, a exploração de vantagens ou desequilibrios extremos que comprometam a capacidade de o funcionamento normal do mercado assegurar a justiça e a eficiência da actividade total que nele decorre.

Em ambos os casos, o Estado pode, numa intervenção que não seja puramente proibitiva ou limitativa, seguir fundamentalmente três vias, combináveis entre elas:

a da produção directa de bens, de serviços ou de informação que se entenda serem subproduzidos pelo mercado - estadualizando parcial ou totalmente alguns sectores produtivos - ou a aquisição desses bens, serviços ou informação a produtores privados
- estabelecendo convênios com eles ---,

- a da criação de incentivos (e desincentivos) a produtores privados, por exemplo através da atribuição de subsídios ou de benefícios fiscais, ou através do estabelecimento ou agravamento de impostos ligados ao volume de produção;

- a da imposição de certos padrões e condutas ao sector privado por exemplo, o acatamento de normas de segurança no trabalho, a subscrição de seguros obrigatórios, a observância de certos limites máximos de poluição.

***LJ)* - iii) As falhas de intervenção**

Por várias razões - muitas delas já sugeridas - é controversa a legitimação de qualquer intervenção do Estado na economia. Limitemonos aqui a apontar o motivo das «falhas de intervençao»: não sendo o Estado administrado por pessoas infalíveis e invariavelmente justas, por pessoas insusceptíveis de pressões e aliciamentos, ou por pessoas omnipotentes e omniscientes, toda a intervençao e inevitavelmente containinada por informação imperfeita (em comparação com a informação pri-

vada dos agentes), por unilateralidade e confinamento de avaliações, por deficiências de planeamento e de execução, por quebras de comunicação, por ocultação deliberada promovida pelos visados, por falta de vigilância ou de responsabilização dos executantes das medidas aprovadas.

A criação de monopólios estaduais ou de monopólios ou oligopólios protegidos pelo Estado, a fixação administrativa de preços, o lançamento de impostos, a atribuição de subsídios, as medidas proteccionistas, a deficiência na provisão de bens públicos, além das inúmeras interferências justificáveis no plano macroeconómico, são outras tantas razoes para se questionar a presença do Estado no funcionamento eficiente da economia, e para se questionar se a rectificação dos aspectos negativos das extemalidades e do poder de mercado são justificação suficiente para uma intervenção estadual rodeada de tantos riscos de ineficiência.

A actividade económica colectiva é dos fenômenos sociais mais complexos - ainda que seja propósito da ciência económica demonstrar a simplicidade dos seus mecanismos elementares -, e poderá sempre colocar-se em dúvida se é possível pôr-se em prática uma planificação tão sofisticada que abarque e interaja eficientemente com essa complexidade - ao menos tão eficientemente, com o mesmo nível total de custos, como o faz, espontaneamente, o mecanismo dos preços -, ou se há um sucedâneo razoável para os incentivos que o mercado transmite a todos os participantes - já para não falarmos dos efeitos individuais e sociais conexos com a perda de liberdade política que acompanha as formas mais extensas e radicais de intervenção.

Lembremos ainda que existem critérios de legalidade, de imparcialidade e de transparência na actuação dos entes públicos que prejudicam a sua agilidade na tomada de decisões, e tomam muito onerosa, em termos de custos administrativos, a sua actuação: bastando pensarmos nas demoras e despesas inerentes ao recurso ao mecanismo dos concursos públicos, de que as empresas privadas estão dispensadas nas suas aquisições de bens e serviços de qualquer montante.

Além disso, existe um grave problema de incentivos no sector público, já que nele as decisões são tomadas por funcionários que, não tendo a sua remuneração e a sua progressão na carreira - a sua sorte económica, em suma - dependente da eficiência das soluções adoptadas, não são incentivados a adoptarem a diligência que teriam se dela estivessem dependentes os seus interesses pessoais. Assim, não apenas as

decisões políticas não são muitas vezes tomadas com o empenho e a eficiência que movem os interesses privados que se manifestam no mercado, como - muito pior ainda - elas tendem a ficar reféns precisamente desses interesses privados, que vêem nessa «assimetria de

1 . incentivos» a oportunidade para fazerem prevalecer os seus propnos interesses, mais agudamente sentidos e mais intensamente manifestados, seja pela via mais ou menos equivoca da pressão política e da troca por apoios eleitorais, seja pela via da corrupção pura e simples. Por

estranho que possa parecer à primeira vista, a relação de forças entre o Estado e o mercado tende a desfavorecer sistematicamente o primeiro - a dialéctica entre ambos tende a ser uma luta desigual.

Talvez o primeiro indicador da relevância prática da ciência económica tenha residido precisamente na advertência contra essas falhas de intervenção, contra essa incapacidade congénita do Estado para promover sózinho o bem comum, sem recorrer à colaboração da ordem espontânea do mercado, sem subalternizar até as suas pretensões mais arrogantes à primazia dos mecanismos que no mercado se manifestam - em suma, sem devolver, ao menos na actividade económica, alguma da soberania directa aos seus cidadãos -: e daí que na ciência económica tenham permanecido até hoje alguns traços congénitos do ascendente do liberalismo, o seu berço ideológico.

A moderna tendência para a privatização, para a desregulação, para o cepticismo face à *intervenção discricionária* nas variáveis macroeconómicas de curto prazo, significam, afinal, o quanto esse entendimento básico da ciência económica tem resistido às tendências expansionistas do Estado, reclamando delas uma justificação em termos de eficiência, na ausência da qual a Economia aponta para as falhas de intervenção e manifesta a sua preferência pela solução de mercado, esperando que o Estado não se refugie nas suas prerrogativas de poder para subverter com elas a evidência do interesse colectivo, tornando-se um puro problema, um peso morto.

1. k) 0 tema da Macroeconomia

A microeconomia concentra-se no funcionamento do mercado de produtos e do mercado de factores produtivos - naquilo que eles pres-

supõem, naquilo que os circunda, no modo como neles se formam e manifestam as decisões individuais das empresas e das famílias, como se formam os preços e como os preços determinam a produção, repartição e consumo de bens e serviços -.

A macroeconomia, por seu lado, incide na conduta do todo da economia, tal como esse todo se espelha em valores médios e em valores agregados, e tal como ele se revela em fenômenos que alegadamente transcendem o horizonte de eficácia de agentes económicos individuais - os níveis de emprego, inflação e crescimento que podem ser referidos ao todo de uma economia nacional, e a contabilização nacional dos saldos das trocas internacionais -, e nas correspondentes patologias agravamento da inflação ou do desemprego, recessões, *deficits da* balança de pagamentos -. Dito de outra forina, a macroeconomia concentra-se no estudo de questões que se prendem com as interdependências de um valor *médio,* o dos preços, com alguns valores *totais,* os da produção, do rendimento, e do emprego.

Tratando-se de uma demarcação disciplinar controvertida, aceitemos por enquanto que existe uma ligação entre estas duas áreas temáticas, e que na essência consistirá em que a microeconomia encara os fenômenos económicos a partir da base, procedendo analiticamente, enquanto que a macroeconomia encara *os mesmos fenômenos* já na sua manifestação combinada e final, deles fornecendo a perspectiva sintética.

É esta a razão pela qual se admite que a macroeconomia lida com valores agregados: o do conjunto total de bens e serviços que uma economia nacional produz, ou seja a *oferta agregada;* o do total da despesa envolvida na aquisição e uso desses bens e serviços, ou seja a *procura agregada.* Cada movimento da macroeconomia não poderá deixar de ser um produto do somatório de decisões do total de indivíduos que participam numa economia nacional; todavia, isso não significa que as decisões microeconómicas se dirijam à solução dos problemas macroeconón-úcos - no âmbito específico em que estes se manifestam, na dimensão em que se configuram e com o tipo de informação que reclamam -, mas antes que não há outro alicerce possível para os valores combinados da macroeconomia, que serão frequentemente, pois, resultados indesejados e não-intencionais das condutas individuais, das soluções tentadas pelos agentes económicos para problemas que se manifestaram na sua dimensão microeconómica.

1. 1) A produtividade

0 segredo da riqueza das nações encontra-se basicamente na produtividade dos seus trabalhadores, a qual se pode medir através da quantidade de bens e serviços que cada trabalhador é capaz de produzir, em média, numa unidade de tempo - *o «output»* por hora. Essa quantidade poderá aumentar em função do grau de aptidão para o qual o trabalhador tenha sido treinado ou educado, em função da tecnologia de que possa valer-se ou da organização empresarial em que se integre, da estabilidade política e jurídica circundante, do grau de reconhecimento social que corresponda ao seu esforço, das gratificações que possa obter no mercado de produtos com o seu salário, etc..

Numa comparaçao instantânea, serao mais prosperos os países e regiões onde é mais elevada a produtividade do trabalho _ o que e quase uma redundância, visto que a produtividade já reflecte uma susceptibilidade de criar ou incrementar a *utilidade* daquilo que se produz, e essa utilidade há-de reflectir o grau de satisfação última que é já, por sua vez, o próprio sintoma da prosperidade -. Numa comparação diacrónica, os aumentos de prosperidade, para não serem unicamente aparentes ou especulativos, resultarão essencialmente da intensificação da produtividade, alcançada através do progresso tecnológico - o que poderíamos ilustrar, por exemplo, com a introdução da produção em série e das linhas de montagem nas fábricas.

Depois de muitas hesitações doutrinárias em sede de política económica quanto às formas ideais de gerar riqueza a nível nacional, de assegurar o crescimento da prosperidade de modo favorável na comparação internacional, evitando o empobrecimento relativo, e de modo sustentável a nível interno, evitando crises e retrocessos, hoje é crescentemente aceite que a ênfase deve ser colocada na garantia de condições estruturais de produtividade - mais do que da produtividade imediata , na afectação de recursos ao investimento em capital humano e físico que assegurem não apenas que o crescimento ocorrerá mas também que se mantém de reserva o potencial de crescimento futuro: isto é, que um grau aceitável de prosperidade é acessível à geração presente, sem que isso signifique o esgotamento ou o declínio abrupto de recursos, ou a degradação das oportunidades que as gerações seguintes tenham de acederem a um grau não inferior de prosperidade. A ideia fulcral é a de que

quaisquer outras medidas podem eventualmente contribuir para o enriquecimento nacional, para o incremento de prosperidade colectiva, mas que nenhuma o alcançará de modo inequívoco se não se concentrar no fomento da produtividade do trabalho.

De resto, encontramos aqui mais uma prevenção contra a ingerência do Estado no funcionamento dos mercados: é que a actuação estadual, sendo tradicionalmente muito absorvente de recursos, desvia para ela meios de financiamento que de outro modo estariam disponíveis para o investimento directo em capital humano e físico - ora, tudo o que contribua para a diminuição desse nível de investimento pode determinar quebras de produtividade, e portanto um abrandamento do progresso, ou mesmo um retrocesso, no caminho para a prosperidade. Quantas vezes não se assistiu já, mesmo no passado recente, ao sacrifício de oportunidades de enriquecimento apenas porque o Estado, mesmo na execução da mais bem-intencionada das políticas governamentais, esmagou os factores de produtividade sob o peso da sua máquina administrativa - porque, numa frase, sacrificou a *economia privada às finanças* públicas -?

Nenhuma resposta estruturada aos problemas económicos pode dispensar a consideração da eficiência com que estão organizados e podem ser convocados os respectivos recursos, o que significa que uma questão prévia e condicionante da organização económica é a da respectiva sofisticação tecnológica, a da avaliação *qualitativa* das suas próprias possibilidades. Essa sofisticação tecnológica adquire-se por um esforço de investimento, mas esse esforço há-de resultar, por sua vez, de opções de fundo quanto ao estabelecimento de prioridades na afectação de recursos escassos: investir mais no progresso tecnológico há-de querer significar necessariamente dedicar-se menos recursos a uma finalidade alternativa.

A opção pelo investimento em tecnologia revela-nos ainda o quanto o incremento de produtividade reclama um esforço incessante, mas frágil e de resultados incertos, de luta contra o bem escasso que é o tempo. E que o progresso tecnológico consiste no desenvolvimento de novos processos de produção de bens e serviços, ou de novos bens instrumentais, não se limitando a uma simples acumulação quantitativa de recursos de capital, e por isso as opções tecnológicas estão geralmente condicionadas por condições particulares e locais que cumulativamente vão direccionando a própria pesquisa, de acordo com um fenômeno conhecido por *«path dependence»:* por exemplo, o facto de praticamente a totalidade

dos desenvolvimentos de teclados de computador assentar na disposição QWERTY apenas resulta da circunstância fortuita de ter sido essa a norma preponderante nos países anglo-saxónicos, mas essa tendência afigura-se agora irreversível no progresso tecnológico. Aquele produtor que tenha investido numa tecnologia diferente, eventualmente até numa tecnologia *melhor*, poderá ver perdido todo o seu investimento, todos os custos e o tempo dedicados ao desenvolvimento de uma *norma técnica* diversa daquela que triunfou - e agora encontrar-se-á, por essa razão fortuita mas impiedosa, *atrasado* na senda do progresso da produtividade, no caininho para a prosperidade.

i) A fronteira de possibilidades de produção

A escassez de recursos - que condiciona as alternativas do agente económico e lhe impõe o estabelecimento de prioridades - pode ser associada à imagem de um universo finito, limitado por uma fronteira que agrega as possibilidades extremas das opções, *umafronteira de possibilidades de produção.*

Essa fronteira pretende representar simplificadamente as várias combinações de produção de dois bens ou serviços que são alcançáveis pela aplicação máxima e óptima dos correspondentes factores de produÇão - ou seja, em função de um certo montante de factores disponiveis e dada uma certa tecnologia -. Começando pela opção extrema em que só se produz um dos bens ou serviços e terminando na hipótese extrema e contrária de produção exclusiva do outro, *afronteira* passará por todos os pontos intermédios em que se produzem ambos e em que é possível ponderar a decisão *marginal* de produzir mais de um à custa da diminuiÇão *marginal* da produção do outro.

Por outras palavras, a fronteira de possibilidades de produção é a expressão do contínuo de combinações de vários bens ou serviços que estão ao alcance do produtor através de simples reafectaÇão de recursos disponíveis: os recursos físicos, as aptidões dos trabalhadores e a sua disposição para o trabalho, o número e dimensão das empresas, as estruturas de investigação e a capacidade para descobrir e inovar, etc.. Aquela *fi^onteira é* um limite maximo que pressupõe a afectação total dos recursos, querendo isso significar que em toda a opção produtiva por ela repre-

sentada é maximizada a *eficiência produtiva,* verificando-se uma situação em que não é possível produzir mais de um bem sem produzir menos de outros bens para os quais seja possível reafectar em alternativa os recursos disponíveis.

Nessafronteira de possibilidades de produção, a percepção das vantagens máximas de uma determinada opção e, pois, imediatamente acompanhada da medida total dos correspondentes custos de oportunidade o *«trade-off»,* o conflito entre uns bens e outros -, o que facilita a intuição de que a gestão de recursos e a busca de opções são ambos dominados por um mecanismo *equilibrador*.

Se o incremento de uma das possíveis alternativas acarreta necessariamente o agravamento dos correspondentes custos de oportunidade, provocando, por outras palavras, um decréscimo *marginal* do rendimento, da relação benefício-custo, associada a essa alternativa e um acréscimo *marginal* do valor das alternativas momentaneamente preteridas, será racional regressar-se a um ponto intermédio em que nenhuma das alternativas em jogo é especialmente intensificada; a um ponto em que, portanto, não se registam sensíveis agravamentos dos custos *marginais* de oportunidade.

Encarado o mesmo fenômeno de um outro prisma, poderíamos afirmar que existe para cada produtor um «vale de equilibrio» rodeado de «encostas de custos crescentes»; a exploração em exclusivo de uma encosta, cada vez mais íngreme, envolve um esforço que faz com que se tome cada vez mais atractivo o regresso a uma posição de repouso no «vale», e à restrição da actividade a uma exploração regular de todas as encostas, limitada aos seus trechos menos íngremes e mais próximos do centro do «vale».

Em suma, observar-se-á que os recursos de que dispomos não são igualmente produtivos em todas as actividades, pelo que não são reafectáveis indiscriminadamente, sem perda de eficiência; mesmo a opção pelo investimento em meios que expandam a fronteira de possibilidades de produção, por exemplo em meios de progresso tecnológico, não se faz *sem custos* explícitos, sem sacrifício das alternativas de investimento e de consumo representadas naquela fronteira de *possibilidades.*

Se na fronteira de possibilidades de produção se entende ser atingível a *eficiência,* esta consistirá essencialmente na insusceptibilidade de aumentar o rendimento total através de simples transferências de recur-

sos entre sectores: a eficiência total estará maximizada quando todas as transferências entre sectores já se deram e equilibraram - e e precisamente por isso que entraves e bloqueios a essas transferências, Por exemplo através da actuação de produtores com «poder de mercado», se podem entender como directamente limitativas da eficiência total.

Poderíamos ilustrar o princípio com recurso a uma alternativa que condiciona o todo da economia e que hoje ocupa a ribalta da opinião pública e do debate ideológico, a alternativa entre intensificação do consumo e preservaçao ambiental: num limite de emprego total e eficiente de recursos, mais de um objectivo significa menos do outro objectivo, mais riqueza material significa degradação ambiental, mais qualidade ambiental significa sacrifício de prosperidade - no sentido de prosperidade experimentada através do consumo presente -.

Centremo-nos, antes, numa situação mais familiar para o leitor:

1. o estudante que queira passar de ano com aproveitamento em todas as disciplinas deverá distribuir o seu esforço pelo estudo de cada uma delas, de forma *doseada* - visto que não dispõe de tempo ilimitado nem de capacidade de assimilação inesgotável
- e de forma *equilibrada,* visto que qualquer tentação de intensificar particularmente o estudo de uma disciplina se fará em crescente detrimento das demais; cada hora adicional empregue no estudo de uma disciplina é menos uma hora empregue no estudo das outras que compoem o universo das possibilidades de estudo;

2. o estudo maximamente *eficiente* encontrar-se-á colocado na própria fronteira de possibilidades - o que significa que o máximo de tempo e de atenção estão a ser dedicados ao estudo, e que não e Possível ultrapassar esse limite sem perdas globais - não é possível dedicar mais horas ou mais atenção sem diminuição de eficiência na assimilação das matérias, sem aumento do risco de esgotamento, como o têm descoberto todos aqueles que tentam «maratonas de estudo» em vésperas de exames;

3. se o estudante se encontra já no limite da sua eficiência, não lhe é possível estudar mais de uma disciplina sem sacrifício do estudo de uma das outras, ou de todas; dado o pressuposto da *eficiência,* todas as opções envolvem, pois, substituição de objectivos e de recursos, e são limitados pela mais ou menos perfeita

substituibilidade que se verifique - as aptidões, os meios ou o interesse com que nos dedicamos ao estudo de uma disciplina podem não ser os mesmos com os quais nos é dado dedicarmonos ao estudo de outra disciplina -, pelo que à medida que nos aproximamos dos limites extremos das opções de dedicação exclusiva a uma disciplina não apenas se agravam os custos de oportunidade como também os custos de eficiência, de emprego crescente de recursos mais adaptados à prossecução das finalidades preteridas;

4. se o estudante se encontra, todavia, aquém da sua fronteira de possibilidades, ou seja, numa posição menos do que eficiente, élhe possível ainda intensificar simultaneamente o estudo de todas as disciplinas, lançando mão de recursos desaproveitados, atenção, dedicação, tempo - sendo-lhe dado optimizar sem ter que optar, sem ter que substituir objectivos e recursos, sem ter que sacrificar; numa palavra, sem incremento imediato de *custos de oportunidade;*

A fronteira de possibilidades não é um dado estático nem um limite absoluto; é certo que ela não poderá ser alterada de modo abrupto ou ilimitado - no caso do estudante, há um talento e uma capacidade de trabalho que nalguma medida estão condicionados à nascença, não sendo *inteiramente* condicionáveis pela educação -, mas não é menos certo que ela é em larga medida susceptível de expansão e de retracção. Tal como sucede com o corredor de longo curso que tem que treinar e não pode contar apenas com as suas capacidades físicas inatas, também o estudante não pode fiar-se exclusivamente no seu talento e sabe, ou deve saber, que o hábito condiciona e amplia as suas próprias possibilidade de estudo.

A parte formativa da educação visa precisamente incutir uma maior *produtividade* no processo de aprendizagem, através da habituação ao esforço respectivo: quanto mais estudamos, mais fácil e rápida se toma a assimilação das matérias; quanto menos estudamos, mais difícil e lenta se toma essa mesma assimilação - isto para não falarmos também dos incrementos *tecnológicos* nos meios de apoio pedagógico, que permitem uma melhoria da produtividade do estudo a todos os níveis de esforço. Em suma, é possível um crescimento em termos absolutos, isto é, uma **expansão da fronteira de possibilidades que permita** soluções eficientes

com crescente susceptibilidade de satisfação simultânea de necessidades alternativas, isto é, com a susceptibilidade de nos aproximarem do limite da abundância geral - ou, no caso vertente, de nos assegurarem resultados académicos globalmente mais favoráveis.

Tomando em conta a possibilidade do *crescimento*, ou seja, de expansão da fronteira de possibilidades, ganha novos contornos a parábola da cigarra e da formiga: é que agora se admitirá que o que uma e outra fizeram pode não ter sido apenas preferir o gozo do Verão e do Inverno, respectivamente, mas pode ter envolvido também a opção pela utilização de recursos mais e menos produtivos - no sentido específico de recursos vocacionados para a expansão, ou para a retracção, da fronteira de possibilidades de produção. Dir-se-á, nesta outra perspectiva, que a formiga poupou no Verão os recursos que permitiam expandir a fronteira de possibilidades no Inverno,

enquanto que a opção da cigarra foi a da dissipação de recursos, com o efeito de contrair no Inverno essa fronteira de possibilidades, o que vale por dizer a sua própria base de sustento futuro.

Neste caso - mas não em todos os casos da Economia, como se verá
- a opção pela poupança e pelo investimento, pelo sacrifício ou adiamento do consumo presente, revelou-se mais produtiva, no sentido de ter aumentado a capacidade total e absoluta de consumo e de produção no futuro. Mantenharno-nos, contudo, atentos à chamada «falácia da composiçao», nos termos da qual o que é válido para um pode não ser válido para todos: a poupança que é benéfica para um, ou para alguns, pode tomar-se contraproducente se praticada por todos, ou para lá de certos limites. Uma das verdades - contra-intuitivas, é certo - da macroeconomia é a de que uma economia definha globalmente tanto no caso de só ser composta por cigarras como no caso de só ser composta por formigas, e que a prosperidade e o crescimento reclamam a presença, em cada momento, de uma combinação equilibrada de pessoas que poupam mais e consomem menos, e de pessoas que consomem mais e poupam menos.

Em casos destes, dir-se-á que a liberdade de opção pela afectação óptima de recursos no limite de eficiência, sobre a fronteira de possibilidades de produção, e a liberdade de apropriação dos recursos maximizadores e dos respectivos frutos é um dos principais incentivos da actividade economica, visto que deixa nas mãos dos agentes económicos privados o veículo mais simples, perceptível e seguro para a expansão da

capacidade produtiva e para a aproximação à prosperidade. Dir-se-á mesmo que essas liberdades, e a legitimação dos modos de apropriação privada com elas conexas, são as razões do muito notório sucesso histórico do denominado sistema económico capitalista.

***1. m)* 0 controle dos meios de pagamento**

Uma última advertência quanto aos riscos da intervenção estadual relaciona-se com o fenômeno inflacionista, com a possibilidade de *subidaprovocada* do nível geral de preços. Embora sejam várias as explicações possíveis para a inflação e para as suas causas remotas, aceita-se que a maior parte dos fenômenos inflacionistas mais pronunciados e persistentes têm como causa próxima o aumento da quantidade de moeda em circulação, que conduz à desvalorização da moeda, afectando a sua função de padrão geral de valor dos bens, dos serviços e dos factores produtivos,le perturbando-lhe o papel de intermediário geral nas trocas.

A primeira vista, estes dados bastariam para se atribuir as culpas da inflação ao próprio Estado, visto que lhe pertencem os meios de criação da moeda e de controle da circulação dos meios de pagamento: e é certo que não há aumento de massa monetária aí onde o Estado a não provoque ou consinta, e que não ocorrerá inflação, nem pressão inflacionista, se a massa monetária não crescer mais rapidamente do que o volume das trocas, disponibilizando mais unidades monetárias por cada transacção e facultando a subida do preço *médio* das transacções.

0 problema está em que pode admitir-se que a prioridade de outros fins da actuação do Estado determine e justifique a intensificação da emissão de moeda em termos inflacionistas: por exemplo, o objectivo do combate ao desemprego, se se aceitar que existe uma oposição fundamental entre os objectivos do combate à inflação e do combate ao desemprego, em termos de o esforço de aproximação a um deles deterrninar o afastamento do outro - ponto que, como veremos, é controverso.

Mas mesmo que se aceite que aquela oposição fundamental existe ou que ela existe temporariamente, até que o mecanismo de preços volte a ajustar-se às trocas com algum grau de estabilidade -, ainda assim poderá pôr-se em dúvida que seja necessário que o Estado jogue no curto prazo com essa tensão de objectivos, dedicando-se a poderosos mas

delicados exercícios de sintonia entre eles. E isto porque sempre será legítimo perguntar-se se a actuação estadual óptima não deveria colocarse exclusivamente ao serviço do incremento da produtividade, de modo uniforme e consistente, sem sobressaltos e sem frustração de expectativas, em vez de se embrenhar por essas vias mais equivocamente relacionadas com a geração de riqueza, e nas quais se agravam drasticamente os riscos de, numa interferência com o volume e o valor dos meios de pagamento, se perturbar o mecanismo de sinalização dos preços em que assenta toda a eficiência da economia de mercado, e de se adulterar o quadro de incentivos a que se reporta qualquer livre decisão de produzir.

1. **n) Vinte ideias a reter**

Como dissemos já, um dos segredos do sucesso da ciência económica está na capacidade de aplicar um número restrito de princípios às mais diversas situações, o que facilita a congruência e o poder da explicação económica. Não há um elenco de princípios que seja pacificamente aceite, mas uma lista como a que se segue poderá dar uma ideia aproximada de algumas áreas de consenso, que veremos amiúde retomadas na exposição subsequente.

Não alimentamos a ilusão de que um texto introdutório à Economia possa ou deva recobrir todos os aspectos da disciplina com detalhe, integrando-os em panorâmicas enciclopédicas. Tão-pouco acalentamos a esperança de que tudo seja assimilado e indefinidamente retido pelos estudantes. Esquecer é humano, e o que há a fazer é com que sejam mais lentamente esquecidos os princípios que possam ter-se por mais importantes, mais relevantes no mundo real - no mundo da aplicação prática. Eis alguns daqueles que tomamos por mais importantes:

1 .Os recursos produtivos são escassos.

2. As decisões concretas reclamam a ponderação de custos e benefícios adicionais resultantes da cada uma das alternativas.

3. Há diversos métodos de afectação de bens e serviços.

4. As pessoas respondem de um modo previsível a incentivos, tanto Positivos como negativos

5. Só existem trocas voluntárias quando as partes têm esperança de ganhos.

6. A produção e o consumo crescem com a especialização dos **agentes** económicos (individuais ou colectivos).

7. A interacção de compradores e vendedores constitui os mercados.

8. os preços sinalizam e incentivam os agentes num mercado.

9. A concorrência entre vendedores baixa custos e preços e beneficia em última instância os compradores.

10. Os mercados geram um enquadramento institucional que visa apoiar os agentes económicos na realização dos seus fins.

11. A moeda facilita as trocas, os empréstimos, a poupança, o investimento, as comparações de valores.

12. As taxas de juro, ajustadas à inflação, variam para adequarem os níveis de poupança aos níveis de empréstimo, determinando assim a afectação de recursos escassos entre os seus usos presente e futuro.

13. 0 rendimento das pessoas é maioritariamente fixado em função do valor dos recursos produtivos que fornecem ao mercado.
14. Os empresários são aqueles que, incentivados pela contrapar-

tida do lucro, assumem as incertezas da organização produtiva dos recursos.

15. 0 investimento em capital físico e em «capital humano» tem a virtualidade de incrementar o nível de vida futuro.

16. Há lugar, numa economia de mercado, à intervenção do Estado, desde que ela se justifique em termos de eficiência.

17. A intervenção do Estado pode implicar custos que excedem os benefícios, dados os incentivos não estritamente económicos por que se pauta a acção política.

18. 0 nível nacional de rendimento, emprego e preços é resultado da interacção das decisões de produzir e consumir do conjunto de todos os agentes económicos nacionais.

19. 0 desemprego e a inflação têm efeitos nocivos muito extensos no bem-estar colectivo, ao menos na injustiça da redistribuiÇão e na perturbação das expectativas.

20. 0 nível de emprego, de produção e de preços podem ser influenciados pelos governos e pelos bancos centrais através de políticas fiscais e monetárias.

1. **o) Dez ideias para reflectir**

Como nem tudo é simples, óbvio, meridianamente claro e pacífico na ciência económica, e ela se alimenta também de verdades contra-intuitivas, de elaborações teóricas longas e complexas, de desavenças doutrinárias, e de desafios à nossa compreensão e à nossa sensibilidade, deixemos também algumas ideias avulsas que possam ser objecto de reflexão e, quiçá, de alguma elucidação no texto subsequente:

1. A economia assenta num quadro de referência de decisões individuais, e apela a uma racionalidade «procedimental» (neutra perante os valores que essas decisões servem).

2. Numa economia livre, a eficiência baseia-se num equilíbrio entre interdependência individual e responsabilidade colectiva.

3. Podem ocorrer situações em que a decisão económica deve optar entre objectivos de eficiência e de justiça.

4. Existe, no curto prazo, um limite ao rendimento marginal que se obtém da intensificação do uso dos factores de produção.

5. Um movimento especulativo pode ser estabilizador, se as previsões forem optimistas.

6. Tende a existir, no curto prazo, uma correlaçao inversa entre os valores da inflação e do desemprego.

7. As interferências rectificadoras das «falhas de mercado» podem resultar em «falhas de intervenção».

8. A mais grave das «falhas de niercado» é aquela que toma o progresso económico numa causa de degradação ambiental, por abuso de recursos comuns e de bens públicos.

9. A eficiência da regulação jurídica e política deve poder justificarse pela existência de extemalidades e pela verificação de «custos de transacçao» superiores aos custos da regulação.

10. A racionalidade assenta numa informação dispendiosa, pelo que muitas das decisões individuais são eficientemente tomadas com informação incompleta, e muita da interdependência se funda em informação assimétrica.

CAPíTULO 2

0 modo de pensar do economista

Uma das primeiras percepções que o não-especialista tem sobre a ciência económica respeita à linguagem privativa que esta emprega: um conjunto extenso de calão técnico que se afigura ser um misto de barreira de entrada, de dissuasor à participação dos «leigos» nas discussões centrais da doutrina económica, e de linguagem cifrada ou modo de comunicação de iniciados, que facilita a identificação e a solidariedade dentro do grupo que eles formam.

Na realidade, e devendo admitir-se que a linguagem económica prossegue acessoriainente esses desígnios de exclusão e de pertença, o objectivo principal dos tecnicismos é o de servirem de abreviaturas, de atalhos, para conceitos e cadeias de raciocínios que são complexos e que, não sendo intuitivos, reclamam uma aprendizagem relativamente extensa e difícil.

Nesse aspecto, a linguagem da Economia não se distingue da de outras matérias cujo ensino mobiliza meios sofisticados e reclama tempo e disciplina de aprendizagem. Idealmente, aquele que assimilou a forma de pensar do economista e lhe desvendou os modos peculiares de expressão adoptará estes últimos como meios especialmente seguros, inequívocos, sucintos - *económicos,* numa palavra -, de reconhecer e transmitir os núcleos básicos e as referências partilhadas daquilo que aprendeu.

Contudo, há algo de especialmente chocante, de aberrante, nos excessos de hermetismo, de formalismo, de irrealismo teórico, que têm sido tão eloquente e prestamente denunciados, vezes sem conta e sempre com o mesmo insucesso aparente, na metodologia económica: é que, para nos atermos só ao forinalismo - especificamente ao abuso de fornialização matemática e geométrica na análise económica e até na didác-

tica da Economia -, ele é necessariamente mais simplificador, mais empobrecedor, na Economia do que em outras ciências que a ele recorrem: aquele que quer reduzir a fórmulas matemáticas os fenômenos da química molecular não tem que abstrair de emoções, de expectativas, de incentivos, de planos de acção das moléculas, não tem que ponderar a influência no seu comportamento da representação que cada uma delas pudesse fazer de si mesma e das outras, ou das previsões que cada uma eventualmente estabelecesse sobre as condições futuras e o desfecho esperado da cadeia causal em que se integra - mas qualquer dessas abstracções pode ser fatal à adequada compreensão do objecto da Economia.

2. *a)* A explicação e a compreensão no âmbito de uma ciência social

A Economia procura ser uma ciência, e uma ciência social. Como ciência, ela tenta impor uma interpretação coerente e estruturada a um universo de dados, procurando detectar regularidades e afinidades nesses dados e fazendo assentar, nessas regularidades e afinidades, explicações teóricas sobre os modos de formação e de manifestação dos fenômenos de que aqueles dados são o registo. Como ciência social, está-lhe confiado um esforço adicional, o de compatibilizar os intuitos de objectividade (que envolvem distanciamento e abertura à verificação de qualquer tipo de resultados) com a inevitabilidade do envolvimento do observador nos mesmos fenômenos sociais que se esforça por analisar e descrever, e ainda com o hábito de encarar os fenômenos humanos e sociais pelo prisma da vivência directa, e de referi-los na linguagem empenhada e intuitiva do testemunho pessoal.

É que se a objectividade, distanciada, aponta para o paradigma científico da explicação - procurando a ligação subjacente às regularidades aparentes nos fenômenos -, o envolvimento do observador nas ciências humanas e sociais privilegia antes o paradigma da compreensão, ou seja, o recurso à imaginação simpática no esforço de recriação das motivações subjacentes a acções livremente deliberadas (na regularidade das quais pode postular-se uma congruência deliberativa).

A dialéctica entre teoria e observação está no próprio cerne da atitude científica. 0 economista que, olhando à sua volta, veja agravaremse problemas sociais e políticos como o do desemprego, ou o da discri-

Ininaçao no emprego - para dar dois exemplos apenas -, procurará averiguar a extensão temporal e espacial desses fenômenos, apurando se se trata de eventos momentâneos ou de manifestações de tendências longas, e, neste caso, se eles representam um agravamento dessas tendências; e se se trata de situações locais, regionais, nacionais ou intemacionais, e se eles estão a alastrar ou, pelo contrário, a ficar confinados. A extensão e duração dos fenômenos económicos será já, em muitos casos, determinante no apuramento das causas subjacentes - porque permite formulações mais ou menos gerais e abstractas de princípios explicativos, os quais, na sua máxima extensão, podem alcançar o estatuto de leis económicas e passar a constituir pilares da ciência económica.

Note-se, de resto, que, porque a Economia é um estudo de **escolhas** e decisões tomadas em contextos de escassez de recursos, uma descrição de condutas e uma análise da adequação fúncional dessas condutas como meios para solucionar os problemas colocados pela escassez, é perfeitamente possível estender-se o âmbito da ciência económica até à observação e apreciação da adequação pragmática de condutas não-humanas prescindindo das inumeráveis complicações da atribuição de racionalidade *intrínseca às* motivações da conduta para se ater apenas à avaliação da sua eficácia contextual - da forma, por exemplo, como uma colónia de formigas optimiza as condições da sua defesa, alimentação e perpetuaÇão, dividindo ffinções e gerando tarefas especializadas e complementares, fazendo-as evoluir interactivainente em função das modificações ambientais e das agressões externas. Esse estudo que dispensa a racionalidade consciente peculiar da nossa espécie pode, aliás, ser útil na explicação de condutas limitadainente racionais por parte dos agentes humanos, naqueles contextos - que veremos serem frequentes - em que a aquisição de informação completa e a adequação racional a toda a informação disponível são desproporcionadamente custosas face aos benefícios marginalmente atingíveis através delas, justificando *racionalmente* condutas presididas pela ignorância e pela irracionalidade.

2. b) Observação e experimentação

Os contornos mais precisos dos fenômenos económicos, dentro do Perímetro exterior da respectiva duração e extensão *totais,* serão muito

frequentemente difíceis de determinar, dada a circunstância de eles resultarem normalmente do entrechoque de motivações particulares que não têm que coincidir com um padrão único, uniforme, de motivação e de causalidade - dado que a complementaridade de interesses, já o vimos, está no próprio âmago dos factos económicos mais elementares, pelo que só por extremo esquematismo simplificador poderá alcançar-se uma agregação de motivações divergentes numa cadeia causal única -.

Em vez disso, frequentemente a metodologia económica lançará mão do sucedâneo estatístico, ou seja, de uma forrna de descrever os fenômenos de massa nas suas simples regularidades fenornénicas ou externas, prescindindo de atribuições ou pressuposições *causais, limitando-se* abertamente a evidenciar regularidades e tendências, sem se envolver nas complexidades e riscos de explicações *internas* de motivações e deliberações conscientes, tantas e tantas vezes alicerçadas em impulsos recônditos e inefáveis de resposta a circunstâncias únicas e irrepetíveis -.

Acresce a isto a circunstância de ao economista ser habitualmente vedada a experimentação em contextos reais, não simulados - sorte que ele partilha com a maioria dos «cientistas sociais», e também com os astrónomos -. Toda a reprodução experimental, se é uma experimentação *controlada, isto* é, se assenta na criação deliberada de condições iniciais dentro de parâmetros analisados e pré-definidos, envolve um artifício, e esse artifício compromete irremediavelmente a motivação dos agentes económicos, dado que estes possuem a capacidade de se aperceberem dessa alteração deliberada das condições iniciais da sua conduta, e de reagirem a ela em termos de adulterarem a *espontaneidade, a naturalidade* das condutas que é missão do economista observar.

Não podendo, pois, reduzir a cobaias os agentes económicos seni perder a esperança de obter dados minimamente significativos e úteis, resta ao economista remeter-se a simples receptor passivo de dados: os dados históricos e os dados estatísticos. Os primeiros apresentam habitualmente a vantagem de fornecerem uma informação completa acerca de um ciclo integral de acção económica, no qual todas as deliberações terão chegado aos seus últimos desfechos, e a vantagem de incidirem sobre factos que a distância imunizou contra o ascendente das paixões. Os segundos apresentam as vantagens, mas também os inconvenientes, de se reportarem a dados presentes, dados referidos a circunstâncias nas

quais e de esperar que a informação obtida possa ainda alicerçar decisões relevantes.

0 que dissemos não significa, todavia, que não haja algum lugar para a experimentação, como o atesta o incremento recente dos estudos de «econornia experimental». É que, se se entende legítimo ficcionar situações em que as variáveis surgem isoladas na sua eficácia causal, imobilizando-se virtualmente tudo o resto, porque não se haverá de admitir também que a análise parta logo da observação de condições iniciais controladas? Por exemplo, para se apreciar a capacidade de reacção estratégica em ambientes com um número restrito de jogadores, ou para se aferir a atitude típica de agentes racionais em situações extremas de risco ou de assimetria informativa, porque

não provocar situações dessas em condições de observação óptimas - mais a mais quando essas situações sejam raras na vida comum ou tendam a ocorrer enredadas num novelo de complexidade causal -?

2. *c)* 0 apoio da Estatística

A Estatística é um meio de apoio à ciência, ajudando à recolha de dados, à detecção de regularidades e afinidades em fenômenos de massa manifestações de um mesmo fenômeno em grandes números -, à manutenÇão de padrões de uniformidade e de rigor na elaboração dos dados, no estabelecimento de correspondências relevantes com a realidade e na extrapolação de regularidades para lá dos domínios do observável.

Na Economia, a dupla circunstância de abundarem fenômenos de massa - fenômenos relativamente uniformes e repetitivos, e reportados a uma multidão de circunstâncias e de agentes - e de muitos desses fenômenos serem facilmente quantificáveis - a maior parte das trocas, por exemplo, faz-se com recurso a um instrumento de permuta que serve ao mesmo tempo de padrão geral de valor e que fornece instantaneamente às trocas um equivalente quantitativo expresso e inequívoco, o *valor monetário* - facilita muito a colaboração entre Economia e Estatística, ao mesmo tempo que, para alguns, reforça a convicção de que a Economia deve submeter-se ao mesmo tipo de paradigma formal e axiomático que domina a metodologia estatística.

A Estatística pode fornecer à Economia preciosos apoios expositivos, na medida em que permite a apresentação de grandes quantidades de dados sob forma compacta de quadros, mapas e gráficos, que, propiciando uma intuição rápida de fenômenos de massa, tem uma eficácia inigualada por qualquer sucedâneo expositivo, mas também aumenta grandemente os riscos de erro na interpretação e de manipulação dos resultados - começando pela impressão que transmite de que tudo na Economia pode ser reduzido à interacção de variáveis bidimensionais, passando pelas distorções induzidas pelo isolamento arbitrário e descontextualizado de uma variável, pela escolha de padrões e enquadramentos não representativos, por subtis manipulações das escalas adoptadas nas representações, que ampliem ou minimizem os efeitos observados.

Como o seu nome indica, a Estatística (originariamente designada como «Aritmética Política») nasceu para fornecer dados de massa dados com a amplitude de um Estado -, que pudessem transmitir conhecimentos, ao menos quantitativos, sobre fenômenos que pela sua natureza e dimensão escapassem à possibilidade de experiência directa, e menos ainda de intuição, àqueles que devessem decidir com base no conhecimento desses fenômenos - fenômenos cujo conhecimento mais preciso, nítido ou particularizado envolveria custos desproporcionados às vantagens deriváveis desse conhecimento.

0 conhecimento fornecido pela Estatística é, pois, aproximativo: refere tendências e características gerais, traços largos de realidades que não seriam perceptíveis senão nesses traços largos. Por exemplo, uma estatística que mostra que, em igualdade de condições, o salário dos homens é em média mais elevado do que o das mulheres não explica *porque é que* isso acontece - embora possa ajudar à explicação -, nem esclarece se há ou não casos excepcionais em que uma mulher ganha mais do que um homem pelo mesmo trabalho, nem tão-pouco fornece uma explicação para a ocorrência de tais excepções; mas, apesar de tudo, chegaria parg, num caso de aplicação de medidas igualitárias gerais, dar uma indicação suficientemente precisa sobre quem deve ser privilegiado, e em detrimento de quem - serve, em suma, para nortear decisões, desde que essas decisões não envolvam medidas particularizadoras com uma escala e com uma precisão que aquele tipo de conhecimento não consinta.

2. d) Causalidade e correlação

Na sua forma simplificada de representar a realidade, sucede com frequência que a ciência económica faça referência ao comportamento isolado de uma variável, *como se* ela não interagisse com outras variáveis ou não fosse condicionada por outras variáveis ainda, e *como se* todas as outras variáveis transitassem instantaneamente para a condição de *dados constantes.* Esse isolamento artificial, virtual, frequentemente denotado pela presença da ressalva *«ceteris paribus»* (de que falaremos de seguida), facilita não só a descrição do comportamento da variável isolada como também a reconstrução do nexo causal de que ela é o produto
- pese embora a circunstância de as atribuições causais estarem cercadas de um «fosso filosófico» difícil de transpor.

De qualquer modo, a reconstrução do mecanismo da causalidade implica que se admita ao menos duas variáveis - pois seria absurdo, salvo na hipótese improvável da geração *espontânea,* atribuir-se eficiência causal a um fenômeno que se manteve invariável durante a produção do fenômeno causado. E isso basta para que as complicações surjam:

- como é que a identificação de uma variável *causal* autoriza a abstracção da sua condição de variável *causada?* com que rigor se atribui estatuto *causador* a uma variável, se vem a verificar-se que ela é inteiramente dependente, nas suas manifestações, de uma terceira variável que foi omitida? como e que se adverte a hipótese de ambas as variáveis serem resultados de uma terceira, e não causa uma da outra?

- como e que se representa, num universo de duas variaveis apenas, um nexo causal que resulta da combinação de um grande número de variáveis?

- num meio em que se movimentam agentes livres, como é o caso do meio económico, como pode excluir-se a inversão temporal da cadeia causal, a possibilidade de antecipação de efeitos relativamente a uma causa meramente *prevista?*

como e que se previne a hipótese de inversão do nexo causal, tomando por *causa o efeito,* e vice-versa?

Ilustremos esta última dificuldade com um exemplo do domínio abarcado pelo conceito de «capital humano»: será a obtenção de um grau universitário que causa uma melhoria das remunerações

médias, ou essa melhoria é devida à maior produtividade e ao maior talento inato daqueles que, pela mesma razão, têm mais sucesso no ingresso e na conclusão dos cursos universitários? verificando-se uma coincidência entre aumento de remunerações salariais e aumento de produtividade por trabalhador, qual delas é causa, e qual é efeito - os trabalhadores estão a ser justamente remunerados por um incremento de produtividade que precedeu a subida remuneratória, ou foi o aumento salarial que serviu de incentivo a que o incremento de produtividade se lhe seguisse?

Se isto já é assim num pobre mundo abstracto de duas variáveis, compreende-se a que grau insustentável de complexidade pode chegar-se dando alguns passos na direcção de um maior realismo, admitindo a eficiência simultânea de um conjunto mais numeroso de variáveis.

E por isso mesmo que tão frequentemente a ciência económica lança mão da Estatística, vocacionada como esta está para a análise e descrição do comportamento de fenômenos de massa *independentemente de quaisquer atribuições causais* - visto que, em nome da *certeza,* a Estatística renuncia a atribuições causais e contenta-se em incidir no *«como»* dos fenômenos, prescindindo de interrogar-se sobre o seu *«porquê», concentrando-se* antes na determinação de relações fenoménicas, externas, entre variáveis, naquilo que é eminentemente *observável,* mensurável, aferível, susceptível de elaboração, sintetização e transmissão através de valores rigorosos:

- que duas variáveis tendam a comportar-se de modo similar seja paralelo, evoluindo no mesmo sentido, seja simétrico, evoluindo em sentidos opostos -, com amplitudes proporcionais, é facto que pode ser estabelecido com um grau muito apreciável de segurança, e medido com rigor, ao longo de um número suficientemente amplo de observações, até porque num tal caso, com um propósito de detectar padrões gerais, as excepções não perturbam a verificação de uma *tendência dominante;*

- que essas variáveis sejam causa uma da outra, sejam produtos de uma causa comum, ou se manifestem conjuntamente por mero acaso, ou por efeito de uma causa indetectável ou incompreensível - tudo isso é irrelevante para a possibilidade de estabelecimento de uma *correlação* entre ambas: e se sabemos que essa correlação existe, que manifestações de uma variável num certo

sentido tendem a ser acompanhadas por manifestações de outra variável também num certo sentido, e que portanto a detecção de uma toma *provável* a presença da outra, isso muito frequentemente será o grau de conhecimento bastante para podermos empregar essas variáveis de modo relevante.

0 primeiro passo que os economistas _ como os demais cientistas, de resto - dão na direcção de uma descoberta teórica costuma resultar da percepção de que existe uma qualquer afinidade recorrente entre variáveis, o que conduz à interrogação sobre a existência de uma razão subjacente.

0 estudo de correlações é a aplicação de testes estatísticos aos dados (no caso da Economia, mais especificamente testes *econométricos*, centrados em questões de rigor de aferição, de medição, de dados empíricos), multiplicando as observações por forma a que possa determinar-se se existe um padrão de relacionamento entre variáveis que possa atribuirse a algo mais do que a um nexo errático ou aleatório - que possa atribuir-se a algo mais do que o mero acaso, ou do que ao ascendente de uma causa comum (o facto de, em dias de chuva, as pessoas conduzirem mais lentamente e haver mais acidentes de viação não autoriza a conclusão de que a condução mais lenta é *a causa* do aumento de acidentes).

Pode causar estranheza, e até frustração, que a ciência - e não apenas a ciência económica, mas toda a ciência que recorre a dados estatísticos - se demita assim de prosseguir na senda da descoberta de *verdades fundamentais* e de *certezas indutivas* - seja lá o que fôr que se pretende designar com essas expressões ambiciosas. Na realidade, esse é o preço a pagar pela necessidade de agir com eficiência num mundo em que a omnisciência não é gratuita e toda a aquisição de informação tem um custo - pelo menos o já mencionado custo de oportunidade associado à escassez do tempo -.

Procurando evitar mais um «alçapão filosófico» - aqui, o respeitante à possibilidade de corroboração de crenças associadas a «juízos sintéticos» -, diremos que há três tipos de certezas que nos são acessíveis a baixo custo:

- as certezas *analíticas* ou dedutivas: se sei que um aluno ficou aprovado na disciplina de Introdução ao Direito, tenho a certeza de que ele obteve informação final positiva;

- as certezas *intencionais quanto* à causalidade das minhas deliberações livres: se colocar em seguida entre aspas a expressão

«certeza», tenho a certeza de que isso resultou da minha determinação livre;

as certezas *históricas* relativas à consumação de processos causais, derivadas da irreversibilidade do tempo: tenho a alegre certeza de que o luiperador Nero não voltará (pessoalmente) a atormentar cristãos, tenho a melancólica certeza de que os meus 18 anos não regressarão.

No domínio da aquisição indutiva ou sintética de conhecimentos a mesma aquisição com a qual pretendemos chegar à edificação de modelos explicativos e preditivos dos quais gostaríamos de deduzir conclusões práticas com algum grau de confiança-, tais certezas não são possíveis: teríamos que aguardar a consumação dos tempos para adquirirmos a certeza de que um determinado fenômeno nunca deixou de comportar-se de forma que nos habituámos a observar, dado que uma única contraprova basta para demolir uma certeza - e entretanto ter-nos-íamos privado de agir com base nesse conhecimento.

Ora a necessidade prioritária, para seres vivos, é agir. A única forma de termos a certeza de que uma viagem aérea decorre em segurança é aguardarmos que ela termine, para depois podermos recorrer a categoria das verdades consumadas - mas se condicionarnios o nosso embarque à posse prévia dessa certeza, nunca embarcaremos! A única forma de agir, neste caso como em todos os outros, é o de procedermos *como se* dispuséssemos já dessa certeza, é o de substituirmos o limite da certeza por um grau aceitável de probabilidade e de corroboração - dado o insuportável custo de oportunidade que a insistência na certeza e a correspondente renúncia à decisão representariam.

2. *e)* 0 papel da teoria

Também na Economia é impossível fornecer-se apoios à acção, razões para tomar decisões de política económica que, mesmo nos casos pouco complexos, forneçam certezas absolutas quando ao desfecho daquilo que se fará, porque há uma margem de incerteza que subsiste e subsistirá, a menos que se creia que um dia a ciência económica chegará ao fim, dissolvendo-se num momento triunfal de revelação última uma *meta da ciência*, um silêncio redentor e apaziguador de todas as nos-

sas dúvidas e inquietações especulativas e científicas (um final *infeliz,* admitamos).

Antes disso, porém, não há ligação da teoria à prática que não envolva uma margem de risco e de oportunidade, uma margem de criação de teorias e de formulação de hipóteses na qual se insinua o talento individual, a formação e as convicções do próprio cientista-economista. A ciência económica deve assim prosseguir indefinidamente *em aberto,*

1 .

aliando a observação e a análise de dados com a mecanica propria e peculiar do raciocínio teorético, da sua lógica de formulação e verificação de hipóteses. a não e *magia*

A ciênci ~ , , e não pode superar essa barreira da nossa condição de falibilidade e de ignorância: também para a ciência o método indutivo não é um veículo de aquisição de *conhecimentos certos, mas* é antes uma via de acesso a *bases de acção.* A renúncia a segurança (porventura aparente) das atribuições causais e o recurso às formas sucedâneas e menos precisas - mas mais sólidas - da correlação estatística e do estabelecimento de probabilidades *fenoménicas é* um tributo a uma limitação *real e insuperável* que decorre necessariamente da nossa natureza menos do que divina. Neste sentido, ao contrário de ser motivo de frustração, a renúncia à descoberta de *verdades fundamentais é* um título de glória da ciência, sendo a melhor prova da sua sofisticação filosófica e da sua emancipação, e da sua inesgotável energia.

A teoria é uma representação simplificada da realidade, assente num encadeamento de pressuposições - hipóteses - e de corolários lógicos dessas pressuposições, e geralmente formulada como um condicional hipotético: *se* as hipóteses estiverem certas, então verificaremos determinados resultados. A sua aplicação pela ciência justifica-se essencialmente no plano da simplificação das pressuposições analíticas - sempre que essa simplificação toma mais transparente o objecto de análise ou mais previsível a sua evolução sem afectar gravemente o realismo da referência que se lhe faz.

Se é *de compreensão* que se trata, a simplificação teórica pode facilitá-la grandemente, retirando da análise a margem de particularização, ou até de turbulência, que se revele insignificante para a inteligência do todo. Aliás, muito disto subjaz à capacidade humana para imaginar, para ficcionar, à vontade que visa a *representação* de um contexto plausível e inteligível onde eventualmente as bases da nossa compreensão do mundo

ganhem em evidência, em relevância - sendo manifesto que sem 0 impulso inicial da imaginação, nenhum princípio de conexão entre fenómenos começaria a evidenciar-se, a reclamar a formulação de hipóteses -; ou, inversamente, à representação de um contexto no qual a *essência* do mundo das nossas referências apareça revelada de modo mais adequado à estruturação da nossa inteligência.

A teoria é, em suma, uma *imposição de sentido,* da qual procuramos retirar consequências práticas.

2. *f*) Descrição e prescrição nas proposições da Economia

Não é permitido ao conhecimento económico, seja limitar-se à mera contemplação e explicação dos fenômenos que elege para seu objecto, seja - menos ainda - remeter-se ao adensamento da sua própria sofisticação teórica em detrimento da sua capacidade de compreensão. A sua condição de ciência social atribui-lhe uma outra tarefa, a de ganhar relevância política através da aplicação prática dos conhecimentos de que dispõe, prescrevendo condutas - ou, não raro, abstenções - de acordo com o seu quadro privativo de avaliação.

Coexistem, por isso, no seio da Economia dois tipos distintos de proposições, as que descrevem o mundo como ele é ou tentam detectar nele urna ordem *latente,* e as que visam a sua transformação de acordo com determinados valores, as que visam a formação de uma ordem *positiva.* As primeiras podem ser *refutadas* por contraprovas factuais, enquanto que as segundas podem apenas ser *contraditadas* através de uma demonstração da inadequação técnica dos meios propostos, ou *contestadas* por quem adopte um quadro de valores diverso daquele que é o proposto.

-A asserção de que a inflação pode redundar em injustiças na redistribuição e em perturbação das expectativas é puramente *descritiva;*

A asserção de que o governo deve dar prioridade ao combate à inflação *é prescritiva,* e não decorre necessariamente da primeira
- bastando para tal que se perceba que pode haver outras prioridades na acção govemativa e na política económica que não a correcção de injustiças redistributivas ou a tutela das expectati-

vas, e que mesmo uma situação de inequívoca prioridade pode suscitar uma ponderação quanto à adequação de meios (a solução dada a um problema prioritário pode acarretar prejuízos into leráveis à prossecução de outros objectivos, mesmo que não prioritários).

Isto não significa que o nosso conhecimento *descritivo* dos factos não condicione as nossas opções *prescri* .ti.vas - fornecendo-nos, pelo menos, as balizas do que é, e não é, possível, e de quais são os custos e benefícios na transfonnação da realidade de acordo com valores, do que são as consequências previsíveis, e do que historica e tradicionalmente é, e não é, desejável nessa transformação - do que resultou de bom e mau na aplicação pretérita de políticas económicas, e

também na ausência dessas políticas. Por seu lado, e dadas as suas pretensões a um estatuto científico, as proposições norinativas não ficam exoneradas de explicitar e de expor à crítica tanto os valores e objectivos a que se reportam como as asserções factuais em que se baseiam.

- Decerto que uma Proposição descritiva diferente daqpuerloamqouve apresentámos - por exemplo, a de que *"a inflação*

uma redistribuição de riquezas que tende a favorecer os pobres e os idosos" - nos conduziria a uma prescrição igualmente muito diversa - por exemplo, a de que *"o governo deve abster-se, tanto quanto possível, de interferir nos mecanismos da inflação, se não puder mesmo promovê-la- _.*

Noutros exemplos de condicionamento das Proposiçoes normativas pelas Proposições descritivas, a constatação de que o congelamento das rendas acarreta a degradação do parque habitacional afastará os governos do recurso àquela solução; a verificação de que o estabelecimento de barreiras alfandegárias às importações tende a redundar em favorecimento dos Produtores nacionais à custa dos consumidores tomará os governos menos receptivos à pressão dos «*lobbies*» daqueles produtores; a consciência dos males causados por uma política orçamental cronicamente deficitária tomará inevitável a Prescrição de prudência e reequilibrio na gestão das finanças públicas.

Aliás, é a consciência clara das limitações impostas aos caminhos da Política pelos mecanismos fácticos da economia que toma frequentemente tão relevante a infonriação e o aconselhamento económicos na formação

das decisões políticas - e tão frustrante o proverbial «conservadorismo» dos conselheiros económicos -: é que uma boa parte do modo de pensar do economista se encontra no cultivo de uma sensibilidade aguda à interdependência de todos os fenômenos sociais, à existência de custos de oportunidade até nas opções mais aparentemente gratuitas ou vantajosas, e ao próprio condicionamento da nossa racionalidade pela limitação da informação disponível e pela prevalência do risco- Retomando uma velha *«boutade»* política, não é pura e simplesmente possível erradicar a fome por decreto - nem, mais modestamente, colocar uma sociedade no caminho da prosperidade à força de meras iniciativas políticas. Mesmo nos momentos do maior entusiasmo idealista e do maior arrebatamento ideológico colectivamente partilhado, cabe ao economista fazer do «desmancha-prazeres» que apela à necessidade de *realismo.*

Mas não é menos certo que a nossa liberdade postula uma demarcação entre asserções descritivas e prescritivas: o mundo como *é* não tolhe, nem deve tolher, o nosso desejo de o rectificarmos, de o melhorarmos de acordo com valores que representamos naquilo que *ele não* é mas *poderia ser e seria bom que fosse.* A moderna ciência económica nasceu em pleno ambiente de efervescência ideológica e de fé extrema na capacidade de melhorar o mundo, e não perdeu ainda essa matriz *iluminista e optimista.*

Desta confluência decorre que seja através da Economia que recebemos as mais sombrias e preocupantes informações acerca da condição material da humanidade, mas seja também nela, na sua aplicação, que se depositam as mais genuínas e vibrantes esperanças de remédio social e de progresso real - e daí as alturas de religião a que foram arvoradas, nos séculos XIX e XX, algumas doutrinas económicas e suas derivações ideológicas -. Se a Economia é, ao mesmo tempo, o mais desesperante arauto do conformismo *realista* e a mais inconformada de todas as ciências sociais, isso deve-se em boa medida ao escrúpulo com que ela se tem afadigado na demarcação das suas próprias vertentes descritiva e prescritiva.

2. g) Abstracção e modelação

Na medida em que a representação simplificada da realidade envolve escolhas - começando pela discriminação entre um núcleo essencial e

uma margem de irrelevância - pode dizer-se que todo o aparato teórico da análise económica assenta numa *arte,* em regras de selecção e edificação de aparatos teoricos que nem sempre estão perfeitamente explícitas ou são generalizadamente adoptadas, e que sobretudo não derivam, por dedução estrita, de um núcleo axiomático de «evidências universais». Se tivéssemos que encontrar um último alicerce para a ciência e quiséssemos esquivar-nos a paradoxos auto-referenciais, encontraríamos sempre em última instância um *acto de fé* indemonstrado: razão pela qual Os filósofos se esquivam hoje a empregar essa ideia *defundação última da* ciência.

A escolha de variáveis, a sua manipulação, a própria discriminação entre aquilo que conta como *dado* e aquilo que se admite como *variável*, constituem, pois, facetas de uma arte. E essa é essencialmente uma arte de modelação, se o que se visa com a representação é a edificação de urna estrutura simplificada e estilizada, mas co-extensa com o universo de referência e isomórfica com o seu núcleo central, susceptível de reproduzir as características básicas e os modos essenciais de funcionarnento dos fenômenos cuja explicação se busca - pressupondo-se que, confirmado o sucesso do modelo, ele poderá servir para explicar e prever os traços básicos de evolução dos fenômenos representados.

Um modelo económico é essencialmente um conjunto de proposições sobre comportamentos económicos e suas relações, de acordo com hipóteses causais que podem conferir relevância genérica a esse conjunto de proposições como princípios *explicativos ou preditivos* de um universo de situações subsurníveis aos traços básicos da caracterização daqueles comportamentos. 0 modelo e uma representação à escala, e nessa medida debate-se - tal como uma carta geográfica - com dois interesses conflituantes: o do realismo, que aconselha a inclusão do máximo de detalhes por fon-ria a propiciar a identificação, através do modelo, da realidade representada; e o da simplificação, que aconselha a exclusão do máximo de detalhes por forma a propiciar urna visão sintética e simples da realidade e a facilitar a manipulação das variáveis. Compreende-se o quão subtil e falível é a arte da modelação se **considerannos** a verdade da asserçao segundo a qual o melhor modelo e aquele que, tal como um mapa, conseguir ser ao mesmo tempo *mais realista e mais irrealista*, ao mesmo tempo o mais informativo e o rnais esquemático.

Um modelo que seja demasiado complexo, que inclua demasiadas variáveis e «graus de liberdade», acabará por ser tão dúctil e adaptável que nenhuma observação empírica poderá, seja refutá-lo, seja confirinálo; mas um modelo que simplifique as variáveis relevantes a Ponto de impedir a *identificação* daquilo que pretensainente é representado *isolase* também de. qualquer refutação ou confirmação - perdendo do mesmo modo a sua relevância pragmática.

A forma mais rudimentar de modelação económica é aquela que, para efeitos de análise e de cálculo de unia variável, procura isolá-la representando o resto da realidade de referência *como se* ele fosse composto exclusivamente por dados constantes. Dada a interpenetração e interdependência de cadeias causais no plano complexo das relações económicas reais, a análise deve esforçar-se por decompor e isolar algumas dessas cadeias causais, se o que se visa é a compreensão do contributo específico de cada variável para o todo - e isto porque, sem a percepção do peso e da conduta específicos de cada variável, não é possível prever o efeito particular ou combinado da respectiva alteração, e toma-se impossível qualquer rigor na adopção de medidas de política económica que envolvam a manipulação separada, e depois combinada, dessas variáveis -. Compreende-se, por isso, a importância e a frequência desse pequeno «deslizamento» ficcional que consiste em imaginar-se que no complexo inundo da realidade económica é possível que um fenómeno produza os .seus efeitos isoladamente, *mantendo-se constante tudo o resto - «ceteris paribus»*, uma das poucas locuções latinas que subsistem na ciência económica e que literalmente se traduz como *«(estando) o resto inalterado»*

0 que sucederá, por exemplo, se o governo aumentar o imposto sobre os combustíveis? Esperar-se-ia, em abstracto, que esse aumento se repercutisse nos preços, e que o aumento dos preços induzisse por sua vez uma quebra de consumo de combustíveis. A situação, mesmo nestes termos simples, já envolveria algumas complexidades: se o fim visado pelo governo fosse aumentar as suas receitas fiscais, então deveria haver o cuidado de se evitar quebras de consumo mais do que proporcionais ao aumento do imposto que implicariam diminuição dessas receitas fiscais -; se o objectivo fosse, antes, a simples restrição do consumo, qualquer tipo de aumento serviria. E todavia, poderá dar-se o caso de um aumento da tributação não repercutir no consumo:

- seja, por exemplo, porque os vendedores de combustíveis se deparam com a resistência dos compradores às subidas de Preços - porque eventualmente existe disponível no mercado tecnologia alternativa que, sendo igualmente eficiente no consumo, se toma compensador adquirir porque o seu *preço relativo é* agora menor -;

- s«egjuaeprroarqdueepsrãeOçoOss»PernótPrreioeslevse;ndedores que se encontram em plena
- seja porque o preço-base dos combustíveis sofreu ele próprio uma quebra, anulando o efeito da repercussão do aumento tributário;

- seja porque o aumento do rendimento dos consumidores é, por mera coincidência, superior ao aumento dos preços que repercutem o agravamento do imposto;

- seja ainda porque esse incremento contrasta com um inovimento geral de quebra de preços, o que disponibiliza mais rendimento dos consumidores para gastos de combustível.

As explicações poderiam multiplicar-se ainda, e todas apontariam no sentido de aumentos de complexidade, a reclamarem um esforço de simplificação analítica. Natural é, pois, que o economista seja levado a começar pela mais elementar, mas também a mais radical, das medidas de simplificação, perguntando-se: o que sucederá se o governo aumentar o ’mPOStO Sobre os combustíveis, *«ceteris paribus»* - isto é, sem que haja interferência noutras variáveis? como reagirão os consumidores a um aumento de preços dos combustíveis, *«ceteris paribus»?*

Não ficam por aqui as considerações possíveis sobre as formas mais abstractas e simples de modelação da economia. Ideias tão elementares como as da «fronteira de Possibilidades de produção» e do «fluxo circular» de riqueza são já modelos simplificadores, envolvendo opções de escala e elementos de *arte:*

no caso da «fronteira de possibilidades de produção», toma-se evidente que a simplificação consiste em imaginar-se um universo de decisões dominadas por duas alternativas somente, quando na realidade a simples noção de equilíbrio nas escolhas aponta para o facto de, apesar de 0 custo de oportunidade de cada opção implicar a ponderação de alternativas - aos pares _, ser do conjunto total de alternativas que emerge, em cada momento, a Prioridade absoluta da conduta económica;

no caso do «fluxo circular de riquezas», a simplificação consiste em presumir-se que milhões de interacções e de interdependências se organizam de acordo con, um modelo funcional único, aquele que relaciona as famílias e as empresas no duplo elo de dois fluxos contrários, o dos bens e serviços e o dos pagamentos. A simplificação 1090 se toma evidente se tentarmos aditar, a esse modelo de «cadeia fechada», dois elementos de realismo, um que respeita à intervenção do Estado, outro que se refere ao influxo das relações internacionais numa economia aberta.

isso não significa, todavia, que essas simplificações inutilizem estes modelos incipientes, remetendo-os para a gaveta das elaborações teóricas irrealistas. Bem pelo contrário, são essas mesmas simplificações que os convertem em poderosos instrumentos analíticos, de uso recorrente em toda a ciência económica, visto que eles se tomam ao mesmo tempo formas extremamente poderosas, Panorâmicas e sintéticas de abordar os fenômenos económicos e de os classificar e diagnosticar, e formas extremamente simples, acessíveis e intuíveis, com baixos custos de aprendizagem e de uso - pelo que o critério que os recomenda é ainda, uma vez mais, o da racionalidade económica

2. *h)* 0 modelo do mercado concorrencial

Num modelo rudimentar que pretenda representar a concorrência livre no mercado, podemos presumir que as partes contrapostas - as empresas e as famílias - se movem por princípios de racionalidade em direcção a finalidades maxiiiiizadoras e hedonísticas, e que o mercado em que interagem dispõe de uma tal capacidade de optimização do nível de satisfação de necessidades que ele em larga medida dispensa qualquer

adarnente por parte do Estado. intervenção rectificadora externa, nome

Requer-se, para que haja racionalidade económica, que as pessoas sejam capazes de discemir e hierarquizar os bens e os serviços em função de uma ponderação de utilidade e de custo; mas nuni ambiente de liberdade não se esperará que haja uma coincidência *qualitativa* dessas preferências - bem pelo contrário, pois urna tal coincidência poderia impedir a complementaridade que preside às trocas.

No modelo do mercado, presume-se que as pessoas interagem e colaboram na estrita medida em que percebem que lhes é individualmente vantajoso fazê-lo; não se requer qualquer altruísmo, mas isso não significa que uma atitude altruísta seja nociva para quem a adopta num mercado: uma atitude altruísta pode ser até fruto de um subtil «egoismo de segundo grau», se se pretende desarmar a contraparte desconcertandoa com motivações aparentes inesperadas, apelando ao mecanismo moral da reciprocidade ou da gratidão.

Presume-se também que a concorrência será tanto mais eficiente e benigna quanto mais ela se cingir ao aspecto dos preços, até porque os preços são um padrão de valor universal e inequívoco

dentro de um mercado: é que, à medida que cresce o número de vendedores concorrentes num mercado, menos peso específico poderá ter cada um deles na formação dos preços; e, conquanto cada um se guie por um propósito maximizador e acalente o desejo de ver subir os preços com que vende, nenhum é capaz de fazê-lo com sucesso, pois a tentativa isolada, desacompanhada pelos seus concorrentes, lhe fará perder toda a sua clientela a favor destes.

Porque também não existe a possibilidade de baixar isoladamente os preços com sucesso - visto que o abaixamento viável será acompanhado por todos, anulando a vantagem competitiva, e não é racional seguir-se pelo abaixamento inviável, isto é, aquele que coloca o preço de mercado a um valor inferior ao custo *médio* do bem ou serviço oferecido -, daqui resulta que ao concorrente é retirado o poder de mercado, ficando ele na posição de simples receptor passivo de um nível de preços, na posição que é habitualmente designada como a de *«price taker»*.

0 consumidor, que está do lado oposto ao desta «guerra de preços» que opõe entre eles os vendedores, é o principal beneficiado com a concorrência, visto que é para ele que o preço se apresenta como um custo, e que minimizar o custo - tal como isso decorre com algum autornatismo da concorrência de preços - é o objectivo central da sua racionalidade egoísta. E, no entanto, também ele tende a ser um *«price taker»*, uma unidade somente na multidão de consumidores que acorrem ao mercado, incapaz de opor-se com sucesso aos preços dominantes. Essa impotência de novo beneficia a contraparte nas trocas, o lado dos vendedores, os quais se vêem poupados, graças a ela, a uma pressão que seria para eles potencialmente ruinosa, podendo agravar drasticamente os custos da formação de equilíbrios nas trocas.

Todos os parLcipantes no mercado estão motivados pela presença de incentivos, os quais, transmitidos pela sinalização dos preços, consistem essencialmente na possibilidade de se alcançar vantagens extraordinárias nas trocas realizadas no mercado - o lucro das empresas, o excedente marginal dos consumidores, as remunerações dos factores - e na possibilidade de haver apropriação individual dessas vantagens. Sem esses incentivos, quem é que se empenharia espontaneamente no funcionamento do mercado?

Os vendedores sabem que podem aumentar os seus lucros respondendo mais eficientemente às valorações dos consumidores, que lhes são transmitidas pelos preços, tal como os consumidores sabem que podem optimizar a sua satisfação empregando o quadro dos preços para calcularem directamente os custos das suas decisões. Mas essa vantagem bilateral perder-se-ia se não houvesse a certeza de que ela, ou parte dela ao menos, pode ser conservada dentro de uma esfera de legitimação, para ser livremente usufruída, a qualquer momento, pelo seu titular, ou para ser novamente trocada no mercado. A capacidade de acumular e permutar riqueza através da apropriação privada é um incentivo adicional à eficiência, pois, tanto no caso dos consumidores como dos vendedores, do que se trata é de obter o máximo rendimento a partir de um deterininado património: seja empregando esse património como factor na produção com maior sucesso no mercado - por exemplo, cultivando na propriedade agrícola de que se dispõe o tipo de produto mais vendável ou mais caro -, seja alienando-o no momento mais favorável, no momento em que é mais intensa a pressão da procura dos bens que compoem o património, no momento em que é maior a escassez *relativa* desses bens.

Se fossemos explorar ainda mais os recantos desse modelo mínimo do mercado, veríamos que tudo nele se conjuga para evidenciar as qualidades de uma ordem espontânea no sentido da promoção, quer da eficiência, quer da satisfação, dos meios e dos interesses envolvidos nas trocas.

Esse modelo *concorrencial* básico ilustra, porventura melhor do que qualquer outro, o poder da modelação na análise económica: porque todos os economistas concordam que ele, não descrevendo precisamente nenhuma experiência económica real, no entanto explica, ou ajuda a explicar, a maior parte delas, porque pode tomar-se por um padrão de medida, um ponto de convergência ideal para o qual tenderiam todas as experiências de liberdade dos mercados, se elas não estivessem inevita-

velmente submersas na turbulência e na complexidade da experiência social, e na dialéctica das determinações jurídicas e políticas.

Todo o recuo perante essa forma ideal de funcionamento eficiente e livre tende a acompanhar-se de problemas - seja porque um desígnio igualitário perturbou o sistema de incentivos e faz cair o nível de actividade ec ’ ’ istema alternativo de sinalização que onomica, seja porque um s

não o dos preços impede que os bens e serviços cheguem, ao mais baixo custo, àqueles que deles mais necessitam. Por exemplo:

- deficiências ou faltas na definição dos direitos individuais de apropriação podem levar ao esgotamento de recursos e àquilo que tem sido designado como a «tragédia dos baldios», ou como o problema das «extemalidades de congestão»: não tendo, aquele que explora um recurso não individualmente apropriado, qualquer incentivo à respectiva exploração racional - isto é, distribuída ao longo do tempo, por forma a protrair o mais possível o esgotamento absoluto de recursos *não-reno ' '*

vaveis, ou por forma a não exceder o ritmo de renovação dos demais recursos _ a sua conduta orientar-se-á normalmente para a sobre-exploração imediata que conduz ao esgotamento acelerado. Isto não so porque aqueles recursos de que abusa não são seus, ou apenas seus, pelo que não sentirá directamente, ou só sentirá parcialmente, os custos da sua atitude, mas também porque esses custos se verificarão no futuro, pelo que eles não são dissuasor suficiente contra a «preferência pelo presente», contra a possibilidade de obtenção de ganhos imediatos por troca com custos futuros: para darmos um exemplo, que interesse tem um caçador em poupar um animal selvagem em nome da preservação da espécie, se imagina que outros caçadores não terão o mesmo respeito, seja pelo animal, seja pela futura descendência desse animal?

restrições ao comércio e à transacção dos bens apropriados podem gerar ineficiências e desperdícios, por mais justificadas que elas se afigurem à luz de outras valorações que não a económica.

Vejamos o exemplo da fixação administrativa de quotas de produção, e de subsídios à produção, não transmissíveis, e o modo como essa não-transmissibilidade pode redundar em perda de ganhos e de oportunidades: se, por exemplo, o governo estabe-

lece um preço para o «gasóleo agrícola» a um nível tão inferior ao do gasóleo utilizado no transporte automóvel que esse diferencial excede a própria susceptibilidade marginal de lucro - a rentabilidade - que se consegue na agricultura graças a esse subsídio, é mais compensador para os agricultores revendê-lo aos automobilistas do que empregá-lo nas suas explorações, e é mais compensador para os automobilistas adquirirem «gasóleo agrícola» do que abastecerem-se do gasóleo comum. Se essa revenda for proibida, ninguém ganha, todos perdem; e assim, do ponto de vista da eficiência - abstraindo, insiste-se, de todas as implicações de justiça que evidentemente emergem nestas áreas -, essa restrição será pura perda, na medida em que impede que os bens cheguem àqueles que mais valor lhes atribuem: mais precisamente, àqueles que estariam dispostos a pagar mais por eles; as restrições, legais ou convencionais, ao direito de propriedade, a própria existência de direitos reais ou obrigacionais que atribuem poderes menos fortes e extensos do que os do direito de propriedade, podem igualmente envolver perdas de eficiência: Por exemplo, o proprietário do apartamento arrendado que não tem o poder de reaver o uso desse apartamento - porque, suponha-se, o seu arrendatário é uma pessoa idosa -, e que vê o valor de venda do apartamento muito diminuído porque qualquer adquirente ficará igualmente impedido de usar o apartamento até que o arrendatário tome a iniciativa de terminar a relação contratual, ou morra, não tem qualquer incentivo económico para proceder a obras de beneficiação do apartamento, senão já na perspectiva da iminência do fim do arrendamento - porque é só no mercado que essas beneficiações poderão revelar-se rentáveis -; o próprio inquilino, que não pode alienar no mercado o seu direito de habitar no apartamento, verá, pelo seu lado, reduzir-se progressivamente o seu incentivo económico a manter ou melhorar as condições de habitabilidade, à medida que se for aproximando o limite da sua expectativa de vida. 0 efeito conjugado destes dois desincentivos é evidentemente a degradação das condições de conservação, e do valor objectivo, do apartamento.

Este conjunto de exemplos evidencia um facto que poderia passar despercebido: é que o quadro legal que rodeia o funcionamento do mer-

cado não é sempre um mero conjunto de proibições e limitações animadas por uma lógica restritiva ou tutelar dominada por valores de *justiça,* mas é também um conjunto de *garantias* de atribuição e de legitimação, sem as quais é a própria *eficiência* do mecanismo espontâneo do mercado que e Posta em cheque e a própria concorrência do mercado não alcança os seus efeitos optimizadores.

Contudo, ainda é a lógica tutelar, paternalista, que preside à interferência nos mecanismos de mercado, fazendo com que o mecanismo de preços seja posto em causa e que os bens cheguem aos consumidores através de um sistema de repartição dominado por critérios de justiça distributiva, o sistema de racionamento - uma última barreira antes do colapso da confiança de que depende a interdependência económica, antes do advento da «lei da selva» que deixa o acesso aos bens, e logo a própria hipótese da sobrevivência, à mercê da aplicação da força. Na falta de licitação e de selecção através dos preços, por exemplo em casos de preço único e pré-estabelecido, os bens podem ser distribuídos:

- por ordem de chegada dos consumidores, formando-se filas caso em que a «candonga», ou o «mercado negro», indicarão que os consumidores estariam dispostos a pagar preços muito

superiores àquele que foi fixado, seja por terem um interesse muito intenso no bem ou serviço, seja secundariamente como compensação pelo custo do tempo perdido na fila; como o custo de oportunidade associado ao tempo gasto em filas é superior para as pessoas de rendimentos elevados do que para as pessoas de rendimentos baixos, a existência de filas de espera asseguraria hipoteticamente que alguns serviços gratuitos (serviços públicos de saúde, por exemplo) fossem prestados de uma forma mais favorável para os pobres do que para os ricos, incentivando estes últimos a abandonarem as filas e a procurarem bens e serviços *pagos* - se não fosse a possibilidade de os mais ricos pagarem aos mais pobres para perderem tempo nas filas a «marcarern lugar» para eles (se pagarem *menos* do que para eles representa o custo da perda de tempo, e *mais* do que aquilo que é o preço de mercado do bem ou serviço, ambas as partes neste acordo de «marcação de lugar» sairão beneficiadas);

por sorteio, quando se entenda que o recurso ao mecanismo dos preços e a discriminação pelo poder de compra são menos igua-

litários do que uma distribuição que parte da absoluta igualdade de probabilidade de ganho de todos os interessados - solução que é especialmente útil quando não há consenso sobre critérios *materiais* de justiça, e esse consenso só pode encontrar-se na adopção de um critério puramente formal e automático

- por atribuição de «senhas de racionamento», tanto transmissíveis como intransmissíveis, cada senha definindo a quantidade física de bens que cabe a cada consumidor - uma forma de preservar o funcionamento do mecanismo dos preços, mas agora com a limitação do total da procura ao somatório da senhas, contrariando as pressões no sentido de subidas dos preços que poderiam discriminar contra os pobres que, por falta de poder de compra, iriam ficando progressivamente excluídos em consequencia das subidas de preços -.

Parece, em suma, ilustrado o poder explicativo de um modelo tão elementar como o modelo básico da concorrência, percebendo-se que, mesmo a partir de um conjunto muito restrito de premissas, já é possível retirar uma série de corolários como este de que é difícil conceber-se, mesmo em abstracto, um mecanismo de repartição mais eficiente e justo do que o mecanismo dos preços.

2. i) Peculiaridades terminológicas

Um dos pontos susceptíveis de fragilizar mais a ciência económica, e de dificultar mais a sua compreensão, consiste no facto de ela empregar predominantemente uma terminologia comum, ao mesmo tempo que lhe subverte a semântica. Vejamos dois exemplos:

1 . Quando se fala de *custos,* já o dissemos, não se quer fazer alusão à noção habitual de despesa directa - que de resto predomina também na abordagem contabilística -, mas sim a uma outra que subtilmente engloba ainda a renúncia ao potencial de ganhos de alternativas possíveis, ou mais precisamente a renúncia ao benefício líquido que se associaria à melhor alternativa de que prescindiu; pelo que será fácil constatar que o *custo* a que habitualmente alude o economista não é precisamente, ou sempre, aquele a que se refere o homem comum.

2. Um outro exemplo é o da referência àquilo que, em última análise, sustenta e incentiva a participação dos agentes no processo econômico: para o leigo, é toda a *riqueza,* entendendo-se por riqueza um acervo de bens que instantaneamente co

mpoem o património de alguém - permitindo a esse alguém alcançar um dado nível de satisfação das suas necessidades -. Para o economista, a noção-chave é a de *rendimento,* que se refere à variação, positiva ou negativa, da riqueza durante um determinado intervalo de tempo - ou, dito de outro modo, a taxa de aquisição, ou perda, de riqueza nova, a capacidade de aumentar, manter ou diminuir o acervo estático da «riqueza» através de umfluxo produtivo -, considerando os economistas que o conceito de *rendimento* não só denota realisticamente a *sustentabilidade, a viabilidade,* da riqueza através da participação activa do seu titular no processo económico, como

também tende a manifestar-se com maior estabilidade ao longo da vida dos agentes económicos do que a riqueza, a situação patrimonial. Em rigor, para o economista é próspero não tanto quem tem muito, mas quem maior capacidade e rapidez evidencia para aumentar, preservar ou recompor aquilo que tem. E dentro de um quadro político e jurídico dentro do qual se pressuponha uma igualdade inicial de oportunidades (ao menos em termos de «história conjectural») e uma necessidade de legitimação da propriedade, não haverá *riqueza* que não seja *rendimento acumulado,* que não seja o resultado da sedimentação, numa ou em muitas gerações, do esforço de poupança de uma parcela do rendimento obtido na partilha dos frutos de cada novo esforço produtivo.

«Custo» e «riqueza» não têm, pois, precisamente o mesmo significado para os economistas e para o *senso comum.* A ambiguidade que resulta destes subtis «deslizamentos semânticos» não é, todavia, de evitar a todo o custo - sobretudo quando a alternativa a eles seja o agravamento da tendência para a linguagem privativa do calão técnico, na busca de maior precisão semântica, tolhendo a aptidão explicativa e a relevância política do conhecimento económico

2.1) As divergências doutrinárias entre os economistas

Uma das limitações mais aparentes à relevância prática da ciência económica reside no facto de não haver consensos estáveis em muitos pontos de doutrina, em muitos modelos explicativos básicos e em muitos dos padrões de aferição através dos quais essa doutrina poderia interagir com a realidade dos fenômenos económicos.

Mas essa limitação é, de um outro prisma, algo de extremamente positivo, pois denota não apenas a abertura e a incompletude da ciência económica, a sua capacidade de progresso através da descoberta de novos factos e do debate entre cientistas - especialmente quando, como costuma acontecer na ciência económica, os seus cultores são escrupulosos e explícitos na enumeração dos seus pontos de divergência -, mas o próprio envolvimento dos economistas em questões políticas, sociais e morais para as quais seria vão, *e perigoso,* esperar-se um consenso definitivo.

Lembremo-lo: muitas das propostas doutrinárias debatidas pelos economistas são-no sob o ponto de vista da eficácia, e logo aí podem começar as divergências:

- a partir de que ponto o agravamento dos impostos provoca quebras do rendimento total, e a partir de que ponto é que o desagravamento fiscal induz incrementos de produtividade?

São-no ainda em matéria de amplitude ou intensidade:

o que é que pode entender-se por um grande incremento de produtividade? o que é que identifica um rico e o demarca de um pobre?

Mas são-no também do ponto de vista da justiça, e aí as divergências serão mais previsíveis e menos solúveis:

será justo que seja agravado um imposto que onera indiscriminadamente ricos e pobres, e será justo reduzir o peso de um imposto que onera especialmente os mais ricos?

As questões de *justiça,* que as mais das vezes não podem ser resolvidas pela própria ciência económica - embora nada vede que esta se pronuncie sobre elas e se empenhe responsavelmente na sua solução -, são, na sua *relatividade,* especialmente dependentes de padrões de aferição. A justiça dos homens é essencialmente uma questão de *comparação* e de *atribuição* discriminada, razão pela qual aquilo que é justo *até certo ponto* pode deixar de ser justo a partir dele:

se em principio e justo pagar impostos, a partir de quando é que a carga tributária é excessiva, a ponto de tomar-se injusta? esse ponto, que manifestamente não é igual para ricos e para pobres, será proporcional à riqueza de cada um? sera que esse ponto excessivo pode ser aumentado à medida que aumenta o rendimento tributado, no sentido de ser justo nivelar-se as desigualdades

através dos impostos? em que medida é que os *beneficios de* uns compensam ou justificam o *sacrificio,* de outros?

É tão improvável que a Economia forneça soluções consensuais nestes pontos como o seria que o senso comum, a opinião colectiva ou as instituições políticas as fornecessem. Ora não compete à Economia oferecer esses padrões de aferição, pela mesma razão pela qual não lhe cabe a definição dos valores sociais que ela serve, e para a prossecução dos quais deve limitar-se a prescrever os meios mais eficientes.

Não esqueçamos ainda que a Economia é uma ciencia, e que toda a ciência, no nosso contexto cultural ao menos, se define como um incessante esforço de progresso: muitas das divergências presentes poderão desaparecer quando o conhecimento dos fenômenos económicos for mais completo ou mais perfeito, quando os mecanismos subjacentes estiverem mais esclarecidos e as explicações forem mais fáceis e mais seguras ou quando novos problemas desviarem para eles a atenção dos economistas.

Não deve, contudo, empolar-se a extensão das divergências doutrinárias e científicas entre os cultores da ciência económica - e menos ainda confundi-Ia com a estridência dos protestos de originalidade com que charlatães procuram ganhar notoriedade e prosélitos -. A ciência económica apresenta, pelo contrário, um grau de coesão doutrinária, metodológica e terminológica que podem até considerar-se exemplares dentro do universo das ciências sociais, nomeadamente quanto às proposições básicas da microeconomia e até quanto a algumas medidas elementares de política económica.

A esmagadora maioria dos economistas, pode asseverar-se, continua a reflectir, no âmago das suas convicções, um eco do «*big bang*» iluminista: a crença de que a Economia se reporta a uma ordem espontânea que consegue substituir-se, com vantagem, a qualquer tipo de solicitude providencial - mormente à de uma supervisão planificadora e autoritária - na promoção da prosperidade individual e colectiva, e que por isso

todas as barreiras convencionais, nacionais ou internacionais, são potencialmente lesivas da capacidade benéfica daquela ordem espontânea, e são de todo o modo menos eficazes do que formas de condicionamento não restritivas da liberdade, como a do estabelecimento de incentivos. Numa formulação mais sintética, a grande maioria dos economistas tem uma natural simpatia pelas soluções do mercado e não se multiplica em objecções à superior eficiência do livre-cambismo - ainda que possa escudar-se em reservas quanto à correspondente justiça.

2. *k)* 0 charlatanismo pseudo-científico

Dada a sua relevância prática e a sua proximidade ao contexto em que decorre a vida comum e em que se manifestam alguns dos interesses mais prementes da grande massa das pessoas, a Economia é um ramo de saber com grande poder de atracção sobre charlatães, que fazem um hábil aproveitamento dos tecnicismos da ciência económica para se escudarem numa aparência de sabedoria impenetrável, de conhecimento privilegiado ou iniciático, e seduzirem com essa aparência os mais crédulos, transmitindo-lhes um de dois tipos de falsa impressão que costumam acompanhar a percepção «leiga» desta ciência social:

- a de que a Economia é um veículo de conhecimentos do futuro;
- a de que a Economia contém, recôndita, uma chave segura para o enriquecimento individual (a chave apresentada costuma ser novamente a do conhecimento do futuro).

E de facto, de entre aqueles pensamentos de teor mais explicitamente económico que ocorrem associados à vida comum, quem não foi já acometido do sonho de se tomar instantaneamente milionário através do conhecimento privilegiado do futuro - com o máximo de rapidez e o mínimo de custo, ou seja, *gratuitamente?*

Naturalmente que, fornecendo os seus serviços de charlatanismo no mercado, estes pseudo-economistas - muito frequentemente comentadores de ar grave e com projecção mediática - correspondem a necessidades efectivamente sentidas, e em especial àquela ansiosa avidez de antecipação que alimenta a credulidade. Podem assim enriquecer com essa prestação de serviços - sobretudo se estiverem na moda, se forem *os* «gurus» momentaneamente entronizados pela frivolidade do meio -,

embora, curiosamente, nunca enriqueçam da forma que preconizam ou através dos meios que aparentam serem capazes de fornecer, ou seja, nunca enriqueçam eles próprios através da exploração directa de conhecimento privilegiado do futuro - que mais não seja porque, no momento em que o transmitissem, esse conhecimento, se existisse, deixaria de ser privilegiado para ser partilhado e deixaria de habilitar o seu possuidor para ganhos extraordinários (ganhos não-partilhados).

A ciência económica não tem, contudo, muito que ver com o «circo mediático» que a rodeia: ela não se faz de descobertas espectaculares nem de fracassos estrondosos, nem de promessas exaltantes e de frustrações neuróticas, nem de ídolos, nem de párias, nem de guerras doutrinárias eivadas de preconceitos dogmáticos e de intolerância - aos charlatães é que interessa essa afectação de acrimónia, dado que são eles que disputam o mercado da opinião, procurando factores de demarcação e de fidelização «monopolística» de clientela -.

A ciência económica faz-se antes de trabalho metódico, de permuta de conhecimentos e de verificação e reftitação de hipóteses, de evolução de métodos e de linguagem, de adição penrianente de desafios e de estímulos intelectuais, de abertura à crítica radical de cada um dos seus presSupostos por todos aqueles que dela se aproximam com seriedade e escrúpulo: razão pela qual o seu estudo tem um lugar legitimado no seio da Universidade.

m

*i

=i C *rm* li, c

C.

Q
0-< o

u

CANTULO 3

Interdependência e trocas

A experiência quotidiana demonstra-nos continuamente, nos mais pequenos detalhes, a nossa situação de interdependência económica. Este texto está a ser escrito num computador de marca japonesa, mas integrado por componentes das mais diversas proveniências, recorrendo a um programa de processamento de texto de origem norte-americana todos adquiridos em lojas portuguesas; o computador é alimentado por energia eléctrica de produção nacional, parcialmente assente no recurso a combustíveis e a tecnologias de distribuição que são importados. 0 livro em que este texto se integrará será produzido por uma editora de outra cidade que não aquela onde vive o autor, e - com um pouco de sorte - chegará às mãos de leitores um pouco por todo o lado, desde que haja livrarias ou esteja em funcionamento uma rede alternativa de distribução de livros. De onde provieram o papel e a tinta que servem de suporte físico a este livro?

Algures nos antípodas, alguém preparou os alimentos que foram ingeridos na cantina da fábrica em que foram produzidos alguns dos componentes do computador que utilizo. Poderia essa pessoa que preparou os alimentos adivinhar que também ela contribuiu para que este livro surgisse? Por sua vez, este livro pode ir parar às mãos de um leitor que, incidentalmente, aprenda nele algo que venha a motivá-lo de tal forma a meditar sobre questões económicas e sociais que ele acabe por ocupar um lugar de proeminência na área das ciências sociais ou um lugar de protagonismo no debate político da sua comunidade - e no entanto, não posso adivinhar que isso venha a acontecer -.

Vista à distância, a actividade económica evidencia um grau de coordenação e de harmonia que parece postular uma inteligência central,

urna supra-ordenação, de tal modo é regular a forma como cada um de nós contribui para o funcionamento do todo, cada um desempenha funções específicas, cada um auxilia os demais, mesmo sem que deles tenha recebido urna indicação precisa das necessidades que sentem ou das expectativas que têm quanto a esse contributo.

Mais impressionante é que ninguém nasce absolutamente pré-determinado ao exercício de uma função - embora seja ainda frequente, nas sociedades modernas, existirem funções herdadas, e seja ainda mais frequente a circunstância de a profissão dos pais condicionar a escolha de profissão pelos filhos -. Embora a mobilidade social e profissional não sejam ainda totais nas sociedades contemporâneas, e as sociedades continuem a assentar nos atavismos da estratificação e da estigmatização e, o que é mais grave, da exclusão -, o certo é que aquilo que cada um faz durante os seus anos de participação activa no processo produtivo depende em larga medida das suas próprias opções livres, daquilo que a pessoa, bem ou mal, *decide* fazer.

E no entanto, ainda que pontualmente sejam detectáveis falhas na distribuição de tarefas em função da sua utilidade social - há, neste momento da sociedade portuguesa, escassez de médicos e de enfermeiros, há superabundância de licenciados em História -, o facto é que a economia funciona com razoável eficiência em matéria de ocupação livre das especialidades profissionais, em matéria de divisão social do trabalho, de colaboração e troca de bens e serviços, de comunicação de necessidades e de aptidões, de tomada de decisões colectivas. Mais admirável ainda, essa coordenação espontânea transcende fronteiras políticas, e permite que pessoas e empresas entrem em relações de interdependência a nível planetário, e colaborem movidas pelo elementar, mas fortíssimo, impulso do seu próprio interesse particular, retirando da complementaridade de necessidades e de meios os frutos da cooperação.

Um dos principais propósitos do aparecimento da moderna ciência económica - senão mesmo o principal - foi o de procurar demonstrar que o funcionamento da economia, seja a nacional seja a internacional, não dependia de uma super-inteligência, de uma benevolência providencial, majestática ou ditatorial, que distribuísse cargos e funções e determinasse a colaboração económica dentro de um quadro imperativo, amparado na ameaça coerciva e sancionatória; e que a harmonia económica era não mais do que o resultado involuntário do simples e mecânico

entrechoque da actividade de pessoas movidas pelo seu interesse particular, cada uma criando condições benéficas aos outros quando procurava o seu benefício particular - pessoas cujo horizonte informativo não tinha que transcender a modéstia das suas circunstancias, e cujas aptidões intelectuais não tinham que ser mais do que aquelas que assegurassem a percepção e defesa dos seus interesses particulares, e a capacidade de integração social.

Compreende-se Por isso que, animada do Propósito de analisar os mistérios dessa «desordem organizada», a ciência económica tenha - a maior parte do tempo - empunhado o pendão da

liberdade individual, política e internacional e se tenha convertido - quase sempre - na mais eloquente apologia do modo de existência do homem comum.

3. a) A divisão do trabalho

0 que acabámos de dizer implica que, na nossa actividade social comum, continuamente nos colocamos em situações de dependência face à actividade de pessoas que nem sequer conhecemos, e continuamente agimos com reciprocidade em tarefas que beneficiam pessoas que também não conhecemos. Assim sendo, as relações económicas, e a interdependência que delas emerge, dão-se à margem do conhecimento pessoal e não reclamam a confiança intersubjectiva que aquele conhecimento pode propiciar; ao invés, eles reclamam apenas uma confiança *institucional*, ou seja, a confiança de que a COmplementaridade objectiva de interesses e aptidões tornará inevitável, recorrentemente e com estabilidade, uma conduta generalizada de cooperação, independentemente da Prevalência de sentimentos de benevolência ou de solidariedade - e até, algo paradoxalmente, tornara a cooperação tanto mais espontânea e intensa quanto mais cada um se remete separadamente à consideraçao e à Prossecução prioritária dos seus interesses pessoais, concentrando-se na Maximização das suas próprias vantagens.

- Aquele que emprega algumas horas para ler partes deste livro *confia* que durante essas horas outros se encarregarão de lhe fazer chegar os alimentos de que ele necessitará, passado algum tempo. Se esse fornecimento de alimentos não estiver garantido, ou sempre que ele deixar de estar garantido, será racional para o

leitor abandonar este livro - e todos os livros - para se dedicar exclusivamente à tarefa mais premente e vital, que passa a ser a de encontrar por si próprio alimentos: *"primeiro viver, depois filosofar",* como se diz na tradicional máxima.

E porque é que o leitor confia que os alimentos lhe serão fomecidos? Porque julga que aqueles que se organizam para lhos fazerem chegar por sua vez confiam no leitor, isto é, acreditam que ele está a formar-se, a adquirir conhecimentos, a familiarizar-se com métodos e técnicas, para que no futuro ele possa retribuir através de trabalho que seja útil para aqueles que agora acreditam nele e lhe fornecem, no presente, a alimentação.

0 leitor sabe que os fornecedores de alimentos *têm interesse em* alimentá-lo, pois precisam de gente com os conhecimentos que ele está a adquirir. Ele confia, não tanto neles, mas no interesse que os move - no sentido de que crê que qualquer fornecedor de alimentos poderá em abstracto representar-se esse interesse subjectivo e motivar-se por ele -; por isso dissemos que a confiança é fundamentalmente *institucional,* reporta-se à posição que cada interesse objectivo permite configurar no concerto dos interesses colectivos, e não à índole peculiar da pessoa que ocupa

essa posição.

Os fornecedores confiam também no interesse fundamental que cada leitor-estudante tem em levar a bom termo a sua educação, e em maximizar o seu aproveitamento por forma a integrar-se com o máximo sucesso possível no mercado de trabalho, e nele prestar os serviços socialmente mais úteis, aqueles que mais satisfazem,.entre outros, os interesses dos fornecedores de alimentos: pois essa é a forma de garantir que, sem recorrer à força, à violência, para se afirmar na disputa de bens escassos, ficará assegurada permanentemente a base alimentar da sua sobrevivência futura.

Mais ainda, porque os fornecedores de alimentos sabem que há estudantes com graus diferenciados de aptidões, de dedicação ao estudo e de aproveitamento, eles não têm que confiar particularmente em nenhum estudante (embora por vezes o façam: o chefe de empresa que suporta o curso de Direito de um filho, para que ele futuramente dê o apoio jurídico necessário à sua empresa),

reorientando antes a sua confiança para *os sistemas* que formam os estudantes, tendendo a valorizar especialmente aqueles que, dentro da sua limitação informativa, eles *julgam* produzirem melhores resultados médios, ou seja, tendendo a recompensar mais generosamente - dando mais alimentos, ou conferindo a capacidade de adquirir mais alimentos - os estudantes formados nas escolas com melhor *reputação.*

É esta forma de incorporarmos nas nossas motivações individuais a representação simplificada dos interesses objectivos de classes inteiras de agentes económicos que permite que, com um grau razoável de eficiência, a conduta de cada um de nós se encaminhe na direcção de uma coordenação espontânea e livre de actividades, ainda quando milhões de agentes interagem e transportam para essa coordenação de actividades que designaremos por *mercado* - todo o peso dos seus interesses e expectativas individuais. E é Porque incorporamos nas nossas motivações a representação de

interesses alheios - o estudante que está a aumentar a sua aptidão para servir os fornecedores de alimentos, os fornecedores de alimentos que confiam na possibilidade de um dia obterem 0 retomo do investimento que, sob forma de alimentação, fizeram no estudante - que, no momento em que convertemos a confiança numa efectiva perinuta de vantagens presidida por critérios de reciprocidade, satisfazemos interesses alheios para satisfazermos os nossos, e todos ficam a ganhar com as trocas.

Em suma, a oportunidade para proceder a trocas vantajosas pressupõe apenas que as pessoas, ou os países, tenham necessidades diversas, disponham de bens diversos ou de distintas aptidões para prestarem serviços, e possam obter, sem custo demasiado, informação acerca da existência de potenciais parceiros nas trocas, acerca da capacidade aproximada que estes têm para satisfazer necessidades, acerca da reciprocidade e da justiça com que as trocas possam decorrer.

Um filatelista a quem falta um selo para completar uma sua colecção deverá informar-se acerca do momento e do local mais propícios ao encontro com outros filatelistas, porque é junto deles que é maior a probabilidade de encontrar o selo que falta; e é natural que use os conhecimentos acumulados no seu passatempo para formar uma ideia do valor justo a atribuir a esse selo - seja o dinheiro a pagar por ele, seja a qualidade e quantidade

de selos a oferecer em troca -; pode ainda imaginar que existe, perdido algures no fundo de um gavetão em casa de um não-filatelista, o tal selo que lhe falta, e pode colocar um anúncio a incentivar a descoberta desse selo - mas ser-lhe-ia incomportavelmente dispendioso, em termos de tempo e de esforço, encetar individualmente essa busca, casa a casa, gaveta a gaveta.

Como analisaremos melhor já de seguida, o comércio livre, a permuta de bens e serviços em ambiente desprovido de constrangimentos, só deveria fazer-se quando todos os envolvidos ganhassem com as trocas, pela muito elementar razão de que, havendo alguém que perde com as trocas, esse alguém se recusará *racionalmente* a colaborar, e só colaborará se for forçado a fazê-lo. Daí a ressalva que acabámos de fazer: num ambiente de informação imperfeita ou de informação muito dispendiosa, a racionalidade dos agentes poderá ver-se obrigada a decidir pela colaboração, pela troca, quando está ainda inteiramente em aberto a possibilidade de que alguma inforrnação adicional venha demonstrar que a troca não será *a mais* proveitosa.

Temperemos, pois, o que dissemos acerca das vantagens nas trocas com esta medida de realismo: todos colaboram no mercado quando estão convencidos de que as trocas lhes serão vantajosas, e é por isso que as trocas são tão frequentemente precedidas de esforços de aliciamento e de persuasão; contudo, a convicção subjectiva quanto à probabilidade e à dimensão dos ganhos depende de um grau de informação que pode não ser optimizável, porque a obtenção da informação completa pode envolver custos superiores até aos ganhos esperados com as trocas. Logo, para que as trocas ocorram basta que haja uma convicção, que haja confiança, ainda que para que as trocas sejam objectivamente equilibradas e justas, no sentido de trazerem benefícios a todos e de não prejudicarem ninguém, seja preciso algo mais - algo cuja configuração abstracta passamos a referir.

3. b) Vantagens absolutas

É a vantagem absoluta que pode alcançar-se na especialização que começa por ditar qual a posição que cada um ocupa nas trocas, e é essa vantagem que determina o que cada um vai produzir, ou, mais particu-

lannente, o que é que cada um vai produzir *em excesso* relativamente às suas necessidades, por forma a habilitar-se a obter bens e serviços não produzidos por ele, em troca daquele excedente.

Suponhamos um modelo simplificado em que há dois agentes um pescador e um agricultor -, dois produtos - sardinhas e pimentos -, e uma convergência de interesses - ambos gostam de comer sardinhas com pimentos -. Porque é que o pescador e o agricultor exercem aquelas actividades, e não outras? Admitamos que por tradição, por condicionamento cultural ou geográfico; mas mesmo aí onde fosse abstractamente possível conjecturar uma situação de tábua-rasa inicial, um ponto de partida em que toda a natureza humana estivesse irmanada numa igualdade absoluta e numa ignorancia total de vantagens supervementes ou de efeitos cumulativos, ainda assim as pessoas

optariam por rumos divergentes na escolha de actividades dominantes - pois todos descobririam que, mesmo na falta de diferenciação de aptidões *inatas, há* uma diferenciaçao que se pode ganhar pelo hábito, pelo treino, pela educação, e que portanto vale a pena explorar essa capacidade de condicionamento e de recriação de que dispõem os seres humanos para que cada um possa concentrar-se no aprofundamento e melhoramento dessas aptidões *adquiridas*.

Suponhamos que, num primeiro momento, o pescador e o agricultor, insensíveis à convergência de interesses, ou desconhecendo a presença um do outro, decidem não colaborar, ou seja, não trocar os seus produtos: ao pescador não resta senão comer sardinhas, sempre sardinhas, sem acompanhamento; e ao agricultor não resta senão conformarse com uma dieta vegetariana, comendo pimentos, e apenas pimentos, em todas as refeições. Cedo cada um deles sentirá que uma parte da sua produção é excedentária, no sentido de que cada um preferiria, a partir de certo ponto, obter outros bens que não aquele bem em cuja produção se especializou: seja produzindo esses outros bens, reafectando para eles alguns dos seus recursos - o que sempre faria a custos elevados, dado o desperdício das vantagens da especialização que uma tal opção acarretava -; seja adquirindo esses outros bens àqueles que se especializaram na respectiva produção, por troca com os excedentes gerados pela sua própria especialização.

0 pescador pode procurar dedicar alguns dias da semana a cultivar pimentos, tal como o agricultor pode procurar diversificar a sua produ-

ção dedicando-se à pesca durante algum do seu tempo: mas ambas as soluções são menos eficientes do que a troca dos excedentes, sem abandono da especialização. Assim, se ambos dispuserem de informação suficiente para saberem que existem parceiros para as trocas, e que existe a possibilidade de satisfação recíproca de necessidades através das trocas, ambos se especializarão nas suas vantagens absolutas - naquilo em que dispunham, ou passaram a dispor, de maior aptidão produtiva.

Apesar de ser uma das proposições mais centrais e tradicionais da ciência económica, nunca é demais insistir-se nas vantagens económicas da especialização em vantagens absolutas e da geração de excedentes, sobretudo quando elas são potenciadas pelo progresso tecnológico: para ilustrarmos com um simples exemplo, graças à especialização cada pessoa empregada na agricultura norte-americana produzia *em média, no* final do século XX, o equivalente às necessidades alimentares de 100 pessoas!

Aproveitemos este ponto para lembrarmos duas das vinte ideias a reter depois do exame final:

- **Há diversos métodos de afectação de bens e serviços;**

- A **interacção de compradores e vendedores constitui os mercados.**

***3. c)* A confiança e o equilíbrio nas trocas**

Note-se que uma das consequências mais visíveis dos esforços da Economia para assumir uma atitude científica reside numa relativa insensibilização às interpretações subjectivas que as pessoas façam das suas motivações, das suas condutas e dos seus sucessos e insucessos - preferindo incidir nas condutas elas mesmas, retirando delas o que elas possam objectivamente revelar. Quer isto dizer que o facto de uma pessoa se sentir insatisfeita com uma transacção não significa necessariamente que tenha sido prejudicada por ela, ou mesmo que não tenha sido por ela beneficiada.

Aquele que parte para o mercado convencido de que vai encontrar uma pechincha, e regressa com um bem que não foi tão barato quanto ele esperava, pode bem lamentar-se do «mau negócio» que fez - mas na

verdade, se a aquisição que acabou por consumar-se tivesse sido efectivamente prejudicial ele não teria voluntariamente colaborado nela, a menos que fosse sua intenção beneficiar o vendedor com uma prestação desequilibrada em relação ao valor do bem adquirido, procedendo a uma liberalidade. Por não ter ganho tanto como esperava, não está feliz; mas essa infelicidade não é sinónimo de prejuízo.

Aliás, ambas as partes na transacção podem sentir-se insatisfeitas, podem sentir-se frustradas nas suas expectativas de negócio - e pode mesmo assim a troca que ocorreu ter beneficiado objectivamente ambas. Como tivemos já ocasião de sublinhar, a troca é sempre um compromisso, e implica que cada parte *transija* relativamente a sua posição inicial de ganho máximo: o benefício *objectivo* tem que existir para que ocorra uma troca voluntária, por mais que esse benefício objectivo fique aquém do ganho *subjectivamente esperado.*

Esta circunstância pode ser esclarecida ainda melhor reflectindo sobre aquilo que precede o processo negocial: é raro, antes que uma transacção tenha lugar, que as pessoas revelem até onde estão dispostas a ir para procurarem alcançar um acordo, sendo que raramente um vendedor admitirá que é capaz de vender a um preço tão baixo como aquele a que ocasionalmente venderá, em função dos condicionalismos do mercado, e raramente também um comprador admitirá transaccionar a um preço tão elevado como aquele a que eventualmente chegará.

Por isso os economistas, conservando um prudente cepticismo perante as *preferências declaradas,* tendem a fazer recair o peso da sua análise nas *preferências reveladas* dos agentes económicos. Aquele que, naquela aparência de irredutibilidade lamurienta que geralmente precede o regateio dos preços, declara que nunca venderá a um determinado Preço - porque esse preço representa a ruína, porque tem impostos a Pagar, porque tem filhos a alimentar, etc. - e depois, em resultado de uma hábil negociação, acaba por aceitar o preço que declarara ser «ruinoso», não soçobrou necessariamente na escuridão da irracionalidade, e também não é inevitavelmente uma vítima de injustiça, ou de violenta alteração do equilíbrio das prestações em presença nas trocas, nomeadamente por influxo de informação incompleta ou imperfeita; pelo contrário, ele pode bem ser alguém que, depois de ter emitido uma declaraçao cujo valor estratégico é evidente, deixa agora transparecer o limite objectivo da sua racionalidade economica, visto que, ao consumar a transac-

ção, ele ao menos prova que essa opção é, para ele, mais benéfica do que a opção de não transaccionar.

Por outro lado, e como tivemos ocasião de sublinhar também, a racionalidade nas trocas reclama que todos os envolvidos beneficiem, mas não que todos beneficiem no mesmo montante, ou na mesma proporção: que o vendedor, tirando partido da inexperiência do comprador, consiga aliciar este ao ponto de conseguir uma transacção a um preço superior ao preço corrente no mercado, ou que o comprador, tirando partido da relativa urgência que o vendedor tem em concluir a troca - porque, por exemplo, vende bens perecíveis quase no limite da sua conservação -, consiga transaccionar em termos especialmente favoráveis para ele, significa apenas que, em qualquer dos casos, uma das partes alcançou um ganho superior ao da outra, não significa que esta não tenha experimentado, também ela, um ganho: num dos casos, o *lucro* foi superior ao *«excedente do consumidor» (à* diferença entre o máximo que o comprador estaria disposto a pagar e aquilo que efectivamente pagou), no outro caso verificou-se o contrário - mas em nenhum dos casos a presença de um dos valores implicou o desaparecimento do outro, pois se tal tivesse sucedido, insiste-se, a transacção não teria ocorrido, ou então a aparência de uma transacção onerosa teria recoberto aquilo que substancialmente seria um acto de benemerência.

Sugerir que uma troca só é justa se ela resultar numa equivalência de resultados para as partes envolvidas pode suscitar problemas melindrosos, sobretudo aqueles que têm a ver com a tutela da confiança daqueles que contratam, e com a distribuição de riscos entre ambas as partes: basta que se perceba que, num ambiente de informação imperfeita agravada pelas limitações de toda a informação *ex ante -, a garantia de* um resultado contingente pode com muita facilidade exceder em custo toda a margem de ganhos esperados, impossibilitando a transacção e envolvendo, por isso, perdas para todas as partes. A maior parte das trocas envolve, pois, uma margem de risco quanto ao valor daquilo que é transaccionado, no sentido de que é necessário decidir, prometer uma conduta e agir em conformidade com a promessa *antes que* a extensão completa da aptidão do bem ou serviço transaccionado para satisfação das necessidades do adquirente esteja inteiramente apurada. Novamente se dirá que os desejos de *conhecimento perfeito* ou de *certeza absoluta* são incompatíveis para a nossa *necessidade de acção.*

Eliminar completamente esse risco - por exemplo através da faculdade atribuída a qualquer das partes de deixar de assumir a conduta por ela prometida sempre que o bem ou serviço transaccionado não satisfizesse as necessidades do adquirente nos precisos termos por ele esperados, ou sempre que esse grau de satisfação, descontadas as dificuldades de medição, não fosse aproximadamente equivalente ao grau alcançado pela contraparte - teria o custo elevadíssimo de volatilizar a confiança no cumprimento das transacções contratadas, dada a rejeição por ambas as Partes de qualquer margem de risco: um custo que se agravaria com a necessidade de obtenção de níveis informativos superiores e com a exigência de incremento do grau de certeza *ex ante.*

E possível, decerto, reduzir o risco, fazendo acompanhar as transacções de sinalizações e de garantias que incutem a impressão de seriedade ou que permitem remediar resultados muito insatisfatórios ou desequilibrados. Mas eliminar o risco, por tudo o que dissemos, se não é abstractamente impossível, é pelo menos economicamente inviável. Para que haja transacções é inevitável que o risco subsista: *"o comprador que se acautele!",* advertiam já os romanos.

Retenhamos, por fim, a ideia de que um quadro jurídico protector do direito de propriedade é um requisito essencial, e mínimo, da existência, e. subsistência, da especialização e das trocas no mercado, que serve simultaneamente para erradicar os riscos máximos: o incentivo à produção diferenciada de excedentes praticamente desapareceria se fosse possível o furto impune desses excedentes - sendo substituído, muito plausivelmente, por um incentivo para a auto-protecção daqueles excedentes, desviando-se recursos daquele para este fim, de um fim produtivo para um mero fim de segurança e de combate ao risco.

0 que, afinal, ilustra uma das vinte ideias a reter depois do exame final: Os mercados geram um enquadramento institucional que visa apoiar os agentes económicos na realização dos seus fins.

3. d) **Vantagens comparativas**

0 que será que sucede quando um dos agentes económicos tem vantagem na produção de *qualquer dos bens* em relação aos quais se está a

ponderar a susceptibilidade de troca? Dir-se-á nesse caso que esse agente dispõe de uma vantagem absoluta em qualquer das situações, e que aparentemente não há para ele, por isso, qualquer vantagem em dividir o trabalho e especializar.

Dispor da vantagem absoluta é evidenciar um máximo de produtividade dentro de um universo de agentes económicos, é poder produzir um determinado bem ao menor custo possível dentro desse universo de produtores - e por isso seria vantajoso, para aquele que dispõe de mais de uma vantagem absoluta, assumir todas as tarefas nas quais se registasse esse tipo de vantagem, maximizando em todas elas os ganhos advindos da sua superior produtividade.

Todavia, é mesmo assim benéfico para o produtor mais eficiente dividir trabalho, porque, libertando-se das tarefas em que seja comparativainente menos apto, poderá concentrar-se naquela ou naquelas em que a sua produtividade é *relativamente* maior, confiando as demais a parceiros de trocas que perderiam em comparação com ele, decerto, mas só na situação hipotética de as trocas comerciais se cingirem a um só produto.

0 problema pode porventura colocar-se de forma mais expressiva ainda se adoptarmos a perspectiva simétrica: como é que uma pessoa, ou um país, que tem desvantagem absoluta em todas as produções pode mesmo assim ser admitido no comércio *«lato sensu», como* é que pode evitar ser excluído das trocas?

Foi nestes termos, aliás, que o problema foi analisado e celebrizado pelo economista David Ricardo [1772-18231: como poderia a Grã-Bretanha entrar em relações comerciais com Portugal na permuta de vinho e de lã, se em ambos os casos era patente a vantagem absoluta dos produtores portugueses, de Portugal como produtor? A solução por ele sugerida foi a de que cada um se especializasse na sua vantagem relativa, os produtores britânicos na lã, os portugueses no vinho.

Por exemplo, um advogado pode ser mais organizado, mais metódico, mais paciente, do que qualquer das pessoas que o secretariam, e ter mesmo assim interesse em confiar a estas pessoas as tarefas de marcação de agenda e de arquivo - porque o tempo que deixa de perder nessas tarefas é ganho em actividades para as quais ele dispõe de uma formação, de uma vocação, de uma aptidão mais específicas; dito por outras palavras, ele considera-se ainda melhor advogado do que secretário, e é na sua actividade específica de advogado que alcança a melhor relação

custo-rendimento - o maior rendimento por unidade de tempo gasta. Se ele, desesperado com a baixa eficiência dos que 0 coadjuvam, resolvesse despedi-los, poderia eventualmente desempenhar em três horas as tarefas que eles levavam oito horas para terminar. Mas essas três horas teriam que ser retiradas ao tempo disponível para exercer a sua profissão de advogado, reduzindo pois a sua capacidade de obter ganhos de especialização; além disso, mesmo nessas três horas de trabalho ancilar ele não conseguiria alcançar o nível de produtividade, e de retribuição, que Obtém no desempenho específico da sua profissão de advogado. Dito de uma forma porventura mais

contundente, se não fosse relativamente mais dispendioso para o advogado secretariar do que é dispendioso para os que o secretariam tentar desempenhar as funções de advogado, a estes não restaria senão a opção entre a obtenção da forinação acadêmica e profissional necessana para a advocacia, ou então a pura e simples exclusão do mercado de trabalho. E quantos exemplos não conhecemos nós de pessoas que abandonam a sua profissão - mesmo depois de um pesado investimento em «capital humano» específico ao desempenho dessa pro, fissão - para se dedicarem a outras actividades nas quais descobrirain supervenientemente ter mais hipóteses de ganho: o advogado que se toma jornalista, o engenheiro que se toma gestor de empresas, o médico que deriva para a actividade política, o agricultor que se converte em empresário de turismo rural?

Voltemos ao exemplo do pescador e do agricultor, e suponhamos que o agricultor revelava ter aptidões, tanto para ser melhor agricultor do que o pescador, como até para ser melhor pescador do que este. Em qualquer das situações, note-se, ele será melhor do que o pescador se puder dedicar todo o seu tempo a qualquer das duas actividades em que tem vantagem, e deixará de o ser, em princípio, se estiver limitado a empregar apenas parte do tempo em ambas as actividades: no tempo parcial, a vantagem perde-se.

Ora o que sabemos é que a escassez - ao menos a escassez que resulta da limitação absoluta do tempo disponível - determinara que mesmo aquele que dispõe de vantagens absolutas em ambas as actividades acabe por não poder dedicar a qualquer dessas actividades mais do que tempo parcial, no caso de optar pela auto-suficiência, ou seja, se se furtar às trocas.

Insistamos neste ponto numa das vinte ideias a reter depois do exame final: Os recursos produtivos SãO **escassos.**

Analisemos o problema das vantagens comparativas no contexto das trocas entre o pescador e o agricultor, recorrendo a exemplos que envolvem alguma quantificaÇão (no primeiro o agricultor pode optar entre 8 toneladas de pimentos e de 6 toneladas de sardinhas e o pescador entre 2 toneladas de pimentos e 4 toneladas de sardinhas; no segundo o agricultor pode optar entre 8 toneladas de pimentos e de 6 toneladas de sardinhas e o pescador entre 1 tonelada de pimentos e 2 toneladas de sardinhas):

Exemplo A (combinação 8/6, 2/4)

Mesmo abstraindo de complicações que inevitavelmente surgiriam num caso real - como as advenientes de diferenças de valor entre produtos, ou então da imperfeita substituibilidade de factores produtivos, o que não permitiria uma opção linear, a uma taxa de substituição constante, entre as duas produções -, suponhamos que, num mês de actividade média, aquele que optou por ser pescador conseguiria produzir um máximo de 2 toneladas de pimentos e um máximo de 4 toneladas de sardinhas, e aquele que optou pela agricultura produziria um máximo de 8 toneladas de pimentos e de 6 toneladas de sardinhas. Parece claro que aquele que optou pela actividade agrícola teria sido melhor pescador do que aquele que optou pela actividade piscícola. Suponhamos que, impressionado por esta constatação, decide dedicar-se *também à* pesca, reservando tempo igual a ambas as actividades. Que conseguirá ele produzir? Na melhor das hipóteses, 4 toneladas de pimentos e 3 toneladas de sardinhas - pois que, em ambos os casos, passou a dispor de metade do tempo necessário para a produção máxima -; ou seja, uma produção piscícola inferior àquela que é obtida por aquele que se especializou nas pescas, e que produz 4 toneladas de sardinhas (e que o fez de modo mais seguro e inequívoco já que, não dispondo de vantagens absolutas em nenhuma das actividades, se limitará a comparar o nível de vantagens associadas a cada uma das opções e procurará concentrar a sua produção na opção mais rentável). Suponhamos mesmo assim que, motivado ainda pela consciência da sua superior capacidade económica, aquele que se dedicava à

agricultura resolve abstrair da produção do pescador e envereda pela via da auto-suficiência, *abolindo as trocas* e forçando o outro a adoptar uma atitude similar (nenhum deles prescindindo de consumir sardinhas com pimentos). Nesse caso de auto-suficiencia, em que a curva das possibilidades de produção de cada um é afinal também a curva das suas possibilidades de consumo, teremos o mais eficiente a produzir, como vimos, 4 toneladas de pimentos e 3 toneladas de sardinhas, e o menos eficiente - por repartição igualitária do seu tempo disponível - a produzir 1 tonelada de pimentos e 2 toneladas de sardinhas. ._ .

Suponhamos que, num derradeiro rebate de consciencia, ambos resolvem pôr em comum aquilo que produziram *sem divisão de trabalho:* descobrirão que se produziu 5 toneladas de pimentos e

5 toneladas de sardinhas - ou seja, 10 toneladas no total. Supondo, novamente, que sardinhas e pimentos têm o mesmo valor (por peso), cedo se perceberá que a via da auto-suficiência foi a via da ineficiência, visto que num ambiente de especialização absoluta, e de troca de excedentes, se teria produzido 8 toneladas de pimentos e 4 de sardinhas - ou seja, 12 toneladas no total. 0 desfecho da especialização que pusesse em comum a produção teria mais para repartir, os dois produtores seriam conjuntamente mais ricos - e tudo isto *sem trabalharem mais horas!*

-A quebra da produção da sardinha (4 toneladas em vez de 5) seria mais do que compensada pelo incremento na produção de pimentos (8 toneladas em vez de 5). Isto significa que se ganhou *libertando* o produtor mais eficiente para a produção em que ele tem maior vantagem comparativa, permitindo que ele se especialize nessa produção. Ele próprio poderia ter-se apercebido já dessa vantagem da especialização quando, por causa da sua opção de auto-suficiência e de abolição das trocas, se vira já forçado a reduzir a sua produção total das 8 toneladas (8 toneladas de pimentos, 0 de sardinhas) para as 7 toneladas (4 toneladas de pimentos, 3 toneladas de sardinhas).

- Advirta-se já para um aspecto que pode ter passado despercebido, mas que é de crucial importância para qualquer análise de um processo de divisão de trabalho e de especialização: a solução *tecnicamente* mais eficiente pode estar para lá daquilo que o

mercado comporta, e por isso converter-se numa solução que não *é economicamente* a mais eficiente, no sentido de não ser aquela que maximiza a utilidade no mercado. E porquê? Imaginemos que o gosto de ambos os consumidores no nosso exemplo é para uma dieta que envolve precisamente o mesmo peso em sardinhas e em pimentos - num caso desses, a solução tecnicamente mais eficiente (8 toneladas de pimentos, 4 toneladas de sardinhas) não seria a mais adequada do ponto de vista económico, já que produziria demasiado de um bem em comparação com o outro. Foi por essa razão que desde sempre - desde Adam Smith - a ciência económica advertiu para a circunstância de a especialização ser limitada pela dimensão do mercado, pela procura dos bens e serviços a que possa corresponder essa especialização de factores produtivos.

Exemplo B (combinação 8/6, 1/2)

-A percepção que cada um dos produtores poderia ter, isoladamente, das perdas advindas da não-especialização responde à objecção que se colocaria validamente olhando para os valores que arbitrariamente indicámos antes: e se a curva de possibilidades de produção do pescador indicasse para valores máximos de
1 tonelada de pimentos e 2 toneladas de sardinha? Num caso desses, mesmo trabalhando a meio tempo o agricultor conseguiria uma captura de sardinha mais abundante. Contudo, libertar-se da actividade piscícola teria para ele um *custo de oportunidade* inferior à opção do abandono da actividade agrícola, pelo que novamente seria mais compensadora a especialização absoluta
- só o não sendo, como ressalvámos, se a proporção de 8 toneladas de pimentos para 2 toneladas de sardinhas se revelasse já inadequada para o apetite de ambos (nomeadamente por ser excessivamente «vegetariana»); mas nesse caso, das duas uma:
1 . ou teríamos finalmente que abandonar o pressuposto da igual-

dade de valor entre os dois produtos, tendo então que refazer os cálculos desde o início (visto que a diferença de valor se traduziria em incentivos diferenciados à produtividade dos agentes em presença);

2. ou optaríamos pela especialização meramente parcial, permitindo que o contributo do produtor menos eficiente libertasse

parcialmente o mais eficiente do esforço de alcançar uma produção equilibrada dos dois bens (para produzir sózinho 3,5 toneladas de sardinhas teria que empregar mais do que metade do seu tempo disponível, sendo plausível que no tempo que lhe restasse apenas conseguisse produzir 3,5 toneladas de pimentos; com as trocas, 2 toneladas de sardinha ficavam confiadas ao esforço produtivo daquele que optara por ser pescador, e o produtor mais eficiente poderia reduzir a sua captura de sardinha para as 2,5 toneladas, o que, libertando mais de metade do seu tempo para a produção de pimentos, poderia fazer prever nesta um incremento para as 5 toneladas).

Insistamos que o que orienta a opção racional, num caso destes, é a ponderação de custos de oportunidade: o tempo gasto na actividade menos produtiva é tempo roubado à actividade mais produtiva, e viceversa - pelo que, obviamente, a opção pela actividade menos produtiva é a que tem

mais elevados custos de oportunidade, e a opção pela actividade mais produtiva é a que tem custos mais baixos.

- No nosso exemplo, o produtor mais eficiente estará a renunciar a 8 toneladas de produtos se optar pela pesca, mas estará apenas a renunciar a 6 toneladas de produtos se optar pela agricultura: é inteiramente racional que opte pela actividade agrícola, e tente especializar-se ao máximo nela. Pode mesmo afirmar-se que não há, no conceito de vantagens comparativas, senão uma ponderaçao dos custos de oportunidade de vários produtores; tem uma vantagem comparativa, pois, aquele que evidencia um menor custo de oportunidade na produção de um bem: ao agricultor, cada nova tonelada de pimentos custa-lhe 0,75 toneladas (0,75 = 6/8) de sardinhas, ao pescador custar-lhe-ia 2 toneladas (2 = 2/1); ao pescador, cada nova tonelada de sardinhas custa-lhe 0,5 toneladas (0,5 1/2) de pimentos, ao agricultor custaria 1,33 toneladas (1,33 8/6).

A propósito, designa-se por *taxa marginal de transformação esta* relação de produtividade entre duas opções de produção - que quantidade de produção de um bem é preciso abandonar para se alcançar a produção de mais uma unidade do outro bem que é ponderado como alternativa -, o que equivale a dizer que ela é a medida do *custo de oportunidade* específico de cada incremento de especialização.

Note-se que mesmo a especialização parcial faz já sentir os seus efeitos quanto a incrementos do produto total: passámos, neste último exemplo, de um total de «dietas equilibradas» de 8,5 toneladas (0,75 + 0,75 + 3,5 + 3,5) para 9,5 toneladas (2 + 0 + 2,5+ 5). E é fácil induzir no espírito de ambos os produtores que a troca a que eles procedem é um «jogo de soma positiva», em que ambos têm a ganhar: o pescador é convencido a pescar as 2 toneladas de sardinha se o produtor mais eficiente trocar 1 tonelada de sardinha por uma tonelada de pimentos, sendo assim que o pescador, que dispunha de 1,5 toneladas (0,75 + 0,75) de ambos os produtos, passa a dispor de 2 toneladas (1 + 1); enquanto que o produtor mais eficiente, que dispunha de 7 toneladas (3,5 + 3,5), e que capturou 2,5 toneladas e adquiriu 1 tonelada de sardinhas, e produziu 5 toneladas e alienou 1 tonelada de pimentos (por troca com as sardinhas), passou a dispor de 7,5 toneladas (3,5 + 4). Ambos estão mais prósperos, embora não tanto como o estariam numa situação de especialização integral; todavia, a especialização parcial perinitiu que ambos conservassem aproximadamente uma proporção equilibrada de ambos os produtos - o que novamente serve para ilustrar os dois princípios de que as pessoas têm preferências, e de que as preferências envolvem custos -.

Quando extrapolamos a situação de especialização parcial para um contexto nacional, temos ainda que aditar uma outra justificação: é que num todo nacional pode haver, e normalmente há, relativamente a cada bem e serviço, produtores com as mais diversas aptidões, sendo pois natural que, no confronto do comércio internacional, a produção nacional menos eficiente ceda perante as importações, e a produção nacional mais eficiente resista a elas. A especialização parcial há-de ser, em tal caso, reflexo da própria diversidade interna, e o grau de especialização dependerá, afinal, do número e peso específico de produtores intemacionalmente competitivos de que cada país disponha.

Pode concluir-se que a constatação de vantagens absolutas, ou a mais subtil detecção de vantagens comparativas, acabam sempre por apontar no sentido da especialização, determinando quem produz o que e o que é que se troca - e até o *quanto* se troca, no sentido de permitir determinar qual o volume de transacções que incentiva ao máximo a

especialização -. Só assim não sucederá na coincidência, muito improvável, de não existirem vantagens absolutas entre os agentes em presença e de todos eles revelarem precisamente os mesmos custos de oportunidade para todas as combinações de bens a produzir - ou, numa linguagem um pouco mais técnica, se coincidirem precisamente, para cada produtor, as taxas marginais de substituição das produções em presença -.

Note-se, de passagem, o facto muito relevante de o cálculo das vantagens comparativas envolver apenas a ponderação de custos de oportunidade e de taxas de substituição, que são valores proporcionais, valores susceptíveis de expressão percentual, não estando dependente de qualquer consideração quanto à dimensão absoluta do produtor, ao volume dos factores que emprega ou à escala dos seus custos: um grande produtor pode

dividir trabalho com um pequenissimo produtor, e existem vantagens reciprocas nas trocas entre o mais rico e o mais pobre dos países do mundo. É o facto de cada pessoa se concentrar na produção de bens e servi-

ços para os quais existem custos de oportunidade mais baixos que explica os benefícios da especialização das trocas: porque esses benefícios não são mais, afinal, do que a redução combinada de todos os custos de oportunidade.

Dito de uma forma muito elementar, não faz sentido economico pro-

1 .

duzirinos nos propnos algo que nos sai mais barato comprar - querendo isto significar que foi menos dispendioso produzirmos outra coisa qualquer, em troca da qual obtivemos aquilo que de outro modo teríamos que produzir.

Regressando uma última vez ao exemplo dado, o agricultor adquiriu 1 tonelada de sardinhas por troca com 1 tonelada de pimentos, sendo que lhe teria custado 1,5 toneladas de pimentos ter capturado ele próprio essa tonelada de sardinhas (em vez de ter produzido 5 toneladas de pimentos, teria produzido apenas 3,5 toneladas); o pescador que adquiriu 1 tonelada de pimentos «pagou» com 1 tonelada de sardinhas, mas ter-lhe-ia custado nada menos do que 2 toneladas de sardinha produzir ele mesmo aquela tonelada (já que, como vimos, ele só obteria 1 tonelada de pimentos se se dedicasse exclusivamente à respectiva produção, devendo pois conformar-se com o abandono da actividade piscícola). Ambos ganharam com a especialização e com as trocas; e, insiste-se, sem que qualquer deles passasse a trabalhar mais horas.

3. e) **As fontes das vantagens comparativas**

3. e) - i) **Dotações naturais ou herdadas**

As pessoas que ultrapassam os 2 metros de altura evidenciam maiores aptidões inatas para a prática do basquetebol; duas irmãs, nascidas e criadas precisamente no mesmo ambiente familiar, social e cultural podem evidenciar aptidões muito distintas - em termos de rapidez de aprendizagem, de aplicação, de constância, de inteligência, de atenção, de destreza ou de resistência física ou emocional -, pelo que, mesmo sem nos embrenharmos profundamente em divagações sobre o tema clássico daquilo que é inato e daquilo que é adquirido no carácter de cada um, podemos admitir que há pessoas naturalmente mais e menos dotadas para o desempenho de certas funções, e que essas diferenças podem ser vantajosamente aproveitadas na divisão social do trabalho.

É certo que a perfectibilidade é um dos motores mais fortes da nossa vida moral, e que a nossa moralidade tende a rejeitar com a mesma intensidade, tanto a ideia de que algo de valor pode retirar-se da constatação de que nascemos diferentes, como a ideia de que há limites *naturais à* nossa vontade de realizarmos os nossos sonhos mais nobres, ou, mais comedidamente, à nossa intenção de nos adequarmos ao nosso contexto social e de, através desse esforço, nos tomarmos mais úteis. Mas isso não impede que, na razoável exploração das diferenças dos nossos talentos isto é, procurando evitar a estigmatização e a crueldade -, possamos converter essas diferenças e a complementaridade que elas geram numa ocasião de partilha e de progresso. Como já referimos, uma das lições fulcrais da gênese da ciência económica é a de que mesmo o mais antisocial dos instintos humanos pode ser colocado ao serviço do interesse comum: aquele que explora os seus próprios talentos para transcender a sua condição e a sua circunstância, por mais egoísta que seja a sua motivação, só consegue alcançar os seus desígnios se se tomar socialmente útil e relevante, já que é só de uma retribuição social que podem resultar progressos reais da sua condição e circunstâncias. Na actividade económica - como no resto, bem vistas as coisas - a desigualdade de dotações naturais não é uma maldição, um defeito da condição humana: é, pelo contrário, uma oportunidade de partilha, de enriquecimento e de transcendência.

Já sem esta melindrosa conotação moral se constatará a desigualdade de dotações naturais ou herdadas entre as várias nações: um país de clima quente e com grande extensão de praias, cuja qualidade ambiental tenha sido preservada pela acção de gerações pretéritas, encontrar-se-á bem dotado naturalmente como destino turístico; o país em cujo subsolo existam grandes riquezas minerais terá a seu favor uma dotação natural
- cuias condições de preservação, mais uma vez, foram herdadas -. Diferenças de clima, de solos, de configuração geográfica, de acessibilidade, são ou podem ser decisivas para provocarem profundas diferenças de aptidões produtivas entre regiões e entre Estados - e, logo, para determinarem inicialmente as linhas demarcadoras da divisão intemacional de trabalho.

3. e) - ii) **Dotações adquiridas**

Dissemo-lo já, a perfectibilidade é um motor decisivo da conduta; acrescentemos agora que pode sê-lo tanto dos indivíduos como das nações. Por mais importantes que possam ser as qualidades naturais ou herdadas, por mais que elas imponham limitações dificilmente ultrapassáveis, ninguém, seja individual seja colectivamente, está irremediavelmente preso a essa base inicial de que emergem as suas vantagens económicas, no sentido de que e sempre possível conceber, seja melhorias deliberadas dessas vantagens, seja rectificações das desvantagens.

A maior parte daquilo que podem considerar-se dotações adquiridas reconduz-se ao conceito amplo de «capital», o conjunto de meios de produção que tiveram por sua vez que ser produzidos, o «*stock*» de recursos produtivos como máquinas e prédios - seja o computador que amplia a eficiência daquele que escreve, seja a alfaia agrícola que aumenta a produtividade do agricultor, seja a fábrica que multiplica o rendimento do produtor de sabão, seja a auto-estrada que potencia a eficiência das comunicações nacionais.

A opção nacional entre consumo e investimento não é, encarada deste prisma, inteiramente indiferente, na medida em que investir é propiciar mais directamente a formação de dotações adquiridas - embora indirectamente o aumento do consumo possa ter precisamente o mesmo efeito. Manter um determinado nível de consumo, se implica o sacrifício

do investimento, pode significar que, não sendo possível incrementar a proporção de dotações adquiridas nem beneficiar das vantagens induzidas por estas, não é possível sustentar aumentos de riqueza, e portanto também de consumo - na melhor das hipóteses, será possível manter o nível de consumo, ao menos enquanto não se degradam as dotações naturais ou herdadas; e, na pior das hipóteses, o próprio nível de consumo declinará.

3. e) - iii) **Capital humano**

Os países mais afamados na produção de chocolate não são, curiosamente, produtores de cacau. Importam o cacau e transformam-no, e a vantagem de que dispõem é a de uma dotação adquirida muito particular, porque ela respeita a aptidões humanas, aos reflexos do incremento da habilidade do produtor induzido pela especialização.

Quando se fala de «capital humano», quer-se sugerir que a educação, a formação, a tradição de conhecimentos e de aptidões técnicas, podem ser objecto de opções de investimento em termos muito similares àqueles que norteiam o investimento em meios de produção. Uma parte desse «capital humano» há-de resultar de acidentes históricos ou geográficos - o militar que faz a sua carreira em tempos de paz terá menos oportunidade para pôr à prova e fazer evoluir as suas aptidões castrenses, o escritor que trabalha numa pequena comunidade linguística tem menos hipóteses de sucesso comercial do que aquele que publica as suas obras numa língua muito difundida -, mas uma larga proporção daquilo que pode reconduzir-se a esse conceito resultará de uma deliberação, seja ela individual, seja política: aquele que aposta numa formação muito especializada ou numa educação superior, ou o país que acarinha as suas instituições educativas e científicas, que fomenta a investigação e a inovação, estão ambos a investir na melhoria das qualidades humanas que podem resultar em incrementos de produtividade e de riqueza.

Que os Estados Unidos sejam o país de vanguarda em matéria de inovação tecnológica no domínio da informática, por exemplo, é tudo menos um acaso histórico - e resulta antes de um longo e profundo esforço de investimento em educação, em formação, em investigação, na criação de sinergias económicas em pólos tecnológicos e na formação de

instrumentos de financiamento e de cobertura dos riscos das formas mais extremas, menos experimentadas e mais inseguras, de criação de novos produtos e de abertura de novos mercados.

A vantagem competitiva resulta, neste caso, em grande medida do facto de a produção norte-americana ir sempre um passo à frente em matéria de inovação - e isso consegue-se, não graças a qualquer acervo de bens materiais de que a economia norte-americana se encontre particularmente bem dotada, mas antes e sobretudo graças a níveis elevadíssimos e generalizados de educação que, propiciados embora pela própria dimensão do mercado, são resultado de uma deliberação política muito forte e continuada. Quando os Estados Unidos exportam cereais, na produção dos quais também têm vantagens comparativas (o que pode surpreender, e levou mesmo à formulação de um

impropriamente denominado «paradoxo de Leontief», atribuído ao economista Wassily Leontief [1906- 1999]), eles estão a retirar benefícios sobretudo das suas dotações naturais e das suas dotações adquiridas - já que, como sugerimos, a industrialização da própria produção agrícola tem-se intensificado -; quando exportam tecnologia e *«know-how»* informáticos, estão a retirar benefícios de uma longa e incessante acumulação de capital humano. Calcula-se que, em termos de destino de investimento e de contributo para a produtividade das economias mais desenvolvidas, cerca de três quartos do capital dos Estados Unidos são capital humano.

Aquilo que se tem designado por *Nova Economia* e precisamente o reflexo da eclosão de novos sectores produtivos dominados por investimentos intensivos em conhecimento e informação, em capital humano, como a informática ou as telecomunicaçoes, e explosivos incrementos de produtividade em sectores tradicionais nos quais foi possível aplicar as inovações tecnológicas, ou seja, os refinamentos de engenho fundamentalmente associados aos progressos das dotações de capital humano.

3. e) - iv) **Especialização**

A divisão do trabalho, que pode resultar de não mais do que uma opção inteiramente arbitrária - aquele que, confrontado com a necessidade de fazer uma escolha decisiva para o seu futuro profissional, confia no último momento o resultado ao lançamento de uma moeda ao ar não

está ipsofacto excluído de alcançar todas as vantagens da especialização, e não está decerto inferiorizado em relação àquele que julga mover-se pelo chamamento de uma vocação precocemente manifestada -, tem contudo algumas virtualidades de auto-reforço, querendo dizer-se com isso que a prática habitual *"aguça o engenho",* e que é muito frequentemente a prática, o labor paciente, a persistência, que fazem a excelência do especialista, mais do que os talentos que ele traga já consigo quando empreende a sua educação e abraça a sua profissão: por exemplo, nem os mais extraordinários talento e destreza inatos dispensam um violinista de infindáveis e extenuantes horas de prática.

Com efeito, a especialização potencia a manifestação das capacidades produtivas:

- porque reduz o número e a diversidade das tarefas, facilita a aprendizagem, encurtando o tempo e o esforço dedicados à aquisição de aptidões produtivas;

- porque tende a uma estabilização em tarefas repetitivas, permite que a habilidade aumente a custos marginais decrescentes cada nova aptidão adquirida fomentando a aquisição das demais;

- essa mesma repetição de tarefas propicia que a atenção se liberte dos aspectos rotineiros para se concentrar nos pontos críticos nos quais é possível um progresso técnico, ou mesmo a descoberta e a invenção.

Sendo assim um processo auto-sustentado - mais especialização pode traduzir-se em mais progresso, este por sua vez em maior potencial de especialização, e assim sucessivamente -, perguntar-se-á legitimamente se não se reduz à divisão do trabalho e à especialização todo o fulcro da prosperidade dos indivíduos e das nações. Por motivos que já aflorámos, isso não é assim, visto que, por maior que seja a sua importância, a especialização tem limites, entre os quais destacaríamos:

1. o da dimensão do mercado - uma economia com dois agentes não consente senão a divisão por dois de *todas* as tarefas que contribuam para a satisfação de *todas* as necessidades de ambos, enquanto que uma economia com 2 milhões de agentes admitirá, se necessário, que aquelas tarefas sejam decompostas em 2 milhões de funções especializadas; não é possível que muitos escritores se sustentem com as suas obras num país em que as edições rarissimamente excedem os 100 mil exemplares, mas já

é possível, ou talvez mesmo inevitável, que num país onde rotineiramente ocorrem edições de 10 milhões de exemplares muitos se especializem na profissão de escritor, e muitos escritores façam fortuna; dados os custos fixos, é possível vender muito mais barato cada exemplar de uma edição de 1 milhão de exemplares do que um exemplar de uma tiragem de mil, e mesmo assim retirar, no primeiro caso, uma margem de lucro superior em cada livro vendido (visto que o grande número faz diluir os custos fixos nos custos *médios);* pela mesma razão, há mais lugar para restaurantes especializados ou temáticos numa grande cidade do que numa pequena, mais lugarpara professores

que se dediquem exclusivamente ao ensino, mais lugar para futebolistas generosamente remunerados, mais lugar até para bem sucedidos pseudo-economistas charlatães.

2. o da desumanização - sendo que a mesma repetição, a mesma rotina cujas virtudes apontámos, pode resultar num ambiente produtivo desincentivador, esgotante, no qual as pessoas caem em hábitos rotineiros de que não se libertam por confinarem a eles o horizonte das suas ambições e talentos, criando mentalidades imobilistas e avessas a tudo o que constitua um desafio, e a todo o vislumbre de novidade: aquele cuja única função útil é uma ínfima parte das tarefas de que se compõe uma cadeia de montagem dificilmente terá orgulho no seu contributo para um produto final no qual não se revê, e terá a sua rotina diária limitada à repetição incessante de gestos de destreza para os quais contribuirão muito pouco a sua inteligência ou a sua criatividade.

***3.* A divisão internacional de trabalho**

1 . Conquanto a sua dimensão e a existência de uma dinâmica própria nos seus mercados internos permita aos Estados encararem a opção da auto-suficiência - *da autarcia* - como uma solução mais viável, e menos radical e grave, do que o é para as pessoas singulares, nenhum Estado pode, na actualidade, acalentar sequer a mais remota esperança de furtar-se ao comércio internacional e ao mesmo tempo conseguir, seja

1 . 1

manter o seu propno nível de Prosperidade, seja acompanhar o progresso

económico dos demais países. E quanto mais pequeno é um país quanto mais pequena e a dimensão dos seus mercados internos, quanto mais limitações existirem a que possa proceder-se à divisão do trabalho e à especialização e a que possam obter-se internamente economias de escala - mais inevitável é a opção pela «economia aberta», mais necessária e vital é a dependência da economia nacional perante o comércio externo.

As trocas entre Estados podem dizer respeito a transacções de bens e serviços, a deslocações de pessoas e a movimentos de capitais.

No primeiro caso, os países importam e exportam - sendo que as importações permitem ao consumidor nacional ter acesso a maior número e diversidade de produtos, e as exportações permitem ao produtor nacional ter acesso a mercados mais vastos e diversificados, possibilitando-lhe, seja a formação de excedentes mais amplos do que aqueles que lhe seriam possíveis na dimensão mais confinada do mercado interno, seja a remuneração em moeda estrangeira, a qual, ingressada na circulação monetária nacional, permitirá por sua vez financiar as importações.

Quanto às deslocações de pessoas, elas respeitam aos movimentos migratórios. Aqueles que emigram - desde a saída de mão-de-obra não qualificada à «fuga de cérebros» e à saída de futebolistas -, se o fazem por motivos económicos somente, é porque buscam condições de remuneração que o mercado de factores, especificamente o mercado de trabalho, lhes não propicia internamente; e aqueles que imigram buscam, nos hiatos do mercado de trabalho interno criados pelas disparidades entre a necessidade de certos tipos de função dentro das empresas e a disponibilidade da população activa para desempenhar tais funções, as oportunidades de obterem remunerações que não são alcançaveis nos seus mercados de origem. 0 fenômeno é em tudo similar, no plano das motivações, às próprias migrações internas, como, por exemplo, a deslocação das populações rurais para as cidades.

Muitas das vantagens que podem alcançar-se com o comércio internacional de bens e serviços podem ser alcançadas também, e ainda complementadas, pela liberdade de circulação de trabalhadores: tanto o comércio como a circulação irrestritos permitem alcançar as vantagens de um mercado único, no primeiro caso fazendo com **que os produtos** cheguem àqueles que deles mais necessitam, e que lhes atribuem, por

isso, maior valor, no segundo fazendo com que os trabalhadores se desloquem para onde são mais necessários, e onde os esperam, também por isso, as mais elevadas remuneraçoes.

Finalmente, os movimentos de capitais permitem que haja investimentos, poupança, financiamentos que transcendem as fronteiras nacionais, que a própria titularidade de recursos produtivos, ou a assunção dos riscos inerentes às iniciativas empresariais, seja internacionalmente partilhada. De uma forma extremamente simplificada, dir-se-á que a liberdade de movimentos de capitais faz

pelos capitalistas *«lato sensu» bancos*, investidores, especuladores bolsistas, empresas multinacionais
- o que a liberdade de circulação faz pelos trabalhadores: permite que eles se dirijam, com o mínimo de atritos e de ineficiencias, para os seus empregos mais rendosos, para aqueles pontos dos mercados de factores em que as respectivas remunerações são mais elevadas - o que de novo equivale a dizer, aí onde eles são mais necessários.

Muitas das trocas internacionais assumem um carácter multilateral, e não simplesmente uma feição bilateral; é que, enquanto as trocas internas ocorrem geralmente num contexto dominado por meios de pagamento únicos e de aceitação generalizada, dando origem a trocas monetárias que dispensam a verificação da complementaridade imediata de necessidades, no âmbito internacional a coesão dos sistemas monetários não é a mesma, o que força cada país a procurar uma permuta de utilidades o mais próxima possível da complementaridade (a falta de obrigatoriedade de aceitação de um único meio de pagamento no comércio internacional aproxima, ocasional e subtilmente, esse comércio do paradigma da troca directa).

- Suponhamos que os consumidores portugueses manifestam uma grande avidez por perfumes franceses, e que há grande procura de cortiça portuguesa por parte dos produtores de vinho franceses: o caminho parece aberto para uma troca bilateral. Mas suponhamos agora que os vinhateiros franceses estão temporariamente saciados com o fornecimento de cortiça portuguesa, e que não se encontra, em todo o mercado francês, qualquer manifestação de uma necessidade para a qual sejam particulannente aptos os produtos em que Portugal evidencia uma vantagem comparativa; pode dar-se o caso de haver um terceiro país, por exemplo a Alemanha, em que há procura da cortiça portuguesa,

sendo que os franceses por sua vez procuram produtos alemães, por exemplo automóveis; neste caso, os produtores portugueses exportam para a Alemanha, os alemães para a França, e os franceses para Portugal: está estabelecido o comércio multilateral, com o qual procura contornar-se a dificuldade de dupla coincidência de necessidades que rege as trocas directas.

É precisamente pelo facto de o comércio internacional tender para a multilateralidade que o computador em que escrevo é integrado por componentes das mais diversas provemencias: aqueles que no país A produziram alguns dos *«microchips»* ficaram inteiramente satisfeitos com a troca por produtos japoneses - automóveis, e até os computadores completos para cuja produção eles contribuíram -; mas aqueles que no país B produziram o *«modem»* não estavam porventura interessados em produtos japoneses, mas sim em produtos norte-americanos - o que não é grave, ja que a firma japonesa fornece computadores a uma firma de Hong-Kong que exporta brinquedos para os Estados_ Unidos, podendo reclamar desta um pagamento em dólares que depois reencaminha para os produtores do país B. Finalmente, o computador foi exportado do Japão para Portugal, quando a prioridade das necessidades japonesas era, não obter produtos portugueses em troca, mas importar mais petróleo dos países árabes
- sendo que, por felicidade (para o caso), esses países árabes acolhem alguns emigrantes portugueses e importam tecnologia e *«know-how»* portugueses -; e assim sucessivamente.

A multilateralidade, se permite maior flexibilidade nas trocas e maior agilidade na escolha óptima dos factores de produção - o empresário pode recorrer a uma muito maior variedade de *«inputs»*, sem ter que se preocupar se pode, ou não, remunerá-los com uma contrapartida daquilo que é capaz de fornecer no mercado de bens e de serviços -, agrava drasticamente, por outro lado, a interdependência, e os riscos de reverberação dos «choques» que se façam sentir em qualquer ponto da cadeia, já que quanto mais profunda é a dependência recíproca, maior é a probabilidade de que se registe um «efeito de dominó», envolvendo em cadeia o destino económico de todos os agentes económicos abrangidos nessa área de multilateralidade.

Esta dimensão da multilateralidade permite ainda desfazer uma

falsa percepção acerca da necessidade de equilíbrio bilateral nas trocas internacionais. E que, conquanto seja preocupante que um país registe constantes desequilibrios no cÔmputo geral das suas trocas com o estrangeiro - e isto, note-se, quer esse desequilibrio o faça um crónico credor, quer o faça um crónico devedor dos seus parceiros comerciais, porque no primeiro caso se dirá que ele está a ser o financiador de uma prosperidade que ele próprio não experimenta, e no segundo se perceberá que ele está a viver acima dos seus meios -, não é preocupante que esses desequilíbrios se registem cronicamente em relação a um determinado pais apenas, já que eles podem ser compensados por desequilibrios que se registem nas trocas bilaterais com terceiros países que se relacionem com aquele.

Quando, uma vez por outra, a opinião pública se agita com a constatação de que o país importa maciçamente de outro sem que qualquer exportação ou qualquer movimento de pessoas ou capitais permita compensar o nível das importações, nem sequer remotamente, será sempre bom recordar que as relações económicas internacionais, na sua extrema complexidade, nem sempre são aquilo que aparentam, e que pode até darse o caso de o país que exporta estar a tentar resolver desse modo uma situação agudamente deficitária que tem com terceiros países, dos quais o país importador seja cronicamente credor. Mais uma razão, afinal, a acrescer à da que as trocas são um «jogo de soma positiva», para se afastar o nefasto atavismo que sugeria que o comércio internacional era um veículo para a perpetuação da guerra *"por outros meios"...*

3. g) **Os custos da interdependência**

Vimos que as trocas - o comércio «*lato sensu*» - beneficiam todos os membros de uma sociedade na medida em que permitem que as pessoas se especializem, se libertem das tarefas em que são relativamente menos eficientes e se concentrem naquelas em que o são mais, e com isso alcancem maior produtividade, maiores níveis de produção ao mesmo custo. Há pessoas que se especializam em funções empresariais, e essas por sua vez procuram pessoas que se tenham especializado em determinadas funções profissionais para que possam colaborar com elas num determinado empreendimento económico; o empresário trocará com

essas pessoas - um salário contra a força de trabalho que aquelas queiram fornecer -, enquanto que essas pessoas por sua vez trocarão o dinheiro obtido com os salários, seja por bens e serviços fornecidos pelas empresas, seja pelo rendimento de depósitos feitos em bancos ou de investimentos em fundos financeiros; o empresário trocará bens ou serviços produzidos pelo dinheiro que os consumidores - em larga medida os assalariados - queiram gastar na respectiva aquisição, e esse dinheiro será novamente empregue, conjuntamente com o dinheiro obtido junto dos bancos e dos fundos financeiros, para financiar um novo ciclo produtivo. Compreende-se agora quão amplo é *o sentido lato* com que usámos a expressão «comércio», porque ele designa afinal, na sua vertente de interdependência, de cooperação e de coordenação, toda a actividade produtiva. que lê este livro está
- Lembremos a observação de que a pessoa

muito provavelmente empenhada em especializar-se; precisa de tempo para se especializar, e espera que outros, acreditando na capacidade de especialização que é transmitida e fomentada pela leitura de certos livros, a libertem de outras tarefas que não são menos importantes, pois correspondem à satisfação de necessidades que ocorrem em simultâneo com a do estudo: necessidades de alimentação, de agasalho, de saúde, de segurança, de habitação, de comunicação, de transporte - e de iluminação, se a pessoa está a ler à noite.

A pessoa que está a ler este livro está provavelmente motivada a fazer um *investimento* na sua educação, e isso obscurece um pouco os dados da equação na qual centrámos a demonstração das vantagens da especialização, já que aquele que *investe* espera ganhos protraídos no tempo, espera um retomo do seu investimento - Ou seja, uma recuperação do custo e a obtenção de um adicional de ganhos - que não é imediato. Muitos daqueles que investem na educação apostam na *probabilidade* de vireni a obter, ao longo da duração total das suas carreiras profissionais, esse retomo integral do investimento: apostam numa mera probabilidade, assente na imagem social que exista relativamente a uma profissão e aos respectivos níveis médios de remuneração, sendo que muitos dos que enveredam por uma carreira profissional acabam por não alcançar esse retorno, e fazem a descoberta

amarga de que o tempo empregue na sua educação específica teve um custo de oportunidade demasiado elevado.

Em todo o caso, mesmo que estudar e investir na educação crucialmente de especialmente na educação superior - dependa subjectiva de uma esperança individual, isto é, da representação

uma probabilidade de *sucesso,* a sociedade como um todo confia de tal modo em que a média das pessoas com educação superior seja capaz de incrementar decisivamente a produtividade global que divide o seu trabalho com aqueles que aptemnapsoreasrtiudam, e lhes permite especializarem-se, ao menos amente, nessa actividade, libertando-os do esforço de satisfação das

emais necessidades alternativas que disputam a atenção do e.studante. 0 estudante que tiver fome não poderá estudar adequadamente, e tera que reservar algum do seu tempo, senão

à obtenção de mesmo a maior parte do seu tempo, ou todo ele, seja indirectaalimentos - seja directamente, produzindo-os,

mente, dedicando-se a actividades que, de forma mais imediata do que sucede Com o estudo, resultem em bens ou serviços que possam ser trocados por alimentos -.

- Mas como, supõe-se, dedicar-se à obtenção de alimentos tem para ele um custo de oportunidade superior ao do estudo, o seu rendimento será tanto mais incrementado quanto mais ele for libertado dessas outras tarefas e lhe for permitido dedicar-se, em exclusividade, à sua actividade de estudante - a qual, como sabemos, não consiste apenas em estudar, mas em criar todas as condiçoes para que o estudo seja marginalmente eficiente, ou seja, para que cada nova hora de estudo se vá juntar às anteriores sem perda de rendimento, o que por sua vez envolve, portanto, também descanso, férias, diversão, desporto, convívio.

- 0 estudante que não aproveita a oportunidade única que socialmente lhe seja concedida de dedicar-se exclusivamente à sua vida de estudante cria para si próprio uma desvantagem, pois desperdiça os ganhos que lhe poderiam advir da especialização. Confia-se que nenhuma hora que ele gaste numa outra actividade conseguirá ter o rendimento médio que ele é capaz de retirar de uma hora de estudo - mesmo que esse rendimento só possa avaliar-se ao longo de uma vida, só possa aquilatar-se por uma soma

difícil e subtil, e os rendimentos alternativos, posto que inferiores, sejam mais imediatos e palpáveis.

- Quem não conhece alguém que se tenha arrependido de ter abandonado prematuramente a sua formação académica, por ter corrido atrás dos atractivos de um ingresso imediato no mercado de trabalho? E quem não conhece alguém que se tenha arrependido de, por dissipação do seu tempo disponível, não ter aproveitado plenamente o seu curso para maximizar Os frutos da especialização, nomeadamente perseguindo através dele os valores da excelência académica?

- Em todo o caso, o estudante universitário deve estar agudamente consciente da sua dependência e da sua importância - ou seja, dos nexos de interdependência em que se encontra envolvido. Ele não conseguirá estudar - nem sequer sobreviver - se não houver quem lhe dê importância, se não houver ninguém que confie na sua formação para poder recorrer futuramente aos seus serviços, para beneficiar de uma perícia que só a formação lhe permite; e que creia poder, nesse momento de benefício futuro, recuperar, com um ganho, o custo que significou alimentar, agasalhar, albergar aquele estudante.

- E nenhum estudante que conte com a sua formação académica para se apresentar no mercado de trabalho poderá, se estiver no seu perfeito juízo, desprezar as inforinações disponíveis acerca da relevância social futura da actividade para a qual presentemente acumula formação - pois isso significará que a sua formação foi disfuncional, e que ele em breve se juntará ao número dos excluídos do mercado de emprego; dito de modo diverso, ele só deverá estudar se der importância aos outros, se puder atender àquilo de que os outros precisam, ou se puder adivinhar aquilo de que os outros precisarão - numa palavra, se não perder de vista a utilidade daquilo que aprende.

- Ele só poderá, em suma, ser bom estudante se os outros lhe disponibilizarem o tempo necessário, e os outros só farão isso se puderem confiar numa adequada reciprocidade por parte daquele que soube ser bom estudante.

Os ganhos das trocas implicam, pois, agravamentos de interdependência. Aquela pessoa que seja muito ciosa da sua independência, que

queira bastar-se a si própria tanto quanto possível, que queira depender o mínimo possível dos Outros, poderá, se tiver uma fortaleza de carácter verdadeiramente heróica, retirar-se para uma vida de eremita, sobrevivendo com base numa agricultura de subsistência - terá que prescindir de todas as vantagens e confortos da chamada vida civilizada, seja de um fósforo ou de uma vela, seja de um vidro, seja de um livro, seja de um relógio ou de uma cantata de Bach. Se porventura antecedeu uma vida civilizada a essa outra experiência troglodita, deverá desaprender tudo o que aprendeu e prescindir das vantagens de quase tudo o que sabe - pois quase tudo lhe foi ensinado por especialistas, e num contexto de interdependência e de divisão de trabalho (sobretudo, deverá evitar a todo o transe a pergunta: *"porque é que as pessoas colaboram livremente?"). E* mesmo assim o eremita deverá contar com a singularidade do seu gesto, ou seja, com o facto de a sua atitude não se generalizar, pois de outro modo desaparecerá a barreira moral que nos impede de

abusarmos da inaptidão daquele que desaprendeu a coexistir, e cairemos todos naquele estado de anomia natural em que a vida se toma em algo de *"mau, brutal e curto",* para usarmos a imagem hobbesiana.

3. h) **Livre-cambismo, proteccionismo e interdependência**

Tudo indica, pois, que as vantagens e o potencial de ganhos recíPrOcos ultrapassam em muito os custos da perda de independência. Isso parece especialmente ilustrado pela interdependência económica que se estabelece entre Estados - porque se dirá que estes, dispondo em princípio de meios de defesa que lhes permitem sobreviver numa situação de anomia, não são forçados à coexistência política, podendo eternizar-se em situações de independencia sem que paire constantemente sobre eles a ameaça de um fim *"mau, brutal e curto".* As relações económicas internacionais são, até por isso, uma eloquente ilustração do movimento para
0 aumento da interdependência - até ao limite da integração - regido Por simples desígnios económicos, ou seja, pela mera consciência das vantagens que podem advir da divisão internacional do trabalho e da especialização das produções nacionais.

Os produtores estrangeiros que exportam Para Portugal bens e serViços a preços Competitivos no mercado interno português permitem aos

portugueses pôr em prática a máxima, já referida, de que não vale a pena produzir aquilo que sai mais barato comprar. De cada vez que importam um bem ou um serviço e ficam satisfeitos com isso, os portugueses mesmo que só tenham uma consciência difusa disso - estão a constatar que, em vez de produzirem esse bem ou serviço, lhes é mais vantajoso produzirem outro bem ou serviço que possam trocar por esse que importam, e que portanto existe uma vantagem comparativa que aconselha uma especialização em produtos diversos daqueles que são importados, o que equivale a dizer que a produção nacional dos mesmos bens que são vantajosamente importados teria custos de oportunidade demasiadamente elevados. E, como os portugueses precisam tanto dos bens que são importados com vantagem como daqueles que o não são, o facto de poderem importar permite-lhes libertar recursos para a especialização nas produções em que se registem custos de oportunidade menores - ou seja, uma vez mais, nas produções em que Portugal, evidenciando vantagens comparativas, puder concentrar-se, assegurando a satisfação das suas próprias necessidades.

Mas especializar-se nas actividades com menores custos de oportunidade significa um aumento global de eficiência, como vimos: quanto mais Portugal importar os produtos em que não tem vantagens comparativas, mais pode produzir daqueles em que essas vantagens se registam, e mais pode obter em troca desse extra que produz graças à especialização. Ou seja, *quanto mais importa... mais pode importar,* se porventura teve a boa fortuna de importar efectivamente apenas aqueles bens em que não tinha vantagens comparativas.

Esta última ressalva bastará para se pressentir que a interdependência nas relações económicas internacionais não é um assunto tão linear como aquilo que pudéssemos ter deixado sugerido - bastando levarmos em conta que há, no espaço nacional, aqueles que beneficiam e aqueles que perdem com cada incremento das importações: beneficiam quase sempre os consumidores, porque o incremento das importações os aproxima progressivamente dos produtores mais eficientes do mundo, e perdem alguns dos produtores nacionais que sejam confrontados com a concorrência internacional, se é nesta última, e não naqueles, que reside a vantagem comparativa.

Mas esse aumento de complexidade não nos deve fazer perder de vista o princípio basilar, que não é desmentido pela presença da dimen-

são política, nem pela estridência de qualquer retórica nacionalista, proteccionista, ou, mais recentemente, «anti-mundialista»: o comércio internacional é um veículo de benefícios generalizados para todos os países intervenientes, e de ganhos económicos específicos para cada uma das partes envolvidas nas trocas internacionais. Ilaverá porventura melhor indício do sucesso do comércio internacional do que o facto de os consumidores serem os principais beneficiados - se nos lembrarmos que todo o processo económico visa em última instância a satisfação de necessidades individuais, e que por isso o único critério válido num mercado livre é o da soberania do consumidor -?

A especialização nacional, a divisão internacional de trabalho, não desembocam num «jogo de soma nula» em que um Estado só pode enriquecer à custa dos demais, transformando-se as trocas em veículos estratégicos de uma guerra em que há vencedores e vencidos. Pelo contrário, porque cada incremento das trocas aumenta a produtividade e aproxima os consumidores dos fornecedores mais eficientes, todos os passos nessa direcção tendem a minorar as carências económicas do maior numero, e são pois, ao menos naqueles mesmos termos quantitativos e agregados com que se apura a vontade popular politicamente legitimadora, passos na direcção da riqueza das nações.

Mais ainda, o comércio perinite ao país mais pobre e menos poderoso *enriquecer* por intermédio da especialização e da troca de utilidades; e, se é certo que o comércio permite também aos países mais ricos e poderosos enriquecerem, frequentemente enriquecendo *mais do que proporcionalmente* àquilo que os mais pobres enriquecem, sendo por isso não menos certo que a distância entre os países, em valores económicos absolutos, pode aumentar, devemos em contrapartida considerar a real viabilidade da alternativa proteccionista como via para o enriquecimento do país mais pobre e fraco: rapidamente constataremos que, sendo verdade que a ausência de trocas prejudicará mais aquele país que mais tinha a ganhar com elas, em termos absolutos, isso será «magro consolo» para o país menos favorecido, que também ele poderia estar mais rico com a liberdade das trocas. Salvo os casos-limite em que a disparidade de ganhos configura já uma situação de predação ou parasitismo, uma situaÇão de injustiça, raras serão as ocasiões em que surgirá uma justificação válida para a recusa do comercio, pois ela será sempre a renúncia aos benefícios do comércio.

0 próprio argumento proteccionista dos produtores directamente afectados pela abertura à concorrência internacional - essencialmente o argumento de que a concorrência é uma ameaça aos postos de trabalho ou aos salários nacionais, já que a falta de competitividade dos produtores nacionais levará, ou ao encerramento de empresas e ao desemprego, ou à sobrevivência destas empresas através de um esforço de einulação dos próprios alicerces das vantagens competitivas das empresas estrangeiras, o que significará, quando a possibilidade de incremento de eficiência através da inovação tecnológica não exista ou se tenha esgotado, o puro e simples abaixamento dos custos de produção, incluindo-se aqui o abaixamento dos salários - é rebatível com o contra-argumento de que, com a concorrência internacional, não só existirá a tendência para o aumento do emprego, visto que o país que se especializa produz e exporta mais do que o faria persistindo numa afectação de recursos próprios em produções pouco eficientes - insistindo em não comprar aquilo que sai mais barato comprar -, corno também existirá a tendência para o aumento dos salários, visto que estes naturalmente reflectirão, no seu nível médio, o aumento da produtividade que resulta da concentração da produção nacional naqueles pontos nos quais existem vantagens comparativas.

Mais peso tem o argumento proteccionista de que, não existindo uma perfeita mobilidade de factores, o incremento das trocas e da especialização se há-de fazer, em muitos casos, com elevados custos sociais e humanos: o operário da fábrica de têxteis que faliu não pode ingressar instantaneamente no mercado de trabalho do sector da informática, ou da hotelaria, ou das telecomunicações, e o tempo que a sua reconversão Profissional, ou mesmo a sua deslocaÇão geográfica, demorarem é um tempo de exclusão, de pura perda, é uma experiência potencialmente degradante c traumática. Tudo está, contudo, em estabelecer-se, seja a maior mobilidade dos factores, seja um quadro que minimize os efeitos nocivos que advenham desta forma de mobilidade laboral, aliás como de todas as formas de mobilidade laboral - uma fábrica que se transfere de uma região para outra, ou a fábrica que encerra como resultado da concorrência interna ou de uma crise sectorial, suscitam precisamente os mesmos problemas -. Aliás, se o que se **pretende é minimizar** os efeitos negativos da mobilidade de factores, e não impedi-Ia, só poderemos admitir argumentos proteccionistas que aPon~ tem para medidas temporárias, transitórias.

Se bem atentarmos, de resto, verificaremos que 0 argumento dos custos sociais e humanos não é em bom rigor proteccionista: ele é sobretudo *imobilista,* porque procura esquivar-se à necessária ponderação de

J i ganhos e custos que vimos ser própria de qualquer decisão economica, apresentando apenas um prato da balança, o dos custos, e escamoteando tanto quanto possível a consideração dos ganhos potenciais.

Diríamos assim, por exemplo, que, por respeito aos ofícios de almocreve ou recoveiro, ou de ferrador, nunca se deveria ter permitido a importação de automóveis em Portugal; que a música gravada veio trazer muito desemprego às orquestras de baile, e pelo mesmo motivo deveria ter sido proibida; que se devia ter impedido que o cinema reduzisse o mercado e a

procura de actores de teatro, e que jamais se deveria ter deixado que a **importação do fenômeno televisivo trouxesse a crise ao sector livreiro.**

Não haveria progresso económico se estes argumentos imobilistas

devessem prevalecer, e o país perde quando aqueles que os usam dispõem de peso político, de uma alavanca que lhes permite levarem a cabo esses desígnios imobilistas, seja porque sabem condicionar quem decide, seja - mais subtilmente - porque têm artes de fazer passar para a opinião pública a noção de que o seu interesse particular de produtores ameaçados - logo, ineficientes - é o próprio interesse colectivo.

Quantos não são aqueles que oferecem a sua cumplicidade aos mais irracionais dos argumentos de medo da concorrencia, convencendo-se, e não hesitando em tentar convencer os outros, de que os citrinos espanhóis são inferiores aos portugueses, de que o peixe que vem nas traineiras espanholas é inferior àquele que é trazido nos barcos portugueses, que sustentar o produtor nacional - por mais gritante que seja o seu passado de abuso de uma posição protegida no mercado interno, de desdém pela posição do consumidor - é uma faceta do dever patriótico, e que é muito suspeito tentar sequer questionar esta linha de argumentação?

Pura idiotice, prejudicial para os interesses da maioria: o autor destas linhas assume com muito gosto o risco de *parecer* menos patriota aos olhos daqueles que designam por «pátria» a simples perpetuação de privilégios socialmente nocivos.

Consideremos muito singelamente que, salvo o caso extremo e improvável de Portugal dispor de um poder de persuasão ou de intimida-

ção tal que consiga impor-se unilateralmente nas relações internacionais, sem ter que fazer quaisquer concessões à reciprocidade e sem ter que ter qualquer receio de retaliações, toda a atitude proteccionista que o país assuma deve ser precedida de uma ponderação das consequências da bilateralidade e da generalização dessa atitude junto dos nossos parceiros comerciais.

Ora isso logo nos evidenciará que o que temos a perder é, no caso, muito mais do que o que temos a ganhar: dificultarmos o comércio com Espanha para defendermos a posição de pescadores ou de agricultores que não podem deixar de ser relativamente ineficientes, dada a própria circunstância de necessitarem de protecção *política* - isto é, fora das regras do mercado -, é fazer com que acabem por ser vedadas as exportações de produtos portugueses para Espanha, prejudicando assim os produtores nacionais mais eficientes - que o serão exclusivamente na medida em que possam competir no mercado espanhol de acordo com as regras de mercado, ou seja, na ausência de apoios e de constrangimentos políticos.

Num ambiente de reciprocidade em que qualquer dos parceiros vede as oportunidades de enriquecimento mútuo ocorre sempre uma transferência de vantagens, com benefício dos produtores menos eficientes e com prejuízo não apenas dos produtores mais eficientes mas também da totalidade dos consumidores - no cômputo geral, pois, com perda absoluta de eficiência.

0 que seria da produtividade do meu trabalho se eu estivesse impedido de aceder a um processador de texto estrangeiro, e estas linhas que escrevo tivessem que ser redigidas num programa eventualmente destinado a um número relativamente reduzido de utentes, e exonerado da necessidade de progresso tecnológico por estar isolado da concorrência internacional? Não estaria eu num estado de insatisfação, de frustração até, similar àquele que sinto perante a pesada canga do monopólio estadualmente protegido da rede fixa dos telefones? 0 que seria das telecomunicaçoes se cada um de nós pudesse aceder irrestritamente aos serviços do fornecedor mais eficiente a nível mundial? Quanto pouparia cada um de nós? Quantos recursos não poderíamos nós libertar para outros empregos mais vantajosos? Quanto poupa cada um de nós pelo facto de poder aceder, com restrições relativamente insignificantes, ao mercado mundial dos computadores e do *«software»?*

Interdependência significa perda de independência, decerto, e isso implica custos - a começar pelos custos inerentes àquela medida de realismo que nos impoe que não confiemos demasiado em ninguém, sobretudo naqueles que podem frustrar a nossa confiança com impunidade. Uma das principais reservas que se formula contra a irrestrição das trocas é a de que o país que se habituou a importar fica refém das suas importações, no sentido de que, na falta de produção própria, não poderá sobreviver num contexto de hostilidade internacional em que as trocas sejam dificultadas; o facto é indesmentível, embora não possa deixar de estranhar-se a habitual omissão de um argumento complementar - o de que o pais exportador é igualmente refém das suas exportações, no sentido de que os excedentes que exporta só puderam, e poderão, maximizar-se através da especialização, ou seja, do abandono - a favor das importações - de produções nacionais menos eficientes, mas não menos vitais para a subsistência da população numa situação de isolamento.

0 contra-argumento tradicional dos economistas faz apelo à noção *de «doux commerce», à* ideia de que a intensificação das trocas internacionais, mais do que pressupor um estado permanente de paz ou uma arquitectura cosmopolita, é antes e sobretudo o principal incentivo a que essa paz se perpetue e a que uma ordem jurídica internacional se consolide. Isto porque, dizem, quanto maior é a interdependência e quanto maior é a consciência da dimensão dos ganhos recíprocos alcançáveis através das trocas internacionais, mais evidente se toma o custo de oportunidade de todo o passo dado na direcção oposta à da liberalização e nonnalização das trocas.

Quanto mais os Estados dependem economicamente uns dos outros, menos atraente se toma a opção belicista ou isolacionista, porque com esta todos perdem - mesmo aquele que julga ter a vantagem de dar o primeiro passo. Mais ainda, essa pacificação através das relações económicas internacionais aparenta maior solidez do que outras vias, porventura mais nobres e edificantes - porque mesmo o mais desencantado observador das relações políticas internacionais, mesmo o mais céptico quanto à eficácia de apelos à moralidade ou à solidariedade, mesmo o mais renitente quanto à possibilidade de edificação de um verdadeiro Direito Internacional Público, não deixará de reconhecer o poderosíssimo, mesmo que tantas vezes moralmente reprovável, ascendente dos interesses económicos na conduta dos Estados.

Que seja porque não têm meios económicos para fazerem a guerra, ou porque receiam retaliaçoes, ou porque não suportam a ruptura das trocas, ou mesmo porque, no equilíbrio das interdependências, dispõem de meios para comprarem a boa vontade de potenciais adversários ou para alcançarem as mesmas vantagens que alcançariam através de uma ofensiva militar bem sucedida - que importa, desde que os Estados observem a paz?

Podemos *desejar,* evidentemente, um mundo melhor em que imperassem, indisputadas, as luzes de valores mais nobres, e a paz fosse o resultado de uma deliberação desinteressada, assente numa vontade constante e perpétua. No mundo que nos cerca, não podemos infelizmente *esperar* muito mais do que a paz como um resultado contingente - no caso, o resultado de uma complementaridade de interesses que toma os Estados reféns uns dos outros, e que toma permanentemente desinteressante, para qualquer deles, a solução violenta. Só isto bastaria para tomar aceitável e moderado qualquer custo que deva associar-se à interdependência económica e ao livre-cambismo.

Fiquemos com uma das vinte ideias a reter depois do exame final: A **produção e o consumo crescem com a especialização dos agentes económicos (individuais ou colectivos).**

CAPíTULO 4

As forças de mercado

Quando um produtor e um consumidor se esforçam por proceder a uma troca de utilidades, fornecendo o produtor um bem ou serviço de que dispõe em excesso para as suas necessidades, recebendo em contrapartida um conjunto de meios de pagamento cujo valor total é superior àquele que é, para ele, o valor dos produtos que fornece, e o consumidor recebe bens e serviços cujo valor é, para ele, superior ao dos meios de pagamento que entrega para obtê-los, formain entre eles uma relação contratual em que por sucessivas aproximações procuram determinar, de forma mais ou menos explícita e mais ou menos minuciosa, o montante das contrapartidas, a equivalência ou interdependência entre elas, o grau de confiança que depositam na conduta um do outro, e os sucedâneos que permitam remediar a quebra da confiança ou a frustração dos objectivos económicos que cada um prossegue.

4. a) Oferta e procura

E que objectivos são esses? A Economia procura simplificar a multidão de motivações que podem estar subjacentes à aproximação dos agentes económicos ao mercado, concentrando-as em duas categorias, a «oferta» e a «procura». As expressões são suficientemente sugestivas:

a oferta designa o conjunto de atitudes típicas daquele que se dirige ao mercado para lá entregar um bem ou prestar um serviço, que ele avalia essencialmente em função do custo - isto é, do esforço ou do custo de oportunidade que para ele representou, seja produzir o bem ou obter uma legitimidade sobre ele, seja

adquirir as aptidões e os meios que lhe permitem prestar o serviço -, embora o custo não seja a única base da avaliação: se ele já dispõe de experiência no mercado daquele bem ou serviço, os preços praticados fornecem-lhe pelo menos os limites daquilo que será uma avaliação razoável, isto é, quais os máximos e mínimos daquilo que pode ser aceite, no mercado, como contrapartida;

a procura é o conjunto de atitudes típicas daquele se dirige ao mercado para satisfazer as suas necessidades, seja através da aquisição de um bem, seja pela utilização de um serviço, sendo que o valor que atribui a um ou ao outro é essencialmente determinado pela utilidade que associa a eles, ou seja, é aferido pela aptidão que lhes atribui para satisfazerem aquelas necessidades; novamente, pode haver outras determinantes da avaliação, como sejam o conhecimento dos níveis de preços praticados no mercado, a percepção da relativa escassez dos produtos - seja ela ou não resultado do custo de produção -, ou as próprias limitações orçamentais do adquirente, na medida em que elas forcem o adquirente a restringir o conjunto das suas necessidades ou a aumentar a amplitude da renúncia à respectiva satisfação.

Ao contrário do que por vezes parece sugerir-se, oferta e procura não designam conjuntos de agentes que se dirigem ao mercado para aí se comportarem como blocos coesos, manifestando-se em uníssono e interagindo como partes num «super-contrato» no qual se esgotassem todas as possibilidades de composição de interesses contrapostos. E certo que uma vez por outra não deixaremos de utilizar estas categorias como se elas efectivamente designassem esses conjuntos de pessoas, e não se estranhará que ocasionalmente lhes atribuamos até uma identidade e uma vontade próprias, como se de uma pessoa única se tratasse; mas nunca devemos perder de vista que se trata de simplificações modelares, que impõem unidade aí onde existe diversidade, que impõem um sentido aí onde o choque de motivações poderia sugerir um caos de irresolução.

Na realidade, uma visão mais próxima e detalhada do funcionamento dos mercados dar-nos-ia a imagem de pessoas afirmando-se na sua singularidade, totalmente alheias à necessidade de agirem de uma forma padronizada e congruente com o facto de se inserirem com o lado da oferta ou da procura - salvo se dispuserem de alguns conhecimentos de

Economia, caso em que uma parte da espontaneidade se perderá -, e procurando antes a maximização da sua satisfação particular através de contactos bilaterais com outras pessoas, dando largas à sua capacidade de ditarem a si mesmas condutas e de resolverem por si mesmas os seus problemas. Numa palavra, assistiríamos a uma virtualmente inesgotável variedade de relações contratuais em resultado de um princípio de liberdade, ainda que pudéssemos identificar traços comuns e estruturas recorrentes, dada a tipicidade dos interesses individuais e das atitudes que eles ditam.

Cada agente económico procura antes de mais resolver os seus problemas, abarcando nos seus problemas os daqueles que com ele vivem em economia comum, a sua «família»; a sua prioridade não costuma ser a resolução de problemas colectivos, a liderança de um bloco de agentes económicos ou qualquer outro projecto de poder. E ainda bem, pois a racionalidade do agente será tanto maior quanto mais confinada estiver ao horizonte, quer da sua eficiência, quer do

conhecimento cuja aquisição não lhe é demasiado dispendiosa. A sua eficiência económica será tanto maior quanto mais ele puder concentrar-se nas suas circunstâncias e restringir-se a elas, o que aliás proporciona uma coincidência de resultados com a atitude que o Direito começa por preconizar na vida de relação entre pessoas livres - a abstenção de cada um nos planos de realização alheios, conjugada com a ausência de um qualquer dever essencial de solidariedade, de que resulta que o Direito ache eminentemente respeitável que cada um se ocupe exclusivamente dos seus interesses, e dos dos seus dependentes, e só extravase desse âmbito através de uma deliberação própria, fruto da sua liberdade - através de uma promessa ou de um consentimento

***4. b)* A noção de mercado concorrencial**

Uma situação climatérica desastrosa pode provocar uma tal queda na produção agrícola que os agricultores não têm nada para vender, e ficam expostos à ruína, dado não terem excedentes para trocar, e a própria produção de auto-subsistência poder ter ficado comprometida; em contrapartida, uma destruição meramente parcial da produção agrícola pode propiciar ganhos elevadíssimos para os agricultores que, tendo sido

poupados, tenham produzido algum excedente para venda. Os serviços de saúde gratuitos tendem a ficar sobrelotados mais facilmente do que os serviços pagos. Existe um limite até ao qual o aumento do preço dos combustíveis não provoca reacções dos consumidores, mas passado esse limite é mais intenso o recurso a transportes públicos e decrescem as vendas de automóveis e de acessórios para automóvel. Também há um limite para lá do qual as quebras de vendas de casas, em vez de deixarem inalterados os preços médios, determinam quedas de preços; em sentido oposto, a especulação imobiliária que pressiona os preços no sentido da subida tende a provocar o despovoamento dos centros urbanos e a saturação demográfica das periferias.

Os exemplos poderiam multiplicar-se, dando-nos ilustrações do poder do mercado na conformação de situações de grande visibilidade e relevância. Em todos eles, o jogo da oferta e da procura determinou níveis de preços no mercado; e esses preços por sua vez possibilitaram um tipo de afectação de recursos escassos.

0 mercado é a interacção do conjunto de vendedores e compradores, actuais ou potenciais, que se interessam pela transacção de determinado produto ou factor de produção. Embora na linguagem comum tenda a designar-se por mercado um local físico no qual ocorrem trocas dos mais variados produtos - e seja comum igualmente abarcar-se numa designação única um conjunto de relações contratuais pelas quais os factores produtivos são dirigidos para os mais diversos sectores -, em bom rigor económico há tantos mercados quantos os tipos de bens, de serviços e de factores que são oferecidos e procurados.

E porquê esta restrição? É que, como veremos, a noção de mercado é especialmente relevante para que se possa analisar o mecanismo de formação de preços e a funcionalidade dos preços como veículos de sinalização da conduta dos agentes - e isso reclama que se isole, na medida do possível, cada um desses mecanismos, se eles são independentes no plano das respectivas causalidades.

Se, por exemplo, queremos analisar o efeito do aumento de consumo de batata no respectivo preço, será vantajoso que consideremos isoladamente o mercado da batata. Haverá decerto muita gente que só é capaz de consumir batatas fritas, pelo que poderíamos ser tentados a conjugar os mercados da batata, do óleo alimentar e do sal: mas que poderíamos nós então concluir do efeito nos preços de um aumento de consumo de batata, se o

consumo do sal e do óleo alimentar ocasionalmente diminuíssem, eventualmente contrariando a tendência de variação dos preços da batata? Em que casos poderá uma diminuição do volume de compras de óleo alimentar anular os efeitos de uma intensificação do consumo de batata? E os que não gostam de batata frita - estão excluídos desta equação?

É verdade que há muitas combinações estáveis de consumos, de produções e de factores, mas percebe-se que isolar, por análise, cada um dos mercados pode ter mais vantagens do que

inconvenientes. Mais propriamente, começar por separar os vários mercados pode ser a via adequada para se alcançar, no final, uma síntese que seja ao mesmo tempo realista e mais rigorosa.

Só assim não sucederá naqueles casos em que se consiga estabelecer - com um grau apreciável de certeza - que dois produtos, ou dois factores de produção, estão necessariamente, causalmente, conexos, seja porque:

- a produção de um reclama a presença do outro, caso dos *bens de produção conjunta* - é impossível produzir gasolina sem que daí resultem outros derivados do petróleo;

- a sua utilização ou consumo se fazem combinadamente, caso dos *bens complementares* - os pneus e os autom'

oveis, ou, para o autor destas linhas, o café e o açúcar;

- concorrem para a satisfação da mesma necessidade, em termos de dever a carência de um ser compensada pelo aumento do consumo do outro, caso dos *bens sucedâneos* - a cerveja sem álcool e os refrigerantes, o azeite e o óleo alimentar.

Nesses casos, mas SO neles, a análise conjunta de dois mercados como se de um único mercado se tratasse - apresenta a vantagem de permitir detectar motivações dos agentes que passariam despercebidas numa análise separada. Mas mesmo assim interessará uma vez por outra considerar separadamente cada um desses mercados: por exemplo, quando se trate de apurar, com algum rigor quantitativo, se a conduta de um agente se pauta pela racionalidade economica, sera necessano averiguar qual é a variedade das reacções que um conjunto de relações «quantidade-preço» nele suscita, para se poder determinar se existe ou não, da sua parte, alguma uniformidade de atitudes maximizadoras - pelo que se turvará a imagem, e as conclusões possíveis, se introduzirinos a consideração de elementos qualitativos, como os dos traços distintivos de

dois tipos de bens em presença: nomeadamente, se são subsumíveis a qualquer das três categorias acima enumeradas.

A economia moderna tem vulgarizado crescentemente a noção de que o mercado pode ser *desmaterializado* e que, por isso, não corresponde necessariamente a um ponto de encontro físico em que as partes devam estar presentes - talvez o crescimento explosivo das transacções na Intemet tenha contribuído mais do que tudo para evidenciar essa tendência para a desmaterialização -. Mais importante, um mercado pode formar-se espontaneamente e ser inteiramente efémero - Os taxistas que se juntam à saída de um recinto em que teve lugar um espectáculo único, oferecendo o serviço de transporte a todos os potenciais passageiros tanto como pode ser muito organizado e regulamentado, tendendo para a permanência e para a estabilidade institucional - o mercado financeiro, o mercado dos serviços de saúde -.

Alguns mercados aproximam-se mais, na sua forma de organização, do modelo que vimos sugerido pelas expressões *oferta e procura,* no sentido de que neles existem agentes que se agregam em dois lados mais ou menos compactos, e de que ocasionalmente a articulação entre os dois lados é facilitada pela presença de interinediários que recebem ordens de ambos os lados, as transmitem e procuram harmonizá-las - reduzindo, para cada um, os custos da busca de contraparte, de escolha de um ponto de encontro, de troca de informações, de garantias de seriedade -: mercados centralizados, pois, em tomo de um «ponto focal», de um pregoeiro que garante o funcionamento e o equilíbrio das transacções porque recolhe todos os sinais transmitidos pelos agentes e os redistribui e reorienta para os potenciais destinatários - como sucede não apenas nos leilões e nas lotas, mas também nas agências de emprego, nas agências imobiliárias, nos corretores de bolsa -. A esse propósito, fala-se também de um «equilibrio Walrasiano» - a referência é ao economista Léon Walras [1834-1910] -, equilíbrio que seria alcançado num mercado hipotético com um leiloeiro capaz de, sem «custos de busca» de oportunidades e de parceiros de troca, sem extemalidades ou quaisquer imperfeições de mercado, ajustar todas as licitações a um preço único.

Muitos mercados são inteiramente descentralizados e desprovidos de uma estruturação estável; mas - aparte a dificuldade que representa a sua subsunção a um modelo - isso não significa que eles se desviem do funcionamento básico do mais organizado dos mercados:

0 vendedor de castanhas à porta da estação de Metropolitano não sabe o que está a acontecer com outros vendedores de castanhas à porta da estação no outro extremo da linha; ninguém impõe a qualquer deles um preço único, nem eles têm qualquer interesse em concertarem a suas posições; e **no entanto, algo no comportamento destes vendedores sugere que houve uma licitação entre eles, na disputa de clientela; podem não se conhecer uns aos outros, mas qualquer deles sabe que, se subir demasiado os preços,** é **possível que a sua clientela opte, ou pela renúncia ao consumo dos bens que vende, ou pelo consumo no outro extremo da linha - sendo o custo de oportunidade que representa a despesa e o tempo gasto no transporte entre os dois pontos mais do que compensado pela diferença de preço -; opção que é especialmente**

fácil para aqueles que de todo o modo têm que fazer essa viagem, pois nesse caso o que há a ponderar como custo é apenas o adiamento da satisfação pelo tempo que dura a viagem entre os dois extremos da linha. E **assim poderemos esperar que o alinhamento de preços entre os vendedores nos dois extremos seja tanto maior quanto mais curta for a linha, ou quanto mais frequentada ela for, quanto menos custosa for para os compradores a escolha, e quanto mais numerosas forem as oportunidades de ganho ou de perda associadas à estratégia dos vendedores.**

Como e que um mercado desorganizado pode, afinal, comportar-se como se estivesse organizado? Pode, na medida em que seja um mercado concorrencial, na medida em que nele haja um número suficientemente elevado de compradores e de vendedores, que disponham de liberdade de participação nas trocas ou de saída delas, e que disponham de um grau razoável de racionalidade e de informação acerca daquilo que está a ser transaccionado.

4. b) **- i) A atomicidade**

Se o número de participantes, tanto no lado da oferta como no da procura, for suficientemente elevado, as decisões de cada um ver-se-ão diluídas no todo das interacções que ocorrem, e tornar-se-á difícil, se não impossível, que alguém consiga impor ao mercado as suas preferências, ou as suas avaliações relativamente ao que lhe é proposto nas trocas mesmo que esse alguém tome a decisão extrema de recusar participar nas trocas e de se excluir do mercado. Não existindo esse *poder de mercado*, todos os participantes se verão livres de constrangimentos na conduta

que resolverem adoptar, e todos poderão dar largas à sua capacidade de escolha racional dos padrões que tenham por maximizadores dos seus projectos individuais de satisfação; mais ainda, na medida em que cada um se habitue a essa situação de impotência relativa à fixação dos níveis de preços correntes, ser-lhe-á menos difícil estabelecer a sua própria ponderação de vantagens e custos imediatos, visto que poderá tomar o nível de preços como um *dado,* um valor fixo, ao menos dentro daquele prazo relativamente curto dentro do qual ocorrem as principais decisões *marginais* de reacção às solicitações do mercado.

Por outras palavras: quando se estuda o mecanismo da oferta e da procura e se pretende que ele seja uma representação realista do funcionamento do mercado, temos que pressupor que estamos a estudar agentes que contribuem colectivamente para a formação dos preços mas que não dispõem individualmente do poder de alterar os preços que se vão formando no mercado, pois de outro modo o automatismo equilibrador ficaria contingentemente dependente da abstenção desses agentes com poder de mercado: aqueles que têm que aceitar o resultado do jogo da oferta e da procura na formação dos preços, não dispondo do poder de se furtarem ao respectivo ascendente na conformação do horizonte da sua racionalidade, são designados de *«price takers»,* como vimos já.

Essa situação de «ausência de poder de mercado», de falta de capacidade de conformação unilateral dos preços, e característica de contextos de pulverização «atomística» dos centros de decisão no mercado. 0 *«price taker»* de um mercado com oferta atomística (o dos produtores de legumes, por exemplo) não tem que se esforçar por manipular os preços, coisa que ele sabe estar fora do alcance da sua decisão individual, pelo que mais avisado será conformar-se com o preço corrente e concentrar os seus esforços no controle dos custos, pois é em relação a estes que o seu poder subsistirá: se o ganho do vendedor depende da diferença entre preço e custo *médio* - preço e custo *por unidade* - a única liberdade de configuração e ampliação de ganhos ficará reservada à diminuição dos custos médios, por nada haver a fazer quanto aos preços.

E possível aferir o grau maior ou menor de atomicidade de um mercado considerando aquilo que sucederá a um vendedor no caso de ele tentar subir o preço dos seus produtos: se perder completamente a sua clientela, isso significará que, para ele, a procura revelou elasticidade infinita, uma perfeita sensibilidade às subidas de preços e uma perfeita agilidade

na correspondente reacção - o que indica que ele é um vendedor atomístico desprovido de poder de mercado. Se, pelo contrário, ele não perder completamente a clientela, isso indica que ele tem algum poder de mercado, defrontando-se com um grau intermédio de elasticidade que lhe faz perder vendas quando sobe os preços e aumentar vendas quando baixa os preços - até que, no grau máximo de poder de mercado e de falta de atomicidade, poderá verificar-se uma situação em que o vendedor se confronta com a total inelasticidade da procura, caso em que lhe é dado variar os preços, e mormente subi-los, sem que isso provoque qualquer alteração no volume de vendas.

Como melhor veremos adiante a propósito da «teoria dos mercados contestáveis», poderíamos até abandonar este requisito da atomicidade substituindo-o por uma espécie de «atomicidade potencial» com os mesmos efeitos de uma atomicidade efectiva, e que consistiria na simples possibilidade de entrada ou saída *instantâneas* de concorrentes no mercado em consequência de cada variação de preços: os benefícios que um vendedor poderia pensar em retirar da sua momentânea solidão no mercado, a ilusão de poder de mercado que lhe adviria do facto de não vislumbrar concorrentes, seriam instantaneamente anulados pela entrada de concorrentes, tanto mais maciça quanto maior fosse a variação de preços tentada naquele ilusório exercício de poder de mercado, naquela aparente ausência de atomicidade.

4. b) **- ii) A liberdade**

Se os vendedores puderem controlar o ingresso da concorrência no mercado, ou mesmo a sua saída, ou se puderem obter do poder político o benefício e a protecção que limita essa liberdade de participação nas trocas, facilmente alcançarão um poder de mercado que lhes permitirá condicionar decisiva e unilateralmente os termos das trocas e as avaliações em presença.

Um mercado não será competitivo se, apesar de os seus traços estruturais parecerem permiti-lo, uma solução de força o impedir. Um quadro jurídico que imponha aos agentes económicos, como condição de ingresso no mercado, algumas características de idoneidade, de eficiência ou de dimensão que so o proprio mercado pode eficientemente reve-

lar e atestar, é quase invariavelmente uma barreira artificial que faz perder a todos - e em especial aos compradores ou utentes - a maior parte das vantagens do mercado competitivo, desfazendo o equilíbrio das trocas a favor daqueles que são resguardados da competição.

Suponha-se que o Governo decidia impor um alvará aos vendedores de castanhas, ou lhes exigia certidões de qualidade dos produtos por eles vendidos, ou exigia que eles dispusessem de um local de venda fixo ou meios de venda particularmente sofisticados - o que, implicando um investimento pesado para entrarem na concorrência, se tomaria um obstáculo, quer à **entrada, quer à saída, pois esta implicaria a perda daquele investimento** : **os únicos resultados mais imediatos e plausíveis seriam, ou a subida dos preços, ou, no caso de o Governo rematar o seu apetite intervencionista com uma fixação administrativa de preços, a perda de qualidade do produto.** Pois **o que impediria o vendedor de castanhas de começar a desdenhar - ou mesmo a maltratar - a sua clientela, sentindo que a barreira de protecção anti-concorrencial tomava cada vez mais remota a hipótese de ele ser excluído do mercado com base em critérios de eficiência concorrencial** começando, **no caso vertente, pelo tão simples e óbvio critério do agrado da** clientela -?

4. *b)* - **iii) A fluidez**

Se existir, da parte dos participantes nas trocas, a consciência de que se trata efectivamente de um só mercado - ou seja, de que o objecto das trocas é uniforrne, representando um só tipo de produto ou de factor de produção -, será possível a cada um proceder a uma avaliação mais rigorosa e objectiva dos interesses em presença: do custo, da utilidade, da ponderação entre estes valores.

Sob um certo ponto de vista, trata-se de assegurar a transparência das motivações dos agentes, o seu acesso a valores reais com um mínimo de distorções, de erros, de motivos de desconfiança ou de perdas de informação; sob outro prisma, trata-se de maximizar a eficiência do conhecimento disponível ao agente, equilibrando o custo marginal da obtenção de informação mais perfeita com os ganhos marginais que poderiam advir desse acréscimo de informação.

Dito de outra forma ainda, a exigência de que não existam constrangimentos no desenvolvimento dos planos individuais de realização

económica dentro do livre jogo do mercado é agora completada pela exigência de que não existam erros na formação desses planos de realização ou na avaliação dos meios que, para a consumação daqueles planos, são fornecidos pelo próprio mercado.

0 vendedor de castanhas que consegue induzir em erro os seus clientes, por exemplo convencendo-os de que os produtos que vende têm ropriedades milagrosas, ou sugerindo que os produtos oferecidos pela p

concorrência são nocivos para a saúde - ou são espanhóis... -, ou que os preços das castanhas devem seguir as subidas de preços de outros produtos - o preço do petróleo, por exemplo -, está a impedir que haja um desfecho eficiente e equilibrado das trocas de utilidades no mercado.

Paira que um mercado veja funcionar no seu seio, sem entraves, o mecanismo dos preços com todas as suas consequências maximizadoras e equilibradoras, deve pressupor-se que nele existe pelo menos uma

predominância de informação e de racionalidade, que permite discernir o que é igual e o que é diverso nos produtos *para lá das meras aparências,* facultando àquele que opta uma base para a adopção de critérios racionais - mormente a separação de mercados entre produtos objectivamente diferentes, mesmo quando sejam apresentados como similares, e a comparação de preços entre bens objectivamente iguais, permitindo escolher o mais barato, mesmo contra um esforço publicitário que, incidindo sobre alegadas diferenciações *«qualitativas»,* tenta desviar a atenção do consumidor em relação aos preços, por forma a que ele não escolha em função deles - já que, ao fazê-lo, poderia dar origem a uma «guerra de preços» entre vendedores, com prejuízos disseminados por todo o lado da oferta. É essa combinação de informação com racionalidade que genericamente se designa como *«fluidez».*

4. b) - iv) 0 **nível concorrencial**

A existência de um maior ou menor grau de atomicidade, de liberdade e de fluidez determinará que um mercado seja mais ou menos competitivo. Num extremo, encontraremos situações próximas do paradigma *da concorrência perfeita,* caso em que ninguém disporá de poder de mercado - no sentido já referido de que todos, vendedores e compradores, encararão os preços correntes como um *dado,* um valor fixo, para cuja

formação e evolução só podem contribuir colectivamente; todos agirão *como receptores passivos* dos preços, como *«price takers»* -.

Muitos mercados agrícolas aproximam-se desse paradigma da concorrência perfeita, integrando milhares ou milhões de compradores e de vendedores, reportando-se a uma actividade onde não existem muito óbvias barreiras económicas à entrada ou saída, já que há ainda sectores agrícolas em que a sofisticação tecnológica e a intensidade de emprego de capitais não são muito pronunciadas, e transaccionando bens cujas características - cuja uniformidade, em especial - podem ser conhecidas sem um custo desproporcionado. 0 consumidor medianamente atento saberá perceber que nem todas as diferenças qualitativas que lhe possam ser sugeridas pelos vendedores de produtos agrícolas (a sugestão de que a uva portuguesa é melhor do que a uva chilena, de que as amêndoas de uma região são mais saborosas do que as de outra, de que as maçãs apresentadas numa embalagem são melhores do que as vendidas a granel) serão reais, ou relevantes, ou suficientemente fortes para justificarem uma escolha baseada noutros critérios que não o dos preços.

Noutro extremo, temos situações em que o *poder de mercado se* manifesta através da formação de preços, não pela acção combinada das forças em concorrência, mas pela vontade de um único agente ou de um grupo restrito de agentes, para os quais os preços correntes deixam de constituir um dado para passarem a ser uma *variável,* que eles podem manipular dentro de certos limites - passando, pois, à categoria de *«price makers»* -. Embora, pelas razões que veremos, ninguém disponha de um poder absoluto ou irrestrito no mercado, mesmo um poder simples e confinado já basta para que o funcionamento desse mercado conduza a desfechos diferentes daqueles que seriam proporcionados pelo equilíbrio concorrencial.

Nalguns casos, a situação é *de monopólio* ou de *monopsónio, conforme* haja apenas um vendedor ou um único comprador; noutros casos, a situação é *de oligopólio* ou de *oligopsónio,* se houver um número tão restrito de vendedores ou de compradores que não se possa considerar que existe atomicidade; noutros casos ainda, a concorrência do mercado procura deliberadamente sacrificar a fluidez, apostando cada vendedor na diferenciação dos seus produtos e na segmentação do mercado em pequenos «nichos de exclusividade», por forma a ser alcançado, dentro do âmbito limitado da fidelização da clientela, algum poder de mercado e

algum ascendente dos vendedores sobre os consumidores - casos em que se dirá ocorrer a situação peculiar da *concorrência monopolistica,* uma forma de concorrência na qual todos vendem produtos similares, procurando conquistar clientela através da diferenciação ostensiva desses produtos.

À data em que se escreve estas linhas, as comunicações telefónicas locais através de rede fixa ainda são objecto de um monopólio estadualmente protegido, cujo fim se anuncia ao mesmo tempo que se constituem monopólios absolutamente idênticos, como o da distribuição de sinal televisivo por cabo; os bancos, as companhias seguradoras, as companhias aéreas, as redes de telemóveis, apresentam-se no mercado como oligopolistas, sendo que, se por vezes tiram partido dessa circunstância para reduzirem o nível de concorrência no mercado, outras vezes intensificam elas proprías, de modo drástico, esse nível de competição; os restaurantes, os perfumes, os automóveis surgem no mercado envoltos nas características de uma concorrência monopolística, que aposta tudo na diferenciação - mesmo quando ela não existe - como forma de evitar que a fluidez devolva o poder aos consumidores, e a essa devolução se siga uma «guerra de preços» que os vendedores, na sua atomicidade, seriam impotentes para contrariar.

Quando nos aproximamos do paradigma da concorrência perfeita, começamos efectivamente a constatar que nessa situação todo o comportamento gravita em tomo da relação quantidade-preço, a constatar que vende quem apresenta a melhor relação, e que todos os vendedores que ficam aquém dos valores extremos desse binómio correm o risco de ficarem excluídos das livres preferências dos consumidores, e portanto das transacções, do mercado. Todos sabem que, por definição, na concorrência perfeita o objecto das negociações e das transacções e sempre o mesmo, é indiferenciado, pelo que o vendedor que vence na competição não é aquele que apresenta o melhor produto - dado não haver, por definição, produtos melhores ou piores -, mas aquele que faz o melhor preço; ou seja, aquele que, naquelas condições, condições em que não há lugar a escolhas qualitativas, mais favorece o consumidor.

Se recordarmos que todo o processo económico deve conduzir à satisfação de necessidades e que o consumidor é aquele que experimenta essas necessidades e se esforça por satisfazê-las, compreende-se o favor com que os economistas sempre encararam este paradigma da concorrência perfeita que parece assegurar, com espontaneidade - e por isso,

com o custo mínimo -, a satisfação máxima do consumidor. Note-se, contudo, que se trata da satisfação tal como ela pode ser apreciada em termos puramente *quantitativos*, razão pela qual há sempre lugar à alegação de que o consumidor retira um suplemento de satisfação da existência de variedade qualitativa, da possibilidade de escolha em ambientes de diversificação, argumento que favorece a alternativa da *concorrência monopolística.*

Como o paradigma do mercado concorrencial - aquele que se aproxima da concorrência perfeita - é, além do que dissemos, o mais fácil de analisar, começaremos por pressupô-lo na referência aos mecanismos essenciais do funcionamento do mercado, e só mais tarde nos preocuparemos com as situações que representam afastamentos deste ponto de partida.

4. **c) Factores da oferta num mercado concorrencial**

Tal como o problema da escassez tem sido considerado o problema central da economia, também o mecanismo da oferta e da procura é considerado o instrumento analítico básico da ciência económica, especialmente pelo que ele permite em termos de previsão de efeitos nos preços e nas quantidades transaccionadas de algumas modificações de circunstâncias de mercado, e em termos de explicação do modo através do qual os «votos monetários» dos indivíduos contribuem para a tomada das decisões gerais de toda a economia.

A oferta designa a posição dos vendedores no mercado - tanto a dos que vendem produtos como a daqueles que disponibilizam os factores produtivos no respectivo mercado -, sendo a quantidade oferecida função do conjunto de produtos (bens e serviços) de que os vendedores dispõem e são capazes de vender, dado um nível de preços.

Mas, como veremos de seguida, não é só do preço que depende a atitude da oferta, existindo ainda muitas outras determinantes do nível e da variação da oferta, como por exemplo:

- a dimensão do sector, na medida em que a entrada e saída de produtores faz variar a oferta a qualquer nível de preços;

- o progresso tecnológico;

- o custo dos factores de produção;

- o preço de bens relacionados na produção com o bem ou serviço oferecido - em termos de se poder comparar a decisão de produzir aquele bem ou serviço com a produtividade e rentabilidade de produções alternativas;

- a organização do mercado;

- os choques exógenos aleatórios, como conflitos violentos, doenças ou cataclismos naturais;

- as finalidades do produtor, na medida em que nem sempre elas consistirão na maximizaçao do lucro;

- as expectativas dos produtores-vendedores quanto à evolução do mercado e dos preços.

Vejamos agora com mais detalhe alguns desses factores determinantes da oferta.

4. c) - i) Preços

Em princípio, quanto mais elevados são os preços, maior é a oferta, e quanto mais baixos, menor a oferta; isto, que estatisticamente se designa como uma *correlação directa* entre preços e quantidades oferecidas, corresponde ao conceito económico de «Lei da Oferta», uma tendência, *ceteris paribus,* da oferta para acompanhar, no mesmo sentido, as variações dos preços.

É que produzir ou obter um bem para o oferecer no mercado envolve custos - e por isso, quanto mais elevados são os preços, maior é a possibilidade de esses custos serem cobertos pelo total da receita obtida com as vendas, e de se obter até um remanescente de rendimento que premeia o esforço do vendedor. E quanto mais baixos os preços, menor é essa possibilidade, a qual pode de resto eclipsar-se totalmente se porventura o nível de preços não permitir sequer cobrir os custos, caso em que o vendedor deverá retirar-se do mercado, anulando a sua participação no total da oferta. Dito de outro modo, mesmo um preço baixo será compensador para o produtor se a quantidade produzida for escassa, mas só um preço elevado recobrirá a elevação de custos marginais inerente a uma produção mais volumosa.

0 aumento da oferta tende a fazer-se, no curto prazo, a custos crescentes, com perdas marginais de eficiência que têm a ver com o facto de

a intensificação do emprego de recursos produtivos esbarrar com diferentes susceptibilidades de expansão, dado que alguns factores estão, pelas suas próprias características, absolutamente limitados na sua resposta imediata às variações de solicitações do mercado.

Dir-se-á ainda que a escala da oferta (ou *curva* da oferta, entendendo-se por *curva* toda a linha num gráfico, independentemente da sua forma específica) parte de um «ponto inicial», ou seja, do ponto em que, estando o preço de mercado *abaixo* do custo de produção da primeira dose de um bem ou serviço, nada se produz. Aquele que é já vendedor e veja o preço de mercado aproximar-se desse ponto inicial deverá ponderar seriamente uma decisão de abandonar o mercado.

Aspecto decisivo é que em caso algum é racional produzir um bem cujo preço seja inferior ao seu custo marginal, pelo que qualquer subida do preço em relação ao nível do custo marginal incentiva racionalmente a produzir mais; e, por seu lado, produzir mais, se envolve custos marginais crescentes, só se justificará se essa subida de custos for mesmo assim coberta por uma subida proporcional, ou mais que proporcional, dos preços.

A curva da oferta representa, pois, o conjunto de pontos mínimos de disposição de vender - o preço minimo a que alguém julgará compensador produzir e vender mais uma unidade de um bem ou serviço.

4. c) - ii) Custo dos factores

Se a produção é o fruto de uma combinação de factores, os custos da produção hão-de consistir essencialmente na remuneração que esses factores reclamam pela sua participação no processo produtivo. Se porventura essa remuneração varia, natural é que isso se repercuta no nível de produção, e portanto de oferta, gerando-se uma *correlação inversa,* que essencialmente consiste no facto de, *ceteris paribus,* o aumento dos custos tender a reduzir os incentivos à produção e a diminuir a oferta, e de a diminuição dos custos tender ao aumento da oferta.

Note-se que a expressão «factores» designa aqui o conjunto total *dos «inputs»* da produção, incluindo nestes as próprias matérias-primas
- visto que a variação do custo destas tem precisamente o mesmo efeito na escala da oferta que aquele que decorre das variações de custos dos

demais factores. Um aumento de preço das matérias-primas - por exemplo, o choque de um declínio nas pescas sobre a indústria de conservas - predisporá os vendedores a venderem menos quantidade de produtos a cada um dos níveis de preços possíveis, suscitando por sua vez uma outra reacção da parte dos compradores, da amplitude da qual dependerá o novo binómio «preço - quantidade» que definirá o equilíbrio de mercado.

***4. c)* - iii) Rendibilidade de produções alternativas**

A iniciativa de produzir e oferecer bens no mercado há-de resultar de uma decisão livre, a qual é precedida de uma ponderação de opções: aquele que se propõe empreender um processo produtivo e dispõe dos meios necessários a vários tipos de produção optará pelo que seja mais susceptível de lhe proporcionar um lucro, ou seja, o maior rendimento residual que subsista depois da remuneração dos factores - o que equivale a dizer, o maior rendimento total, o menor custo total, ou a coincidência de ambos.

Se porventura subsistir durante o processo produtivo uma flexibilidade de afectação de recursos que permita ao empresário deslocar-se agilmente para a produção que em cada momento seja a mais rentável ou seja, se for grande a mobilidade dos factores - a oferta de um bem restringir-se-á drasticamente se aumentar a rendibilidade, a susceptibilidade de lucro, de outras produções às quais possam ser afectados, sem grande perda de eficiência, os factores já disponíveis; e expandir-se-á se essas produções alternativas conhecerem quebras de rendibilidade, tornando-se, pois, menos atraentes - duas reacções que não passam, afinal, de ilustrações da noção de custo de oportunidade.

Por outro lado, não podemos perder de vista que existem bens sucedâneos na produção, ou seja, bens que disputam entre eles recursos produtivos - verificando-se que produzir mais de um implica produzir menos de outro, sendo pois que o aumento da oferta de um bem implica a diminuição da oferta dos seus sucedâneos.

Uma fábrica que, com os seus recursos limitados, esteja apta a produzir tanto pregos como parafusos produzirá, em laboração plena, tanto menos

pregos quanto mais parafusos produzir, e vice-versa; quanto mais uvas um vinhateiro vender para consumo como frutos, menos vinho produzirá, e quanto mais vinho produzir menos «uvas de mesa» restarão para venda.

Por outro lado, há bens complementares na produção, bens que não

deixam de ser produzidos quando outros também o são, caso em que, aumentando a oferta de um bem, porque por exemplo aumentou o respectivo preço, se seguirá o incremento da oferta do outro.

Por exemplo, quanto maior for a produção de carne de bovino mais abundante será a matéria-prima disponível para a indústria de curtumes, quanto mais abundante for a serração de tábuas de madeira maior será a oferta de aglomerados e de aparas de madeira, e de serradura.

4. c) **- iv) Técnologia**

Sob um certo prisma, a tecnologia influi no nível da oferta exclusivamente por via dos custos de produção, já que os progressos da tecnologia tendem a reduzi-los - como é tão eloquente ilustrado pela incidência do progresso tecnológico na queda dos preços dos computadores pessoais (ou na constante melhoria da relação «qualidade - preço» nos computadores de gama média).

Na realidade, os «saltos qualitativos» que a evolução tecnológica permite vão para lá das simples incidências nos custos, e prendem-se também com as possibilidades de geração de novos mercados e de novos hábitos de consumo - criando novos patamares qualitativos a partir dos quais os produtores e os consumidores passam a equacionar os seus níveis de realização e de satisfação económicas.

Por outras palavras, a escala da oferta representa o conjunto de respostas dos vendedores a cada um dos possíveis preços de mercado, simbolizando afinal a disposição de vender que, como se compreenderá, háde começar por estar condicionada pelo custo de produção dos bens, naquele preciso estádio de evolução tecnológica. Mesmo o produtor que se esforça exclusivamente por minimizar os seus custos médios tem interesse em identificar, através do conhecimento tecnológico, os factores menos custosos e mais eficientes, pois é deles que depende essa minimização de custos.

Mas o vendedor atento à totalidade das virtualidades do progresso tecnológico não deixará de explorar também a capacidade de condicionamento das necessidades dos consumidores, induzindo-os a procurarem uma melhoria *qualitativa* no seu grau de satisfação, que se prende com a multiplicação de necessidades secundárias (ou civilizacionais) e com o seu lento trânsito para o estatuto de necessidades primárias (ou vitais): significando isso que, para todos nós, o progresso económico é uma coisa positiva porque em última análise nos permite *viver melhor,* e não apenas *sobreviver,* porque nos permite encarar uma certa *qualidade de vida* como um limiar mínimo aceitável de sobrevivência dentro de um contexto social e civilizacional determinado - mesmo que o preço a pagar seja a absoluta dependência de meios tecnologicamente sofisticados (ocorre-nos imediatamente o exemplo dos cuidados de saúde).

4. c) **- v) Dimensão do produtor**

0 nível da oferta dependerá em muitas situações da dimensão do produtor - aquela que ele tenha efectivamente, e aquela que lhe seja possível atingir dentro dos limites de um determinado mercado (dado, por exemplo, o número de vendedores concorrentes que compõem ou podem compor o lado da oferta) -.

Em muitos casos, ultrapassada uma certa dimensão mínima, o produtor pode começar a experimentar um abaixamento dos custos unitários dos seus produtos, tomando-se desse modo tanto mais eficiente quanto maior for a escala da sua produção: dir-se-á nesses casos que a dimensão do mercado, especificamente a susceptibilidade de saturação do mercado com um só produto, é o único limite aparente ao crescimento do produtor - embora haja outros limites, como o da perda de eficiência que possa ocorrer em resultado desse crescimento -.

Mas também há muitos casos em que o incremento da dimensão do produtor não só não é possível, dada a limitação absoluta do mercado, como pode inclusivamente redundar em diminuições da oferta - por envolver custos marginais crescentes, por exemplo.

***4. c)* - vi) Objectivos do produtor**

Uma subida de preços pode não induzir imediatamente um aumento de oferta, se porventura o produtor pauta, normal ou episodicamente, a sua conduta por outros objectivos que não o da imediata maximização de lucros, nomeadamente por considerações estratégicas como as seguintes:

- o produtor pode estar à espera de que os seus concorrentes acompanhem a subida de preços para, resistindo a ela, alargar o seu «nicho» de clientela à custa daqueles;

- pode preferir não aumentar a oferta para não ficar refém da sua capacidade de resposta, já que revelar a total amplitude dessa capacidade limitaria o futuro recurso a uma restrição unilateral da oferta, destinada por exemplo a travar uma queda de preços; pode estar no limite da escala de eficiência, preferindo não arriscar um aumento de produção que viesse a traduzir-se num agravamento progressivo dos custos.

4. c) - vii) Expectativas

0 nível actual da oferta pode depender de simples expectativas quanto à próxima evolução do mercado: aquele que prevê uma queda de preços tentará vender imediatamente o seu *stock* de produtos, muitas vezes desencadeando, com essa atitude, a própria queda de preços de que aparentemente fugia; aquele que prevê uma subida de preços procurará açambarcar os produtos, restringindo a oferta até que os preços subam efectivamente, atitude especulativa que, por sua vez, tenderá a provocar por si mesma a subida prevista.

Designa-se às vezes por *«efeito de Édipo»* esta capacidade que têm as previsões para desencadearem, por elas próprias, os efeitos previstos. A antecipação das condições da oferta por meio de simples previsões é uma de várias situaçoes que deixam transparecer o muito que há de convencional, de psicologicamente representado, na actividade económica: a racionalidade, o cálculo de benefícios e de custos de oportunidade, espraia-se no *tempo, desliza* temporalmente sem fronteiras muito definidas, e faz com que muitas vezes se actue no presente com olhos postos no futuro, se aja e reaja em função de situações meramente conjecturadas, *tornando-as reais*.

4. d) Factores da procura num mercado concorrencial

A quantidade procurada dos bens e serviços há-de resultar de uma *disposição* para suportar os custos da aquisição e de uma deteirininada *capacidade* económica para arcar com essa aquisição. *A procura é,* pois, a quantidade de produtos que as famílias e as empresas *decidem* comprar, dada a relação entre as suas limitações orçamentais e o nível dos preços daqueles produtos. Fala-se por vezes da «função da procura» e da «função da oferta»: as «funções» da oferta e da procura são equações que evidenciam a relação matemática entre a quantidade procurada e oferecida e as

várias determinantes da procura e da oferta; especificamente, essa relação matemática é uma regressão estatística, conduzindo a análises *econométricas* dos dois fenômenos de mercado.

A procura define-se em termos de uma capacidade e disposição *efectivas* de pagar, não se confundindo com aqueles desejos mais remotos dos consumidores, que eles se representam como valiosos mas para os quais não dispõem de meios de aquisição, ou, dispondo deles, não se convencem a despendê-los: o facto de muita gente sonhar com a possibilidade de vir um dia a ser proprietária de um palácio não faz só por si com que a procura de palácios se intensifique.

Além dos preços, outros factores podem influenciar o nível da procura, como veremos, destacando-se entre eles:

- mudanças no rendimento médio dos consumidores, com efeitos *de elasticidade-rendimento* que levam à quebra da procura de *bens inferiores* quando o rendimento do consumidor sobe;

- mudanças nas preferências ou gostos dos consumidores, seja ou não por influência de uma campanha publicitária promovida pelos próprios produtores;

- o nível dos preços de produtos relacionados com os produtos em causa;

- a dimensão da população de consumidores;

- condições especiais de exacerbação de necessidades, como variações climatéricas, ou perturbações nas condições de saúde e de segurança, por exemplo;

- as expectativas;

- o quadro distributivo e redistributivo de rendimentos, ou seja, o poder de compra que efectivamente chega às mãos dos consumidores.

***4. d)* - 1) Os preços**

Visto que o *custo* de aquisição é o principal factor de escassez relativa dos bens, do ponto de vista daqueles que querem adquiri-los, normalmente há-de procurar-se maior quantidade quanto menor for o preço, e menor quantidade quanto mais elevado o preço for; dada a limitação orçamental com que se debate cada consumidor, quanto menor o preço unitário maior o número de unidades que podem ser adquiridas pelo mesmo valor total.

isto, que em termos estatísticos se qualifica como uma *correlação inversa* entre preços e quantidades procuradas, é designado pela Economia como a «Lei da Procura» (ou «lei da procura decrescente»), nos termos da qual'a procura tende, *ceteris paribus,* a diminuir quando ocorre uma subida de preços, e tende a aumentar por ocasião de uma queda dos preços.

Este princípio geral não é isento de excepções, como aquela que ocorre sempre que os consumidores são levados a associar a qualidade dos produtos ao respectivo preço, ou aquela outra em que a motivação principal do consumo é a da ostentação do exclusivo proporcionado pelo poder de compra - casos em que ocorrerá uma *correlação directa* entre a variação dos preços e a variação da procura. Mas, em confirmação do princípio básico, qualquer de nós pode imaginar que compraria mais livros se o preço destes fosse mais baixo, que faria mais telefonemas, ou telefonemas mais longos, se as tarifas descessem; qualquer de nós sabe que uma subida das taxas de juro diminui o recurso ao crédito para habitação, e que o preço elevado das viagens torna os locais muito longínquos relativamente pouco procurados como destinos de férias.

Note-se que a escala da procura representa o panorama das escolhas possíveis para cada nível de preços dentro de um período de tempo delimitado: incluir na representação da curva da procura dados respeitantes a diferentes períodos é abusar do pressuposto *ceteris paribus* - que realisticamente não pode manter-se por longos períodos de tempo -, a menos que, em vez de uma escala da procura, se queira determinar a evolução cronológica dos níveis da procura efectiva de um produto, o que é coisa inteiramente distinta, pois esta representação diacrónica não nos dá qualquer indicação da amplitude e tendência da disposição de comprar em função do preço, indicação que a curva da procura visa fornecer sinteticamente.

Refira-se ainda que uma das imperfeições mais graves e mais correntes nos sucedâneos planificadores ao mecanismo do mercado é o de pressuporem que é possível determinar *uma única quantidade procurada,* uma única solicitação que a resposta providencial poderia satisfazer. Bem pelo contrário, o mercado livre demonstra que não há uma única quantidade procurada, mas tantas quantos os preços possíveis, pelo que tudo depende do preço que prevaleça, e da inter

acção que se gere entre esse preço e a reacção dos potenciais compradores. Um Estado planificador não pode contar tão-pouco com uma *capacidade produtiva que* possa reduzir-se a uma quantidade fixa, única, já que o nível de produção e de rendimento há-de depender essencialmente dos incentivos com que a oferta se depare, e em especial dependerá da sinalização dos preços, havendo tantos níveis de oferta quantos os preços possíveis.

Aproveitemos para sublinhar aqui uma das vinte ideias a reter depois do exame final: Os preços sinalizam e incentivam os agentes num mercado.

4. d) **- ii) 0 rendimento disponível**

Dissemos ja que não basta a disposição de adquirir bens ou serviços, sendo necessário ainda, para que haja efectivamente procura, que exista a~capacidade para suportar o pagamento dos preços respectivos: quem não sonhou já em adquirir alguma coisa que está para além das suas posses? Assim, a procura individual dependerá do nível de rendimento de que cada um disponha, e poderá oscilar em função das próprias variações desse rendimento: um dos aliciantes de se ser mais rico consiste precisamente nessa possibilidade de se alterar os padrões de consumo, passando a satisfazer as mesmas necessidades através do emprego de maior número de produtos, ou através do recurso a bens e serviços que reputemos mais sofisticados, mais capazes de nos aproximarem de fonna rápida e equilibrada de patamares mais elevados de satisfação.

0 problema primordial de qualquer consumidor é, pois, relativo ao destino a dar ao rendimento de que possa dispor - essencialmente o rendimento líquido de impostos ou de outras despesas *obrigatórias* - na afectação entre finalidades alternativas que lhe é possibilitada pelos meios de que o rendimento se compõe.

Existe nonnalmente uma *correlação directa* entre oscilações de rendimento e variações de quantidades consumidas - e porque assim é, designa-se por *bens normais* aqueles cujo consumo aumenta com os aumentos do rendimento disponível dos consumidores. Contrapoem-selhes os *bens inferiores,* aqueles cujo consumo tende a evidenciar uma *correlação inversa* com as variações do rendimento, tendendo portanto a diminuir quando o rendimento aumenta, e a aumentar quando o rendimento diminui.

Podemos dar como exemplo de *bem normal* a **carne, já que a carne tende** a **ocupar um lugar de crescente importância na dieta do consumidor à medida que ele enriquece, e a perder essa importância se ele empobrece, sendo também que o consumo de carne se aproxima de uma proporcionalidade directa com o nível de riqueza dos diversos países, sendo manifestamente superior o seu consumo nos países mais ricos; o mesmo poderíamos dizer da energia eléctrica, ou dos livros.** E **daremos como exemplos de** *bens inferiores* o perfume **barato, o vinho corrente, alguns tipos de transportes públicos.**

4. *d)* - iii) A existência de bens sucedâneos e complementares

A procura de um bem pode muitas vezes não depender do respectivo preço, ou das condições em que é apresentado no mercado - mas sim das condições e preços de outros bens, que por alguma razão os consumidores associam àquele.

Se a baixa do preço de um bem determina habitualmente a quebra da procura de outros bens, ou se o aumento do preço de um é habitualmente acompanhado do aumento do volume de venda dos demais, dir-seà de todos eles que são *sucedâneos* uns dos outros. Os bens sucedâneos disputam entre eles a preferência do consumidor, pelo que a primazia concedida a um se faz sempre em detrimento do consumo dos outros. Compreende-se assim que essa disputa entre bens sucedâneos assente na ponderação relativa dos seus preços: aquele que se apresentar no mercado com o preço relativo mais favorável ao consumidor de certo modo empurra para fora do mercado os seus sucedâneos.

Como exemplos de bens sucedâneos poderemos indicar o óleo alimentar e o azeite, a manteiga e a margarina, e crescentemente a rede fixa e a **rede móvel das comunicações telefónicas.**

Uma situação oposta a esta é a dos bens *Complementares,* caso em que a procura de um bem revelará uma *correlação directa* com a procura de outros bens: a tendência geral será a de que a procura de *«software»* aumente se baixarem os preços dos computadores, e de que a procura de gasolina baixe se aumentar o preço dos automóveis. Os bens complementares são aqueles que habitualmente são utilizados conjuntamente, dependendo a utilização de cada um da disponibilidade dos outros no mercado. Assim sendo, o agravamento da escassez de um deles compromete a utilização dos demais, e por isso determina a quebra da procura destes, visto que a

utilidade destes decai abruptamente se o consumidor lhes não atribui qualquer finalidade autónoma.

Por exemplo, de que vale um excelente *«software»* se **o preço dos computadores se agravou tanto que se tomou proibitivo adquirir um computador? E de que vale ter um computador se é *o* *«software»* indispensável ao seu funcionamento que atingiu Preços proibitivos? Não será de esperar uma queda das vendas de automóveis se o preço dos combustíveis aumentar muito Pronunciadamente? E não é igualmente previsível que um agravamento do preço dos automóveis acabe por reflectir-se numa quebra da procura dos combustíveis?**

4. *d)* - iv) Os gostos

A motivação real e profunda do consumidor escapa, nas suas conotações «qualitativas», à análise económica, devendo esta cingir-se ao plano das preferências efectivamente reveladas e abster-se de emitir juízos de valor que de algum modo tentem desvalorizar ou distorcer as razões subjectivas que em última instância determinam a conduta do sujeito económico.

E certo que as quantidades procuradas hão-de tender a diminuir quando os preços sobem, a aumentar quando os preços descem ou quando são os preços dos sucedâneos que sobem - mas nada disso impede que individualmente se encontrem excepções a essa tend ncia, e é

essas excepções podem ser sempre atribuídas à interferência dos gostos. Podemos estranhar, podemos ter dificuldade em explicar, a atitude daquele que só começa a consumir um bem quando o respectivo preço começa a subir, e consome tanto mais quanto mais o preço continua a subir

- mas não podemos deixar de reconhecer que, sendo essa motivação efectiva, ela não deve ser ignorada e merece ser explicada, ao menos para remetê-la para a categoria geral do *ascendente do gosto,* o factor de subjectividade que é indissociável das preferências livremente manifestadas.

Como indicámos já, o consumidor pode ser um daqueles - e são muitos - que toma o preço por um indicador de qualidade, ou pode ainda ser daqueles que tira satisfação da exclusividade, ou do alarde de privilégio, associados ao consumo de bens a preços inacessíveis para a grande massa dos consumidores.

Esta última motivação será decerto censurável do ponto de vista ético - mas ela não é, por isso, menos efectiva na determinação da conduta do consumidor, não podendo ser excluída como explicação causal do seu comportamento.

Não esqueçamos, a finalidade da actividade económica é, em última análise, a satisfação do consumidor, e esta aferir-se-á soberanamente pelo destinatário, no plano das suas gratificações psicológicas. Seria, pois, um erro grosseiro subestimar-se o ascendente dos gostos na aferição final do êxito do processo económico, começando pelo ascendente que eles têm no condicionamento da procura de produtos no mercado. Não é decerto missão da Economia destronar o consumidor da sua posição soberana, pondo em causa, ou procurando substituir e desvirtuar, as motivações e impulsos que emergem livremente da sua vontade de realização, da experiência directa das suas necessidades.

***4. d)* - v) 0 efeito da publicidade**

Dizermos que é ao consumidor que cabe a aferição do sucesso do processo produtivo, e que o consumidor é soberano na amplitude - no arbítrio - com que pode fazer depender as suas escolhas dos mais diversos elementos da sua subjectividade, não significa afirmarmos que essa esfera de subjectividade é imune a influências externas, que ela não se deixa sobredeterminar pelo poder de sugestão associado à informaçIão que acompanha os produtos oferecidos no mercado.

Ora esse «efeito de domínio» existe e condiciona profundamente as preferências dos consumidores, substituindo-se regularmente ao esforço

de infon-riação e de discriminação dos produtos, de exame das altemativas de consumo, de escolha racional em função de uma relação «utilidade-custo», a ponto de os fazer perder de vista o carácter decisivo dos preços.

Como veremos adiante, não é irracional da parte dos consumidores remeterem-se a uma posição de relativa subordinação às informaçoes e sugestões transmitidas pela publicidade, se essa subordinação lhes poupa Os custos de aquisição de uma infortriação que, sendo mais perfeita, seja desproporcionadamente onerosa; e é essa racionalidade de uma «informação imperfeita» que em

larga medida justifica o sucesso da concorrência monopolística, a que igualmente voltaremos a aludir.

***4. d)* - vi) As expectativas**

0 nível da procura dependerá muito frequentemente das expectativas do consumidor quanto à evolução, seja dos preços, seja do seu próprio rendimento disponível.

Se levarmos em conta que a *poupança é* a conversão de *rendimento* presente em *consumo* futuro, aquele que julga que o seu rendimento decairá no futuro começa desde já a restringir o consumo, com a convicÇão de que a Poupança presente permitirá amortecer o impacto desse declínio futuro, enquanto que aquele que se convence da iminência de um aumento de rendimento perderá o incentivo a poupar e poderá mesmo antecipar o nível de consumo que so essa melhoria de rendimento permitirá sustentar futuramente.

Aquele que julga que os preços subirão antecipará o consumo fugindo do custo adicional que essa subida representará no seu consumo -, se porventura os bens são annazenáveis e a subida de preços prevista não é tão longinqua que acabe por não interferir nos custos de oportunidade de adiamento do consumo; e aquele que julga que os preços descerão adiará o consumo, esperando conse uir futuramente baixar os custos

9 inerentes aos seus níveis de consumo (por essa mesma razão ha quem sustente que a procura de computadores está sempre aquém do seu nível Potencial, dada a expectativa de persistente queda de preços, de constante melhoria da relação «qualidade-preço»).

4. **e) Totais de oferta e procura**

Se abstrairmos momentaneamente dos múltiplos factores que podem influir no nível da procura e nos concentrarmos apenas no factor preço, descobriremos, como foi já referido, que tende a formar-se uma correlação inversa entre a variação dos preços e a variação da procura.

Essa correlação, como já sugerimos, pode ser representada por uma *escala da procura* - uma tabela que indicasse, para cada um dos possíveis níveis de preços, o nível de procura com que os consumidores corresponderiam, ou o seu equivalente gráfico, uma *curva da procura que* idealmente ligasse num contínuo todos os pares «preços - quantidades procuradas» (as quantidades máximas que as pessoas estão dispostas a adquirir, ou adquirem, a diversos níveis de preços, ou, numa linguagem mais técnica, o valor marginal de um produto quando estão disponíveis diversas quantidades desse produto); e de várias formas essa correlação demonstrará que, *ceteris paribus,* as quantidades procuradas serão tanto maiores quanto menores forem os preços, e que uma subida dos preços será acompanhada de uma retracção da procura.

Acontece que, mesmo a este nível de abstracção, não podemos deixar de reconhecer que, salvo casos especiais, a procura num mercado não costuma restringir-se ao Comportamento de um só consumidor, e antes é constituída pelo somatório de todas as escalas de preferências de todos os consumidores de um determinado bem ou serviço que seja oferecido no mercado. 0 nível de procura no mercado dependerá, pois, do número de co nsumidores: a entrada de mais um consumidor no mercado significa que será maior a quantidade procurada para qualquer dos níveis de preços - o que equivale a dizer que toda a *escala da procura* se alterou, que a própria *curva da procura* se deslocou, especificamente no sentido de terem aumentado, por soma simples, as quantidades procuradas para cada nível de preços, significando esse deslocamento que, se o número de consumidores aumenta, é possível aos vendedores escoarem mais produtos mesmo sem alterarem os preços.

As variações que existam entre os diversos padrões de conduta dos consumidores não invalidam que se recorra a esse simples somatório das suas escalas de preferências, pois o resultado será tendencialmente válido, representando a «tendência central» dos comportamentos habituais e preponderantes e deixando que tendências extremas se anulem

reciprocamente: lembremos, por exemplo, aqueles consumidores cuja escala é aberrante e acompanha em *correlação directa* as variações de preços, podendo acrescentar-se-lhes todo o tipo de consumidores com atitudes mais ou menos irracionais.

Note-se que, a nível de valores de mercado, ou totais, para a procura, há ainda outras causas de variação da respectiva escala que devem ser autonomamente considerados, como é o caso de efeitos demográficos que colectivamente condicionam algumas das escolhas dominantes, seja a circunstância óbvia de o volume total da procura depender da dimensão populacional, seja o facto

de a pirâmide etária evidenciar a predominância de uma detenninada faixa com necessidades e padrões de consumo peculiares.

Neste último caso, dada por exemplo uma grande presença de pessoas em idade núbil, fruto de uma explosão demográfica dois a três decênios atrás, será de esperar um aumento da procura de habitações unifamiliares, de roupas de criança, de infantários; se essa pirâmide está invertida e ela denota o envelhecimento da população, será ao invés de esperar uma quebra naquelas formas de procura e o aumento da procura de certos tipos de medicamentos, de lares.

0 que dissemos acima aplica-se igualmente ao lado da oferta: também para ela é possível conceber-se uma *escala da oferta,* uma tabela indicativa das relações entre preços e quantidades oferecidas que cobrisse a amplitude total do espectro da «disposição de vender» de cada produtor, e o seu equivalente gráfico, uma *curva da oferta* que ligasse num contínuo todos esses pares «preços - quantidades», revelando de fortria sugestiva e sintética a correlação positiva que, do lado da oferta, se regista entre esses dois valores.

Também aqui é pertinente reconhecer-se que o mercado há-de experimentar o ascendente da oferta como somatório das posições de todos os vendedores, sendo a quantidade oferecida função também do número de vendedores que se encontrem presentes no mercado. A oferta total e, num dado mercado, o somatório daquilo que, em cada nível de preços, ou de intervalos de preços, os vendedores estão dispostos a transaccionar - e a produzir ou adquirir para venderem no mercado.

4.f) 0 **preço e a quantidade de equilíbrio**

Como dissemos já, num contexto de funcionamento livre das forças do mercado o preço representa a avaliação que ambas as partes nas trocas fazem dos bens e serviços transaccionados, e por isso ele espelha a escassez desse objecto das transacções. Quando um preço estabiliza, ele transmite às partes a informação de que aquele é o limite máximo do incentivo para produzir e para consumir, e que uma das partes não consegue prosseguir para lá daquele ponto sem detrimento da posição da outra: esse ponto representa, pois, um ponto momentaneamente inultrapassável na conciliação de interesses antagónicos e complementares; quanto mais elevado é o preço correspondente a esse ponto, mais nítida se toma a percepção da escassez. No limite, num universo em que as transacções se fizessem a preços muito baixos, tendendo para o zero, estaria encontrado o limiar da abundância - e muita da nossa actividade económica começaria a perder o seu sentido.

0 gráfico em que se cruzam as curvas da oferta e da procura é designado por «cruz marshalliana» - visto que ela é atribuída ao economista Alfred Marshall [1842-1924] -, e o ponto de intersecção é precisamente esse ponto de equilíbrio, ponto de coincidência entre um *preço de equilíbrio* e uma *quantidade de equilíbrio,* que rateiam os recursos entre os consumidores de modo que ninguém que esteja disposto a pagar mais do que esse preço fica excluído, satisfazendo portanto toda a quantidade procurada àquele preço sem deixar excedentes.

A noção de equilíbrio implicita já, na sua própria formação, a dupla faceta de todo o problema económico: nenhuma das partes nas trocas consegue uma vantagem sem que a esta corresponda um custo, e qualquer custo só é economicamente justificável se for mais do que compensado por uma vantagem final.

4.f) - i) **Deslocações das curvas da oferta e da procura**

Suponhamos que um determinado produto fica na moda, ou que se

difunde uma notícia alarmante acerca dos riscos que o seu consumo comporta para a saúde, ou que os consumidores se convencem de que está próximo um drástico agravamento de preços, ou ainda que houve uma altera-

ção quanto à disponibilidade e custos do crédito ao consumo, em sectores nos quais esse recurso seja frequente, como no sector automóvel, por exemplo: em qualquer dos casos, os consumidores estarão dispostos a reverem toda a sua escala de preferências, ou seja, estão dispostos a alterarem a relação «quantidade-preço» a qualquer nível de preços e de quantidades. Dir-se-á em casos desses que a curva se retraiu ou expandiu como um todo, e que consequentemente toda a curva da procura que se deslocou.

Ao invés, dir-se-á que não houve expansão ou retracção *globais da* procura, que a curva da procura não se deslocou e que apenas se registou um movimento ao longo da curva, uma deslocação entre uma e outra opção dentro da mesma escala de preferências, se a única coisa que

variou nas transacções foi o preço, e o que se registou foi uma reacção do consumidor *dentro dos parâmetros* daquilo que constituía já a sua escala de preferências: pois essa escala de preferências, como vimos, mais não é do que o conjunto das diversas respostas que cada um dos possiveis níveis de preços pode suscitar da parte dos consumidores - a forma como cada relação «preço - quantidade» desperta e revela uma determinada *disposição de pagar* por parte do consumidor, aquela disposição de pagar que, naturalmente pressupondo uma *capacidade de pagar,* nos dá uma medida do benefício marginal que o consumidor retira de cada troca.
0 que afinal não passa de uma outra forma de dizer aquilo que sabíamos ja, que a escala, ou curva, da procura é uma representação do espectro total de reacções *efectivas* dos consumidores quando, mantendo-se tudo o resto constante, apenas o preço varia.

Quando se tenta condicionar o comportamento dos consumidores é possível a opção por qualquer uma destas vias - a da reacção *quantitativa* aos preços ou a da contracção ou expansão da procura *como um todo* ou por ambas simultaneamente.

Suponha-se que o Governo, preocupado com o agravamento do desequilibrio das trocas com o exterior, resolve desincentivar o consumo de produtos importados:

1)pode tentar provocar movimentos ao longo da curva da procura, por exemplo lançando um imposto aduaneiro que se repercuta nos preços, fazendo-os subir, caso em que a subida de preços provocará, *ceteris paribus,* uma simples quebra da procura;

2) pode visar uma deslocação da própria curva da procura de bens importados, seja interferindo no rendimento efectivo ou espe-

rado dos consumidores, seja procurando condicionar os respectivos gostos e expectativas - apelando, por exemplo, ao patriotismo dos consumidores, ou denegrindo a produção estrangeira -, seja ainda tentando manipular os preços de bens e serviços sucedâneos ou complementares daqueles que são importados (visando a descida de preço dos bens sucedâneos ou a subida de preço dos bens complementares). Em caso de sucesso deste outro tipo de iniciativas é a escala da procura que integralmente se modifica, é todo um hábito de consumo, uma propensão para consumir, que se altera.

Também quanto à curva da oferta, assistimos a movimentos ao *longo da curva se, ceteris paribus,* tiver ocorrido uma simples variação de preços, caso em que o vendedor, sem alterar a sua escala de preferências, se cinge a transitar de uma determinada relação «preço - quantidade oferecida» para outra, ambas já representadas na mesma escala. E assistiremos a uma deslocação da própria curva, a uma expansão ou contracção da oferta *como um todo,* se o que varia é outro factor que não o preço
- por exemplo, se o custo dos factores se alterou o vendedor estará disposto a fazer repercutir esse aumento de custos sobre o comprador através das transacções, o que procurará fazer oferecendo quantidades diferentes (mais reduzidas) em cada nível de preços, ou reclamando preços novos (mais elevados) para cada quantidade transaccionada.

Em suma, dir-se-á que ocorreu uma variação na procura ou *na* oferta se tivermos verificado que tiveram lugar deslocações *globais das* curvas respectivas, e que ocorreu uma mera variação *nas quantidades* procuradas ou oferecidas se não constatannos mais do que movimentos ao longo daquelas curvas, e não qualquer variação do perfil destas.

4. *f)* - ii) A formação do equilíbrio

Visto que as curvas da oferta e da procura representam dois tipos simétricos de correlação com os preços - respectivamente, uma correlação directa e uma correlação inversa -, pode dar-se o caso de elas se interceptarem, ou seja, de haver uma situação em que a um só preço corresponde a mesma quantidade oferecida e procurada, significando que a oferta e a procura estão dispostas, por coincidência, a responder com as mesmas quantidades à solicitação *daquele preço.*

Nessa situação está formado um binómio «preço de equilíbrio quantidade de equilibrio», querendo dizer-se com isso que:

- a um preço superior, os vendedores estariam dispostos a transaccionar mais bens e serviços do que aqueles que os compradores estariam dispostos a adquirir;

- a um preço inferior, a situação inverter-se-ia, sendo agora os compradores que manifestariam uma disposição para transaccio-

nar superior aquela que seria manifestada pelos vendedores; não seria POssIvel transaccionar-se uma quantidade superior, visto que isso reclamaria simultaneamente uma subida de preços, para incentivar um aumento de produção, e uma queda de preços, para incentivar um aumento de consumo;

não seria possivel transaccionar-se uma quantidade inferior, visto que também isso pressuporia uma simultânea queda de preços, que desincentivaria a produção, e uma subida de preços que restringisse o consumo.

Repare-se como esse equilíbrio optimiza a posição dos intervenientes do mercado - visto que, como acabámos de ver, naquele contexto preciso em que se pressupõe que compradores e vendedores se encontram já com escalas de Preferências definidas, e com as correspondentes disposições para as trocas, *não é possível transaccionar-se mais*, o que equivale a dizer que os compradores adquiririam tudo o que *pudessem* adquirir, e que os vendedores maximizariam as vendas até ao limite do possível.

0 ponto de equilíbrio é ainda um ponto de *estabilidade* porque ele é o único em que podemos afirmar que ambas as partes nas trocas estão a fazer precisamente aquilo que querem, ou seja, os vendedores e os compradores estão a transaccionar precisamente as quantidades pretendidas àquele *preço*. No ponto de equilíbrio atingiu-se o máximo de satisfação combinada dos interesses de vendedores e de compradores que, naquele momento do mercado, era possível, como se da soma de dois vectores opostos se tratasse: como se se tratasse de um peso suspenso de uma mola, que oscila movido pelas forças contrárias da gravidade e da tensão da mola, até chegar a um ponto em que essas duas forças se equivalem, e o peso pode atingir um estado de repouso, aquele estado no qual a gravidade manifesta a sua máxima eficiência - *dada a tensão da mola* - e a mola revela igualmente o máximo da sua eficiência - *dado aquele peso* -.

E, pois, o próprio mecanismo dos preços que, com algum automatismo, faz o mercado chegar, e regressar, a uma posição vantajosa para os dois lados envolvidos nas trocas, a uma posição em que, dadas aquelas escalas de preferências - aquelas *curvas* da procura e da oferta - nada se conseguiria fazer de mais eficiente. Naturalmente, e pelo que vimos, tudo poderia ser diferente se alguma dessas curvas se deslocasse, ou se se deslocassem ambas, ou seja, se a escala de preferências de qualquer dos lados no mercado se modificasse, por força de outro qualquer factor que não o da simples oscilação de preços. Mas assumindo-se o pressuposto de que, ao menos num deterrninado instante, é realista isolar-se essas oscilações de preços e raciocinar-se *ceteris paribus,* o cruzamento das curvas da oferta e da procura evidencia que o mercado tende à formação de um preço e de uma quantidade de equilíbrio, um ponto de convergência em tomo do qual gravitam os preços que efectivamente se vão praticando, até que um único preço estabilize o mercado, um preço que se encontra entre aqueles níveis demasiado elevados nos quais se registará um *excesso de oferta* e aqueles outros níveis muito baixos que induzirão um *excesso de procura* - dois níveis dominados, pois, por preços de desequilibrio.

Sempre que estamos perante um preço de desequilibrio, sabemos pois que existe uma pressão sobre esse preço, uma pressão em direcção ao ponto de equilíbrio; e sabemos que só o preço de equilíbrio não está sujeito a pressões - devendo reconhecer-se, em qualquer dos casos, que as pressões do desequilibrio tendem a manifestar-se com lentidão, dada uma certa *viscosidade* dos preços. A situação de equilíbrio pode ser, pois, muito singelamente definida como a situação em que não existem razões, ou impulsos, para modificar os resultados das trocas, especificamente para modificá-los rumo a uma nova posição de coincidência entre quantidades oferecidas e procuradas a um mesmo preço: toda a perturbação do estado de repouso será tanto mais irrelevante e inútil quanto mais rapida e intensamente a manutenção das condições iniciais assegurar o regresso àquela posição de equilíbrio.

Equilíbrio designa, pois, o ponto a que necessariamente se regressa, visto que é o único no qual não se manifestam impulsos noutra direcção, sendo que em todos os outros pontos esses impulsos centrípetos estão presentes. A existência de um único equilíbrio para uma determinada situação de mercado significa ainda que, na ausência de impulsos exógenos - de interferências no mecanismo das trocas, esteja ele em equilí-

brio ou em desequilibrio -, o mercado ou está em equilíbrio, ou *tende* para o equilíbrio, ou se desloca como um todo em direcção a um novo ponto de equilíbrio.

Corolário dessa noção de equilíbrio é a ideia de que tendem a ser temporários todos os excedentes e carencias geradas no mercado, ja que oferta e procura nonnalmente se ajustarão, se conciliarão, naquele ponto maximizador de eficiência. A convicção de que os mercados são adequados à produção mecânica desse resultado exprime-se por um princípio que aparece habitualmente designado como «Lei da Oferta e da Procura», a qual, numa formulação alternativa, se dirá que sustenta que, no simples pressuposto da liberdade nas trocas, os preços efectivamente praticados

no mercado tendem a convergir para um preço de equilíbrio, seja porque coincidem já com esse *pontofocal*, seja porque o desequilibrio os impele para ele.

Significa isto que o ponto de equilíbrio assegura um máximo de eficiência, o mínimo de desperdício, ainda que essa eficiência possa não coincidir com o óptimo de bem-estar, ou com algum nível desejado de acordo com outras escalas de valores - políticas, sociais, morais. Contudo, pode ter-se a certeza de que o preço da ineficiência será sempre tanto maior quanto mais intensa for a pressão reequilibradora que se registe no mercado.

Sem embargo de outros exemplos que daremos adiante, pensemos no caso **do «congelamento das rendas», o qual, quando tem vigorado, gera uma disparidade entre oferta e procura de casas para arrendar e um desequilibrio no mercado da habitação, visto que o preço é tabelado e mantido a um nível abaixo do preço de equilíbrio, o que beneficia aqueles que já sejam arrendatários, mas em prejuízo daqueles que procuram habitação para arrendar,** já **que àquele preço artificialmente baixo eles excedem inevitavelmente o número das casas oferecidas para arrendamento - o que significa resolverse o problema dos arrendatários actuais à custa de uma ineficiencia grave, amiúde gravissima, para os demais, privados que eles ficam, pelas rendas baixas, do acesso à habitação, ao menos pela via do arrendamento.**

***4.f)* - iii) A deslocação do ponto de equilíbrio**

0 preço de equilíbrio passa a estar sujeito a pressões quando a deslocação das próprias curvas da oferta e da procura leva à formação de

novos pontos de equilíbrio, para os quais os anteriores pontos de equilíbrio são «empurrados», sendo uma das vertentes mais férteis da análise económica o estudo das manifestações e causas dessa deslocação dos pontos de equilíbrio, a comparação entre posições momentâneas de equilibrios - aquilo que por vezes se designa por «estática comparativa» . Verificada uma alteração nalgum dos factores que podem determinar deslocações nas escalas de preferências dos agentes no mercado, trata-se de saber se essa alteração repercute nas escalas de preferências, com que amplitude e em que direcção se manifesta a respectiva deslocação, se subsiste um ponto de intersecção e onde é que ela passou a localizar-se
- ou seja, qual a nova relação preço-quantidade que momentaneamente assegura o equilíbrio naquele mercado. Procuremos ilustrar as dificuldades ínsitas numa tal tarefa:

1 .Suponha-se, por exemplo, que a expectativa de que os preços irão agravar-se irreversivelmente num futuro próximo tem um impacto tal na atitude dos consumidores que ele implica uma deslocação total da curva da procura, nomeadamente um incremento geral da procura, uma disposição dos consumidores para transaccionarem maiores quantidades de bens a cada nível de preços, ou para ratearem entre eles a mesmas quantidades de bens através de níveis de preços superiores - em suma, uma disposição para pagarem mais por cada um dos possíveis níveis de quantidades oferecidas no mercado -. Se o único efeito das expectativas for esse, então a nova escala da procura interceptará a velha escala da oferta num novo ponto de equilíbrio, correspondente a um maior volume de transacções e a preços mais elevados do que aqueles que correspondiam ao anterior ponto de equilíbrio.

2. Mas essa mesma expectativa quanto à iminência da subida dos preços normalmente ditará uma deslocação também do lado da oferta - lembremos, não uma simples deslocação ao longo da curva, traduzida num incremento das quantidades oferecidas em resposta à subida de preços induzida pela procura, mas uma inteira alteração da disposição de transaccionar a qualquer nível de preços -, sendo que essa deslocação se dará no sentido da retracção da oferta, motivada pela elementar constatação de que vender nas vésperas de uma subida de preços é perder uma opor-

tunidade de ganhos suplementares no curto prazo. Se tivéssemos que considerar isoladamente esta deslocação da curva da oferta, v 1

enamos que ela tenderia a interceptar a (inalterada) curva da procura num novo ponto de equilíbrio, em que se transaccionaria menor quantidade, e a preços mais elevados, do que aquilo que correspondia ao anterior ponto de equilíbrio.

3. E se - como é muito plausível que suceda no exemplo escolhido
- verificarmos que ocorreu uma deslocação simultânea de ambas as curvas, a da procura e a da oferta, mas em sentidos diferentes, uma expandindo-se, a outra contraindo-se? Pode gerar-se então um *problema de identificação* de alguma complexidade, bastando atentarmos no facto de, em ambas as hipóteses isoladamente referidas, os preços terem subido, mas numa terem aumentado as

quantidades transaccionadas - caso da deslocação isolada da curva da procura - e na outra essas quantidades terem diminuído - na hipótese de deslocação isolada da curva da oferta -. Da combinação dessas deslocações decorre apenas a certeza de que resultará um novo ponto de equilíbrio correspondendo a transacções com preços mais elevados do que aqueles que foram praticados no ponto de equilíbrio anterior; mas no que respeita às quantidades, serão elas maiores, menores, ou será que o efeito de uma deslocação compensa o da outra a ponto de se constatar que as quantidades transaccionadas se mantêm inalteradas em relação às já anteriormente verificadas? Qualquer destes desfechos é possível, tudo dependendo da amplitude relativa das deslocações em cada uma das curvas, fruto por sua vez do peso específico de cada um dos factores determinantes dessas deslocações, ou mais particulannente, no caso vertente, do peso desigual das expectativas na atitude de compradores e de vendedores.

Temos assim que, na hipótese mais complexa de deslocação simultânea, *e em sentidos opostos,* das curvas da procura e da oferta em resultado de uma mera expectativa de subida de preços, a ciência económica muito sintomaticamente desempenha um papel duplo e bem contrastado: por um lado, transmite-nos uma certeza, ou, pelo menos, uma convicção com grau elevado de confiança, a de que os preços subirão sempre em resultado daquela expectativa; e por outro, confronta-nos com uma

dúvida - o que é que sucederá com as quantidades transaccionadas, com *o volume de negócios?* -, e com a necessidade de prosseguirmos no aprofundamento dos nossos conhecimentos económicos.

Já se a hipótese for a inversa da descrita no nosso exemplo, a de ambas as curvas se deslocarem *no mesmo sentido,* as certezas passam a incidir sobre as quantidades transaccionadas - que aumentam se as curvas da oferta e da procura se deslocarem no sentido da expansão, e diminuem se ambas as curvas se deslocarem no sentido da contracção -, passando a indefinição a incidir sobre o nível de preços que equilibrará essas transacções.

4. g) A afectação de recursos através dos preços

0 poder explicativo do modelo da oferta e da procura alicerça a confiança da Economia no mecanismo dos mercados como meio de resolução em liberdade dos principais problemas económicos. Isso não significa de modo algum que tenhamos que formular já um juízo sobre as virtudes do mercado, até porque as suas limitações e defeitos estão ainda por referir: mas sugere já que, em tese geral, aquilo que designamos por **«funcionamento** do mercado» não passa da designação colectiva respeitante à forma espontânea como nos comportamos quando nos é confiada a solução daqueles problemas económicos.

A oferta designa o universo de todos aqueles actos singulares com que, recorrendo a bens ou aptidões nossos, contribuimos para a satisfação de necessidades alheias; a *procura* designa o conjunto de contributos para a satisfação das nossas necessidades que podemos retirar de bens ou aptidões alheios - através da oferta *tornamo-nos úteis,* através da procura *utilizamos. Oferta e procura* designam pois o extenso novelo das relações intersubjectivas por meio das quais os bens e serviços são encaminhados para quem lhes atribui maior utilidade - nós ou os outros.

Esse encaminhamento é a forma de lidarmos, num ambiente de liberdade, com a escassez económica. Aquele que quer um bem ou serviço de outrem não reclama de um poder supremo que esse alguém seja forçado a fomecê-los - nem lhe interessa fazê-lo, pela elementar razão de que, a menos que se esteja numa situação de subordinação absoluta, aquele que foi forçado a primeira vez só pela subsistência da força con-

tinuara a prestar os bens ou serviços pretendidos -. Pelo contrário, o potencial comprador que se debate com um problema de escassez tentará aliciar o prestador do bem ou serviço a cooperar espontaneamente, oferecendo por eles um preço, um valor monetário, que seja mais do que compensador do sacrifício ou esforço que, para aquele, a prestação do bem ou serviço representará.

Ao mesmo tempo, se não houver bens ou serviços em quantidade suficiente para satisfazer as necessidades de todos os potenciais interessados - o que, dada a escassez, sucederá em regra -, aqueles que dispuserem de maior capacidade em termos monetários terão vantagem no aliciamento

do fornecedor de bens e serviços, acabando por vencer uma licitação na qual só os mais ricos ultrapassam a barreira da escassez, e os mais pobres são indeferidos, novamente porque, não sendo sujeito à força, aquele fornecedor encaminhará os seus bens ou serviços para aqueles que mais lhe derem em troca, não lhe competindo ocupar-se de promover um rateio igualitário que para ele pouco mais significaria do que a perda de oportunidades de ganho.

4. g) **- i) 0 valor de troca**

Uma das proposições mais ousadas dos alvores da ciência económica consistiu precisamente na afirmação da capacidade de organização espontânea e livre do todo da sociedade em tomo das suas funções económicas básicas. Numa sociedade livre, ninguém *é obrigado* a ser electricista, médico, actor, agricultor, ou polícia, e ninguém é - em princípio, dadas aptidões mínimas socialmente reconhecidas - *impedido de* sê-lo: haverá mais ou menos pessoas dedicadas a essas actividades conforme seja maior ou menor a remuneração, o preço, que a cada actividade corresponde.

Nenhuma supraordenação política tem que determinar o que e que cada um faz, como e quanto é que cada um contribui, o que é que cada um consome e quando: na esmagadora maioria dos casos, os problemas económicos básicos encontram resposta eficiente por parte de um mecanismo inteiramente descentralizado, no qual cada agente tem apenas de curar dos seus interesses e perspectivas particulares, contribuindo para a complementaridade geral de utilidades e de interesses dentro do singelo

confinamento do seu horizonte pessoal. Para isso, basta que cada um confie no mecanismo dos preços, ou, mais particularmente, que confie na existência de um padrão geral de valor nas trocas, e através dele na expressão uniforme e segura das suas próprias avaliações subjectivas em cada transacção que empreende.

Que, por uma vez no funcionamento da sociedade, descentralização não signifique caos, isso deve-se principalmente à universalidade do mecanismo dos preços como meio de afectação de recursos e de sinalização de incentivos. 0 mecanismo da oferta e da procura é inequívoco na definição do que é *o valor de troca* de um bem, pois este resultará mecanicamente da simples intersecção das escalas que representem as preferências e a disposição de transaccionar de cada um dos lados no mercado, e não da sobreposição de um qualquer juízo subjectivo de *mérito,* de uma apreciação relativa a uma possível *característica intrínseca ou invariável* dos bens ou serviços oferecidos e procurados no mercado - daquilo que podemos designar como *valor de uso.*

- Numa primeira referência a um «paradoxo do valor» imortalizado por Adam Smith - a constatação de que os diamantes atingem valores de mercado superiores aos da água, quando é indesmentível que é esta, e não aqueles, que desempenha um papel crucial na nossa própria sobrevivência - dir-se-á que a abundância da oferta de água, onde ela ocorra, e a saciabilidade das nossas necessidades de água com um número comparativamente restrito de doses farão com que as escalas da oferta e da procura se interceptem num nível de preços muito baixo, num ponto em que a quantidade oferecida excede ainda muito amplamente as necessidades do mínimo vital de subsistência, e não existe pois uma pressão da parte da procura no sentido de uma licitação desses mínimos através da elevação dos preços; enquanto que a muito notória escassez de diamantes, conquanto não se defronte com uma escala da procura que nalgum ponto chegue aos níveis críticos que podem registar-se na procura da água, no entanto intercepta esta escala num ponto de equilíbrio muito elevado, visto não haver forma de satisfazer generalizadamente um nível mínimo de procura de diamantes senão através da referida licitação de preços.

- Nem o mais ardente coleccionador de diamantes porá em dúvida que o *valor de uso* da água é incomensuravelmente superior ao

dos diamantes; mas tão pouco a pessoa mais indiferente ao fascínio dos diamantes deixará de reconhecer que se afigura racional que alguém se disponha a gastar mais na aquisição de *mais* um diamante do que na de *mais um* copo de água - reflexo, afinal, da simples constatação de que, no livre jogo de forças no mercado, os preços de equilíbrio correspectivos ditam um *valor de troca* que é superior para os diamantes do que o é para a água.

Admitir-se-a que e menos equivoco, nesta circunstância, abandonannos a peculiar terminologia de Adam Smith em favor da dicotomia «valor-preço», sustentando que o valor há-de ser uma atribuição subjectiva de contornos mais ou menos nebulosos, e que o preço, conquanto tenha na raiz um entrechoque de duas *avaliações* distintas e complementares, será o resultado *objectivo,* automático, de um jogo de forças no mercado, que pode dizer-se que ao mesmo tempo *representa* aquelas avaliações mas não *coincide* com nenhuma. Ninguém hesitará na atribuição de um maior

valor de uso a agua, mas todos continuaremos a agir no mercado de tal forin a que o *preço* dos diamantes se manterá a um nível *médio* superior ao da água.

4. *g)* - ii) Desequilíbrio e reequilíbrio

Se a curva da oferta se deslocar como um todo no sentido da expansão, no sentido de serem maiores as quantidades oferecidas a qualquer nível de preços, então o preço de equilíbrio tenderá a descer, e descerá tanto mais quanto mais inelástica for a procura. Isto sucedera assim porque, quanto menos as variações das condições no mercado repercutirem nas quantidades procuradas, maior será o impacto nos preços: daí que um aumento generalizado da oferta de produtos agrícolas, nomeadamente em resultado de um bom ano agrícola, tenha a tendência, perante uma procura que será normalmente inelástica, a determinar uma quebra acentuada do preço de equilíbrio, uma quebra mais do que proporcional ao aumento das quantidades oferecidas - não bastando a subida das vendas para compensar a descida do preço por unidade vendida - e que tem, por isso, a consequência de resultar numa deterioração da receita dos vendedores dos produtos agrícolas.

Esse resultado é há muito conhecido sob a designação de «efeito de King», a constatação, algo paradoxal, de que um bom ano agrícola pode

significar a ruína dos agricultores, tal Como um mau ano agricola pode, pelas mesmas razões, contribuir para a fortuna dos agricultores que conseguirem manter-se no mercado - uma constataçao pioneiramente formulada por Gregory King [1648-1712], que sustentava que uma quebra na produção de trigo de 10% conduziria a uma subida do preço do trigo na ordem dos 30%, uma quebra de 30% provocaria um aumento de preço de 160%, e uma quebra de 50% na produção frumentária levaria a uma elevação de preço na ordem dos 450% -.

Isso deve-se fundamentalmente, como dissemos, à inelasticidade da procura de certo produtos agrícolas, que faz com que a quebra de vendas seja menor do que o aumento de preços. Contudo, o aumento de rendimento médio dos agricultores resultante de um mau ano agrícola esconde uma extensa redistribuição de rendimento entre os agricultores, em benefício daqueles que, apesar de tudo, conseguiram manter a sua produção, e contra aqueles que viram a sua produção ser afectada, senão mesmo inteiramente perdida, pelas circunstâncias que fizeram daquele ano agrícola um ano *mau*.

A conjugação do efeito de queda de preços em anos abundantes e de redistribuição aleatória da riqueza - sem critério - em anos agrícolas maus, tomaram inteiramente justificado o recurso a medidas de estabilização dos preços e de garantia dos rendimentos agrícolas, com maior ou menor intervenção do Estado; medidas que poderíamos dividir em duas vertentes, a da constituição de reservas e a da estabilização directa dos preços:

- Por um lado, a dependência de condições climatéricas e sazonais toma compensadora a constituição de reservas agrícolas, armazenando-se os excedentes dos momentos mais produtivos sendo que esse armazenamento impede o excesso de oferta no mercado, e a queda imediata dos preços - para serem lançados no mercado nos momentos menos produtivos - travando, com esse acréscimo de oferta, a imediata subida de preços que se seguiria à retracção da oferta

0 annazenamento dos produtos agrícolas pode ser objecto de um mercado especulativo privado e espontâneo, bastando que se percebam os ganhos extraordinários que podem advir ao armazenista-especulador de compra e da venda nos momentos mais propícios - comprando nos momentos de abundância e de pre-

ços baixos e revendendo nos momentos de escassez e de preços altos, ganhando com essa especulação uma remuneração socialmente justificada pelo papel de «amortecedor» que é por ele desempenhado, ele que assume o risco de agir com base numa mera previsão de preços futuros, e que em função dela decide comprar e vender em cada momento.

Note-se que o facto de haver estabilização de preços através da especulação significa uma inequivoca melhoria para a posição dos consumidores, mas não significa que os agricultores tenham o rendimento estabilizado, porque as condições sazonais e climatéricas, e outras, afectam

ainda o volume da produção - e esse volume é, a par com o nível de preços, um dos factores de que depende o seu rendimento.

Por isso, muitos governos e organizações internacionais têm-se sentido habilitados - e pressionados por *«lobbys»* de agricultores - a intervirem no mercado agrícola:

a) seja estabelecendo limites à produção, quotas de produção para cada produtor, que retraem o total oferecido, sobem o nível de preços e asseguram ao conjunto dos agricultores alguma «renda monopolista», em prejuízo dos consumidores;

b) seja estabelecendo preços mínimos acima do preço de equilíbrio e comprando os excedentes de produção daí decorrentes
- o que se faz, neste caso, em prejuízo dos contribuintes -;

C) seja ainda, e independentemente de qualquer interferência no mecanismo de preços, promovendo uma política de constituição de reservas «niveladoras» similares àquelas que podem formar-se espontaneamente num mercado agrícola especulativo.

4. *g)* - iii) Convergência e divergencia

A existência de um desfasamento temporal inevitável entre a solicitação do mercado e a resposta dos intervenientes pode influenciar o ajustamento da oferta à procura, em termos de induzir uma separação permanente entre ambos, e mais ou menos irresolúveis flutuações de preços, sobretudo se presumirmos alguma *miopia* nas expectativas dos agentes

quanto à evolução futura dos preços. 0 diagrama da «teia de aranha» pretende ser uma representação da evolução temporal do «estímulo» e «resposta» representados respectivamente pelos preços e pelas respostas da oferta, no sentido de uma eventual convergência entre quantidades e preços num ponto de equilíbrio.

Partindo-se de uma posição de desequilibrio - por exemplo, pressupondo-se que uma deslocação, seja da escala da oferta seja da escala da procura, deixou o preço acima do ponto de equilíbrio -, tenta-se examinar como é que sucessivas transacções procurarão colmatar a brecha que, àquele preço desequilibrado, se verifica:

1 .no primeiro momento, incentivados pelo preço elevado, os produtores aumentarão a oferta;

2. dado o desfasamento com a quantidade procurada àquele nível elevado de preços, esse aumento de produção não será escoado, a menos que os preços desçam;

3. num segundo momento, verificada essa queda de preços, os produtores restringirão a sua produção;

4. restrição essa que se fará sentir no mercado induzindo uma subida de preços;

5. incentivados pela elevação do preço, os produtores aumentarão a oferta; e assim sucessivamente.

Existem duas possibilidades de desfecho na evolução da «espiral dinâmica» que aqui ocorre:

a) convergência: se a oferta revela menor elasticidade-preço do que a procura, cada novo lance provocará uma maior oscilação de preços do que de quantidades oferecidas, facilitando-se assim a determinação de um volume equilibrado de transacções, sendo, em cada lance, menor o desfasamento entre quantidade oferecida e quantidade efectivamente procurada;

b) divergência: se a oferta revelar maior elasticidade-preço do que a procura, a oscilação será maior relativamente às quantidades transaccionadas do que quanto aos preços, pelo que, sendo cada vez maior o desfasamento entre as quantidades oferecidas e as procuradas, as oscilações de preços limitar-se-ão a espelhar essa brecha e a ampliá-la.

As hipóteses de «teia de aranha» *divergente* só não serão mais frequentes porque, significando elas a impossibilidade de equilíbrio, e, com

ela, a impossibilidade de transaccionar, em geral a oferta procurará evitar esta armadilha, o que poderá conseguir guiando-se pelas suas próprias previsões quanto à evolução do mercado, libertando-se da posição de «receptor passivo» e desatento das solicitações do mercado, ou

constituindo reservas, *«stocks»*, que permitam responder mais rapidamente às variações de preços no mercado.

4. **h) Estabilização e destabilização através da especulação**

Suponha-se que uma calamidade natural foi de tal modo devastadora para as colheitas que não haverá reservas alimentares suficientes para sustentarem o padrão de consumo durante o ano subsequente. Naturalmente, para que o agravamento da escassez não redunde em carência absoluta, é preciso que aquele padrão de consumo se restrinja, e que todos os consumidores contribuam tão cedo quanto possível para esse esforço de gestão de recursos ao longo do tempo. Como podem os consumidores ser alertados para essa necessidade de contenção? Muito naturalmente, pela subida de preços que se segue a uma quebra da oferta: a simples notícia do agravamento da escassez não traz por ela própria qualquer incentivo a uma efectiva redução do consumo - bem pelo contrário, todos terão o incentivo para serem os últimos a contribuirem para a austeridade, todos esperarão que os outros tomem a iniciativa -, e só a subida de preços é eficiente a reduzi-lo, caso a caso. A questão passa a ser outra: e se os vendedores aproveitam para retirar um benefício adicional deste momento crítico, açambarcando e especulando nos preços?

Essa especulação tem dois limites: por um lado, o limite da concorrência, já que mesmo o vendedor que consegue isoladamente influenciar os preços de mercado defrontar-se-á com a falta de solidariedade dos demais vendedores, que podem conquistar mercado recusando-se a participar em conluios especulativos de subida de preços; por outro, o limite temporal da oportunidade, visto que uma subida muito acentuada de preços sinalizará todos os actuais e potenciais produtores no sentido de intensificarem a produção e aumentarem a oferta, o que, na hipótese de não ocorrer uma outra calamidade, significa um aumento da oferta e uma nova queda dos preços, fazendo perder a oportunidade de vender os bens açambarcados a preços elevados, e de com essa venda se obter rendimentos extraordinários -.

0 vendedor que prevê uma nova queda reequilibradora dos preços não terá, pois, muita amplitude nem muito tempo para especular. Mas, como se isso não bastasse, os próprios consumidores são capazes de retrair a oferta em consequência da sua expectativa de uma proxima queda dos preços, sendo irracional comprarem imediatamente aquilo que, a breve trecho, poderão comprar a preço inferior. Essa retracção da procura significa que, na falta de uma retracção muito acentuada da oferta - isto é, a manter-se alguma proporcionalidade entre os dois tipos de movimentos -, a quebra de vendas não provocara senao um aumento menos do que proporcional dos preços, o que significará para os vendedores uma perda de receita (que é o produto do preço pelo volume de vendas) e por isso um desincentivo às suas práticas especulativas.

Note-se, pois, que do lado da procura a especulação pode ter um *efeito estabilizador* dos preços: a uma subida de preços segue-se uma reacção dominada pela expectativa de que os preços voltarão a cair, uma reacção que imediatamente provoca a própria queda prevista (ou afloramento do «Efeito de Édipo»), amortecendo assim os efeitos da pressão no sentido da subida dos preços.

Mas a especulação também pode ter um *efeito destabilizador, isto* amplificador das oscilações de preços no mercado, naqueles casos em que as expectativas são de que uma primeira subida de preços seja o prenúncio de subidas ulteriores e mais graves, caso em que a reacção compreensível irá no sentido de se intensificar o consumo antes que os preços voltem a subir - dado ser racional comprar-se imediatamente aquilo que a breve trecho terá um preço superior -, o que tende a intensificar e a antecipar as subidas de preços previstas, deslocando toda a escala da procura no sentido da expansão, do aumento das quantidades procuradas a qualquer nível de preços, empurrando para uma subida do preço de equilíbrio que é mais do que proporcional às variações de quantidades transaccionadas. E a agravar tudo está o facto de esses aumentos desproporcionados dos preços significarem melhorias extraordinárias da receita total dos vendedores, os quais têm, pois, um forte incentivo económico para fomentarem situações e atitudes destabilizadoras, mesmo as de pânico, por parte da procura.

Em suma:

1. no caso de os preços descerem, se prevalece a convicção de que se trata de um efeito temporário os vendedores restringirão a oferta,

esperando voltar a vender em condições de preço mais favoráveis, enquanto a procura se expande tentando aproveitar a oportunidade dessa baixa temporária, sendo que a combinação dessas duas reacções determinará uma nova subida *(estabilizadora)* dos preços; se pelo contrário se gera a impressão de que esse é o primeiro passo numa tendência para quedas sucessivas de preços, os vendedores apressar-se-ão a vender o máximo possível, enquanto que os compradores se retraem, à espera de ulteriores quebras de preços, resultando agora desta conjugação um agravamento *(destabilizador)* da tendência para a descida de preços;

2. no caso de os preços subirem, se existe a convicção de que a subida é meramente temporária os vendedores expandirão a oferta, para aproveitarem a ocasião de preços elevados e maximizarem com eles os seus ganhos, e os compradores restringirão a procura, dada a perspectiva de poderem voltar a consumir a preços mais baixos, resultando desta combinação uma descida *(estabilizadora)* dos preços; mas se ao invés prevalece a impressão de que se regista o primeiro passo numa subida de preços muito mais ampla ainda, a procura intensificar-se-a para evitar os previstos agravamentos de preços, e a oferta retrair-se-a, a espera de ganhos superiores - acentuando-se desse modo, de forma *destabilizadora,* a tendência para a subida de preços.

Uma aplicação destas ideias aparece reflectida no «Princípio de Hotteling», formulado pelo matemático e economista Harold Hotelling [1895-19731, segundo o qual o preço dos recursos naturais tende a variar proporcionalmente à taxa de juro - visto que o preço presente desses recursos não é mais do que o valor presente do preço esperado para esses recursos em períodos subsequentes, sendo pois o preço presente inteiramente dominado por esse propósito especulativo. Desta constatação Hotelling retirava uma conclusão de teor vagamente neo-malthusiano com o tom carregado e pessimista das previsões de Thomas MaIthus [1766-1834] -, segundo a qual o constante aumento do preço relativo dos recursos naturais não renováveis levaria, paulatina mas irreversivelmente, ao abandono do seu uso e à sua substituição por outros recursos sucedâneos, antes mesmo do respectivo esgotamento: conclusão que foi refutada com sucesso pelo economista Julian Simon [1932-19981.

Encontramos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: um **movimento especulativo pode ser estabilizador, se as previsões forem optimistas.**

***4. i)* A elasticidade da procura**

Na sua acepção mais vasta, a *elasticidade é* a amplitude da reacção dos agentes económicos à alteração de condições fundamentais da sua actividade - mais especificamente, a reacção às variações das condições dos mercados, e às resultantes flutuações de preços dos produtos ou de rendimento dos factores. Embora, em rigor, a elasticidade seja uma medida que afere não apenas a *amplitude* das reacções das partes às oscilações de preços e rendimentos, mas também a *rapidez* daquelas reacções, reservaremos para esta última característica a designação *«viscosidade»,* aliás comum no vocabulário macroeconómico.

Para já, concentremo-nos no conceito de elasticidade para aprofundarmos a nossa análise do mecanismo da procura, emprestando~lhe agora uma maior sofisticação analítica. É que, se já antes tínhamos dado indi--, cações relativas à direcção que a procura toma em função de alterações de vários factores - como a correlação inversa com a variação dos preços, a correlação directa com a variação do rendimento, as variações em função da existência de bens sucedaneos e complementares -, agora o conceito de elasticidade vai permitir aditar, à determinação dessa direcção, um cálculo mais ou menos aproximado da *amplitude* do movimento da procura.

A elasticidade-preço da procura denota a sensibilidade, maior ou menor, das reacções dos consumidores às alterações dos preços dos bens e serviços - uma medida percentual, que se refere à amplitude das variações de quantidades procuradas que acompanham as variações de preços.

Uma variação de 10% no preço do pão, seja no sentido da subida, seja no sentido da queda, é capaz de não ter grande impacto nas quantidades procuradas e efectivamente transaccionadas, talvez porque o consumo do pão não é facilmente permutável com o de outro qualquer bem; mas essa mesma variação no preço dos chocolates pode ter um impacto muito grande na amplitude das variações da procura: pode ser que uma quebra de 10% no preço dos chocolates determine um grande aumento de quantidades procu-

radas e transaccionadas, e que um aumento de 10% no preço provoque um retraimento igualmente amplo no volume de vendas, o que em boa parte será decerto atribuível ao facto de ser mais fácil substituir o consumo de chocolates pelo de outros bens, e vice-versa.

Essa sensibilidade aos preços há-de depender de diversos factores, muitos dos quais plausivelmente idiossincráticos, únicos em cada caso pessoal, já que o consumidor pode usar de toda a sua liberdade e «soberania» para ser caprichoso nas suas reacções ao mercado. E todavia possível apontar alguns efeitos dominantes no condicionamento dessa sensibilidade dos consumidores, como por exemplo:

1 .o *efeito de rendimento:* a sensibilidade tende a aumentar se as limitações orçamentais do sujeito económico estão a ser atingidas. E assim, se um aumento de preços desacompanhado de um aumento do rendimento disponível faz com que o padrão normal de consumo exceda absolutamente as disponibilidades de um determinado consumidor, ele deverá sacrificar aquele padrão, restringindo os valores totais das quantidades consumidas, afectando provavelmente também o total consumido do bem cujo preço aumentou.

0 estudante que dispõe de uma «mesada» exígua terá que restringir o consumo do tabaco se o respectivo preço subir muito, se não estiver disposto a sacrificar todas as outras despesas habituais à simples manutenção do nível de consumo de tabaco. Se o preço de jornais e de revistas subir pronunciadainente, é natural que os primeiros a renunciarem à sua compra sejam os seus leitores mais pobres.

Pela mesma razão as variações de preços de bens de valor insignificante, isto é, com peso ínfimo na despesa total de consumo, tendem a deparar-se com uma forte inelasticidade da procura, o que demonstra que, aumentando o rendimento, afastando-se o horizonte das limitações orçamentais, a elasticidade-preço tende a diminuir, e que o efeito de rendimento será tanto mais decisivo quanto maior for a parcela orçamental reservada para a despesa com aquele bem cujo preço subiu.

Seria inteiramente de esperar que um aumento de 100% no preço dos televisores, ou dos computadores, provocasse uma retracção fortíssima da procura, ou que uma queda de 50%

no preço das câmaras de vídeo ou dos leitores de DVI) fosse seguida de uma explosão das vendas. Mas não são de esperar movimentos de tanta amplitude em aumentos de 100% ou quedas de 50% nos preços de bens com valor relativamente insignificante, como cadernos, esferográficas, pastilhas elásticas.

2. *o efeito de substituição:* a elasticidade tende igualmente a aumentar se o consumidor dispõe de alternativas, e pode fugir dos aumentos de preços de um bem substituindo o respectivo consumo pelo consumo de bens sucedâneos daquele cujo *preço relativo* não tenha aumentado.

Será por isso maior a elasticidade na procura de manteiga, que pode facilmente ser substituída por margarina, do que na procura de tabaco, muito maior na procura de uma marca de *whisky* do que na procura de um medicamento específico.

Deve notar-se, contudo, que o efeito de substituição está algo dependente da amplitude com que os produtos são definidos: se admitimos que é possível analisar-se a procura de *alimentos, evidentemente* que não existe sucedâneo para estes, mas não é-, menos óbvio que a maior parte dos alimentos, separadamente considerados, tem sucedâneos conhecidos. É também de referir que o efeito de substituição pode ser temperado pelo ascendente de duas variáveis, uma referente ao preço relativo dos bens (o que pode turvar a percepção de que se trata de verdadeiros sucedâneos), a outra respeitante ao tempo que é gasto na mudança de hábitos de consumo, até que fique completa a substituição do bem pelo seu sucedâneo.

Se o preço do óleo alimentar subir muito *mas* o preço do azeite for tão elevado que o seu emprego *nas mesmas quantidades* seria incomportável para o orçamento dos consumidores, o azeite deixará de desempenhar funções de sucedâneo. 0 surgimento no mercado de um novo jornal diário a preço reduzido, ou mesmo *gratuito,* não conquistará imediatamente os leitores da imprensa concorrente, mesmo que a qualidade do recém-chegado seja semelhante ou supenor a média, dadas as relações de fidelização dos leitores ao seu jornal favorito.

3. a essencialidade das necessidades: a elasticidade é, por definição, reduzida quanto àqueles bens e serviços que satisfazem necessidades primárias, as necessidades cUja satisfação é imprescindível, e essa mesma elasticidade tende a aumentar na área das necessidades secundárias, até ao limite do consumo que cada um possa ter por supérfluo.

Trata-se de um corolário da combinação dos efeitos de rendimento e de substituição, porque naturalmente a disposição para reagir a variações de preços, e a possibilidade de o fazer, estão condicionadas pela liberdade e pela capacidade económica do consumidor. As limitações orçamentais do agente económico determinam a necessidade de estabelecimento de prioridades na satisfação de necessidades, e compreender-se-á que quanto mais elevada é a prioridade no emprego de bens e serviços menor será a abertura para a consideração de alterações no nível e intensidade desse emprego.

4. a perspectiva temporal: a passagem do tempo faz aumentar a elasticidade, porque dá ao consumidor mais oportunidades de reacção, permitindo-lhe explorar várias «vias de fuga» em relação ao consumo cujo custo aumentou, adoptando novos hábitos, novas tecnologias, ou até atitudes concertadas de pressão no mercado; trata-se de um ponto crucial, como veremos, em varios pontos da análise económica, e mesmo da macroeconomia: com a passagem do tempo, toda a elasticidade tende a aumentar até ao limite.

Deixemos claro, de passagem, que o mecanismo da oferta e da procura se reporta, em bom rigor, à formação de *preços relativos:* quando dizemos que o mecanismo faz baixar o preço de um produto, isso não implica necessariamente que o valor monetário do bem tenha baixado - embora seja isso que normalmente sucede -, mas somente que o preço desceu relativamente à média de preços, ou seja que, tendo havido uma alteração das determinantes do mecanismo, a oferta ou a procura se desviaram para outros produtos, fazendo subir o preço relativo deste últimos.

***4. i)* - i) 0 cálculo da elasticidade**

A elasticidade-preço da procura é calculada como um *quociente* entre a variação percentual das quantidades procuradas de um bem ou serviço e a variação percentual do respectivo preço. Dir-se-á que a procura *é muito elástica* às variações de preços se estas determinam naquela uma modificação proporcionalmente superior (um aumento de 20% nos preços leva a uma quebra de 40% nas vendas, uma diminuição de 10% nos preços leva a um incremento de 50% nas vendas); e que *é pouco elástica* às variações de preços se estas não provocam nela senão modificações proporcionalmente inferiores (um aumento de 20% nos preços provoca uma quebra de transacções na ordem dos 10%, uma diminuição de
10% nos preços faz aumentar as vendas em apenas 1 %).

Vejamos, pois, a medida de elasticidade-preço da procura como quociente entre a percentagem de variação da quantidade procurada e a percentagem de variação de preço:

se verificamos uma quebra de vendas de 40% em consequencia de um aumento de preços de 20%, dir-se-á que a procura *é muito elástica,* e que a elasticidade tem o valor 2 (= 40% / 20%);

- se verificamos uma quebra de vendas de 10% em consequencia de um agravamento de preços de 20%, dir-se-á que a procura é *pouco elástica,* ou que *é rígida,* e que a elasticidade tem o valor de 0,5 *(*= 10% / 20%);

- se verificamos uma quebra de vendas de 20% por causa de um aumento de preços de 20%, diremos então que a procura evidencia uma *elasticidade unitária,* de valor *1 («unit elasticity»* = 20%/ /20%).

Convencionalmente, entende-se que existe elasticidade se o valor do quociente é superior a 1, e que há inelasticidade se o valor é inferior a 1, servindo pois a elasticidade unitária como fronteira entre esses dois domínios. Podem ainda registar-se duas situações extremas:

- uma em que não se regista qualquer reacção da procura perante uma variação de preços - caso em que se dirá estannos em presença de uma *inelasticidade total, ou rigidez total,* de valor igual a zero -;

- outra em que um aumento de preços determina a fuga total dos consumidores e o fim de qualquer transacção, ou o abaixamento

dos preços cria um mercado aí onde ele não existia, faz crescer o número de consumidores a partir do zero - caso em que ocorrerá a situação de *elasticidade perfeita, ou infinita,* situação na qual a procura é virtualmente infinita abaixo de um determinado preço, ela equilibra com a oferta a esse preço, e passa para o zero acima desse mesmo preço -.

Em termos gráficos, quanto maior é a elasticidade, mais a curva da procura se aproxima da horizontal, a elasticidade perfeita corresponde a um declive de 45', a inelasticidade total corresponde a uma linha vertical, a elasticidade infinita a uma linha horizontal.

Se fosse possível ao vendedor conhecer antecipadamente a elasticidade-preço dos seus clientes - o que na prática se revelará sempre muito difícil, dada a multiplicidade de factores e a margem de irracionalidade -, esse conhecimento permitir-lhe-ia tomar decisões cruciais em matéria de preços, decisões que afectariam a *receita total* que ele retira das suas vendas

sendo essa *receita total* o produto «preços - quantidades», ou seja, a multiplicação do número de unidades vendidas pelo preço de cada unidade -:
1. se a procura e relativamente elástica tanto em relação às subidas

de preços como às descidas de preços, *é mais compensador descer os preços do que subi-los.*

Suponhamos que um aumento de preços de 10% leva a uma quebra de vendas de 20%, e que simetricamente uma descida de preços de 10% produz um incremento de vendas de
20%. 0 vendedor que vendia 100 unidades a 100 Euros tinha o rendimento total de 10.000 Euros (=100. 100); se subir o preço para 110 Euros venderá apenas 80 unidades (a quebra de 20%) e o seu rendimento total descerá para os
8 800 Euros (=80. 110), registando uma perda de 1200 Euros (=10.000 - 8800); se descer o preço para 90 Euros venderá
120 unidades (o incremento de 20%) e o seu rendimento total subirá para os 10.800 Euros (=120. 90), registando um ganho de 800 Euros (= 10.800 - 10.000).

2. se a procura é relativamente inelástica tanto em relação às subidas como às descidas de preços, é mais compensadora a subida dos preços.

Suponhamos agora que um aumento de preços de 20% determina uma quebra de vendas de apenas 10%, e que simetri-

carnente uma descida de preços de 20% resulta num incremento de vendas de somente 10%. 0 vendedor que tinha o rendimento de 10.000 Euros por vender 100 unidades a 100 Euros cada decide aumentar os preços para 120: venderá apenas 90 unidades (a quebra de 10%), mas o seu rendimento total subirá para os 10.800 Euros (= 90. 120); se pelo contrário decidir baixar os preços para 80 passará a vender
110 unidades (o incremento de 10%), mas o seu rendimento total decairá para 8 800 Euros (= 110 . 80).

Lembremos a inelasticidade-preço da procura de bens agrícolas, e relacionemo-la, quer com a circunstância, facilmente observável, de a expansão da oferta (propiciada pelo progresso agrícola) ter levado a uma quebra mais do que proporcional dos preços dos produtos agrícolas, quer com o facto, não menos verificável, de as restrições à produção agrícola terem grande eficiência na recuperação de níveis elevados de preços.

3. no caso da elasticidade unitária, na qual todas as variações de preços são proporcionalmente compensadas por variações de sentido contrário da procura, o rendimento total do vendedor mantém-se sempre inalterado, visto que uma subida de uma das parcelas no produto «preços-quantidades» é sempre acompanhada de uma descida da outra, a ponto de anular o efeito da primeira.

4. no caso da elasticidade infinita, toda a subida de preços resulta numa imediata perda total de rendimento, passando para zero o volume de vendas, pelo que o vendedor está cingido à opção de aumentar as quantidades produzidas se pretender aumentar o seu rendimento total - ou a baixar o preço, se porventura o preço que estabeleceu não conseguiu ainda cativar um único cliente.

5. no caso da inelasticidade total, de *«elasticidade zero»,* caso em que a quantidade transaccionada se mantém inalterada seja qual for o nível de preços, o vendedor, vedada para ele a opção de aumento do volume de vendas - pois não venderia mais nem menos a qualquer nível de preços -, tem a possibilidade de incrementar irrestritamente o seu rendimento através de simples subidas de preços, sendo o aumento percentual das suas receitas, do seu rendimento, igual à percentagem da subida de preços.

Com estes cálculos, que aparecem designados na doutrina como «o teste do rendimento total» consegue perceber-se qual o grau de elast'c'- dade-preço da procura: se um aumento de preços faz subir o rendimento total ou uma descida de preços diminui esse rendimento total, a procura é inelástica; se um aumento de preços faz diminuir o rendimento total ou uma descida dos preços aumenta esse rendimento total a procura é elástica; se nada acontece ao rendimento total em consequência de uma subida ou de uma descida de preços, a elasticidade é unitária, de valor igual a 1.

Quase seria escusado dizer que o que vale para o cálculo do *rendimento total* por parte do vendedor serve também para que o consumidor calcule a sua própria *despesa total* - valores que são necessariamente equivalentes --

- se a procura é elástica, a subida de preços deterrninará uma quebra da despesa total, e uma descida de preços provocará uma expansão dessa despesa total, impelida pelo aumento das quantidades susceptíveis de serem consumidas em cada nível de despesa;

- se a procura e melástica, a despesa total movimenta-se na mesma direcção das variações de preços - e na mesma proporção exactamente, se a procura for totalmente inelástica;

- se a procura for infinitamente elástica, a despesa total oscilará entre o zero e a correspondência com o aumento das quantidades oferecidas;

- se a procura manifestar uma elasticidade unitária, a despesa total manter-se-á sempre ao mesmo nível, dada a capacidade da procura de anular todos os efeitos das oscilações de preços.

Usar-se-a agora, em simetria, um «teste da despesa»: se um aumento de preços faz subir a despesa do consumidor ou a queda de preços faz diminuir essa despesa, a procura é inelástica; se um aumento de preços faz diminuir a despesa ou uma queda de preços aumenta essa despesa, a procura é elástica; e só no caso da elasticidade unitária é que o nível de despesa se manterá inalterado, indiferente às variações de preços.

Em tese geral, recapitular-se-á que a regra é a seguinte: quanto mais a procura for elástica, mais compensadora é para o vendedor a descida dos preços, e menos compensadora é a subida; quanto menos elástica a Procura, mais compensadora se toma a subida de preços, e menos compensadora a descida.

E assim, por exemplo, se um agravamento tributário repercute nos preços dos produtos fazendo-os subir, os vendedores de géneros alimentares, para o conjunto dos quais a procura é muito inelástica, encararão essa evolução com mais serenidade do que os vendedores de gravadores de vídeo, os quais, defrontando-se com uma procura relativamente elástica, sabem que qualquer subida de preços pode provocar uma quebra muito mais do que proporcional do volume de vendas - restando-lhes, num caso destes, o recurso à publicidade, seja para tentar reduzir a elasticidade-preço dos compradores (desviando-lhes a atenção para outros aspectos que não os preços), seja **para induzir a expansão da procura, a deslocação da respectiva curva em direcção a um novo, e mais elevado, preço de equilibrio (sugestionando, por exemplo, os consumidores de modo a fazer-lhes sentir mais intensamente a necessidade de disporem de gravadores de vídeo).**

Se, como melhor veremos adiante, se pode dizer que a elasticidade é um dos pilares do poder dos agentes económicos no mercado, ela também é uma chave para a compreensão do impacto de certas reacções maciças que dificilmente poderiam ser entendidas de outro modo: um aumento abrupto de preços em sectores em que a elasticidade da procura é muito reduzida pode levar a situações graves de ruptura, não raro corrÉ consequências políticas extensas, como pode ser ilustrado por tantas e tantas situações históricas de carência generalizada causadas por intervenções políticas ou pela avidez de especuladores; e uma queda de preços em sectores nos quais se manifesta uma grande elasticidade-preço da procura pode ter consequências não menos graves noutros planos, bastando imaginar-se o que seria, a longo prazo, a expansão do consumo e o impacto ambiental subsequente a uma descida acentuada e súbita no preço dos combustíveis.

Se a procura for muito elástica, os consumidores resistirão com grande eficiência às subidas de preços e assistirão, muito provavelmente, a quebras de preços - tomadas por iniciativa dos próprios vendedores -. Se a procura for pouco elástica, não só não resistirá eficientemente às subidas de preços como verá essas subidas multiplicarem-se - visto que os vendedores passam a ter manifesto interesse nesses aumentos

Se as transmissões televisivas permitem ao entusiasta do futebol a **escolha por um meio cómodo e praticamente gratuito de satisfazer os seus** gostos, resta aos clubes reduzirem o preço dos bilhetes para terem assistên-

cia **nos estádios e garantirem um rendimento que, se os preços dos bilhetes fossem muito elevados, tenderia para o zero; todavia, se se trata de um jogo Particularmente concorrido e não existe a transmissão televisiva como sucedâneo à presença no estádio, é a atitude inversa que passa a ser aconselhada: o clube deve subir o preço dos ingressos e o seu rendimento total aumentará cOrrespondentemente, até porque, no caso de a procura exceder a oferta de bilhetes, se trataria ainda, com a subida dos preços, de permitir o rateio de lugares em função da disposição de pagar dos interessados, e de evitar que** a **falta de rateio inicial através dos preços desencadeasse movimentos especulativos, transferindo parte do rendimento para os** *candongueiros.*

Quando a concorrência multiplica a possibilidade de escolha de um grande volume e variedade de bens e serviços, o efeito de substituição insinua-se e faz aumentar a elasticidade, deixando por vezes entrever, no limite ideal da concorrência, a total soberania do consumidor e o abaixamento máximo dos preços:

A presença da elasticidade-preço por parte da procura sugere muito frequentemente a presença no mercado de uma certa forma de «moralidade», que condena à ruína o vendedor ganancioso que, por insensibilidade, se obstina em subir os preços ou em mantê-los altos enquanto os consumidores se afastam.

0 mesmo se dirá, aliás, da avidez tributária, que, como veremos, é capaz de ser vencida por um efeito de substituição, naquilo que eufemisticamente se designa por *distorção de incentivos provocada* pela «não-neutralidade económica» dos impostos, o facto de os contribuintes substituírem actividades mais tributadas por actividades menos tributadas ou não-tributadas, aliviando a sua carga tributária e frustrando parcial ou totalmente o objectivo de obtenção de receitas: Os Profissionais que substituem horas de trabalho (tributado) por horas de lazer (não tributado), por considerarem excessivamente onerado com imposto o rendimento adicional que obteriam com o aumento de horas de trabalho, os comerciantes que retiram os anúncios luminosos por causa da tributação que sobre estes incide, as

pessoas que destinam ao consumo a totalidade do rendimento porque a poupança é pesadamente tributada, aqueles que preferem as uniões de facto quando episodicamente se constata que a tributação pessoal discrimina contra os casados.

Importante é, do ponto de vista económico, que não se esqueça o facto não haver lugar a variações puramente unilaterais daquele binómio «preços-quantidades» que momentaneamente equilibrou o mercado. Não existe variação que não tenha subjacente um qualquer incentivo económico, e que não seja consentida pela posição relativa das duas partes na transacção: a maior elasticidade permite a qualquer delas maior amplitude na aceitação ou na recusa das oscilações verificadas nas condições de troca, a menor elasticidade deixa cada uma mais exposta, mais vulnerável, aos movimentos iniciados pela outra.

Recapitulemos num quadro o que ficou dito sobre a elasticidadepreço da procura:

Inelasticidade absoluta

Valor = 0

A quantidade procurada não varia com os preços

Inelasticidade

Valor = entre Oel

0 aumento de preço leva a uma diminuição menos do que proporcional das quantidades procuradas, ou a diminuição de preço leva a um aumento menos do que proporcional das quantidades procuradas

Elasticidade unitária

Valor = 1

0 aumento de preço leva a uma diminuição proporcional das quantidades procuradas, ou a diminuição de preço leva a um aumento proporcional das quantidades procuradas

Elasticidade

Valor = entre l e o infinito

0 aumento de preço leva a uma diminuição mais do que proporcional das quantidades procuradas, ou *a* diminuição de preço leva a um aumento mais do que proporcional das quantidades procuradas

Elasticidade perfeita

Valor infinito

de preço leva ao desaparecimento da procura, *ou* a diminuição de preço leva a um surgimento, ou expansão infinita, da procura

***4. i)* - ii) Elasticidade-preço e elasticidade-rendimento**

Temos falado até agora sobretudo da elasticidade-preço, da sensibilidade da procura às variações de preços, mas não é menos interessante a *elasticidade-rendimento,* ou seja, a sensibilidade dos padrões de consumo às variações do rendimento disponível do consumidor, do seu poder de compra. Essa elasticidade-rendimento, que é calculada como o

quociente entre a variação percentual do rendimento e a variação percentual das quantidades procuradas, denota que há padrões de consumo que se alteram em função da maior ou menor prosperidade ou penúria do consumidor.

Note-se que poderia ainda alargar-se a análise da *elasticidade a* outras deterininantes da oferta e de procura, e a questão seria sempre a mesma, a da sensibilidade reactiva medida em termos de amplitude relativa das variações - mas sem dúvida que as formas mais interessantes são a da *«elasticidade-rendimento»* e a da *«elasticidade(-preço) cruzada».*

Para a maior parte dos bens e serviços, o respectivo consumo tende a aumentar à medida que cresce o poder de compra dos consumidores, razão pela qual cabe a designação, já nossa conhecida, de *bens normais* a esses casos de correlação positiva entre rendimento e consumo, podendo distinguir-se ainda, dentro do conjunto dos bens *normais,* casos de muito elevada e de muito baixa elasticidade-rendimento, geralmente relacionadas com a essencialidade das necessidades satisfeitas - sendo de esperar que uma quebra de rendimento leve os consumidores a abandonarem mais rapidamente os consumos de luxo do que a satisfação de necessidades tidas por mais básicas, ou que um aumento de rendimento tenda a provocar um maior incremento dos consumos de luxo do que dos demais, e sendo igualmente compreensível que a pessoa que fica subitamente milionana queira quintuplicar o número de casas de que é proprietária, Mas não que queira (ou que, querendo, possa) quintuplicar a quantidade de alimentos básicos que ingere

Da noção de elasticidade-rendimento também se retira que há os já mencionados bens e serviços *inferiores,* produtos cujo consumo se reduz à medida que aumenta o rendimento disponível, que são abandonados quando se ultrapassa um certo limiar de prosperidade, e a cujo consumo só se regressa quando essa prosperidade se perde - numa correlaçao negativa com o nível do rendimento, em suma.

Temos, pois, que a «elasticidade-rendimento» mede as variações de consumo de um bem ou serviço em função, *ceteris paribus,* das variações de rendimento disponível dos consumidores. Ela tem um valor superior a 1 para os bens *normais* em relação aos quais se registe elasticidade-rendimento (o consumo de whisky e de caviar), um valor inferior a 1 para os bens *normais* cuja procura seja inelástica às variações de rendimento (o

consumo de carne), e um valor abaixo de 0 para os bens *inferiores* (o consumo de vinho corrente).

Essa medida é crucial para a justificação e modulação de certas decisões políticas, por exemplo aquelas que consistem no fornecimento directo de bens e serviços aos mais desfavorecidos, procurando através desse fornecimento discriminado alcançar objectivos redistributivos, ou aquelas que consistem na própria criação de impostos com finalidades redistributivas:

- a distribuição gratuita de bens *inferiores* discriminará contra aqueles que têm mais elevados rendimentos, decerto, mas o mesmo já não sucederia se essa distribuição gratuita incidisse sobre bens *normais;*

- aceita-se o subsídio à habitação e à alimentação, que arribas ocupam um lugar desproporcionadamente elevado nos rendimentos disponíveis dos mais pobres, mas não o subsídio às viagens de férias, que tendem a ocupar no rendimento disponível um lugar crescente, à medida que esse rendimento aumenta;

uma tributação do consumo que tenha objectivos redistributivos deverá evitar a penalização dos consumos que sejam percentualmente mais intensos nas classes mais pobres, que tenham, numa palavra, ou baixa elasticidade-rendimento, ou mesmo, como no caso dos bens inferiores, uma *elasticidade-rendimento negativa.*

Recapitulemos num quadro o que ficou dito sobre a elasticidaderendimento da procura:

Bens normais n no ais e

de luxo de uxo

Valor da elasticidade = superior a 1

0 aumento da procura é mais do que proporcional ao aumento do rendimento, ou a quebra na procura é mais do que proporcional à diminuição do rendimento

Bens normais

Valor da elasticidade = entre 0 e 1

0 aumento da procura é menos do que proporcional ao aumento do rendimento, ou a quebra na procura é menos do que proporcional à diminuição do rendimento

Bens inferiores

Valor da elasticidade = abaixo de 0

0 aumento da procura resulta de uma diminuição do rendimento, ou a quebra na procura decorre de um aumento de rendimento

4. i) **- iii) Elasticidade cruzada**

Por outro lado, descobre-se se um bem é sucedâneo ou complementar de outros, e em que grau ou com que intensidade, através do exame *da elasticidade cruzada* - em rigor, a «elasticidade-preço cruzada da procura» -, a medida da variação percentual das quantidades procuradas de um bem em função (como quociente) da variação percentual dos preços de outro bem.

Essa elasticidade cruzada é positiva no caso dos bens sucedâneos, negativa no caso dos bens complementares, e nula no caso dos bens que não sejam relacionados no consumo: por outras palavras, e como de resto já sabemos:

a descida de preço de um bem faz diminuir a procura dos bens sucedâneos, e faz aumentar a procura dos bens complementares;
- a subida de preço de um bem faz subir a procura dos seus bens

sucedâneos, mas diminui a procura dos seus bens complementares;

- a procura de um bem aumentará se o preço dos seus sucedâneos subir, ou se o preço dos seus bens complementares descer;

- a procura de um bem diminuira se o preço dos seus sucedâneos descer, ou se o preço dos seus bens complementares subir.

A análise da elasticidade cruzada pode ser especialmente relevante em matéria de relações económicas internacionais: um governo deverá ter especial cuidado com a sua interferencia nos preços dos bens nacionais que tenham uma taxa muito elevada de elasticidade cruzada com as importações, porque isso significa que uma subida do preço desses bens nacionais - mesmo que tão somente pela via difusa e indirecta da inflação - poderá determinar um aumento de importações, deteriorando a posição da balança de pagamentos.

Recapitulemos num quadro o que ficou dito sobre a elasticidade cruzada da procura:

Bens complementares

Valor da elasticidade cruzada abaixo de 0

A quantidade procurada de um bem diminui se o preço do outro aumenta, ou aumenta se o preço do outro diminui

Bens independentes

Valor da elasticidade cruzada = o

A quantidade procurada de um bem não varia em função das variações de preços do outro

Bens sucedâneos (substitutos imperfeitos)

Valor da elasticidade cruzada = entre 0 e o infinito

A quantidade procurada de um bem aumenta se o preço do outro aumenta, ou reduz-se se o preço do outro diminui

Substitutos perfeitos

Valor da elasticidade cruzada infinito

A diminuição de preço de um bem leva ao desaparecimento da procura do outro, *ou o* aumento de preço de um bem leva ao surgimento, ou expansão infinita, da procura do outro

0 conceito de *elasticidade cruzada* é, acrescentemos por fim, da major importância para a definição daquilo que constitui um mercado, para a demarcação dos seus limites, pois em rigor só existirá um mercado *autónomo* para cada produto se pudermos determinar a inexistência de elasticidades cruzadas de valor diferente de zero.

4. J) A elasticidade da oferta

Depois de termos anteriormente abordado os factores que determinam as deslocações da curva da oferta, as suas expansões e contracções, resta-nos agora considerarmos o lado quantitativo do fenômeno, a amplitude desses movimentos da oferta. Tal como vimos suceder relativamente à procura, também aqui podemos falar de uma elasticidade-preço, a sensibilidade da oferta às oscilações de preços *(ceteris paribus),* calculada como o quociente entre a variação percentual das quantidades oferecidas e a variação percentual do nível dos preços.

Existe, como vimos, uma correlação directa entre os movimentos dos preços e os movimentos da oferta: a subida de preços induz um aumento da oferta, tal como uma quebra de preços determina a retracção da oferta. Há situações em que a oferta não pode deixar de ser pouco elástica, como por exemplo:

- aqueles casos em que a raridade do bem é inultrapassável - não é possível multiplicar os quadros de um artista já morto, por mais procurados que eles sejam -;

- aqueles casos em que há recursos fixos ou não-renováveis - não é possível aumentar indefinidamente o número de terras aráveis, não é possível inverter o processo de esgotamento de recursos não-renováveis -.

Mas em geral a elasticidade da oferta prende-se muito particularmente com o condicionamento temporal, tendendo a aumentar visivelmente com a passagem do tempo: e isto porque o produtor será normalmente mais lento do que o consumidor nas suas reacções as sinalizaçoes provindas do mercado, já que a complexidade do processo produtivo implica que as decisões nem sempre possam tomar-se de forma simples ou imediata.

Por exemplo, uma súbita e inesperada explosão de interesse dos consumidores por sapatos de camurça obrigará o vendedor que os não tenha em «*stock*» a encomendar ao fabricante, que terá por sua vez de

obter matériaprima, maquinaria apropriada, moldes, e trabalhadores especializados, e de converter ao fabrico do novo produto muita da sua capacidade produtiva já *instalada* - tudo isto antes de poder satisfazer a encomenda do vendedor.

Mais ainda, a elasticidade da oferta vai diminuindo à medida que nos

aproximamos do limite da capacidade produtiva de uma empresa, ja que, quanto mais recursos estão empregados, mais difícil se toma encontrar reservas disponíveis para a resposta às solicitações do mercado, e mais custoso se toma desempregar recursos com o único fito de voltar a empregalos na produção dos bens mais procurados - razão pela qual a manutenção de uma «reserva de resposta», de uma «sobre-capacidade instalada», por mais inconvenientes que tenha e custos que acarrete, tem ao menos essa vantagem de aumentar a elasticidade da oferta num plano imediato.

Como melhor veremos adiante, num prazo curtíssimo, como é o da presença imediata e da interacção com o mercado, a elasticidade do vendedor está limitada ao *«stock»* de que dispõe, à composição e quantidade daquilo que tem armazenado, e nenhuma subida de preços, por mais pronunciada que seja, terá o efeito miraculoso de ampliar essa reserva de bens. E uma vez esgotada esta reserva nada mais há a fazer por parte do vendedor, senão aguardar a recomposição do seu *«stock»* por forma a responder às solicitações do mercado, transmitidas por meio das subidas de preços, sendo que nalguns casos essa recomposiçao de *«stocks»* demorará tempo, bastando pensarmos nos produtos agrícolas que dependem da sua época de colheita - esgotado o *«stock»,* esgotada portanto a resposta de *curto prazo,* há que aguardar pela nova colheita, e eventualmente pelo plantio e maturação de novos recursos produtivos, que constituem a resposta de *longo prazo*.

Mas não é apenas o horizonte temporal, a passagem do tempo, que faz aumentar a elasticidade da oferta, visto que ela depende também das possibilidades de substituição de recursos produtivos: se um bem ou serviço é resultado de um processo produtivo idiossincrático, requerendo meios e aptidões muito específicos e inutilizáveis noutros processos produtivos, natural é que se registe uma forte inelasticidade da oferta, que está dependente da exclusividade daqueles meios.

Por exemplo, um pintor cujas obras sejam muito apreciadas pelo «toque pessoal» das suas criações não pode, e talvez não deva, dividir o seu trabalho com colaboradores por fonna a aumentar a sua produção e responder às solicitações da procura, pelo que a oferta está nesse caso limitada pela sua capacidade produtiva pessoal - situação essa em que é de esperar, como veremos, a formação de uma significativa «renda económica» a favor do produtor.

Se, pelo contrário, um processo produtivo usa recursos universais e fungíveis, aplicáveis numa grande diversidade de empregos, e de esperar uma muito maior elasticidade da oferta.

Por exemplo, se uma cadeia de distribuição quer aumentar o número dos seus pontos de venda, permanentemente ou em resposta a uma pressão sazonal, não lhe será difícil nem demorado aumentar o número de caixas registadoras e de operadores de caixa.

4. *J)* - i) Forma de cálculo

Também quanto à elasticidade da oferta, que é um quociente entre a variação percentual das quantidades oferecidas e a variação percentual dos preços, é possível distinguir várias hipóteses:

- a oferta *é elástica* quando ela responde mais do que proporcionalmente às variações de preços, quando, por exemplo, um aumento de preços de 5% leva a um incremento da oferta de 20%, ou uma descida dos preços de 10% leva a uma retracção da oferta de 15%;

- a oferta *é inelástica* quando ela responde, em termos de quantidades oferecidas, menos do que proporcionalmente às variações de preços, quando, por exemplo, um aumento de preços de 10% conduz a uma expansão da oferta de 5%, uma quebra de 18% nos preços é acompanhada por uma diminuição de 12% na oferta;

- a oferta tem uma *elasticidade de valor igual a um* se todos os aumentos ou diminuições de, preços são acompanhados de aumentos ou diminuições da oferta que são proporcionais, isto é, com o mesmo valor percentual;

- a oferta *é totalmente inelástica* quando ela não responde com qualquer alteração de quantidades oferecidas às subidas ou descidas de preços;

- a oferta *é perfeitamente elástica, ou infinitamente elástica,* quando existe um preço de equilíbrio entre ela e a procura acima do qual a oferta é virtualmente infinita, e abaixo do qual toda a oferta desaparece, passando a ser de zero a quantidade oferecida

- quando, pois, qualquer variação de preços, por ínfima que seja, determina este tipo de respostas radicais por parte da oferta.

Do lado da oferta, mais fácil se torna ainda ilustrar a asserção de que a elasticidade tende a variar, de ponto para ponto, ao longo da escala de preferências do vendedor: e que, quando as quantidades consideradas para as transacções são ainda relativamente diminutas, a elasticidadepreço é elevada, quer porque a reserva de capacidade é ainda grande, quer ainda porque o montante dos custos de produção pode não ser ainda muito relevante. Mas, quando nos referimos a quantidades que reclamam o máximo de capacidade dos vendedores, toma-se difícil a expansão em resposta a uma subida de preços, não havendo reservas a aplicar, do mesmo modo que é difícil, face a uma escala de custos muito importante, proceder a abrandamentos de produção em resposta a um abaixamento de preços - pelo que, concluir-se-á, a aproximação da capacidade produtiva plena diminuirá a elasticidade da oferta. Essa elasticidade da oferta poderá sempre ser recobrada, como é evidente, pela dilatação do prazo considerado, na medida em que esse alongamento de horizontes temporais aumentará a capacidade de resposta adaptativa, incluindo as opções mais ambiciosas e complexas em termos de adequação da escala produtiva ao panorama evolutivo, presente e futuro, dos preços.

No cruzamento das escalas da oferta e da procura, toma-se possível detectar algumas tendências gerais:

na presença de uma oferta relativamente elástica, as oscilações da procura tenderão a influenciar mais as quantidades transaccionadas do que os preços - sendo que, no limite, uma oferta infmitamente elástica não consentirá quaisquer alterações de preços -;

- se a oferta for relativamente inelástica, as variações da procura terão mais impacto nos preços do que nas quantidades transaccionadas - sendo que, no limite, uma oferta inelástica significará impossibilidade de aumento da produção -;

- se a procura for muito elástica, as oscilações da oferta reflectirse-ão mais nas quantidades transaccionadas do que no nível dos preços - sendo que, em última instância, uma procura perfeitamente elástica poderá impedir qualquer variação de preços que favoreça a oferta;

- se a procura for muito inelástica, os movimentos da oferta repercutir- se-ão mais nos preços do que nas quantidades transaccionadas - já que, na situação-limite, uma procura absolutamente inelástica não absorverá qualquer alteração a nível de quantidades.

Uma síntese desde logo se impõe: se a passagem do tempo tende a aumentar a elasticidade, tanto da oferta como da procura, dir-se-á que as deslocações das curvas da oferta e da procura tenderão a ter, no curto prazo, um impacto maior nos preços do que nas quantidades transaccionadas, que se converterá, no longo prazo, num impacto maior sobre as quantidades transaccionadas do que sobre os preços - podendo, pois, encarar-se os movimentos de preços como um estímulo a que no longo prazo as forças de mercado acabem por responder com variações adaptativas em termos de produtividade, a que no longo prazo reequilibrem em termos de quantidades transaccionadas uma disparidade que não foi senão meramente *sinalizada* pelas variações de preços de curto prazo.

0 que acabámos de dizer explica o interesse com que o Estado encara as possibilidades de modelação do nível da actividade económica através do instrumento dos impostos: é que, na medida em que se reconhece o fenómeno da «repercussão do imposto», isto é, a possibilidade maior ou menor de os vendedores transferirem para os compradores a carga fiscal que incide sobre as transacções, através de um aumento de preços que reflicta o agravamento daquela carga, compreender-se-á que o resultado final dependerá decisivamente da elasticidade de qualquer das partes àquele aumento induzido nos preços - sendo de esperar que, aumentando a elasticidade de ambas as partes com a passagem do tempo, o primeiro choque nos preços acabe por ir determinando, de uma parte e de outra, uma resposta em termos de quantidades transaccionadas, em termos do próprio nível da actividade

económica, e que portanto puros *efeitos nominais* de curto prazo acabem, no longo prazo, por se ir convertendo em *efeitos reais* da tributação.

Recapitulemos num quadro o que ficou dito sobre a elasticidadepreço da oferta:

Inelasticidade absoluta

Valor = 0

A quantidade oferecida não varia com os preços

inelasticidade

Valor = entre Oel

0 aumento de preço leva a um aumento menos do que proporcional das quantidades oferecidas, ou a diminuição de preço leva a uma diminuição menos do que proporcional das quantidades oferecidas

Elasticidade unitária

Valor = 1

0 aumento de preço leva a um aumento proporcional das quantidades oferecidas, ou a diminuição de preço leva a uma diminuição proporcional das quantidades oferecidas

Elasticidade

Valor = entre
1 e o infinito

0 aumento de preço leva a um aumento mais do que proporcional das quantidades oferecidas, ou a diminuição de preço leva a uma dimmuiçao mais do que proporcional das quantidades oferecidas

Elasticidade perfeita

Valor infinito

A diminuição de preço leva ao desaparecimento da Oferta, *ou* o aumento de preço leva a um surgimento, ou expansão infu-iita, da oferta

4. **k) Elasticidade e poder de mercado**

A intensidade com que qualquer dos lados, oferta ou procura, reage as variações de preços determina por sua vez o peso que cada uma tem na conformaçao em seu próprio benefício da deslocação do preço de equilíbrio. Ilustremo-lo com três exemplos:

Comecemos por uma variante da «Lei de King».

Suponhamos que uma inovação tecnológica permite a dessalinização da água do mar a custos muito inferiores aos actualmente verificados, tomando o seu fornecimento equiparável, em termos de custos, ao da forma habitual de fornecimento de água naturalmente potável. Que significa isto em termos de escala da oferta?

Que ela se desloca como um todo no sentido da expansão, passando a haver maior quantidade de água disponível para cada nível de preços. E quanto à escala da procura? De imediato, não é de esperar que o consumo da água se intensifique, dependente como ele está de hábitos mais ou menos arreigados; mais ainda, tratando-se do consumo de um bem de primeira necessidade, será sempre de esperar uma vincada inelasticidade da procura.

A inelasticidade da procura implica que, para que haja um aumento de quantidade procurada, tenha que haver uma queda mais do que proporcional do preço: de imediato, temos pois que o aumento das quantidades oferecidas a cada nível de preços resultará numa intersecção da escala da oferta com uma escala de procura inelástica num ponto de equilíbrio muito inferior, em que a quantidade pouco aumentou, e o preço desceu muito, em relação àquilo que se verificava no ponto de equilíbrio anterior. Esse aumento de quantidade acompanhado de uma mais do que proporcional quebra de preços beneficia obviamente os consumidores, em detrimento dos fornecedores de água, cuja receita, cujo rendimento total, decaiu.

Que podem esses fornecedores fazer para evitar serem vítimas do seu sucesso na expansão da produção? De imediato, nada, sobretudo se lhes não for possível retirarem qualquer vantagem de uma restrição voluntária da produção que visasse o regresso ao equilíbrio anterior: por se encontrarem, por exemplo, num ambiente competitivo em que a retracção de um é logo compensada pela expansão dos seus concorrentes em busca da conquista de maior quota de mercado à custa daquele - e isto ainda que todos tenham a percepção de que uma acção conjunta de restrição da oferta seria amplamente compensada por uma subida mais do que proporcional dos preços, e que por isso a não-competição e a cooperação seriam colectivamente mais racionais do que a «guerra de preços» -.

- Contudo, a perspectiva temporal permite acalentar a esperança de que os próprios hábitos de consumo de água se vão alterando, mais ou menos paulatinamente - sendo que uma campanha publicitária enaltecendo as vantagens de um maior consumo de água pode contribuir para encurtar drasticamente os prazos dessa

adaptação de hábitos. E assim, à medida que, com a passagem do tempo, a elasticidade da procura se vai intensificando, a expansão das quantidades consumidas reclama quedas de preços cada vez menos pronunciadas - podendo mesmo perspectivar-se que algures no tempo seja dobrado o cabo da elasticidade unitária, para lá do qual os aumentos de consumo reclamam quebras menos do que proporcionais dos preços, e os fornecedores voltam a poder expandir a produção concomitantemente com o aumento do rendimento total, sem necessidade de quebras de preços que, absorvendo o aumento do volume de vendas, causem perdas de receitas.

A perspectiva temporal é, todavia, ténue e a única certeza é a de que no imediato o incentivo à inovação tecnológica se perde perante esta certeza da perda de rendimento às mãos de uma procura inelástica - razão, a somar a outras de que falaremos e que se prendem com limitações naturais à concorrência, para podermos antever que o sector da agua, com ou sem inovaçoes tecnológicas, nunca tenderá a caracterizar-se por explosivos incrementos de oferta no curto prazo.

Um segundo exemplo respeita ao «choque petrolífero» de 1973.
- 0 cartel dos países exportadores de petróleo conseguiu, em
1973, concertar uma prática de restrição voluntária de produção que deslocou a curva da oferta como um todo no sentido da contracção, no sentido do fornecimento de quantidades inferiores a cada nível de preços, o que, na presença de curvas da oferta e da procura fortemente inelásticas, fez essa restrição quantitativa corresponder, imediatamente, a um novo preço de equilíbrio muito elevado.

- Com a passagem do tempo, os hábitos dos consumidores foramse adaptando ao novo nível de preços através de práticas de maior eficiência energética - automóveis mais pequenos, motores menos potentes ou mais eficientes, a adopção de «horários de invemo» para optimizar o aproveitamento da energia solar, a introdução de inovações tecnológicas em sede de «energias alternativas», etc. -, ao mesmo tempo que a própria produção petrolífera se foi paulatinamente expandindo, tanto a produção extracartel, com a descoberta e exploração de novos recursos

petrolíferos (no Mar do Norte, por exemplo), como a própria produção dos membros do cartel, incapazes de resistirem à tentação da «batota» face aos compromissos assumidos. Em ambos os casos, a elasticidade de longo prazo, tanto do lado da oferta como do lado da procura, foi aumentando, a ponto de ulteriores restrições de produção não terem tido já um impacto tão pronunciado na subida dos preços.

- Perdida a possibilidade de, com restrições de produção, conseguirem aumentos mais do que proporcionais dos preços a ponto de verem com isso incrementado o rendimento total, os países produtores deixaram de ter tanto incentivo, quer para agirem concertadainente com vista a essas restrições, quer para resistirem à tentação da «batota» - mais a mais quando se começava a evidenciar que essa «batota» era, afinal, o resultado *racional de uma estratégia dominante.*

- A evolução de condutas adaptativas por parte dos consumidores de petróleo, a manter-se - o que nem sempre sucedeu, não raro por pressão contrária das companhias petrolíferas - permitiria que se antevisse a aproximação de um ponto de elasticidade para além do qual as restrições da oferta determinariam aumentos menos do que proporcionais dos preços, e redundariam pois em prejuízo dos próprios produtores, tomando praticamente inevitável o colapso do cartel dos produtores e exportadores de petróleo.

Um último exemplo refere-se à comparação económica das políticas proibicionistas ou repressivas face às políticas educativas ou formativas - tenhamos em mente, por exemplo, o caso da droga:

- as primeiras, se levam à restrição directa da oferta de bens e serviços para os quais a procura é inelástica - porque por exemplo o seu consumo é viciante -, significam, como já sabemos, que uma pequena quebra de quantidade implica subidas mais do que proporcionais do preço de equilíbrio, o que beneficiará os vendedores, para os quais a quebra de vendas é mais do que compensada pela subida dos preços;

- subsistindo a inclasticidade da procura, a repressão constitui a favor da oferta um incentivo económico à subsistência da actividade proibida ou reprimida - ao mesmo tempo que o agrava-

mento da oneração dos consumidores pode acarretar graves e bem conhecidas consequencias, como a do recurso a rendimentos ilícitos para se suportar aquele agravamento sem retracção *real* da procura;

as políticas educativas ou formativas procuram - *em*

bora nem sempre o consigam - aumentar a elasticidade da procura, seja aumentando o grau de informação quanto aos riscos do excesso de consumo ou de práticas viciantes, seja fornecendo vias sucedâneas que despertem o efeito de substituição no consumo;

se a elasticidade da procura aumentar, gera-se a possibilidade de uma contracção da escala da procura determinar um novo equilibrio que reflicta uma redução simultânea de quantidades e de

preços, ou que ao menos se dirija para a linha divisória para lá da qual as restrições da oferta deixam de significar aumentos mais do que proporcionais dos preços - para lá da qual, pois, o declínio do consumo significa também declínio das receitas dos vendedores, e se perde o incentivo económico a que a oferta se mantenha ou expanda.

CAPíTULO 5

A intervenção do Estado no mercado

Quando nos debruçamos sobre a intervenção do Estado no funcionamento do mercado, passamos a incluir na nossa análise elementos valorativos e prescritivos, que se referem às motivações básicas da intervenção. Como veremos, o impulso interventor deve começar por defrontar-se precisamente com aquilo que já foi objecto da nossa descrição: o mecanismo da oferta e da procura. 0 propósito interventor é muitas das vezes o da rectificação dos resultados desse mecanismo, quando eles sejam tidos por injustos ou por ineficientes; mas, como se verá, essa rectificação e os meios que conduzem a ela são frequentemente iníquos e ineficientes, também eles, circunstância a que não é alheia, na maior parte dos casos, a razão elementar de se ter interferido no mecanismo espontâneo do mercado, no meio através do qual as pessoas tentam livremente alcançar, pelos seus próprios meios, máximos de eficiência em contextos de justiça comutativa.

Efectivamente, dir-se-á que uma das convicções mais arreigadas dos economistas é a de que o facto de o mecanismo dos preços ser por excelência o processo coordenador das decisões económicas não se deve ao acaso, antes resulta de aquele mecanismo ser ele próprio não mais do que uma designação abreviada do próprio somatório daquelas decisões. Dizer-se que o mecanismo dos preços reclama uma rectificação externa exigirá, pois, seja a demonstração de que algures as múltiplas decisões de que aquele mecanismo é o retrato compósito deixaram de ser eficientes para assegurarem os interesses individuais ou colectivos dos seus autores, seja a demonstração de que a miríade de situações bilateralmente equilibradas perderam, na transição para o plano colectivo, a susceptibilidade de preservarem esse mesmo equilíbrio.

Dir-se-ia que a demonstração seria dispensável, dada a *constatação* de que o mercado tem resultados socialmente tidos por ineficientes e injustos; mas ela não o é, na medida em que possa ainda duvidar-se da possibilidade de uma genuína *melhoria* através da intervenção, da possibilidade de, nomeadamente, se evitar, compensar ou eliminar a escassez ou a carência por algum meio que não provoque ele próprio mais escassez ou carência - que, por exemplo, não tome ainda mais difícil para os pobres fugirem da pobreza, ou para os desempregados encontrarem emprego -, ou, mais precisamente, por algum meio que evite interferir nos preços, no instrumento que, até prova em contrário, parece ser o mais eficiente de que todos aqueles de que dispomos para resolvermos os nossos problemas de interdependência económica num contexto de liberdade.

5. a) Interferências na lei da oferta e da procura

A geração espontânea de um equilíbrio no mercado, com efeitos maximizadores e optimizadores, é especificamente aquilo que Adam. Smith metaforicamente designou como o resultado da acção de uma «mão invisível»: a actualidade da sua mensagem reside em larga medida na advertência que ela contém, contra todas as tentativas de interferência no mecanismo dos preços e no processo que conduz ao equilíbrio de mercado - interferências *paternalistas* cujas consequências negativas na eficiência, na justiça e no bem-estar têm sido tão copiosa e repetidamente evidenciadas pela história das intervenções políticas no mercado, com exemplos tão remotos como o do tabelamento generalizado dos preços imposto pelo imperador Diocleciano [236-316] -.

A regulação de preços - a «luta contra a mão invisível» - tem levado invariavelmente à ocorrência de algum, ou alguns, dos seguintes fenômenos:

- a carência dos bens cujos preços sejam tabelados abaixo do preço de equilíbrio, conduzindo a um excesso de procura sobre a oferta que suscita questões graves de justiça e até de sobrevivência, reclamando frequentemente o recurso ao expediente rectificador do racionamento - e em todo o caso resultando numa redução do volume de transacções igual à que simetricamente

sucederia num desvio em relação ao ponto de equilíbrio que conduzisse a um excesso de oferta;

- o surgimento, nas mesmas circunstâncias, de um «mercado negro» no qual se forma um preço de equilíbrio que é mais elevado do que aquele que se formaria sem o tabelamento dos preços - sendo que a escassez induzida pelo tabelamento beneficia extraordinariamente a oferta no mercado negro, e pode acrescer a isso o «prermo de risco» que os vendedores cobram pelo facto de se exporem a sanção jurídica conexa com a violação dos limites impostos pelo tabelamento, constituindo o risco acrescido uma *barreira de entrada* no mercado que restringe a concorrência, contrai as quantidades oferecidas e constitui uma causa mais para a subida de preços;

- a formação de um «intervalo especulativo» de disparidade entre o preço de equilíbrio *sem regulação* e o preço de equilíbrio com *regulação,* o tal preço do mercado negro, e que beneficia os

vendedores neste mercado sem necessariamente se repercutir na remuneração dos factores produtivos - significando isso que o preço subiu sem que isso representasse um incentivo para o aumento da produção *daquele* bem ou serviço cujo preço no consumidor se viu incrementado - sendo o resultado genenco desse intervalo especulativo a afectação deficiente de recursos, perdido para os produtores o padrão aferidor que é a relação entre preços de mercado e custos de produção;

- a existência desta disparidade entre preço de equilíbrio no mercado negro e remuneração de quem efectivamente produz o bem ou serviço, o que pode afectar permanentemente os níveis da produção, enviando ao mercado um sinal de retracção que faz deslocar toda a escala da oferta no sentido de haver menos quantidades oferecidas a qualquer nível de preços - ou, o que não é menos grave, mantendo as quantidades oferecidas à custa da degradação da qualidade dos produtos -;

- a percepção, pelos compradores, da deslocação irreversível de toda a escala da oferta, ou da degradação qualitativa dos produtos oferecidos, o que por sua vez pode conduzir a um abandono maciço do mercado - por exemplo, em direcção a um mercado de sucedâneos que consinta essa reacção de elasticidade -;

- a tendência para a expansão auto-sustentada da burocracia supervisora da regulação de preços, ampliada mais ainda na medida da verificação da própria ineficiência da supervisão;

- o aumento dos custos para os próprios agentes tutelados, seja os custos de acatamento (os *«compliance costs»),* seja os de evasão aos regulamentos - verificando-se que uma boa parte da moderna «economia dos serviços» se desenvolve em tomo dessa interacção dos agentes económicos com as instâncias reguladoras, sendo legítimo pensar-se que poderia haver alternativas mais produtivas e menos dispendiosas para esse esforço de harmonização de interesses que o mercado assegura espontaneamente -;

- a redução do nível concorrencial através da imposição de uma disciplina uniforme ou de uma segmentação de mercado que *protege* os concorrentes uns dos outros, em detrimento da possibilidade de abaixamento do preço de equilíbrio - da possibilidade, afinal, de favorecimento dos consumidores -;

- no caso de estabelecimento de *preços mínimos,* o duplo efeito da degeneração em formas concorrenciais que não incidem em preços - promoções, brindes, ofensivas publicitárias - e que por isso podem sobrecarregar o consumidor com vantagens indesejadas por ele, e da sobrevivência de produtores ineficientes, que são poupados, com o preço mínimo, de uma derrota numa «guerra de preços» - constatando-se, pela mesma lógica, que todos os produtores são desincentivados de levarem até ao extremo medidas de incremento de eficiência -.

A correlação entre regulamentação do mercado de arrendamento e deterioração do parque habitacional nos centros das cidades, com a consequente deslocação da população jovem para as periferias, é afinal uma eloquente ilustração dos efeitos perversos dessa «luta contra a mão invisível», por mais bem-intencionada que seja a iniciativa política que subjaz àquela regulamentação - orientada, por exemplo, no sentido de se evitar a exclusão dos mais pobres, o que aparentemente decorreria do livre jogo dos preços num mercado de arrendamento que não tivesse restrições.

Recordemos que, conquanto o preço de equilíbrio seja mutuamente vantajoso para as partes envolvidas nas trocas, a negociação que conduz até àquele preço envolve concessões reciprocas, com perdas relativas às vantagens extremas que qualquer das partes se representa como óptimas

ainda que tal representação abstraia do facto de tais posições *óptimas* serem *pessi* .mas para a contraparte, e serem por isso incompatíveis com as trocas -. É esse «erro de paralaxe» envolvido na abordagem unilateral e abstracta das possibilidades das trocas que explica o apelo das partes à interferência rectificadora do Estado; e é também a indiferença do funcionamento dos mercados àquele «erro de paralaxe» que explica o poder da reacção desses mercados às interferências do Estado, gerando desequilibrios automáticos, excessos de oferta ou de procura, carências e

desperdícios que constituem, em si mesmos, problemas mais graves do que o «pseudo-problema» que o Estado é chamado a resolver.

Muitas vezes a advertência desapaixonada dos economistas quanto à iminência de efeitos perversos em consequencia da interferência estadual soará como atitude fria e cruel para aqueles que se considerem desfavorecidos pelo jogo livre do mercado - não sendo despiciendo o peso de tais percepções interessadas e apaixonadas na formação da dinâmica do próprio mercado, que não tem nenhuma forma verdadeiramente impessoal e «cega» de funcionar -. Contudo, por desesperante que possa soar a advertência, ela não chega a ser um juízo de valor, limitando-se a ser uma constatação de facto, a de que, sendo inevitáveis carências ou desperdícios por efeito da «imobilização» dos preços, aqueles que tentem promover esta violação da dinâmica gravitacional e reequilibradora do mercado deverão ter presente o preço a pagar pelas respectivas consequências, por forma a adoptarem, ao menos, soluções minimizadoras das patologias que inevitavelmente ocorrerão.

5. b) 0 controle dos preços

Vejamos em mais detalhe cada um dos aspectos referidos, começando pelo controle dos preços.

Suponhamos que, num futuro próximo, o mercado do Queijo da Serra equilibrava na relação «preço-quantidade» de 20 Euros por quilo, e que o Estado era pressionado por dois grupos antagónicos no sentido de alterar aquele nível de preços: uma associação de consumidores, que considerava ser aquele preço tão elevado que ele afastaria *injustamente do* mercado muitos genuínos apreciadores daquele tipo de queijo, os consumidores mais pobres; e uma associação de produtores, que alegava ser

aquele preço demasiadamente baixo para que pudesse manter-se por muito tempo o incentivo à perinanência de produtores no sector, dado o agravamento constante dos custos de produção - alguns por multiplicação dos requisitos tecnológicos impostos pelo próprio Estado - e o consequente, e *injusto,* declínio do rendimento dos produtores.

Se cedesse aos primeiros, o Estado *estabeleceria preços máximos, e* mais especificamente preços maximos *inferiores ao preço de equilíbrio;* se cedesse aos segundos, o Estado optaria pelo estabelecimento de *preços mínimos,* ou mais especificamente de preços mínimos *superiores ao preço de equilíbrio.*

***5. b)* - i) A via dos preços máximos**

Das duas vias, é a dos preços máximos que se afigura como mais tentadora, visto que ela transporta consigo a aparência de que, uma vez estabelecida, ela aumentará as possibilidades de todos acederem a um determinado produto.

Ao ceder à pressão do *«lobby»* dos consumidores, o Governo terá que ter o cuidado de apurar qual é o preço de equilíbrio - no caso, 20 Euros por quilo de Queijo da Serra - e estabelecer um preço máximo abaixo desse nível de equilíbrio - por exemplo, 18 Euros por quilo , visto que um preço máximo superior ao do equilíbrio não impediria que o equilíbrio se formasse e perdurasse, tomando-se pois tal medida praticamente ineficaz (salvo se se tratasse de prevenir subidas que se considerassem inaceitáveis: um limite máximo de 30 Euros para significar que em caso algum se admitiria uma evolução do preço de equilíbrio para lá desse limite).

0 preço máximo eficaz é, pois, uma barreira a que o preço suba até ao equilíbrio ajustador da oferta e da procura. Dado o desequilibrio, a pressão para a subida, o mercado esbarrará com esse limite e o preço de mercado será invariavelmente esse preço máximo.

A esse preço, e salva a possibilidade de o Governo tentar induzir um novo equilíbrio através da atribuição de subsídios aos produtores de Queijo da Serra (que não consideraremos por enquanto), existe um excesso de procura relativamente à oferta, ou seja, é maior a quantidade procurada do que a quantidade oferecida. Alguns consumidores vão ficar

privados de obter Queijo da Serra no mercado, suscitando-se desde logo melindrosas questões relativas ao critério a aplicar para a determinação de quem acabará por ser incluído e excluído do consumo daquele produto.

Um dos critérios de racionamento, de distribuição da quantidade oferecida pela massa dos consumidores que procuravam uma quantidade maior, pode ser o de os vendedores atenderem sequencialmente os pedidos, o que levará à formação de filas de espera e ao rateio entre os consumidores em função do custo de oportunidade associado ao tempo de espera - aqueles para

quem o tempo tiver menos valor não se importarão de esperar mais, aqueles para quem o custo de oportunidade envolvido na espera superar o ganho marginal não esperarão, excluindo-se do rateio e do consumo do bem. Mas nada - em princípio - impedirá os vendedores de estabelecerem outros critérios de racionamento, justos ou injustos: a simpatia ou a adulação dos compradores, relações familiares, afinidades políticas, étnicas, regionais, futebolísticas.

No fim, concluir-se-á que o preço máximo conseguiu beneficiar alguns consumidores - aqueles que efectivamente conseguiram Queijo da Serra, e aqueles para os quais a diferença entre o preço efectivo e o preço de equilíbrio excedeu os custos da espera na fila, ou os custos inerentes a outra forma qualquer de racionamento -, mas em claro detrimento de todos os outros: aqueles que comprariam Queijo da Serra ao preço de equilíbrio mas ficaram excluídos do consumo, seja porque o racionamento tinha para eles custos incomportáveis, seja até porque se dirigiram ao mercado apenas no momento em que, concluído o processo de racionamento, não havia mais produto à venda.

Esses que foram excluídos do consumo através dessas formas de racionamento por outros meios que não o dos preços ficam - é bom sublinhá-lo - não numa situação de escassez, mas numa situação de *carência absoluta.*

Note-se ainda que a solução sucedânea, a solução de racionamento, poderá ter sido nalguns casos *injusta* - como quando ela se desenvolve com base em critérios de favoritismo do vendedor - e noutros casos justa, mais ou menos ao acaso; mas ela foi sempre *ineficiente*, seja no caso da formação de filas de espera que fizeram perder tempo a toda a gente, seja no caso de distribuição pelos critérios arbitrários do *vendedor*, que não asseguram que os bens vão parar às mãos daqueles consumidores que mais valor lhes atribuíam.

Alguns consumidores, frustrados com as ineficiências e as injustiças
- ou até mais directamente com a má experiência das filas de espera , atribuirão aos vendedores as culpas principais na situação: mas na verdade, o problema de carência e de racionamento surge fundamentalmente através da fixação de preços máximos.

0 problema tem uma solução fácil: basta no caso desintervir, desregulamentar, e especificamente deixar de fixar um preço máximo. 0 Queijo da Serra não desempenha, decerto, um papel primordial no funcionamento básico da economia: mas se, em vez de Queijo da Serra, colocarmos na equação um bem ou serviço mais básico e indispensável
- o arroz, a farinha, a gasolina, os serviços de electricistas ou de enfermeiros - e imaginarmos as consequencias da fixação de um preço abaixo do equilíbrio, cedo perceberemos como é indesejável, perigosa até, essa prática dos *preços administrados,* até que ponto ela é susceptível de induzir problemas económicos e sociais graves.

E poderemos perceber o quanto essa política pode tomar necessários alguns remédios que são ineficientes e injustos: voltando à hipótese há pouco desconsiderada, recobrar o equilíbrio através do subsídio aos produtores é fazer com que todos os contribuintes suportem o consumo desequilibradamente barato de alguns.

Em poucas palavras, dir-se-á que neste caso a única solução satisfatória é a do reequilibrio dos preços através de uma subida - subida à qual os consumidores acabam por não resistir, seja porque *em média* têm uma disposição de pagar superior ao preço fixado, seja porque, também *em média,* não conseguem satisfazer a sua procura àquele preço.

***5. b)* - ii) A via dos preços mínimos**

Ao ceder à pressão do *«lobby»* dos produtores, o Governo terá novamente que ter o cuidado de apurar qual é o preço de equilíbrio - os 20 Euros por quilo de Queijo da Serra - e que estabelecer um preço mínimo acima desse nível de equilíbrio - por exemplo, 22 Euros por quilo -, visto que, também aqui, um preço mínimo inferior ao do equilibrio não impediria que o equilíbrio se formasse e perdurasse, revelandose ineficiente (poderia servir de salvaguarda contra alguma hipótese imprevista de queda dos preços para níveis inferiores ao do de equilíbrio, mas seria inoperante *naquele contexto de equilíbrio).*

No caso de o preço mínimo ser eficiente, as forças da oferta e da procura ficam impedidas de «empurrarem» o preço para baixo, até ao nível de equilíbrio - querendo isso significar que, neste caso, ao preço que prevalece ocorrerá um excedente, um excesso de oferta em relação à quantidade procurada. Os vendedores sentirão dificuldades para escoarem todo o produto que aquele nível de preços os incentiva a venderem, e os incentivou a produzirem. Alguns valer-se-ão de relações privilegiadas com os compradores, ou de contrapartidas que não têm a ver com o preço, ou de outras formas de «licitação subterrânea», para conseguirem vender tudo aquilo que tinham

destinado para esse efeito - mas só o conseguirão à custa da impossibilidade de outros fazerem o mesmo, acabando por haver vendedores que se vêm excluídos do mercado.

Mesmo sem pensarmos nos efeitos que, a prazo, terá essa fixação de preços mínimos na própria deslocação da curva da oferta, por diminuição do número de vendedores - um «refluxo de contracção da oferta» que se seguiria ao impulso expansivo induzido pelo preço mínimo -, e na subsequente subida do preço de equilíbrio até níveis equivalentes ou superiores ao do preço tabelado, consideremos apenas que esta fixação do preço minimo prejudica *todos* os consumidores, privando-os do ganho adicional que obteriam com a descida do preço até ao nível de equilíbrio, e prejudica alguns produtores em benefício de outros: estes últimos, aqueles que conseguem manter o seu volume de vendas ao preço mais elevado, expandindo as suas receitas e furtando-se aos efeitos da concorrência de preços.

Neste caso, os preços só reequilibram através de uma descida, à qual os vendedores acabarão por não se opor, seja porque têm *em média* uma disposição de vender que se manifesta ja a um nivel inferior ao do preço fixado, seja porque, também *em média,* não conseguem escoar a sua produção a esse preço, ficando defrontados com um problema de excedentes indesejados. Aliás, logo à primeira oportunidade de desregulação, os vendedores encarregar-se-ão de baixar os preços através da concorrência e da «guerra de preços», tentando conquistar quota de mercado uns aos outros.

Antes de prosseguirmos, retiremos já alguma «moral da história»: muitas das intervenções jurídicas e políticas no mercado referem-se a questões de eficiência e de justiça; simplesmente, quando se tenta interferir na justiça comutativa de trocas voluntárias entre pessoas livres é

muito frequente que se desencadeiem efeitos reequilibradores que anulam o objectivo distributivo - que, por força da eficiência prevalecente dos mecanismos de mercado, suscitam reacções espontâneas com as quais a justiça é sacrificada.

5. c) A reacção do mercado negro

Suponha-se que um produtor de Queijo da Serra decide voluntariamente vender abaixo do preço de equilíbrio - por exemplo, a 15 Euros o quilo, quando o preço de equilíbrio era de 20 Euros por quilo -. Isso significa que ele está a prescindir de uma parte do seu lucro, do seu «excedente do produtor»; mas a favor de quem? Suponha-se que existem apenas 2 classes de consumidores, a classe X que está disposta a pagar
20 Euros por quilo, e a classe Y que está disposta a pagar 15 Euros por quilo. 0 abaixamento do preço não significa que a quantidade oferecida tenha aumentado, mas significa certamente que a procura se expandiu tanto que agora abarca a classe Y, que não procurava Queijo da Serra ao preço de equilíbrio. Passa a haver uma carência do produto, que acabará por ser resolvida através da recompra, pela classe X, do Queijo comprado pela classe Y - não sendo racional que a classe Y consuma um bem que lhe traz uma satisfação equivalente a 15 Euros, se o custo de oportunidade de o fazer é de 20 Euros, o custo de não vender aos membros da classe X.

Em resultado desse gesto *voluntário* do produtor, existe uma «transferência de bem-estar» da sua parte em favor da classe Y, que passa a beneficiar de ganhos de intennediação, ganhos que anteriormente cabiam ao produtor. Será esta situação injusta? Não, porque ninguém obrigou o produtor a baixar os seus preços. E porque os membros da classe X nada perderam, e aquilo que o produtor perdeu foi aquilo que a classe Y ganhou, a situação deixa intacta a *eficiência* da solução distributiva inicial.

Suponha-se agora que é o Estado a *impor,* contra a vontade do produtor, o abaixamento, do preço de 20 para 15 Euros. Agora o produtor é desincentivado de produzir tanto quanto produzia ao nível de equilíbrio, reagindo a uma perda de lucro que ele não desejou, e que por isso significa para ele uma perda de incentivo; além disso, há que considerar a

situação dos produtores que, tendo custos de produção entre os 15 e os
20 Euros por quilo, estavam dispostos a vender a 20 Euros mas não estão dispostos a vender a 15 Euros - e por isso não só jamais baixariam voluntariamente o preço para os 15 Euros como são obrigados a abandonar o mercado se o preço, espontanea ou forçadamente, baixar para os 15 Euros.

Isso determinará uma situação de carência mais aguda, no triplo sentido de que há agora menos produto, de que há mais consumidores (a classe X mais a classe Y) e de que surge em cena uma nova classe, Z, de especuladores que estão dispostos a assumirem o risco de promoverem o reequilibrio do mercado através do mecanismo dos preços, *contra a proibição legal* do recurso a

um tal mecanismo. A isto acresce ainda o agravamento dos chamados «custos de busca», o dispêndio de tempo e de outros recursos com a única finalidade de se encontrar parceiros de trocas - já que quanto mais escasso é um produto, menos provável é para os consumidores encontrarem produtores com *«stock»* de reserva, e dispostos a venderem -.

Essa nova classe Z disputa o produto escasso às outras duas *independentemente* da sua própria disposição de pagar, jogando exclusivamente nos ganhos especulativos da compra ao preço oficial - aos poucos membros das classes X e Y que tenham tido a sorte de não serem atingidos pela carência e tenham comprado produto a 15 Euros por quilo
- e na revenda a um *preço clandestino,* acrescido de um prêmio de risco contra a probabilidade de detecção e o peso da punição, aos membros da classe X, ou melhor, a um sub-conjunto da classe X cuja disposição de pagar ultrapasse esse *preço especulativo* superior aos 20 Euros.

0 risco da clandestinidade tem por efeito, no mínimo, uma nova retracção da oferta, fazendo o preço subir em proporção àquela retracção
- como se o correspondente «prémio de risco» se tivesse repercutido sobre o preço -. Recordando o que dissemos acerca das políticas proibicionistas e repressivas, sublinhemos que se as sanções forem do mesmo montante para compradores e vendedores, haverá uma retracção simultânea de oferta e procura, com efeitos mais pronunciados nas quantidades do que nos preços, mas é comum que as sançoes calam mais pesadamente sobre os traficantes, o que deterrninará inevitavelmente um impacto mínimo nas quantidades transaccionadas e um impacto máximo na subida de preços.

No final, das duas uma:

1. ou o Estado promove uma expansão da oferta que, ao preço de 15 Euros, consiga satisfazer a procura, também ela expandida, das classes X e Y, evitando o surgimento da classe Z - mas para o conseguir terá que subsidiar o produtor com uma quantia que é superior ao lucro que ele perdeu - lembremos que se trata agora de o incentivar a produzir *mais* do que ele produziria ao nível de preços de equilíbrio -, e esse subsídio terá que ser encontrado em receitas públicas, previsivelmente em impostos, gerando com eles efeitos de «perda absoluta de bem-estar» *(«deadweight loss»);*

2. ou fonna-se, independentemente de o Estado optar ou não pelo *racionamento* da procura, um «mercado negro», um «mercado paralelo» no qual os preços são superiores ao nível de equilíbrio, dada a repercussão do *prêmio de risco* dos vendedores-especuladores, e, por isso, a classe X consome menos do que aconteceria àquele nível, a classe Y continua sem consumir - continua a ser irracional não revender a um preço superior à disposição de pagar -, e o excedente do produtor, o incentivo à produção, se perde através de uma *involuntária* transferência de bem-estar em benefício de uma classe parasitária, de especuladores, «candongueiros» e contrabandistas, com a agravante, desta vez, de o desvio para a clandestinidade também sonegar receitas fiscais ao Estado.

Talvez seja ociosa a pergunta relativa à justiça desta solução do «mercado negro», onde todos os participantes originais nas trocas perdem *involuntariamente, à* força, em favor de uma classe «adventícia» (e só marginalmente a favor da classe Y, se a classe Z não tiver começado por açambarcar toda a produção ao novo preço oficial), que tira proveito do inglório esforço do Estado no sentido da contenção dos mecanismos reequilibradores do mercado; de uma classe que, não tendo necessariamente manifestado uma inicial *disposição de pagar,* é beneficiada em prejuízo da própria *eficiência* das trocas.

5. d) 0 caso do congelamento das rendas

0 exemplo mais nítido de fixação de preços máximos é o do estabelecimento de limites às rendas no arrendamento para habitação - um

afloramento de uma *política social* que visa dar aos mais pobres uma oportunidade de integração nos centros urbanos, e um dos mais proeminentes e fáceis alvos para os economistas que procuram ilustrar a ineficiência da intervenção pública no domínio dos preços.

Não é um alvo intuitivo, todavia, já que muitos dos efeitos mais nefastos da limitação ou congelamento das rendas só se fazem sentir muito lenta e progressivamente, por paulatinas deteriorações sentidas no mercado habitacional, por degradações dos incentivos que um mercado equilibrado deveria fornecer à complementaridade e à colaboração das partes interessadas. No curto prazo, com efeito, tanto a oferta como a procura de arrendamento são muito inelásticas - seja porque não se improvisam casas para arrendar, e por isso os senhorios têm em cada momento um

número limitado para oferecer, seja porque a decisão dos inquilinos depende de decisões que têm muito a ver com hábitos de vida, que não se alteram muito velozmente ao sabor das solicitações de mercado -.

Assim sendo, e pelo que já sabemos, a existência de inelasticidade de ambos os lados determinará que as oscilações de preços determinem variações menos do que proporcionais de quantidades - ou, simetricamente, que pequenas variações de quantidades transaccionadas possam dar origem a oscilações de preços de grande amplitude -. Especificamente, a «travagem» do preço abaixo do seu nível de equilíbrio não provocará, no curto prazo, uma disparidade muito pronunciada entre procura e oferta, não provocará um grande aumento de procura efectiva, nem ditará uma retracção muito acentuada da oferta.

Acontece, porém, e pelo que já sabemos, que a elasticidade tende a aumentar com a passagem do tempo, pelo que à medida em que transitamos entre o curto e o longo prazo começamos a assistir a um progressivo desfasamento entre oferta e procura aquele nível de preços administrativamente fixados: no longo prazo, os senhorios têm tempo para reagirem a um preço que os desincentiva de atenderem a todas as solicitações da procura - deixarão de comprar casas para arrendarem, ou venderão algumas de que dispusessem já, ou, pior ainda, deixarão degradarem-se as casas se entenderem que as despesas de manutençao ja não são compensadas pelo ganhos possíveis no mercado habitacional -. Ao mesmo tempo, entrarão no mercado cada vez mais pessoas atraídas pelo nível baixo das «rendas limitadas»: o jovem que passa a entender ser compen-

sador abandonar mais cedo a casa dos pais, a pessoa para a qual a diferença entre a renda limitada e a renda de equilíbrio é superior ao custo dos transportes - em despesa e em tempo perdido - e que por isso tentará trocar a sua casa por uma outra menos periférica, etc..

Passa-se, pois, de um desfasamento e de uma carência relativamente limitados no curto prazo para uma carência muito pronunciada no longo prazo; no longo prazo, lembremos, aumenta a elasticidade da oferta, pelo que é no longo prazo que a quantidade oferecida - o parque habitacional disponível para arrendamento - se retrai em reacção à limitação dos preços.

Perante uma situação de carência grave de habitação para arrendar, pode florescer o mercado de venda de habitações, ainda que essa possibilidade dependa de condicionalismos diversos, como os atinentes à capacidade de endividamento dos adquirentes de habitação própria; mas pode também aqui ficar cometida aos senhorios a tarefa de procederem ao racionamento dos bens, o que poderão fazer constituindo listas de espera, distribuindo as locações de acordo com critérios arbitrários discriminando os potenciais arrendatários de acordo com os mais variados critérios -, ou muito simplesmente devolvendo aos potenciais arrendatários o esforço de promoverem uma afectação mais eficiente de recursos - uma forma euferuística de dizer que se dá origem a uma «licitação subterrânea» num *mercado negro de habitação,* pagando os arrendatários *um suborno compensatório* (o «preço da chave») que procura anular as perdas cumulativas registadas pelo senhorio ao longo do prazo contratual, pelo recebimento de rendas inferiores ao nível de equilíbrio.

Em contrapartida, um senhorio que vê os seus potenciais inquilinos contenderem numa licitação pelo arrendamento de uma casa sua perde grande parte do incentivo para conservar essa casa nas condições de qualidade que seriam exigidas para que ela fosse arrendável ao preço de equilíbrio: se existir uma lista de espera e o primeiro da lista não aceitar tomar-se arrendatário face ao estado de degradação da casa, ainda é possível ao senhorio contratar com todos os membros subsequentes da lista
- e, no caso de renitência generalizada, convencê-los de que promoverem eles próprios as obras necessárias constituirá para eles custo inferior àquele em que incorrerão por regressarem ao mercado e terem que ingressar numa outra qualquer lista de espera

Nenhuma regulamentação, por mais minuciosa e repressiva que seja, conseguirá pôr cobro aos abusos dos senhorios tão eficientemente como o faz o levantamento dos limites às rendas, o regresso ao preço de equilíbrio e o termo das carências extremas no mercado habitacional.

5. e) 0 caso dos salários mínimos

Um exemplo de controle de preços pela via dos preços mínimos é o do estabelecimento de salários minímos; o salário é uni preço no mercado dos factores, e o salário mínimo é o limite do que se entende por lícito pagar em contrapartida pelo trabalho, atentos certos valores que se têm como

supremos, como o da preservação de condições mínimas de dignidade e de qualidade de vida dos trabalhadores.

Ora sucede que o estabelecimento desse preço mínimo, se ocorrer a um nível que ultrapassa o de equilíbrio, há-de ter as consequências que já identificámos: determinará um excesso de oferta sobre a procura - o que, no caso de oferta e procura de trabalho, só pode significar o surgimento do fenômeno do desemprego. Não se tendo por facilmente concebível que os candidatos aos postos de trabalho aceitem reduzir voluntariamente o nível da oferta, sabotando o propósito do salário mínimo através de uma generalização do trabalho temporário ou do trabalho a tempo parcial, compreender-se-á que o excesso de oferta de mão-de-obra se deva resolver pela manutenção das condições laborais de uns quantos trabalhadores - com o seu rendimento acrescido pela diferença entre o salário mínimo e o salário de equilíbrio - à custa da exclusão do mercado de trabalho de outros tantos candidatos, cujos serviços deixam de ser procurados àquele nível salarial.

A determinação do nível a que deve estabelecer-se o salário mínimo é, pois, do maior melindre, já porque se pretende evitar a ocorrência ou agravamento de desemprego involuntário, razão que desaconselha a generalização dessa prática de fixação de mínimos - ou que pelo menos recomenda que o estabelecimento de mínimos acima do ponto de equilíbrio se cinja a casos pontuais e se limite a pequenas variações em relação àquele ponto -, já porque amiúde se entenderá que o custo social do desemprego é menor do que a subsistência de sectores com salários de equilíbrio muito baixos, podendo até entender-se em tais casos que o

salário mínimo, constituindo um travão ao emprego nesses sectores, constitui um incentivo poderoso para que a oferta de trabalho se oriente para sectores nos quais os salários espontaneamente se equilibrem a níveis mais elevados, e mais elevados do que os salários minimos que também para eles vigorem.

0 recurso ao salário mínimo há-de situar-se, pois, num ponto intermédio, num compromisso que evite, por um lado, extremos de desemprego e de pobreza associada ao desemprego e, por outro, extremos de degradação das condições económicas da remuneração dos já empregados - sendo certo que o mercado de trabalho é estruturalmente instável e está constantemente exposto a «choques», entre os quais avulta o impacto do progresso tecnológico na procura de factores produtivos.

Contudo, não deverá perder-se de vista que é a existência de salários mínimos que provoca desfasamentos quantitativos no mercado do trabalho:

- seja, por exemplo, no mercado de operários não qualificados, no qual, ou ocorre desemprego, ou surgem problemas de mercado negro, especificamente de trabalho clandestino no qual as remunerações se reaproximam do nível de equilíbrio, podendo estabilizar abaixo dele, dada a presença de eventuais intervalos especulativos e de um prêmio de risco que os empregadores, ou os engajadores de trabalho clandestino, cobram durante a licitação que os candidatos aos postos de trabalho promovem entre eles, dada a carência de vagas;

- seja nas situações de busca de primeiro emprego, em que a impreparação e a não-integração no mercado, a própria insusceptibilidade de comportamento coligado da oferta no mercado de factores, tendem a colocar os salários de equilíbrio em níveis **muito** baixos, transformando-se o salário mínimo numa autêntica barreira de entrada que assegura o rendimento dos já empregados à custa da manutenção dos candidatos em situações de desemprego prolongado.

Pela mesma razão, muitas carreiras profissionais estabelecem períodos de aprendizagem em que não é prevista nenhuma remuneração pelo trabalho prestado (o estágio de advocacia, por exemplo), o que é unia forma não muito subtil de garantir que o acesso à profissão seja assegurado sem barreiras ostensivas - além da do próprio estágio - e sem que se

forme um salário de equilíbrio que, contendendo com os valores sociais que reclamam o estabelecimento do salário mínimo, pudesse levar ao estabelecimento de um «salário mínimo para aprendizes» que agravaria drasticamente as Perspectivas dos candidatos ao primeiro emprego.

Note-se, de resto, que o estabelecimento de um tal salário mínimo teria por si só efeitos secundários no agravamento do desemprego, já que faria acorrer ao mercado candidatos que o simples salário de equilíbrio não atrairia, podendo assim ter efeitos nocivos no nível de escolaridade e na exclusão social: alguns interromperiam o seu esforço formativo para tentarem o

ingresso imediato no mercado de trabalho, se os custos de oportunidade da continuação do investimento forinativo e de renúncia a remunerações imediatas passassem a superar o diferencial de ganhos esperado com um ingresso em condições mais favoráveis, mas mais tardio, naquele mercado - mas esse abandono dos estudos não lhes garantiria o ingresso nas vagas de emprego, visto que eles mesmos contribuiriam para tomar mais improvável esse ingresso.

Criando uma disparidade insanável com o mecanismo reequilibrador dos preços, o salário minimo superior ao preço de equilíbrio de um sector produtivo gera, para lá do desemprego, uma *ineficiência* adicional nesse sector, e no caso não despicienda, que é a do agravamento dos «custos de busca», do desperdício de tempo e outros recursos na adequação da oferta à procura, mormente o tempo gasto pelo trabalhador a procura de vagas, o prolongamento do desemprego daquele que não encontra facilmente, e poderá não encontrar *nunca,* algum empregador disposto a pagar-lhe acima do salário de equilíbrio.

5.f) 0 fenômeno da repercussão dos impostos

Outra forma de intervenção do Estado nos preços dá-se por via do lançamento de impostos sobre as transacções, na medida em que esses impostos, constituindo um acréscimo de custos para alguma das partes envolvidas nas trocas no mercado, interferem no incentivo dos preços, seja atenuando, seja amplificando os respectivos efeitos sobre a conduta racional.

Sendo certo que o objectivo natural dos impostos é o de proporcionarem uma receita para as entidades públicas, nunca passou despercebido

que a tributação era capaz de provocar reacções vincadas, típicas, previsíveis, por parte dos tributados - razão pela qual cedo se concebeu a possibilidade de uso dos impostos como meios de manipulação de comportamentos económicos, e se percebeu o vasto poder dessa virtualidade política.

Embora todo o tipo de imposto possa acabar por causar um impacto nas atitudes de vendedores e de compradores, é com os impostos indirectos que o nexo causal entre lançamento do tributo e reacção dos tributados se toma mais nítida - entendendo-se por impostos indirectos aqueles que incidem de forma discriminada sobre cada uma das trocas, e não sobre o resultado final das trocas medido em termos de riqueza dos tributados.

Suponhamos, pois, que o Estado decidia tributar as vendas do Queijo da Serra, lançando um imposto especial com o valor de 3 Euros por cada quilo vendido - seja porque tinha o objectivo genuinamente fiscal de aumentar as suas receitas em geral, seja porque tinha o intuito abertamente extra-fiscal de restringir o consumo do Queijo da Serra, seja porque, pelo contrário, procurava destinar as receitas fiscais para promover a formação, a qualidade da produção, ou a divulgação nacional ou internacional do Queijo da Serra -.

Quem suporta materialmente esse imposto: os vendedores ou os compradores? 0 *«lobby»* dos produtores procurará obter do Governo uma norma tributária que faça o imposto incidir sobre os consumidores, enquanto que o *«lobby»* dos consumidores procurará precisamente o inverso, ou seja, que a lei faça a carga do imposto recair expressamente sobre os produtores.

Na realidade, a carga tributária será suportada pelos vendedores, ou pelos compradores, ou será partilhada entre eles, independentemente da previsão legal, e em função de condições geradas pelo próprio mercado, determinadas mais uma vez pelo mecanismo livre da interacção da oferta e da procura. 0 legislador que conheça esse mecanismo e a situação contextual do mercado poderá configurar a norma tributária de modo a dirigir esse incentivo, ou desincentivo, com algum grau de precisão; já o legislador que seja insensível a esse mecanismo será constantemente surpreendido pela agilidade com que o mercado subverte qualquer intenção de fazer corresponder a determinação formal de quem é o devedor de imposto com a realidade factual de quem verdadeiramente o suporta.

Independentemente de considerações acerca da eficiência da lei na determinação precisa dos efeitos do imposto, podemos considerar em abstracto as consequências previsíveis da incidência do imposto:

se o imposto indirecto deve ser suportado pelos compradores, registar-se-á, *ceteris paribus,* um deslocamento de toda a escala da procura no sentido da contracção, em termos de se procurar menos quantidade do bem a cada nível de preços - visto que, afinal, ao preço passa a acrescer o imposto, pelo que a cada quantidade oferecida passa a estar associado um custo superior, e

consequentemente uma menor utilidade ponderada para cada consumidor. Na prática, o preço que os compradores de Queijo da Serra têm que suportar situa-se 3 Euros acima do preço de mercado, pelo que a cada nível de preços os compradores reagem como se esse preço fosse superior em 3 Euros, procurando quantidades inferiores àquelas que corresponderiam ao simples preço de equilíbrio;

se o imposto indirecto deve ser suportado pela oferta, registar-seà um deslocamento da escala da oferta igualmente no sentido da contracção, no sentido de ser oferecida menor quantidade do bem em cada nível de preços, visto que, tendo que ser deduzido o valor do imposto à receita de cada venda, existe um menor incentivo para a venda em cada nível de preços. Em termos práticos, os vendedores do Queijo da Serra receberão agora menos
3 Euros do que recebiam a preços de mercado antes da incidência do imposto, reagindo a essa quantia mais baixa e não à quantia que continua a vigorar no mercado - a quantia de equilíbrio que os compradores, indiferentes ao imposto, continuariam a pagar -.

Em bom rigor, notar-se-á que o imposto não recai em exclusivo quer sobre os compradores, quer sobre os vendedores, dada a presença de elasticidade nas posições de qualquer uma das partes:

Se são os compradores os devedores do imposto, só no caso de rigidez perfeita da procura é que o impacto do imposto é inteiramente suportado por aqueles, no sentido de os vendedores não conhecerem qualquer quebra de vendas; em todos os outros casos, a deslocação da escala da procura no sentido da contracção interceptará a escala da oferta num novo ponto de equilíbrio em que há quebra de quantidades *mas também*

de preços em relação ao anterior ponto de equilíbrio: afinal, um efeito combinado que resulta na *contracção* do mercado - eventualmente, o efeito extra-fiscal pretendido com o lançamento do imposto -.

- Por exemplo, dada a contracção da escala da procura em resposta ao novo imposto de 3 Euros, o novo preço de equilíbrio situar-seà nos 19 Euros por quilo de Queijo da Serra, e já não no anterior nível de 20 Euros. Os compradores pagarão no total 22 Euros, dos quais 3 são imposto e 19 são entregues aos vendedores.

- Note-se, assim, que a carga do imposto é partilhada entre compradores e vendedores: os compradores suportam 2 Euros - a diferença entre os 20 Euros que pagavam e os 22 Euros que passaram a pagar -, os vendedores suportam 1 Euro de imposto a diferença entre os 20 Euros que recebiam e os 19 Euros que passaram a receber -.

- Se a lei estabelece que os compradores é que são os devedores de imposto, são eles os responsáveis pela entrega dos correspondentes 3 Euros; mas materialmente tudo se passa como se eles cobrassem 1 Euro aos vendedores, juntando-o aos 2 Euros que lhes cabe suportar.

Designa-se esse fenômeno por *repercussão:* dada a elasticidade da procura, os compradores conseguiram repercutir sobre os vendedores uma parte da carga tributária que formalmente recaía em exclusivo sobre eles. Se a elasticidade da procura fosse infinita, a repercussão teria sido total, e os vendedores suportariam na íntegra a carga tributária, *apesar de a lei poder estabelecer o contrário;* e, como ja referimos, não haveria repercussão se a inelasticidade fosse total, caso único em que estaria assegurada substancialmente a solução fonnalmente estabelecida pela norma tributária.

Se os devedores do imposto forem os vendedores e houver elasticidade da oferta, novamente se registará repercussão do imposto. Por exemplo, o preço efectivo do Queijo da Serra poderá subir de 20 para 21 Euros, dada a retracção da oferta, e nesse caso o imposto será suportado em 1 Euro pelos compradores - 1 Euro é aquilo que pagam efectivamente a mais - e em 2 Euros pelos vendedores - sendo essa a diferença entre os 20 Euros que recebiam e os 18 Euros com que ficam depois de pago o imposto -. Também neste caso a repercussão do imposto sobre a procura será tanto maior quanto maior for a elasticidade da oferta.

Dado que a proporção da carga tributária que recai sobre cada uma das partes dependerá da correspondente elasticidade, quanto maior for a elasticidade de uma parte relativamente à elasticidade da outra maior será a capacidade de se libertar da sua própria quota-parte e de repercutir sobre a outra a parte principal da carga tributária:

1. se a oferta for mais elástica do que a procura, a retracção geral do mercado caus J i i acto do lado da procura - para o ara maior imp

qual, dada a menor elasticidade, a quebra de quantidades significa aumento mais do que proporcional de preços - do que do lado da oferta, para o qual as variações das quantidades significarãO variaçoes menos amplas dos preços, significando isso que sera a procura a arcar com a proporçao maior da carga tributária;

2. se a oferta for mais rígida do que a procura, a retracção do mercado subsequente à incidência do imposto terá, pelas mesmas razões, maior impacto do lado da oferta do que do lado da procura.

E por esta razão específica que a solução, popular embora, de se tributar os consumos de luxo muitas vezes leva a que o imposto seja quase integralmente suportado, não pelos consumidores ricos que se visava onerar, mas pelos produtores de bens de luxo, dado que o consumo desses bens tende a ser muito mais elástico aos preços do que o é a respectiva produção: o consumidor de bens de luxo retrai-se, ou sai mesmo do mercado, com muita facilidade, dado precisamente não se tratar do consumo de bens indispensáveis, e isso vedará em larga medida a repercussão do imposto por parte dos produtores. Por isso é hoje comum a constatação de que os impostos sobre os consumos de luxo acabam por onerar sobretudo as classes com rendimentos médios e baixos que constituem o lado da oferta nesse sector.

3. se porventura a elasticidade de ambos os lados no mercado for igual, a repartição da carga tributária sera rigorosamente igualitária uma vez alcançado o novo equilíbrio, caso em que se toma indiferente a determinação de quem é o devedor de imposto, salvo para efeitos de eficiência da cobrança do imposto - sendo que o número mais reduzido e o carácter profissional dos vendedores tomam em geral aconselhável que, por razões de eficiên-

cia, sejam estes os designados pela norma tributária como os *devedores formais* dos impostos indirectos.

E esta constatação não tem a sua validade cingida ao caso dos impostos indirectos: por exemplo, no caso de impostos directos que incidem sobre o rendimento pessoal, aquilo que o trabalhador devera suportar de imposto será mais ou menos repercutido para o seu empregador, em função da maior ou menor elasticidade de cada um deles; também aqui, no mercado de factores, a presença do imposto gera uma clivagem entre aquilo que é pago ao trabalhador e aquilo que ele recebe, *líquido de* imposto.

Essa clivagem é especialmente nítida no caso de recurso à técnica da «retenção na fonte», pois aí o trabalhador recebe só a quantia *líquida* do imposto, sendo que a determinação do que é que cabe ao trabalhador suportar - a diferença entre aquilo com que fica agora e aquilo com que ficaria num ponto de equilíbrio conseguido *sem imposto* - e da parte do imposto que é suportada pelo empregador - a diferença entre aquilo que paga agora e aquilo que teria que pagar naquele ponto de equilíbrio que existiria na ausência de imposto - dependerá das mencionadas circunstâncias relativas à oferta e à procura, mais do que de qualquer vontade do legislador. As normas com que este tenta balizar a actividade económica têm que começar por ser elas mesmas balizadas pelas leis económicas, como a lei da oferta e da procura, a lei da formação de preços de equilíbrio num mercado livre: nenhuma soberania da lei, ou do Estado, consegue ultrapassar aquelas balizas.

CAPíTULO 6

A procura em mercados concorrenciais

6. a) Utilidade, eficiência e bem-estar

0 conceito de utilidade - a aptidão para satisfazer necessidades atribuída a um bem ou serviço -, por toda a relevância que tenha tido na história do pensamento económico e no desenvolvimento da ciência económica, peca contudo por ser insusceptível de medição em termos objectivos e unívocos, mais a mais porque, promanando de motivações pessoais recônditas, é capaz de se enredar em todos os artifícios e insinceridades que podem apresentar-se na trajectória que conduz de uma intenção íntima a uma conduta exteriorizada.

Por isso, em nome da objectividade, a ciência económica passou a concentrar-se em dados objectivos que permitam aferir a posição de um agente económico perante as vantagens que resultam das suas opções, a concentrar-se nas «preferências reveladas» na própria conduta, e no conceito de «disposição de pagar», isto é, no montante que efectivamente se possa determinar que seria o limite do sacrifício *monetário* de que urna pessoa seria capaz para obter um produto e não outros - sendo que o recurso à referência monetária, facultando um padrão comum de valor, permite comparar de forma inequívoca e realista a disposição para suportar as diferentes opções entre todos os tipos de produtos.

Isso não quer dizer que, por simples alteração terminológica, se tenham superado todas as limitações da teoria do consumidor. A própria *disposição de pagar é* um conceito com evidentes limitações:

em primeiro lugar, cabe perguntar se essa *disposição de pagar* verdadeiramente representa o processo psicológico que domina o processo de escolha do consumidor (do que se duvida, já que o

seu processo de revelação pressupõe, como veremos, a criação de condições extremas de excesso de procura, quando haja lugar a licitações de preços entre consumidores);

- em segundo lugar, são legítimas as reservas quanto ao pressuposto de que o consumidor tem preferências bem definidas, de que é capaz de optar instantaneamente entre conjuntos de produtos, por mais complexos que eles sejam;

- em terceiro lugar, é mais do que certo que os consumidores não dispõem de inforinação perfeita acerca dos preços, pelo motivo elementar de que a aquisição de informação não é gratuita, o que faz com que os consumidores racionalmente se coloquem num nível de informação incompleta no qual as perdas de informação são compensadas pela poupança na respectiva aquisição; por isso nem sempre a *disposição de pagar* nos dá objectivamente a dimensão dos sacrifícios que um consumidor se proporá fazer entre os bens que se lhe apresentam à sua opção, num contexto em que realisticamente há custos de busca e de obtenção de informação;

por último, a própria disposição de pagar pouco nos indica naqueles casos especiais, e já referidos, em que é o próprio preço a única característica do produto em relação à qual o consumidor dispõe de informação, casos em que poderá surgir um padrão de procura que excepcionalmente acompanha, em correlação directa, as variações de preços.

Lembremos que quando, pelo jogo da oferta e da procura, se chega a um ponto de equilíbrio no binómio «preço-quantidade», isso significa que cada uma das partes foi tão longe na prossecução dos seus desígnios quanto a outra parte lho consentiu, ou seja, tanto quanto era compatível com a não-subalternização, com o não-sacrifício, dos interesses contrapostos. Mas isso implica por si mesmo que nenhuma das partes conseguiu optimizar a satisfação das suas necessidades - ao menos tanto quanto lhe seria consentido pela consideração exclusiva do seu próprio ponto de vista. Por essa razão, o vendedor voltará do mercado muito provavelmente insatisfeito, seja porque não vendeu tudo o que desejava, seja porque não obteve a receita pretendida com o volume de vendas que efectuou; o comprador, pelo seu lado, muitas vezes regressará do mercado lamentando-se da «carestia da vida», isto é, do seu

fraco poder de compra. Uns desejariam ter vendido mais, ou a um preço mais elevado; outros gostariam de ter podido comprar mais, e a preços mais baixos. Pode dar-se assim o caso de ambos virem resignados com a circunstância de deverem ceder à pressão dos interesses da contraparte, mas nenhum vir inteiramente satisfeito ou realizado com o resultado das trocas.

Assim sendo, será legítimo perguntar-se se à adequação do mercado na promoção da *eficiência* das trocas, que ja vimos espelhada na própria fori-nação do equilíbrio, poderá aditar-se a adequação na promoção do *bem-estar* das partes envolvidas. Isso requerera a análise do modo pelo qual o mecanismo equilibrador assegura, ou deixa de assegurar, um acréscimo de benefícios que possa repercutir num nível mais vasto de satisfação ou de bem-estar colectivos - ponto no qual à

dimensão *descritiva* da análise terá necessariamente de vir juntar-se a dimensão *prescritiva*, que procura determinar se o resultado final do livre mecanismo de mercado é o adequado, ou o mais adequado, para garantir uma apreciação colectiva que seja favorável.

Para isso, teremos que começar por especificar quais são os benefícios particulares que cada parte pode derivar das trocas, porque é sempre da maximização colectiva desses benefícios que se trata, quando se procura apreciar o papel do mercado, ou das alternativas ao mercado, como veículos de bem-estar. A resposta será facilitada se nos for dado comprovarrnos que o equilíbrio de mercado é ele próprio o meio mais eficiente na maximização do bem-estar total das partes envolvidas nas trocas; valerá, pois, a pena tentarmos de imediato essa via.

0 que vai seguir-se é subtilmente distinto do tipo de análise que temos desenvolvido até agora, e traduz o limite maximo a que a ciencia económica contemporânea se sente autorizada a chegar na formulação, tão desapaixonada e objectiva quanto é possível, de juízos de valor e de proposições prescritivas. A *análise do bem-estar é* a porta aberta para essa outra vertente da ciência económica, é a forma escrupulosa, cautelosa, de colocar a Economia ao serviço de soluções pragmáticas, jurídicas e políticas, sem soçobrar em enfáticos doutrinarismos como aqueles que contaminaram e dilaceraram tantas vezes a ciência económica ao longo da sua história.

***6. b)* A curva da procura e a disposição de pagar**

Vimos já que um potencial comprador só consumará a compra se entender que esta *valeu a pena,* o que poderá ter um duplo significado:
1 .o de o sacrifício dos bens que troca por aquele que adquire ser

mais do que compensado pelo benefício que lhe advém da aquisição;

2. o de esse sacrifício ficar, pelas mesmas razões, aquém do sacrifício que admitiria fazer para ter acesso àquele bem, mesmo que em menores quantidades.

Muitas vezes as lamúrias com que um comprador acompanha a percepção dos custos em que incorre fazem-nos esquecer que tem necessariamente que haver uma margem de bem-estar que excede aqueles custos, margem sem a qual a compra não se efectuaria - e que o que move o potencial comprador é a representação de que a compra o colocará numa situação de bem-estar acrescido.

A forma porventura mais simples de ilustrarmos esta realidade é a de descrevermos uma licitação através dos preços. Antes de essa licitação se iniciar, já os concorrentes se representam, cada um por si, o *máximo* que são capazes de oferecer pelo objecto da licitação - não sendo muito descabido sustentarmos que esse *preço máximo é* um dos afloramentos da noção de *«valor econômico»,* noção de resto tão semanticarnente rica e tão instável. Dito de outra forma, antes mesmo de se iniciax a licitação já cada um dos participantes delineou a sua própria *disposição de pagar,* já definiu o intervalo total dentro do qual se manterá na disputa, intervalo que irá do preço mínimo - do preço-zero, se se admitir que nenhum rejeitará que o bem lhe seja oferecido gratuitamente
- até àquele limite superior, o valor a partir do qual os custos de oportunidade ultrapassam os benefícios que adviriam da aquisição do bem.

Por exemplo, de três licitantes por uma pintura, um está disposto a ir até aos 10 mil Euros, outro a ir até aos 9 mil, e o outro até aos 8 mil Euros. Em que ponto parará a licitação, e quem ficará com a pintura? A licitação terminará com qualquer valor que exceda os 9 mil Euros (9001 Euros bastarão) e o quadro ficará para aquele que estava disposto a licitar até aos 10 mil Euros, e que já não é acompanhado por ninguém nas suas licitações acima dos 9 mil Euros. Note-se, todavia, que aquele que acabou por vencer na licitação estava disposto a prosseguir até aos 10 mil Euros, quando o

certo é que conseguiu obter a pintura por *apenas* 9001 Euros, ou seja, a um preço 999 Euros inferior à sua disposição de pagar - sendo, pois, de 999 Euros o montante do seu «excedente do consurnidor» (ressalvemos a hipótese de uma licitação conduzir a resultados irracionais, como no frequente exemplo da vitória daquele que mais não fez do que sobreavaliar o objecto da licitação, a chamada «maldição do vencedor»).

0 excedente do consumidor mais não é do que a diferença entre a disposição de pagar, o valor atribuído pelo consumidor a um bem, e aquilo que efectivamente e pago, e portanto é o montante líquido que representa o acréscimo de bem-estar que o comprador obtém através das trocas - sendo, para cada um, o montante total do excedente do consumidor correspondente ao incremento de bem-estar que provém da respectiva participação no mercado -.

Note-se que existe excedente do consumidor sempre que há um único preço a pagar pelas várias unidades do bem ou serviço consumido: a curva descendente da procura, representando a utilidade marginal decrescente, significa que o consumidor retirou uma satisfação superior das doses anteriores do que aquela que retira da dose marginal, pelo que em bom rigor ele estaria disposto a pagar mais por aquelas doses do que por esta - quando o facto é que paga o mesmo por todas, o que só pode querer dizer que, para todas as doses anteriores à dose marginal, se verificou uma diferença qualquer entre o preço e o valor que lhes era atribuído, sendo que essa diferença é que constitui o *excedente do consumidor.*

É fácil de perceber a relação que existe entre *disposição de pagar e excedente do consumidor,* por um lado, e a *escala da procura* efectiva, por outro.

Suponhamos que, no nosso exemplo, o autor da pintura leiloada tenta aprender algo com as circunstâncias da licitação para calcular as suas hipóteses de penetração no mercado simbolizado naqueles três potenciais adquirentes. Que pode ele deduzir? Que, se for capaz de produzir obras susceptíveis de despertar o mesmo interesse daquela que foi leiloada, não venderá nenhuma se fixar o preço acima dos 10 mil Euros, venderá apenas uma se o preço for fixado entre os 9001 e os 10 mil Euros, venderá duas se o preço for fixado entre os 8001 e os 9 mil Euros, e venderá três ou mais se pedir pelas obras menos do que 8 mil Euros.

Para não dificultarmos o exemplo, partimos de alguns princípios:

- de que nenhum dos potenciais adquirentes tinha uma disposição de pagar por uma segunda pintura cujo preço excedesse os 8 mil Euros;

- de que todos os licitantes dispunham de informação perfeita sobre os preços;

- **de que todos concordaram em participar numa licitação aberta** não *por carta fechada* e **num único lance** -;

- **de que a forma escolhida foi a licitação** *ascendente,* ou seja, com **sucessivas subidas do preço licitado até só subsistir um licitante,** e não a licitação *descendente,* **em que o pregoeiro arranca de um preço muito elevado e vai descendo até ser interrompido pelo licitante vencedor** -;

- **de que não havia qualquer coligação entre potenciais compradores no sentido de estabelecerem um** *limite máximo* de licitação e restringirem **os ganhos do vendedor.**

Mas essa escala - nenhum quadro vendido ao preço mais elevado, um vendido a um preço inferior, dois vendidos a um preço mais baixo ainda, três vendidos ao preço mais baixo - corresponde à correlação inversa entre preços e quantidades que vimos subjacente, à escala da procura. Como referimos já, na medida em que faz uso de *preços relativos, a* curva da procura é a expressão da tendência evolutiva do benefício marginal, ou da correspondente disposição de pagar - visto que, em última análise, nos indica, para cada quantidade de um produto, a quantidade de outros produtos de que cada consumidor prescinde, o custo de oportunidade que admite; e, para cada *variação de quantidade* de um produto, qual o custo *marginal* que o consumidor está disposto a suportar.

Agora, sem desmentirmos o que já antes dissemos sobre a escala da procura, poderemos reformulá-la. em termos de *análise de bem-estar: se* antes ela representava o espectro total das relações «preço-quantidade» que cada comprador estava motivado a aceitar, ou seja, a quantidade que cada um estava disposto a adquirir em cada nível de preços, ela agora passa também a representar, para cada quantidade dada, o preço máximo que o *comprador marginal* está disposto a pagar, ou seja, a disposição *marginal* de pagar evidenciada pela procura - para cada preço haverá *um comprador marginal que* é aquele que, contribuindo para perfazer a quantidade procurada, contudo se retirará do mercado mal o preço suba.

No exemplo dado, que preço corresponde, na escala da procura, à **quantidade de duas pinturas? 0 preço de 9 mil Euros, pois é o preço máximo**

que abarca a disposição da pagar de dois compradores, sendo que o preço imediatamente superior (de 9001 Euros) exclui já do mercado um dos compradores, visto exceder a disposição de pagar desse que será, nesse nível de preços, o comprador marginal.

A escala da procura de mercado, isto é, do total da procura num mercado, denotará assim que existem diferentes disposições de pagar por parte dos consumidores, e que consequentemente a determinação de um preço deixará estes compradores com diferentes *excedentes do consumidor,* tanto maiores quanto mais elevadas fossem as correspondentes disposições de pagar - quanto maior for, afinal, o *valor económico que* cada um atribui ao objecto das tran

sacções
0 preço que efectivamente acaba por se formar no mercado há-de deixar acima dele, pois, toda uma *área de excedentes do consumidor que* é o somatório de todas as diferenças entre as disposições marginais de pagar representadas pela escala da procura e aquele nível de preços que se formou.

Ainda retomando o exemplo da pintura, se o preço for de 9001 Euros só um exemplar será vendido e o excedente do consumidor será de 999 Euros; se o preço for de 9 mil Euros, vender-se-ão dois exemplares mas o total do excedente do consumidor aumentará apenas para 1000 Euros (mil do primeiro comprador, zero do

segundo comprador que àquele preço é um comprador marginal, atingida que está a sua «disposição de pagar»); se o preço for de 8001 Euros, o excedente total será de 2998 Euros (1999 do primeiro comprador, 999 do segundo); e assim sucessivamente - sendo que o preço de 8000 Euros será provavelmente o preço maximizador do bem-estar no mercado, já que gera para os consumidores um excedente total de 3000 Euros (2000 do primeiro comprador, 1000 do segundo, zero do terceiro) e **limita as perdas de bem-estar do vendedor - bem-estar que, como melhor veremos adiante, será para ele tanto menor quanto mais os preços descem.**

Como sabemos já da análise da escala da procura, uma das suas

implicações directas é a de que, *ceteris paribus*, a procura aumentará quando os preços descem. Isso traduz-se evidentemente num aumento de bem-estar - e, como vimos, numa dupla vertente:

amplia-se o «excedente do consumidor» daqueles que já o registavam no anterior - e superior - nível de preço;

ingressam efectivamente no lado da procura, registando também eles excedentes de consumidor, aqueles potenciais compradores cuja disposição de pagar era inferior ao anterior nível de preço, circunstância que os excluía do mercado.

Em suma, com a descida de preços o bem-estar dos anteriores consumidores melhorou, e aumentou o número de consumidores que experimentam bem-estar com as trocas.

0 benefício marginal - traduzido pela disposição de pagar por mais uma unidade de um produto - corresponde ao máximo montante de produtos de que um consumidor está disposto a prescindir para obter mais essa unidade de um qualquer produto, ao máximo custo de oportunidade que o consumidor esteja disposto a suportar, sendo assim claramente compreensível que:

- quanto mais o consumidor dispõe de unidades de um produto, menos disposto esteja a prescindir dos demais, se todos são, no cômputo final, necessários ao seu bem-estar;

- quando o benefício marginal deixou de ser superior a esse custo marginal, deixa racionalmente de haver disposição de pagar por mais uma unidade desse produto, e passará plausivelmente a haver disposição de pagar por mais uma unidade de um outro produto;

- quando o benefício marginal coincide com o custo marginal, não havendo pois incentivo especial para preferir o consumo de mais uma unidade de qualquer dos produtos que sejam oferecidos como alternativas a esse consumo, verifica-se um *uso eficiente dos recursos.*

Por outro lado, presume-se que o consumidor há-de escolher a combinação de produtos que, dado o seu rendimento disponível e os preços dos produtos, maximize a sua utilidade total - o que equivale a dizer que se terá por racional todo o seu esforço de afastamento em relação a uma posição de escassez. Ora a sua utilidade total estará maximizada quando todo o seu rendimento disponível estiver gasto e quando a utilidade marginal de cada unidade de rendimento gasto - de um Euro, por exemplo - for igual para todos os produtos, ou seja, quando não se puder dizer que o facto de desviar de uns produtos para outros o seu rendimento iria ainda aumentar a sua utilidade total - sendo que esta está *maximizada* quando, por definição, não é possível fazer *mais* -.

A utilidade marginal de um Euro calcula-se pelo quociente entre a utilidade da última unidade consumida de um produto e o respectivo preço em Euros; quando essa utilidade marginal de um Euro for igual para todos os produtos que o consumidor se disponha a pagar, ele chegou a uma posição de equilíbrio que maximiza a sua utilidade total. A regra da maximizaçao e muito elementar: se a utilidade marginal por Euro gasto em maçãs excede a utilidade marginal por Euro gasto em livros, deve consumir-se mais maçãs e menos livros até que isso deixe de ser verificar; se a utilidade marginal por Euro gasto em livros excede a utilidade marginal por Euro gasto em maçãs, deve consumir-se mais livros e menos maçãs até que isso deixe de ser verificar; só quando uma ou outra das situações deixar de se verificar é que podemos dizer que não é possível fazer

melhor na maximização da utilidade retirada de uma combinação de livros e maçãs - ou de diamantes e água -.

Devem-se ao economista Hermann Gossen [1810~1858] as formulações pioneiras destes princípios que acabámos de enunciar, e que ficaram para a tradição da ciência económica conhecidas como *Leis de Gossen:*

Primeira Lei de Gossen - a utilidade de cada nova dose de um bem tende a ser menor do que a utilidade de doses anteriorinente aplicadas na satisfação de necessidades económicas (o próprio cerne da intuição que levou a realçar o papel do raciocínio marginalista);

Segunda Lei de Gossen - a maximização da satisfação individual requer que a utilidade marginal de todos os bens empregues na satisfação de necessidades esteja perfeitamente nivelada, que não haja nenhuma necessidade a manifestar desequilibradamente a sua presença e a reclamar a prioridade da sua satisfação no plano das opções racionais (pois isso significaria que os bens teriam sido empregues na satisfação de uma necessidade menos urgente, em detrimento de uma necessidade mais urgente, falhando desse modo o propósito maximizador).

Podemos agora reformular o conceito de *eficiência* para o consumidor: quando ele tiver despendido todo o seu rendimento disponível, e portanto se encontrar no limite da *suafi-onteira de possibilidades* orçamentais, o benefício marginal que retirar das suas opções há-de ser o preço máximo que ele está disposto a pagar pelos produtos por que opta, e a sua curva da

procura há-se ser a representação exacta da quantidade procurada a cada preço quando a utilidade está maximizada, quando a utilidade marginal por cada Euro gasto é igual para todos aqueles produtos.

6. *c)* A valoração do excedente do consumidor

Podemos constatar como o recurso ao conceito de *excedente do consumidor* procura fornecer uma base objectiva aos juízos valorativos acerca dos efeitos sobre o bem-estar de várias opções económicas - ou mais precisamente de várias medidas de política económica -, tentando evidenciar não apenas o peso das preferências dos consumidores, tal como eles próprios se apercebem delas, mas também a percepção dos consumidores relativa aos efeitos finais de qualquer medida que os afecte, como por exemplo uma interferência qualquer no nível de preços dos produtos finais.

0 conceito fornece uma base razoável para que, *descritivamente, se* perceba as preferências dos consumidores e a forma como a sua conduta é condicionada pelo *valor* que atribuem aos bens e serviços; e para que *prescritivamente* se possa sustentar que uma determinada opção promove efectivamente, ou deixa de promover, o benefício desses consumidores

salvaguardados, obviamente, os limites da licitude para lá dos quais o bem-estar e a segurança colectivos indeferem a normal prevalência do ponto de vista individual na definição do que é o benefício retirado do consumo de particulares bens e serviços.

Com efeito, a ciência económica não perde o seu estatuto científico por sustentar que se deve desprezar o excedente do consumidor que resulta do vício do tabaco, ou que se deve reprimir a atitude daquele que evidencia uma disposição de pagar pela prestação de trabalho infantil; a ciência económica ganha até em realismo chamando a atenção para os limites juridicopolíticos que a salvaguarda do direito de propriedade impõe às iniciativas de aumento de bem-estar à custa da apropriação ou uso ilegítimos de bens alheios, que a salvaguarda da integridade e da dignidade dos seres humanos impõe à exploração da dependência alheia - por muito que essa exploração aumentasse os «excedentes de bem-estar» do explorador -, ou mesmo que a **salvaguarda do bem-estar animal impõe à prossecução do bem-estar humano através de meios cruéis e degradantes para os outros animais.**

6. d) A curva da oferta e a disposição de vender

0 que acabámos de analisar em termos de bem-estar da procura e transponível para o lado da oferta, usando-se agora o conceito simétrico da «disposição de vender», conceito que traduz pragmaticamente o custo marginal do produtor, o preço mínimo que ele está disposto a aceitar para produzir mais uma unidade de um bem ou serviço; ou, dito de outro modo e porque se trata, lembremo-lo, de *preços relativos,* o valor dos outros bens e serviços que o produtor está disposto a

deixar de produzir e oferecer para poder produzir e oferecer mais uma unidade daquele por que optou.

Vamos supor que desejo encomendar o meu retrato a um pintor, e que numa primeira pesquisa no mercado encontrei três candidatos à execução do quadro, cada um deles com custos algo diversos - seja em razão dos meios técnicos de que dispõem, seja da eficiência com que conseguem, com o seu esforço e talento, optimizar o tempo de execução da encomenda -: um **incorrerá necessariamente num custo de 10 mil Euros, outro num custo de 9 mil, e outro no de 8 mil Euros - conseguindo-se com** esses **custos um resultado que, ao menos para mim, o cliente, é equivalente nos três casos. Visto que se encontram do lado da oferta, posso presumir que qualquer dos três candidatos responderá muito favoravelmente a um preço elevado, e que quanto maior for este preço mais forte é o incentivo para uma execução efi~ ciente da obra.**

Sucede, porém, que um preço que ultrapasse os 10 mil Euros não permitirá proceder a uma selecção entre candidatos - ou melhor, a uma selecção através dos preços, podendo ocorrer outras formas de selecção, as quais, contudo, não dizendo respeito a preços, dificilmente alcançarao a eficiência que aqueles asseguram no mecanismo dos mercados. Se percebermos que o custo é, para cada vendedor, o nível básico acima do qual se manifesta a sua disposição de vender, e abaixo do qual uma tal disposição desaparece, qualquer preço acima do custo garantirá um excedente do produtor que motivará a venda. Ora, nos termos do exemplo dado, um preço acima dos 10 mil Euros está também acima do custo mais elevado, está acima do custo de qualquer dos candidatos, e por isso constitui incentivo suficiente para que qualquer deles execute o retrato, e para que não se retire do mercado.

E certo que, se não é a questão do preço que motiva prioritariamente o cliente, e que portanto ele não está interessado em aproveitar a possibilidade de aumentar o seu excedente do consumidor através de uma quebra de preços - por exemplo, porque desconfia que o retratista mais *barateiro* vai degradar a qualidade do produto para tentar libertar-se posteriorinente, e deslealmente, de uma fracção dos custos condicionantes *da disposição de vender* por ele expressa -, ele poderá manter o preço acima dos 10 mil Euros e recorrer a um outro processo de selecção, como o de promover um concurso a ser decidido através dos critérios qualitativos de um júri.

Contudo, se ele quiser dar largas ao mecanismo do mercado, ele deixará que sejam os próprios preços a promoverem a selecção: no caso, deixando que os candidatos licitem uns contra os outros em termos de preços.

Até onde irá a licitação? Até aos 8999 Euros, o preço mais elevado no qual subsiste apenas um concorrente com disposição de vender (entre os 9 mil e os 9999 Euros existe essa «disposição» para dois candidatos, e acima dos 10 mil Euros, como vimos, a «disposição» subsiste nos três candidatos). Mas porquê os 8999 Euros, e não os 8 mil, nos quais, havendo coincidência com os custos, já existe a disposição de vender por parte de um dos artistas? Muito simplesmente porque, existindo a pressão da oferta no sentido da subida dos preços, o vendedor tentará obter o preço que, afastando-o tanto quanto possível do nível dos custos, seja todavia suficientemente baixo para evitar que ingresse no mercado um concorrente com disposição de vender
- estamos aqui a abstrair, como é óbvio, de factores que poderiam determinar um outro preço, como por exemplo a presença de uma pronunciada elasticídade-preço por parte do cliente -.

0 mercado seleccionou, através dos preços, o produtor mais eficiente, o que tinha custos mais baixos, mas não deixou de assegurar a esse produtor mais eficiente um excedente do produtor, que é a diferença entre o preço de mercado e o limiar mínimo da sua disposição de vender: no caso em apreço, os 999 Euros que separam o preço que receberá do preço mínimo que estava disposto a receber para produzir o retrato. Esse excedente do produtor, afinal o acréscimo de bem-estar que advém aos produtores da sua participação no mercado, tenderá pois, em situações de concorrência em que só há lugar para um vencedor, a coin-

cidir com a diferença entre as disposições de vender do concorrente mais eficiente e daquele que vem em segundo lugar - ou, o que é equivalente, tende a coincidir com a diferença entre os níveis de custos desses dois concorrentes

Suponhamos agora que estou disposto a considerar a possibilidade de encomendar mais do que um retrato, dependendo do preço que me peçam por cada um. **Se eu oferecer 8 mil Euros, obterei um retrato apenas; se oferecer 9 mil, conseguirei pelo menos dois; e se oferecer 10 mil obterei pelo** menos três. **Nestas duas últimas hipóteses, incluo a ressalva «pelo menos» porque**

estou a abstrair da possibilidade de o preço mais elevado determinar, nos pintores mais eficientes, a disposição de produzirem mais do que um retrato.

Quanto mais elevado o preço, maior será a oferta: a escala da oferta está, pois, correlacionada com a escala de custos, pois ela afinal exprime a reacção dos vendedores à subida de preços, na medida em que essa subida vai sucessivamente ultrapassando níveis de custos de produção dos custos do mais eficiente para os custos do menos eficiente dos produtores -. Para cada quantidade oferecida, o preço há-de corresponder aos custos do vendedor marginal, do vendedor que sairia imediatamente do mercado se porventura o preço fosse menor do que é - no exemplo dado, o *preço mínimo* de dois retratos é de 9 mil Euros, porque a um preço de 8999 Euros o segundo retratista, perdida a possibilidade de recuperar os custos em que incorreria, os custos de 9 mil Euros, perderia também a sua disposição de vender.

6. *e)* A noção de excedente do produtor

Se a escala da oferta reflecte os custos e a disposição de vender dos vendedores, então é possível determinar, a partir do nível de preços praticados no mercado, um *excedente do produtor,* que, como vimos, será precisamente essa diferença entre o preço mínimo a partir do qual a venda já ocorreria e o preço a que ela efectivamente ocorre - dado que a curva da oferta não é mais do que a representação do preço mínimo que os produtores aceitam para cada volume de produção -.

Se, no exemplo dado, o pintor mais eficiente quiser ao mesmo tempo maximizar o seu excedente do produtor e manter-se isolado no lado da oferta, esse **seu excedente atingirá os 999 Euros - a diferença entre os 8999 Euros que cobra pelo retrato e os 8 mil que estaria disposto a receber** -; **mas se já houver lugar para a produção de dois retratos, o preço poderá subir até aos 9999 Euros, caso em que o excedente do produtor aumenta, no total, para 2998 Euros - 1999 Euros para o pintor mais eficiente, 999 Euros para o que se lhe segue -. 0 preço de 10 mil Euros será muito provavelmente, neste caso, o preço maximizador do bem-estar no mercado, assegurando um excedente total de 3000 Euros para os vendedores (2000 para o primeiro,**
1000 para o segundo e zero para o terceiro) ao mesmo tempo que limita as **perdas de bem-estar do cliente, que resultariam, como vimos, das subidas de** preços.

Como o excedente do produtor é, no mercado, o somatório das diferenças entre custos e preço efectivo, ele há-de corresponder à área total que separa a escala da procura do nível de preços, e há-de aumentar, pois, quanto mais o preço sobe e se afasta do limiar representado pela disposição de vender do produtor mais eficiente - seja porque este produtor vê alongar-se esse seu «excedente», seja porque sucessivamente vão ingressando no mercado, no lado da oferta, produtores cada vez menos eficientes, mas que também eles vão experimentando esse incremento do excedente do produtor à medida que o preço continua a subir no mercado.

Adiantemos que, como eventualmente se terá já tomado óbvio, os conceitos de «excedente do produtor» e de «lucro» são equivalentes.

6.f) Ericiência e bem-estar total

0 óbvio paralelismo e similitude entre os conceitos de *excedente do consumidor* e de *excedente do produtor* permite que a análise dos efeitos de bem-estar no mercado possa convergir para uma síntese sem grandes dificuldades adicionais: uma síntese que possa dar mais rigor a uma constatação que difusamente subjaz a todas as defesas da liberdade económica, a de que o mercado efectivamente tende a promover incrementos do bem-estar geral - uma síntese que possa conferir algum alcance descritivo às proposições valorativas respeitantes à economia de mercado.

Antes que nos percamos em imprecisoes e atribuições demasiado genencas, definamos muito singelamente o que se entende, em termos quantitativos, por «bem-estar geral»: é *um excedente total,* ou seja, a soma do *excedente do consumidor* com o *excedente do produtor.*

Note-se que essa abordagem é por enquanto puramente quantitativa, e diz respeito aos valores da simples maximização de resultados, não se tratando aqui do problema *dajustiça* que possa associar-se a essa solução maximizadora: que o *total* da satisfação cumulativa tenha aumentado nada nos revela quanto à «divisão (intema) do bolo», quanto ao carácter mais ou menos igualitário ou inegualitário da repartição dos incrementos de bem-estar, enquanto que no mundo real as medidas de política económica que visem a promoção do bem-estar raramente, ou nunca, conseguem separar estes planos a ponto de poderem entregar-se a puras considerações de eficiência com abstracção das implicações em sede de justiça.

Se recapitularmos as definições já dadas para os dois conceitos de «excedente», temos que:

- *o excedente total é* o valor agregado de duas diferenças: por um lado, a que separa a *disposição de pagar* dos compradores daquilo que eles pagam, e por outro a que separa aquilo que os vendedores recebem da sua respectiva *disposição de vender;*

- isso equivale a dizer que o excedente total é o somatório da diferença entre valor e *preço,* do lado dos compradores, com a diferença entre *preço* e custo, do lado dos vendedores;

- se eliminarmos o termo intermédio, que é o preço, poderemos chegar a uma definição extremamente sintética de «excedente, total»: é *a diferença entre o valor para os compradores e o custo para os vendedores.*

Nestes termos, dir-se-á que o mercado *é eficiente* - seja ele ou não *justo* - se ele promover uma afectação de recursos que maximize esse «excedente total», e mais especificamente:

se ele permitir que os produtos comecem por ser vendidos por quem tem mais forte *disposição de vender* e que acabem por ser vendidos pelo grupo no qual essa *disposição de vender é* mais intensa, e que esses mesmos produtos sejam comprados em primeiro lugar por aqueles que evidenciam maior *disposição de pagar,* e acabem por ser comprados pelo universo de comprado-

res no qual essa *disposição de pagar* se tenha concentrado particulannente;

- se, na ausência desse estado de coisas, ele propiciar um meio para que a venda dos bens se desloque dos produtores menos eficientes para os produtores mais eficientes - aumentando o excedente do produtor -, e bem assim que a aquisição dos produtos se desloque daqueles que menos os apreciam para aqueles que mais dispostos estão a pagar por eles - aumentando o excedente do consumidor -.

Recordando o que sabemos do mecanismo da oferta e da procura, observemos que, *no pressuposto crucial de que o mercado se aproxima de um grau razoável de competitividade*, o preço de equilíbrio há-de denotar já uma selecção entre todos os compradores e vendedores potenciais no mercado: só comprarão aqueles cuja disposição de pagar se situar *acima do* preço, só venderão aqueles cuja disposição de vender se situar *abaixo do* preço, ficando excluídos os potenciais compradores que atribuem aos produtos um valor inferior ao preço de mercado, e os potenciais vendedores que têm custos de produção superiores ao preço de mercado.

0 mercado opera, pois, uma triagem a favor dos compradores que maior disposição de pagar evidenciam, e a favor dos vendedores com operam com menores custos, uma triagem que se aprofundará e chegará ao seu limite máximo de eficiência na medida em que o funcionamento da oferta e da procura e a fon-riação dos preços permitam chegar, a baixo custo, ao ponto de equilíbrio.

Sublinhemos aqui uma das vinte ideias a reter depois do exame final: Só existem trocas voluntárias quando as partes têm esperança de ganhos.

Assim sendo, e como vimos, a eficiência é alcançada na medida em que não é possível produzir mais de um determinado bem ou serviço sem se sacrificar a produção de outros bens e serviços que passam, naquele momento, a ser mais valiosos do que aquele pelo qual se optaria; e não seria possível produzir menos de um determinado bem ou serviço sem que os recursos fossem desviados para a produção de outros bens e serviços que seriam, naquele mesmo momento, marginalmente menos valiosos do que aquele que se produziria em menor quantidade.

Nesse pressuposto, nenhuma interferência rectificativa sera capaz de aumentar a *eficiência* da referida triagem entre compradores e entre vendedores, tal como ela tende a ser espontaneamente assegurada pelo mercado - nenhuma interferência será capaz de aumentar o *excedente total* que se forma no preço de equilíbrio. E isto pela razão de que qualquer tentativa de alterar a quantidade de equilíbrio conduzirá necessariamente, ou a uma situação em que o valor para os compradores supera o custo para os vendedores - situação de desequilibrio em que os vendedores perdem pois oportunidades de venda, oportunidades de aumentarem o seu excedente -, ou a uma situação em o custo para os vendedores supera o valor para os compradores - caso em que são os compradores a ficarem privados da possibilidade de maximização do seu próprio excedente -.

Deve ressalvar-se, contudo, que o bem-estar social não depende apenas da maximização do excedente total de compradores e vendedores, porque os efeitos desse total podem ser perturbados pela presença das nossas ja conhecidas extemalidades, tanto as positivas - que fazem com que aquele bem-estar social se situe além do nível da maximização dos interesses de compradores e vendedores - como as negativas - que colocam o bem-estar social *aquém* do nível da maximizaçao espontânea assegurada pelo mercado -.

Note-se, neste ponto, que as extemalidades positivas não são um problema menor do que as extemalidades negativas, visto que a subprodução de bens e serviços que provoquem esse tipo de extemalidades subprodução advinda da impossibilidade de remuneração completa dos efeitos benéficos causados a terceiros - conduz a uma «perda absoluta de bem-estar», que consiste no facto de todos perderem, tanto o produtor que é «sub-remunerado» como todos os potenciais beneficiários que são «sub-beneficiados», e de ninguém beneficiar com essa subprodução, registando-se assim uma perda *social* não compensada.

Em conclusão, se se puder provar que o mercado encaminha os bens dos produtores mais capazes para os consumidores mais ávidos, de uma forma que maximiza o bem-estar total e não admite rectificações optimizadoras, será legítimo sustentar-se que o mercado em equilíbrio é o meio *mais eficiente* de afectação de recursos e de conciliação de interesses do maior número - o que alicerça a asserção *normativa* de que o meio abstractamente mais apto para a coordenação da actividade económica é o

mercado livre, e por sua vez justifica, ao menos em termos de pura eficiência, a atitude de protecção do funcionamento irrestrito do mercado e de abstenção de interferências, e a uma interpretação restritiva quanto àquilo que possa entender-se por «falhas de mercado»

6. g) Eficiência de Pareto

Uma das formas de aferir a eficiência total da economia é precisamente a de relacioná-la com os seus resultados em termos de maximização do bem-estar. Recorrendo-se a ensinamentos do sociólogo e economista Vilfredo Pareto [1848-1923], designa-se um estado de eficiência máxima da economia como uma situação de «eficiência de Pareto», querendo com isso significar-se que, encontrado o grau maximo de bemestar total agregado, de somatório de todos os excedentes dos consumidores e de todos os excedentes dos produtores, não seria possível aumentar-se o bem-estar de alguém sem se sacrificar o bem-estar de outrem - uma situação limite em que já não seria possível uma «sorna positiva» em resultado das trocas, e se instala uma «soma zero» que implica a perda de uns como condição necessária do ganho dos outros.

Essa «eficiência de Pareto», também por vezes designada como «óptimo de Pareto», reclama por sua vez a verificação cumulativa de três requisitos:

1 .a eficiência nas trocas - significando-se com isso que, afectados recursos e distribuídos os produtos através das trocas, eles foram parar às mãos daqueles que tinham maior disposição de pagar por eles, e que portanto não é possível aumentar-se o bem-estar total agregado através de uma continuação das trocas: tendo pois as trocas, do ponto de vista da estrita eficiência, esgotado o seu papel;

2. a eficiência na produção - o que equivale a dizer-se que a economia se encontra na sua *fronteira de possibilidades de produção,* e que, dada a afectação plena de recursos, o pleno emprego, não é possível produzir mais de um bem sem produzir menos de outro bem, porque isso implicaria a reafectação de recursos já empregados;

3. a eficiência na criação da combinação de produtos correspondente às preferências reveladas dos consumidores - requisito

que implica que o mecanismo de preços tenha desempenhado em pleno as suas funçoes, assegurando que o ponto da fronteira de possibilidades de produção em que se encontra a economia reflecte as prioridades e a proporção das preferências entre bens que os consumidores revelam através das suas diferentes disposições de pagar.

Note-se, também aqui, que a verificação de uma situação de «eficiência paretiana» apenas nos informa acerca da *eficiência* atingida, mas nada nos revela quanto *à justiça* do resultado alcançado. Os desfechos da concorrência nos mercados - e mormente no mercado dos factores podem ser moral ou politicamente indesejáveis, reclamando rectificações que são ostensivamente lesivas do «óptimo de Pareto», já que qualquer esforço redistributivo assumidamente se esforça por

aumentar o bemestar dos mais pobres *à custa* do bem-estar dos mais ricos, promovendo simultaneamente, como num «jogo de soma nula», os ganhos de uns e as perdas de outros.

Mas isso não significa, por sua vez, que os desígnios da justiça reclamem a eficiência em holocausto, ou que recomendem o abandono dos mercados concorrenciais. Uma coisa é redistribuir a riqueza criada, outra é interferir no processo de criação dessa riqueza, ainda que, como já referimos, os dois aspectos se entrecruzem no plano dos incentivos ja que muita da InOtivação para produzir em contextos concorrenciais deriva do intuito de enriquecimento individual à margem de qualquer preocupação de justiça -, e das conexões de ambos os aspectos possam decorrer graves perversões de objectivos: por exemplo, já vimos que a interferência em preços relativos para alcançar objectivos redistributivos, como sucede em muitas das intervenções estaduais que fixam preços máximos ou mínimos, tende a causar muito mais danos ao nível da eficiência e da própria justiça - se percebermos que as situações de carência absoluta são profundamente injustas - do que os ganhos que consegue alcançar a nível especificamente redistributivo.

***6.* h) Perdas de bem-estar resultantes dos impostos**

Uma das vias mais directas para demonstrannos que as interferências no mercado podem ter um impacto negativo no bem-estar será a de

analisarmos os impactos, nesta sede, da existência de impostos. Vimos já que a incidência do imposto, e até a direcção da incidência em função da elasticidade das partes envolvidas nas manifestações de riqueza sobre que recai o imposto, há-de consistir essencialmente numa diminuição do rendimento do sujeito, ou sujeitos, de imposto em favor do credor desse imposto, com a perda do bem-estar que aquele rendimento assegurasse: ficam pior os compradores que, por causa do imposto, têm que pagar mais do que aquilo de outro modo pagariam; ficam pior os vendedores que, pela mesma razão, recebem menos do que aquilo que receberiam. No mercado, o imposto é:

- quanto aos preços, a *clivagem* entre o custo para os compradores e o rendimento para os vendedores, sendo que o imposto limita os planos maximizadores tanto de uns como de outros;

- porque provoca deslocações no sentido da contracção, seja da escala da oferta - que perde algum do incentivo com a aparente queda dos preços -, seja da da procura - que é igualmente desincentivada pela subida aparente dos preços -, seja de ambas, o imposto é, quanto às quantidades, o correspondente à diferença entre o volume de transacções de equilíbrio e aquele que acaba por verificar-se efectivamente, e que espelha uma *retracção absoluta* do mercado.

Resta saber, para se alcançar uma visão verdadeiramente panoramica do efeito dos impostos no bem-estar, se o ganho de eficiencia que para o Estado resulta da receita dos impostos compensa, ou não, a perda de excedente total que se regista no mercado - embora seja legítimo prever, por aquilo que já sabemos, que a conclusão vá no sentido de que existe uma perda de eficiência não compensada, de que os ganhos para o Estado são inferiores às perdas para os contribuintes.

Quanto aos totais de bem-estar que adviriam para vendedores e compradores do estabelecimento de uma relação equilibrada «preçoquantidade», basta-nos recordarmos o que acabámos de dizer relativamente a excedente do produtor, excedente do consumidor e excedente total. E quanto ao total que pode ser retirado pelo Estado em consequencia do imposto? Poderá ele ser exactamente igual àquilo que vendedores e compradores perdem em termos de excedente, ou dar-se-á o caso de existir uma perda de eficiência que não aproveita a ninguém (aquilo que na doutrina aparece normalmente designado por *«deadweight loss»)?*

Se pensarmos na hipótese de um imposto indirecto, o rendimento obtido pelo Estado será necessariamente o produto do imposto pelo volume das transacções sobre que o imposto incide, o produto de uma taxa de imposto pela quantidade de unidades tributadas. 0 imposto por unidade transaccionada é precisamente correspondente à perda de «excedente» que se verifica em cada transacção tributada, e nesse aspecto não existe uma perda absoluta de eficiência.

0 problema está em que o imposto provoca, como vimos, uma retracção do mercado, e que por essa razão o número de unidades transaccionadas, e tributadas, é menor do que o número de transacções que ocorreria sem imposto. 0 imposto gera, como dissemos, uma clivagem entre aquilo

que o comprador paga - o preço que inclui o imposto repercutido - e aquilo que o vendedor recebe - o Preço descontado do imposto, que ele tem que fazer reverter para o Estado -, entre *custo marginal* para a procura e *beneficio marginal* para a oferta. Se essa clivagem é superior ao montante do bem-estar total resultante da transacção, ela deixa de justificar-se racionalmente e por isso deixa de se realizar - salvo se se verificar, tanto do lado da oferta como do da procura, uma inelasticidade absoluta às variações de preços.

Porque só pode, evidentemente, incidir sobre transacções efectivamente ocorridas e porque o número de transacções diminui por causa dele, o imposto não pode gerar uma receita correspondente à perda de excedente total que ele provoca. Mesmo que o Estado tivesse a maior eficiência na aplicação das receitas tributárias para fins de promoção do bem-estar dos próprios tributados, do «peso morto» desta primeira ineficiência jamais se livraria.

Dito por outras palavras, mesmo que não hesitemos em redefinir bem-estar total como a soma não só dos excedentes do lado da oferta e da procura como também da receita do imposto, faltará sempre a essa soma o excedente marginal que resultaria do aumento de volume de transacções até à quantidade de equilíbrio de mercado - o excedente que se geraria se não tivesse havido interferência nos incentivos para se continuar a transaccionar.

0 problema pode ser ilustrado em termos de produtores e de consumidores marginais, ou seja, daqueles que transaccionariam antes de haver imposto, e que depois dele abandonam o mercado, pura e simplesmente
- sendo produtores e consumidores marginais aqueles que só conse-

guem manter-se no mercado um pouco acima ou um pouco abaixo do preço de equilíbrio, respectivamente, e que por isso são expulsos do mercado por quaisquer perturbações no preço de equilíbrio.

Suponhamos que estou disposto a pagar 11 mil Euros pelo meu retrato, que encontro um pintor disposto a executar esse retrato por 9 mil Euros, e **que acordamos num preço de 10 mil Euros: o meu excedente do consumidor será de mil Euros, será do mesmo montante o excedente do produtor, perfazendo pois um excedente total de 2 mil Euros. Suponhamos agora que passava a incidir sobre a entrega do retrato um imposto de 3 mil Euros:**

- se **porventura a carga económica do imposto devesse ser suportada integralmente por mim - ou por ser eu o devedor formal e não haver possibilidade de repercussão, ou ainda por ter sido repercutido sobre mim o imposto formalmente devido pelo pintor -, isso implicaria da minha parte o pagamento de 13 mil Euros, o que estaria acima da minha disposição de pagar;**

- se a **carga tributária recaísse exclusivamente sobre o pintor, isso significaria que ele ficaria apenas com a remuneração** *líquida* de 7 **mil Euros, abaixo da sua disposição de vender;**

- **para eu convencer o retratista a executar o quadro, teria** *no mínimo* **de fazer com que ele recebesse 9 mil Euros, mas isso implicaria que eu pagasse 12 mil Euros, o que novamente excederia a minha disposição de pagar;**

- **para o retratista me convencer a manter a encomenda, teria que evitar que eu pagasse mais do que 11 mil Euros, mas isso significaria que a remuneração dele descesse para 8 mil Euros, igualmente abaixo da sua disposição de vender;**

- e **mesmo que a carga fosse igualitariamente repartida entre ambas as partes, isso significaria que eu pagaria 11.500 Euros pelo retrato,** e **o pintor receberia apenas 8500 Euros - em ambos os casos, novamentefora** *do âmbito* **da disposição de transaccionar de ambos.**

Em resultado do imposto, deixávamos de ter incentivo para a realização e para a compra do retrato. Os 2 mil Euros de excedente total que tínhamos visto associados ao preço de equilíbrio perder-se-iam, para mim e para o retratista; mas, como é particularmente claro nesta situação marginal, nenhuma receita de imposto viria substituir essa perda de excedente total, pela muito simples razão de que, não tendo chegado a ocorrer a transacção, não haveria lugar ao imposto, sendo zero a receita apurada.

Num caso destes, a perda de excedente total seria uma *pura perda*, uma perda de bem-estar que ficaria por compensar, e que portanto, para todos os efeitos, seria irreversível, irrecuperável.

A denúncia deste «pecado original» não significa a condenação económica do imposto - mas implica que deva levar-se em conta a perda inevitável de eficiência que está associada à existência dos impostos, uma perda que, para mais, se vai agravando à medida que aumenta a carga tributária - e que por sinal cresce mais do que proporcionalmente ao agravamento dos **impostos -.**

Em termos muito simples, o efeito desincentivador do imposto faz com que seja impossível ao Estado recolocar eficientemente a Economia no nível de bem-estar que existia antes do imposto;

o imposto impede que compradores e vendedores maximizem os ganhos que obteriam pelo prosseguimento das trocas mutuamente vantajosas, mas também não faculta por si mesmo ao Estado a possibilidade de unilateralmente recompor o efeito da perda desses incentivos no mercado.

Nada disto impede que, reconhecendo-se a existência do efeito de *«deadweight loss»,* se proceda a uma modulação dos impostos que tente minimizar essa ineficiência. Pense-se, por exemplo, que, por definição, a *pura perda de bem-estar,* resultando de um efeito de retracção do merCado, será tanto maior quanto maior for a elasticidade-preço de qualquer das partes, ou de ambas, e será tanto menor quanto mais se verificar a inelasticidade-preço do lado da oferta e do lado da procura. Um Estado que queira minimizar o impacto dos impostos no bem-estar total deverá pois procurar concentrar a carga tributária naqueles mercados em que a procura e a oferta sejam menos susceptíveis de se retraírem, e onde por isso menos possível se toma a ocorrência de uma quebra no volume de transacções - a tal quebra que toma irrecuperável a perda do excedente total.

No limite, só um Estado que fizesse incidir os impostos exclusivamente sobre situações de rigidez total conseguiria libertar-se de tais efeitos de pura perda - com a vantagem adicional de essa rigidez às variações de preços contrariar a repercussão do imposto. Essa a razão pela qual o consumo de combustíveis é tão pesadamente tributado - porque a procura de combustíveis é muito inelástica - e é tão ligeira a tributação de consumos com mais elevada elasticidade - o consumo do Queijo da Serra, por exemplo -.

Contudo, uma advertência em nome da justiça vem aqui interferir nesses planos de limitação da perda absoluta de bem-estar, porque a tributação dos consumos inelásticos poderá tender a coincidir com a tributação dos consumos básicos, das transacções de bens de primeira necessidade - porque é na satisfação das necessidades primárias que é de esperar maior inelasticidade da procura. Mitigar problemas de ineficiência tributária através da oneração deste tipo de transacções inelásticas, nas quais, além disso, os contribuintes mais pobres costumam despender uma percentagem do seu rendimento pessoal muito mais elevada do que os contribuintes mais ricos pode ser uma solução muito pior do que o próprio problema que a suscita.

Muito do que fica dito deveria também ser complementado por toda uma série de observações e ressalvas, em nome do realismo. Por exemplo, o agravamento da perda absoluta de bem-estar pode ser um - entre vários - dos incentivos à evasão fiscal e à multiplicação de formas clandestinas de transacção na economia paralela, se as consequências da detecção, ponderadas pelo respectivo risco, forem de valor inferior ao excedente marginal que as partes deixam de receber, o equivalente ao imposto pago *mai* .s a pura perda de bem-estar.

Desta noção de *«deadweight loss»* retira-se a ideia, aliás intuitiva, de que pode haver um ponto de equilíbrio na modulação de um imposto, um ponto aquém do qual a «pura perda» é diminuta e portanto a receita pode crescer ainda, e um ponto além do qual a retracção do mercado é de tal modo pronunciada, de tal modo extensos os efeitos de perda absoluta de bem-estar, que ela passa a acarretar até perda de receita.

É esta a ideia que subjaz à «curva de Laffér», a noção celebrizada nos anos 70 pelo economista Arthur Laffer [1940-1, e de algum modo posta em prática nos anos 80 pela inflexão de política económica tentada nos E.U.A. pelo presidente Ronald Reagan [1911-1, de que a taxa do imposto pode condicionar negativamente a receita tributária, a ponto de poder asseverar-se que a redução do peso económico dos tributos pode resultar até num incremento da receita do imposto.

Sendo uma noção de resto banal e intuitiva - bastando pensarmos como ela pode ser ilustrada pela velha parábola da «galinha dos ovos de ouro» -, no entanto ela inspirou, como melhor se verá adiante, a evolução da política macroeconómica conhecida como «economia do lado da *oferta» («supply-side economics»)*, muito esquematicamente a atitude

liberal que sustenta que o essencial das políticas macroeconómicas se deve concentrar na criação de condições de aumento de produtividade, com um mínimo de interferências regulamentadoras e de manipulações discricionárias. Embora os méritos da «curva de Laffér» sejam debatidos - em parte por motivos ideológicos, em parte porque não existem consensos claros sobre a amplitude da elasticidade-preço dos sujeitos de imposto, que permita determinar o *«deadweight*

lo~ss» com alguma precisão -, não Podemos deixar de reconhecer que são facilmente verificáveis muitas situações marginais de «pura perda»: por exemplo, a alteração de incentivos e de comportamentos dos sujeitos de mais elevados rendimentos - e abstractamente com maior elasticidade no mercado de factores - induzida por agravamentos tributários, ou resistências generalizadas a reformas tributárias que sejam percebidas pelos destinatários como passos em direcção ao confisco de riqueza pelo Estado.

6. i) A teoria do consumidor

A escala da procura, que como vimos reflecte a disposição de pagar que cada consumidor sente perante um determinado bem ou serviço, tem a alicerçá-la um conjunto de decisões de consumo que envolvem a ponderação da escassez de meios - a restrição inevitável do rendimento disponível e o seu reflexo no poder de compra - e os custos de oportunidade da opção por um bem, em termos de consumo perdido de bens alternativos. Esse conjunto de decisões pode ser objecto de um modelo, que tentaremos esboçar de seguida, e que, se não é o espelho fidedigno daquilo que são as determinações psicológicas do consumidor no momento de decidir, ao menos permite contornar grande parte das atribuições vagas a elementos qualitativos, como sucede sempre que se recorre a conceitos como os de «utilidade» ou de «valor», permitindo ainda esboçar uma espécie de «gramática racional» subjacente ao comportamento da procura.

6. *i)* ~ i) As restrições orçamentais

A escassez significa, para o consumidor, renúncia a planos de satisfação que estão para além das suas possibilidades de consumo, tal como

elas são demarcadas pelo pecúlio de que dispõe - seja na forma de património que ele possa «delapidar» no consumo, seja de rendimento, de riqueza que ele renova periodicamente através das remunerações obtidas em contrapartida da sua participação no processo produtivo -.

0 seu «horizonte de oportunidade» é definido pelas possibilidades de aquisição de bens e serviços que lhe são facultadas pelo seu rendimento disponível, dado um determinado nível de preços. Evidentemente que é possível ao consumidor aumentar 0 seu rendimento disponível através da acumulação de poupança e do investimento, através do recurso ao crédito, ou pela decisão de intensificar a sua participação no mercado de factores: mas a cada momento, existe um dado rendimento disponível, um limite inultrapassável para as opções do consumidor.

0 consunfidor pode, naturalmente, optar por uma infinidade de combinações de produtos, sendo que o número desses produtos é normalmente, ao menos em mercados concorrenciais, muito elevado. A consideração realista dessa inesgotável variedade dificultaria a compreensão do mecanismo subjacente à escolha do consumidor; e por isso, e à semelhança do que fizemos já a propósito da curva de possibilidades de produção, vamos simplificar a análise reportando-nos a uma situação hipotética - mas de modo algum irrealista - em que o consumidor, porventura ultrapassadas encruzilhadas anteriores, se coloca o problema da opção apenas entre dois produtos.

Suponhamos que alguém dispõe de 1000 Euros para alcançar dois objectivos alternativos: ou aumentar uma colecção de livros que custam, cada um, 10 Euros, ou aumentar uma colecção de relógios de pulso que custam, cada um, 50 Euros. Toma-se fácil calcular que, se a opção final for exclusiva, isto é, se o agente económico decidir empregar a totalidade do seu orçamento na compra de apenas de um dos bens em detrimento total do outro, poderá comprar 100 livros (e 0 relógios) ou comprar 20 relógios (e 0 livros). Também é fácil de perceber que, se o agente económico dispusesse do dobro do orçamento (2000 Euros) e os seus objectivos não se alterassem, conseguiria comprar simultaneamente os 100 livros e os 20 relógios.

- Suponhamos agora que, com o orçamento de 1000 Euros, se opta por combinações de bens não-exclusivas: se se decidir comprar
10 livros, quantos relógios será possível comprar? São gastos

100 Euros (10 livros. 10 Euros), ficando apenas disponíveis 900 Euros de orçamento (1000 Euros - 100 Euros já gastos), o que permite a compra de 18 relógios (900 Euros / 50 Euros por relógio). Se a decisão for de comprar 20 livros, só restará dinheiro suficiente (800 Euros) para comprar 16 relógios; se a decisão for de comprar 50 livros, só se poderá comprar 10 relógios; e assim sucessivamente até à decisão-limite, a decisão de compra exclusiva de 100 livros. Se a decisão prioritária for a da compra de relogios, são os mesmos os valores a que se chegará: a compra de 2 relógios (gastando-se 100 Euros) deixará meios disponíveis (900 Euros) para a compra de 90 livros, a compra de 4 relógios só consentirá a compra simultânea de 80 livros e assim

sucessivamente até à decisão de compra de 20 relógios, que esgotará o orçamento, impedindo a compra de qualquer livro.

Em suma, um determinado rendimento disponível permitirá um contínuo de opções, traduzidas em combinações de bens suportáveis dentro do limite orçamental; essa restrição máxima pode ser representada numa recta, a unir todos os pontos naquele contínuo de combinações máximas de bens, denotando a correlação inversa que a escassez introduz nas alternativas de consumo: consumir mais de um qualquer dos bens significa necessariamente consumir menos do outro.

Em termos mais simples, essa correlaçao inversa será o resultado, e o preciso correspondente, do *preço relativo* dos dois bens: no exemplo que demos, comprar mais um relógio significará sacrificar a compra de 5 livros, e comprar menos um relógio permitirá a compra de mais cinco livros, e isto muito simplesmente porque o preço de um relógio (50 Euros) é o quíntuplo do preço de um livro (10 Euros).

Em suma, a *restrição orçamental* indica a combinação total daquilo que pode comprar-se com um determinado rendimento disponível, dado um conjunto de preços relativos que indicam quanto deve sacrificar-se do consumo de um bem ou serviço para que outros possam ser consumidos; é a fronteira entre aquilo que é comportável e aquilo que é incomportável para o consumidor, aquilo que ele tem ou não tem capacidade para pagar, constituindo portanto o limite absoluto da sua disposição de pagar.

6. *0* - ii) Preferências e curvas de indiferença

Se as restrições orçamentais simbolizam aquilo que o consumidor *pode* fazer, aquilo que ele pode *suportar* com os meios de que dispõe, as curvas de indiferença representam aquilo que o consumidor *deseja* fazer, o modo como as suas preferências efectivamente se distribuem pelos produtos.

Nem todas as combinações de produtos serão desejadas pelo consumidor: umas serão tidas por preferíveis a outras, e também não se excluirá que algumas combinações, ainda que diferentes entre elas, sejam objecto de uma igual preferência da parte do consumidor. A linha ideal que une todos os pontos representativos dessas combinações que se equivalem designar-se-á por *curva de indiferença,* e ela representa o conjunto de situações em que o consumidor se encontrará igualmente satisfeito.

Como pode conceber-se que exista uma indiferença do consumidor perante combinações diversas de produtos?

Regressemos ao nosso exemplo dos livros e dos relógios, e imaginemos que ao consumidor é proposto que troque um dos relógios que já adquiriu - com aquele orçamento limitado que referimos - por um número qualquer de livros, a ser designado pelo próprio consumidor. Será que ele troca livremente aquele relógio por um conjunto (x) de livros? Se admitirmos que sim, passamos a admitir que lhe são indiferentes, em termos de satisfação, a situação inicial que ele tinha livremente escolhido, e esta nova situação em que ele tem menos um relógio mas tem em compensação mais (x) livros - se o ganho dos livros compensou perfeitamente a perda do relógio, ele não está nem melhor nem pior do que estava antes: é-lhe indiferente em qual das duas situações deva ficar.

Por quantos livros trocará o consumidor um relógio? Se recordarmos o que já foi dito sobre utilidade marginal, não nos surpreenderá que o consumidor que tem ainda um pequeno número de relógios só esteja disposto a trocar um deles por um número elevado de livros, e que o consumidor que possui já um número considerável de relógios esteja disposto a trocar um deles por um número mais reduzido de livros - visto que o valor que é atribuído aos relógios há-de ser inversamente proporcional ao número de relógios, à maior ou menor escassez de relógios, de que o consumidor disponha.

A maior ou menor escassez relativa de relógios e de livros há-de determinar, pois, uma sensível variação da «taxa marginal de substituição» entre estes dois bens, ou seja, da disposição do consumidor para ir trocando uma unidade de um dos bens por uma ou mais unidades do outro *sem sair da mesma curva de indiferença,* sendo que se aceita - e se espelha no própria forma das curvas de indiferença - o princípio da «taxa marginal de substituição decrescente», ou seja, a tendência para que a taxa marginal de substituição diminua à medida que um consumidor se

desloca ao longo de uma curva de indiferença, aumentando o consumo de um produto e diminuindo o consumo do outro.

- Por exemplo, é perfeitamente plausível que o consumidor que adquiriu apenas 2 relógios para a sua colecção esteja disposto a prescindir de adquirir um terceiro exemplar apenas se lhe oferecerem em compensação 20 livros;

- Também é plausível que aquele que tem já 18 relógios prescinda mais facilmente de adquirir o décimo nono, aceitando em troca apenas um livro - se ele adquiriu as expensas próprias os livros e relógios de que dispõe antes daquele momento, sabemos que a abundância de relógios implica para aquele consumidor escassez de livros, o que faz com que estes tenham para ele elevada utilidade marginal, e aqueles elevado custo de oportunidade;

- Também não parece difícil conceber-se que, entre aqueles casos extremos de uma taxa marginal de substituição de 1 relógio por
20 livros e de 1 relógio por 1 livro, existam taxas marginais intermédias, num contínuo que integra a curva de indiferença Podendo imaginar-se, por exemplo, que o consumidor que tenha
10 relógios na sua colecção esteja disposto a trocar um relógio por 5 livros, com uma taxa marginal de substituição de 1 para 5 que, note-se, coincide neste caso com o preço relativo dos bens.

Não há limite aparente para o estabelecimento de múltiplas curvas de indiferença (ou até de «mapas de indiferença»), mesmo se nos reportarmos ao caso tão confinado de um consumidor confrontado com a escolha entre dois bens apenas: basta pensarmos que o consumidor pode preferir uma situação a muitas outras, sem que isso impeça que essa mesma situação seja colocada numa curva de indiferença com outras ainda - o que equivale a dizer que não é vedado ao consumidor preferir as combinações que estão representadas por uma curva de indiferença às combi-

naçoes representadas por outra curva; ou, mais sucintamente, que não lhe é vedado preferir uma curva de indiferença a outra. Bem pelo contrário, o oposto integra-se nalgumas das características necessárias das curvas de indiferença:

- o consumidor prefere as curvas de indiferença mais elevadas aquelas que unem combinaçoes mais volumosas de bens, aquelas, em suma, que lhe proporcionam maior *utilidade:* o consumidor prefere ter 75 livros e 15 relógios a ter 50 livros e 10 relógios -;

- as curvas de indiferença têm uma inclinação negativa - o que reflecte a taxa marginal de substituição, e através dela a correlação inversa entre quantidades de bens: ter mais relógios *implica* ter menos livros, e vice-versa -;

- as curvas de indiferença não se cruzam, não podendo o consumidor representar-se como equivalentes dois conjuntos de preferências que se definiram como separados precisamente por não haver indiferença entre eles. Dizermos que a curva de indiferença que abarca a combinação 75 livros / 15 relógios é susceptível de se cruzar com aquela que abarca a de 50 livros / 10 relógios é admitirmos que uma terceira combinação é indiferente relativamente *a ambas* as combinações anteriores, e que portanto, ao mesmo tempo, a primeira combinação é preferível à segunda e é indiferente em relação a ela - o que seria uma contradição;

- a indiferença representa-se por uma *curva* e não por uma recta porque, como vimos já, a taxa *marginal* de substituição pode variar amplamente ao longo das diversas combinações possíveis de bens: quanto maior for a substituibilidade entre os bens, quanto mais eles forem *perfeitos sucedâneos* um do outro, menos a taxa marginal de substituição variará, e menos acentuada será a curva; quanto menor for essa substituibilidade, quanto mais os bens em causa forem *complementares* um do outro - em termos de a substituição de um deles pelo outro dimmuir a propria susceptibilidade de utilização deste último -, mais acentuada será a curva de indiferença.

A combinação dos dois instrumentos de análise, o das *rectas do rendimento (ou restrições orçamentais)* e o das *curvas de indiferença, permite-nos* agora avançar na indagação do que seja a escolha óptima por

parte do consumidor, ou seja, do modo como o consumidor consegue chegar a um ponto na mais elevada das curvas de indiferença que lhe seja dado atingir.

Por definição, a curva de indiferença mais elevada que é alcançável será aquela que é tangente *à recta do rendimento,* ou seja, aquela que,

num determinado ponto, coincide com o valor mais elevado que e consentido pela limitação orçamental, não ficando aquem nem além dele. Dizermos que existe uma tangente num determinado ponto significa dizermos que a curvatura da curva de indiferença coincide, nesse

Ponto, com a inclinação da recta do rendimento, ou que coincidem os valores que ambas exprimem - que, em suma, *coincide a taxa marginal de substituição dos dois bens com o seu preço relativo.*

No exemplo que vimos utilizando, se porventura o consumidor que tenha 10 relógios na sua colecção estiver efectiva e espontaneamente disposto a trocar um relógio por 5 livros, com uma taxa marginal de substituição de 1 para 5 que coincidiria com o preço relativo dos bens, a sua escolha convergiria para um ponto óptimo dentro de urna curva de indiferença que corresponde à compra de 10 relógios e de 50 livros - ponto esse que, como vimos, se encontra também na recta da limitação orçamental, o que significa que essa opção, além de *óptima, lhe é acessível.*

Se o consumidor for um *«price-taker»,* para ele o preço relativo dos bens será um dado, pelo que a sua escolha se orientará pela selecção da quantidade óptima dos bens, a quantidade que lhe assegure que a respectiva taxa marginal de substituição coincide com aquele preço relativo o que e equivalente a dizermos que, como já se viu, o preço de equilíbrio tende a reflectir a utilidade marginal que os consumidores associam aos bens.

Em síntese, se 0 preço relativo espelha a utilidade marginal atribuída *pelo mercado* e a taxa marginal de substituição faz o mesmo a partir do prisma individual *do consumidor,* então a coincidência desses dois valores significa que a avaliação colectiva do mercado coincidiu com a avaliação subjectiva do consumidor - reforçando-se assim mais ainda a noção de que o mercado tende a espelhar a *soberania do consumidor.*

6. *i)* - iii) Efeitos de rendimento e de substituição

0 ponto óptimo de 10 relógios e 50 livros pressupoe, no nosso exemplo, que não se alterou a limitação absoluta dos 1000 Euros de orçamento. Se porventura o orçamento fosse diferente, por exemplo de 2000 Euros, uma mesma taxa marginal de substituição e os mesmos preços relativos levariam a uma combinação 20 relógios /100 livros, e no mesmo pressuposto um orçamento de 500 Euros levaria a uma combinação 5 relógios / 25 livros.

Mas a pergunta que se impoe e: alterando-se as fronteiras orçamentais, mantêm-se necessariamente as taxas marginais de substituição? Vimos já que, se isso suceder, não será senão fruto de um acaso, ainda que de um acaso frequente - o de a elasticidade-rendimento não divergir muito para cada um dos bens em causa. Se não se der essa divergênJ

cia, uma expansão da fronteira orçamental levara a que a procura dos dois bens se expanda - fazendo deles bens *normais* - e se expanda na mesma proporção; mas se aquela divergência ocorrer, pode a expansão não ser proporcional (por exemplo, expande-se para uma combinação 15 relógios / 125 livros), ou até a expansão do consumo de um dos bens ser acompanhada da restrição do consumo do outro - que passa a considerar-se, para aquele consumidor e àquele nível de rendimento, como um bem *inferior:*

Por exemplo, a expansão orçamental de 1000 para 2000 Euros pode levar a uma quebra de consumo de 10 para 8 relógios, em benefício de uma grande expansão do consumo de livros, de 50 para 160; e porquê? por variadíssimas razões possíveis, porque o aumento de rendimento o fez desejar coleccionar outro tipo de bens que não relógios, ou porque esse aumento de rendimento lhe abriu a possibilidade de acelerar a conclusão da colecção de livros, etc..

Há também que considerar a hipótese de o preço de um dos bens se ter alterado. Nesse caso, mesmo que abstraiamos de qualquer efeito de elasticidade-preço, temos necessariamente de traçar uma nova *recta do rendimento,* visto que ela espelha o *preço relativo* dos bens e esse preço relativo se alterou.

Suponhamos, regressando à nossa hipótese inicial, que alguém dispõe de 1000 Euros para comprar livros ou relógios, que o

preço dos primeiros é de 10 Euros por unidade, mas que o preço dos segundos caiu subitamente de 50 para 25 Euros por unidade. A un*

ica opção que se mantém inalterada é a de comprar apenas livros, 100 livros, em detrimento absoluto da compra de relógios, pois todas as outras opções se alterarão: se decidir comprar 10 livros, antes restava-lhe orçamento para comprar 18 relógios, agora pode comprar 36; se comprar 20 livros, comprará agora 32 relógios; e outras combinações possíveis são 50 livros / 20 relógios,

80 livros / 8 relógios, 90 livros / 4 relógios, 0 livros / 40 relógios. A limitação orçamental está agora demarcada por uma fronteira que denota um novo preço relativo dos bens, de 1 relógio para 2,5 livros - quando era, antes da alteração do preço dos relógios, de 1 para 5.

Feito isto, resta irmos a procura do ponto de tangência com uma curva de indiferença daquele consumidor. Em primeiro lugar, notemos que se trata agora de uma nova curva de indiferença, superior àquela que anterionnente tínhamos traçado: e isto porque passou a ser possível ao consumidor atingir um nível de satisfação combinada superior àquela que lhe estava acessível anterionnente, sendo que em qualquer opção que envolva a compra de relógios lhe é agora possível combinar o dobro da quantidade de relógios com qualquer das quantidades de livros. Será que nesta nova curva de indiferença existe um ponto no qual a taxa marginal de substituição é também de 1 relógio para 2,5 livros? Imaginemos que sim, e que esse ponto se situa na situaçao em que o consumidor dispõe já de 55 livros, e lhe passa a ser indiferente aumentar a sua colecção para 60 livros ou comprar 2 relógios.

-A ser assim, teríamos um novo ponto óptimo, correspondente à compra de 18 relógios e de 55 livros; se pensarmos que o anterior ponto óptimo era o da compra de 10 relógios e de 50 livros, vemos que a quebra do preço dos relógios teve um efeito duplo: o de permitir um aumento de consumo de ambos os bens, e o de permitir um aumento mais do que proporcional do consumo dos relógios face ao aumento do consumo dos livros.

- Mas isso é inteiramente explicável, no primeiro caso, pelo nosso já conhecido *efeito de rendimento* - a diminuição do preço dos

relógios aumentou o poder de compra do consumidor relativamente a todos os bens, e há-de levá-lo, *ceteris paribus,* a comprar mais desses bens, se não se tratar de bens inferiores -, e no segundo, pelo não menos conhecido *efeito de substituição* - o aumento do poder de compra não foi proporcionalmente repercutido num aumento da quantidade de livros comprados, porque a preferência do consumidor por livros foi parcialmente substituída por uma preferência por relógios, dada a nova relação de preços -. *0 efeito de substituição é* a reacção do consumidor a uma alteração de preços, quando possa presumir-se que a antiga e a nova situação criada pela alteração de preços podem localizar-se na mesma curva de indiferença. Dir-se-á que:

1. no caso dos relógios, o *efeito de rendimento* - que na sua amplitude máxima teria permitido responder a uma quebra dos preços para metade com um aumento do consumo para o dobro (e portanto, transitar de uma combinação 10 relógios /
50 livros para uma combinação 20 relógios / 50 livros) - foi ligeiramente contrariada por um *efeito de substituição, que* levou a que uma parte do incremento do poder de compra fosse aproveitado para comprar mais 5 livros, em detrimento de 2 relógios, chegando-se ao aludido ponto óptimo de 18 relógios / 55 livros;

2. no caso dos livros, o *efeito de rendimento* - que teria permitido transitar da proporção 10 relógios / 50 livros para a proporção 10 relógios / 75 livros - foi muito fortemente contrariado pelo *efeito de substituição,* que levou a que esse potencial aumento de compra de livros fosse quase todo ele desviado para a compra de relógios, especificamente deixando de se comprar 20 livros para se adquirir 8 relógios.

Tendo visto como a alteração do preço de um bem determina uma deslocação de um ponto óptimo para outro ponto óptimo do consumidor, podemos regressar a território mais familiar observando apenas que a curva da procura pode ser integralmente derivada a partir dessas deslocações, ou que ela corresponde ao conjunto de pontos óptimos que, para o consumidor, correspondem aos preços possíveis dos bens.

Darmos esta forina de análise - de limites orçamentais, de curvas de indiferença - como fundamentante das curvas da procura permite

explicar com facilidade alguns fenômenos que de outro modo poderiam soar demasiadamente bizarros, como por exemplo o dos «bens de Giffen» cujas curvas da procura seriam alegadamente ascendentes, respondendo com aumentos da procura a aumentos de preços : bastará agora admitirmos que, nalgumas situações, o aumento de preço de um bem inferior - um bem que, como vimos, é tanto menos procurado quanto maior é o poder de compra, e que *é tanto mais procurado quanto mais se reduz esse poder de compra* - provoca, na respectiva procura, um efeito de rendimento superior ao efeito de substituição.

A intuição do economista Robert Giffen [1837-19101, de comprovação empírica duvidosa, era a de que a subida de preço de certos bens inferiores, nomeadamente a batata, poderia provocar uma tal contracção da «linha, de rendimento» que a curva de indiferença tangente determinaria uma proporçao óptima de bens em que aquele cujo preço tinha subido acabaria por ocupar um lugar mais proeminente, em detrimento das alternativas de consumo - verificando-se excepcionalmente que o efeito de substituição, que se esperaria que levasse o consumidor a fugir do consumo do bem cujo preço subira a favor do consumo dos demais, seria mais do que compensado pelo efeito de rendimento.

6.J) A escolha do nível de trabalho

Aquilo que vimos a propósito das decisões de consumo serve para analisarmos a racionalidade de muitas decisões correntes, como por exemplo aquela que respeita ao ponto óptimo de trabalho, ou seja, à escolha de uma qualquer posição de equilíbrio entre trabalho e lazer, sendo «lazer» entendido como todo aquele tempo que, estando disponível para a prestação de trabalho remunerado, não é aproveitado para esse efeito, sendo desviado para outras actividades não-remuneradas, incluindo o *trabalho* gratuito. Os planos entrecruzam-se aqui, de resto: aquilo de que cada um dispõe para consumir depende de outras duas decisões pessoais, uma relativa ao nível de esforço laboral e de remuneração, a outra relativa ao nível de poupança, ou de gasto de poupanças já constituídas: dependendo pois, afinal, de duas decisões respeitantes à participação no mercado dos factores produtivos, uma no mercado de trabalho, outra no mercado de capitais.

Suponhamos que dois electricistas são pagos à hora, e que há um excesso de procura dos seus serviços, que ambos estão acordados cerca de 120 horas por semana, mas, considerando que não prescindem do descanso ao domingo, nunca estariam dispostos a dedicar à profissão mais do que 100 horas semanais. Quererá isso dizer que todo esse tempo disponível será dedicado ao trabalho? Evidentemente que não, pois é vital para qualquer um deles ter períodos de lazer durante os quais possam recuperar da produtividade marginal decrescente que longas horas de trabalho diário decerto provocarão. Todavia, o lazer interfere na capacidade de obter rendimentos e de, através deles, chegar a um determinado nível de consumo - ainda que, bem vistas as coisas, o lazer seja ele mesmo uma forma de riqueza, pela qual as pessoas estão dispostas a pagar, ou estão dispostas a prescindir de rendimentos - Dos dois electricistas, se ambos receberem a mesma remuneração à hora, poderá consumir mais aquele que mais horas trabalhar, ou por outras palavras, aquele que substituir mais horas de lazer por horas de trabalho. Mas, ao mesmo tempo, tenhamos presente que o aumento de rendimento faz aumentar o consumo de todos os bens para os quais a elasticidade-rendimento é positiva, todos os bens *normais* - e que o lazer é, nesse sentido, um bem normal, tanto mais procurado quanto mais elevado for o rendimento.

Com os instrumentos de análise de que dispomos, podemos já perspectivar teoricamente as escolhas dos dois electricistas: para ambos, a recta do rendimento é o conjunto das combinações possíveis de consumo e de lazer que são permitidas pelas horas de trabalho e pela remuneração à hora - sendo que a expressão «consumo» aparece aqui no sentido específico de remuneração total correspondente ao número de horas efectivamente dedicadas ao trabalho

Num extremo, estão 100 horas de consumo sem lazer, no outro 100 horas de lazer sem consumo, com um contínuo de combinações intermédias de consumo e de lazer (30 / 70, 50 / 50, 60 / 40, por exemplo). 0 quanto é que cada um dos electricistas trabalhará há-de depender da configuração peculiar das suas curvas de indiferença, que põem em confronto as decisões de trabalho e de lazer, e da possibilidade de a taxa marginal de substituição de lazer por trabalho coincidir com os ganhos relativos associados a um e outro.

Supondo por fim que a remuneração à hora aumentou, como reagirão os dois electricistas? Podem reagir de modos opostos ao facto de se

alterar a recta do rendimento no sentido do aumento do valor relativo do trabalho:

um trabalhará mais, reagindo da forma que se tomaria abstractamente como a mais previsível: o aumento do valor da hora de trabalho aumenta o custo de oportunidade associado a cada hora de lazer, pelo que predominará o *efeito de substituição,* ***conduzindo-o*** **a trocar horas de lazer por horas de trabalho, mais do que compensando em consumo o que perdeu em lazer - o que, como sabemos, equivale a dizer-se que existe uma nova curva de indiferença, que será tangente à nova recta do rendimento num ponto correspondente a uma combinação com mais consumo e menos lazer -. Essa substituição será tanto mais vincada quanto mais a remuneração estiver próxima do vencimento de transfere- ncla, do vencimento mínimo que o trabalhador aceita para trabalhar (num determinado sector), sendo que a esse nível mais baixo, por não haver ainda qualquer quebra de incentivo pelo surgimento de «rendas económicas» na remuneração, todo o rendimento suplementar do trabalhador o incentiva ao esforço; outro, pelo contrário, poderá trabalhar menos horas, porque a simples expansão da recta de rendimento induzida pela subida da remuneração significará que ele consegue consumir mais mesmo que trabalhe um pouco menos (por exemplo, se o aumento da remuneração for de 50% e ele trabalhar menos 25%, mesmo assim o seu rendimento total terá aumentado, e com ele as possibilidades de consumo). Assim, se a nova curva de indiferença revelar uma taxa marginal de substituição, seja no sentido da valorização progressiva do lazer, seja no do progressivo esgotamento do trabalho, é possível que aquele electricista seja motivado a não sacrificar a incrementos de trabalho as possibilidades de fruição do lazer que lhe advêm do aumento já alcançado no seu rendimento disponível, na sua prosperidade - caso em que a escala da oferta de mão-de-obra acabara por assumir a invulgar configuração de uma curva com inclinação negativa, e novamente pelo mesmo motivo a que aludimos antes, o de o efeito de rendimento ultrapassar o efeito de substituição.**

A conjugação do efeito de rendimento com o efeito de substituição toma, pois, incertos os efeitos de um aumento salarial. Não se sabendo,

dos dois, qual o que prevalece, não é possível senão uma pura resposta contextual, e as mais das vezes não é possível formular qualquer previsão.

E contudo, o ponto pode ser da maior relevancia, por exemplo para efeitos de política fiscal. Se admitirmos que a curva da oferta de mão-deobra tem uma inclinação negativa porque predomina o efeito de rendimento, então é bem possível que um agravamento fiscal, ao reduzir o rendimento disponível dos trabalhadores, tenha a consequência lógica, embora inesperada, de aumentar o volume de trabalho.

Em contrapartida, um desagravamento fiscal pode não induzir grandes aumentos de volume de trabalho, em especial nas classes de rendimentos mais elevados, nas quais o efeito de rendimento predomina, pelo que não é evidente que um tal desagravamento fiscal seja capaz de provocar incrementos na produção - ou ao menos incrementos que possam compensar a inevitável perda de receitas. Para complicar as coisas, parece demonstrado que a elasticidade da oferta de mão-de-obra aos agravamentos e desagravamentos fiscais varia de grupo para grupo, e é maior, por exemplo, entre a mão-de-obra feminina do que entre a mãode-obra masculina, entre os trabalhadores mais jovens do que entre os mais velhos, pelo que a tributação dos rendimentos do trabalho pode ter o seu maior impacto na alteração da composiçao da população empregada, com grandes variações no emprego de mulheres e de jovens contrastando com uma relativa invariabilidade no nível de emprego dos homens mais velhos.

Para quem possa estranhar que o aumento de remunerações seja capaz de induzir diminuições de esforço dos trabalhadores, basta dar-se o exemplo daquilo que em larga escala tem ocorrido nas economias mais prósperas, nos quais os dias úteis e as horas de trabalho tendem a comprimir-se - bastando pensar que cargas semanais de trabalho comuns no século XIX, de 70 horas, seriam hoje impensáveis em economias evoluídas que gravitam para a carga média de 35 horas semanais -, ou o exemplo mais flagrante de puros efeitos de rendimento não-salarial, como a atitude típica de retraimento do trabalho naqueles que recebem prêmios ou heranças vultuosos.

0 que fica dito aplica-se igualmente à decisão de retirada da população activa, especificamente à escolha do momento de passagem à reforma - sendo que também aí o aumento de rendimento, individual e

colectivamente, tem conduzido à progressiva antecipação da idade de reforma, numa clara demonstração da prevalência do efeito de rendimento - tanto mais clara se tivermos presente que o aumento generalizado dos níveis salariais intensifica também o efeito de substituição, tornando mais visível o que pode perder-se com uma retirada prematura do mercado de trabalho

6. *k)* A escolha do nível de poupança

A teoria da escolha do consumidor pode aplicar-se igualmente a questões tão importantes como aquela que se centra nas decisões de poupança e de consumo. Aquele que poupa voluntariamente tendo em vista a sua reforma defronta-se, se bem considerarmos, com uma escolha entre dois valores, o do consumo presente e o do consumo futuro: nada consumir agora seria equivalente a tudo consumir no futuro, e vice-versa sendo estes os extremos da recta do rendimento na qual é possível ao aforrador encontrar o nível óptimo de poupança, em vista dos objectivos de equilíbrio entre consumo presente e futuro.

0 preço relativo do consumo presente face ao consumo futuro é o resultado do entrechoque de dois vectores, um a *taxa de desconto que* leva, no presente, a desvalorizar o consumo futuro, outro a *taxa de juro* que, remunerando a poupança, eventualmente elimine ou ultrapasse aquela remuneração. Se admitirmos que a taxa de desconto não varia significativamente, e que as variações das taxas de juro são acompanhadas, também elas, por efeitos de substituição e de rendimento, teremos que um aumento da taxa de juro causará um aumento do valor relativo do consumo futuro, e deveria redundar num incentivo à poupança, aumentando o custo de oportunidade do consumo presente e dando livre curso ao efeito de substituição do consumo pela poupança - nada impedindo, aparentemente, que um aumento dos juros incentivasse o aumento da poupança, visto que por definição o juro é a remuneração dessa poupança.

Contudo, nem sempre assim sucede, em especial quando é o efeito de rendimento aquele que prevalece: a mais elevada remuneração das suas poupanças toma mais próspero o aforrador, induzindo-o a reconsiderar as vantagens do consumo presente, e isso pode reintroduzir um

novo factor de desconto no consumo futuro, reduzindo o nível de poupança: de acordo com os parâmetros teóricos já nossos conhecidos, o que sucederá uma vez mais num caso desses é que, graças ao efeito de rendimento, o aforrador evidencia agora uma curva de indiferença mais elevada, na qual a taxa marginal de substituição de consumo presente por consumo futuro é, no ponto óptimo, desfavorável ao segundo destes dois consumos.

Nada impede, no entanto, que o aumento das taxas de juro seja também de molde a superar o incremento da taxa de desconto que resulta do aumento da prosperidade dos aforradores, pelo que novamente se reintroduz o incentivo ao adiamento do consumo presente: e assim dificilmente se retirará daqui uma ilação concludente - ainda que estatisticamente se tenha demonstrado que, ao nível da poupança agregada (em valores macroeconómicos), tende a prevalecer o efeito de substituição, fazendo com que o aumento das taxas de juro seja eficientemente incentivadora do incremento da taxa de poupança agregada, ou seja, do quociente entre rendimento agregado e poupança agregada.

Em tese geral, retenhamos que, se existir uma remuneração para a poupança que ultrapasse a taxa de desconto, aquele que sacrifica o consumo presente consumirá mais no futuro; e aquele que opta por consumir imediatamente incorre no custo de oportunidade equivalente àquela remuneração, ou seja, perde mais do que aquilo que ganha com a satisfação da sua preferência pelo presente - podendo de certo modo dizerse que o consumidor é colocado numa posição de *jogo estratégico contra* o seu próprio «eu» futuro -.

Em suma, uma simples subida de taxas de juro correspondentes à poupança não garante por si só aumentos de níveis de poupança: tudo está em apurar-se, caso a caso, se os aforradores têm as suas atitudes dominadas pelo efeito de substituição - caso em que a poupança aumentará - ou pelo efeito de rendimento - caso em que a poupança poderá mesmo diminuir -. Facilmente se imagina a margem de incerteza que uma tal constatação introduz ao nível das decisões políticas que visam a modulação dos níveis de poupança.

Por outro lado, a decisão de poupar ou de consumir é muito frequentemente presidida por critérios que abarcam a ponderação da totalidade da perspectiva de vida do agente económico, e que visam normalizar os padrões de consumo ao longo dessa totalidade, aforrando mais em

momentos em que o rendimento seja mais elevado por forma a permitir que o mesmo nível de consumo se mantenha nos momentos em que, sendo insuficiente o rendimento, ele tem que ser complementado através do levantamento das poupanças. Segundo a «hipótese do rendimento permanente», formulada por Milton Friedman [1912-1, o consumo seria determinado não tanto pelo *rendimento disponível* corrente mas antes *pela riqueza* individual registada em cada momento, sendo que nessa riqueza se encontra o aforro acumulado com vista à nonnalização do consumo em diferentes momentos e níveis de rendimento: e a confirmação dessa hipótese é um factor mais de desconexão entre variação de taxas de juro e variação dos níveis de poupança.

Dentro da mesma ordem de considerações, é evidente que o grau de aforro há-de depender da existência, e da dimensão, de uma remuneração atribuída aos reformados - sendo que uma reforma confortável desincentiva o aforro, enquanto que a insuficiência, ou a insegurança, das reformas motiva à constituição de «complementos de reforma» através da poupança; mais genericamente, o *motivo-precaução* da poupança determinará aumentos de aforro directamente proporcionais ao aumento de insegurança, tal como a generalização social de formas de seguro desencorajara a poupança formada com esse motivo-precaução o que poderia considerar-se um afloramento da noção de *risco moral*

Havendo a considerar outros objectivos para a poupança, como o de fazer face a emergencias, o de comprar bens ou serviços de valor elevado, ou o de legar um *património* aos sucessores, pode ter-se por certo que o grau de aforro há-de depender da incidência dos impostos sobre o fenômeno sucessório - sendo que uma tributação muito pesada desincentivará a poupança direccionada para as gerações futuras -, tal como dependerá da maior ou menor generalização do crédito ao consumo, a qual pode tomar desnecessaria uma poupança *dirigida*, como por exemplo a constituição de uma reserva para «dar de entrada» no pagamento de uma casa ou de um automóvel.

CAPíTULO 7

0 investimento e a oferta em mercados concorrenciais

7. *a)* Os custos do produtor sem poder de mercado

Quando falámos da escala da oferta, deixámos já pressuposto muito do que é o horizonte elementar das motivações económicas de quem produz e de quem vende: produzir ou vender tanto mais quanto mais o preço sobe, e tanto menos quanto mais o preço desce - visando por isso que, *ceteris paribus,* os preços subam sempre, e nunca desçam.

A disposição de vender é, do lado da oferta, essencialmente função dos custos que a produção comporta: o que produzi-r, quanto produzir, como produzir, como vender, quando, onde e por que preço - tudo isso são decisões nas quais a ponderação de custos desempenha papel preponderante.

0 objectivo normal de um produtor será o de obter uma receita, um rendimento total que supere o custo total, por forma a beneficiar da diferença entre estes dois valores - diferença que se designará por *lucro:*

a) *0 rendimento total é* o somatório do produto de todas as vendas alcançadas pelo vendedor, ou seja, o resultado da multiplicação do número total de unidades vendidas pelo preço de cada unidade - o que equivale ainda a dizer, o total de ingressos de pagamentos nos cofres do vendedor.

b) *0 custo total é* o somatório de todas as despesas em que o vendedor incorreu para que os bens vendidos fossem produzidos e chegassem ao mercado, sendo, numa definição necessariamente tautológica, a multiplicação do número total de unidades vendidas pelo custo de cada unidade, ou seja, pelo seu custo médio o que por sua vez equivale a dizer, o total de saídas dos cofres do vendedor, sob forma de pagamentos.

7. b) Custos implícitos, lucro económico e lucro contabilístico

Se, como vimos, o apuramento do lucro deverá resultar de um mero confronto entre os valores totais do rendimento e do custo, e os primeiros são de fácil determinação - consistindo no simples produto da quantidade vendida pelo preço unitário de cada transacção -, todavia a fixação do que sejam os custos totais depende de algumas opções prévias, que condicionam decisivamente o respectivo cálculo.

Começámos, com intuito simplificador, por afirmar que o custo total é o somatório de todas as despesas em que o vendedor incorreu mas o facto é que uma tal definição engloba apenas os chamados *custos explícitos,* o conjunto de valores que, tendo constituído a base da disposição de pagar do próprio vendedor em relação aos factores com que foram produzidos os bens e serviços que vende, foram efectivamente alienados em pagamento, na troca por esses bens e serviços.

Ora sucede que sabemos também que o conceito económico de custo é muito amplo, abrangendo não apenas estes custos explícitos mas também os chamados *custos implícitos,* dentro de uma ideia de que, se o custo é verdadeiramente um elemento decisivo das opções económicas, ele há-de abarcar tudo aquilo que é ponderado nelas, nomeadamente as vantagens comparativas dos diversos rumos pelos quais, num determinado momento, se pode optar.

Entre esses custos implícitos contar-se-á especialmente o uso por um produtor dos seus propnos recursos: ele não tem que adquiri-los por um preço no mercado, mas e inequivoco que usá-los ele mesmo o priva de lhes dar um uso alternativo e rentável. Uma empresa que faculta o uso da sua garagem aos seus empregados prescinde de ceder esse espaço a terceiros, contra o pagamento de uma renda; um produtor que aplica os seus recursos na produção de carteiras prescinde de aplicar aproximadamente os mesmos recursos na produção de sapatos, da qual também haveria eventualmente lucros a obter; um empresário que decide dar início a um processo produtivo prescinde de emprestar o capital de que disponha a um outro empresário, ao qual cobraria juros: em todas essas situações há custos implícitos, que consistem nas rendas, lucros e juros que deixam de ser obtidos. E o próprio «lucro normal», de que adiante falaremos, também faz parte desses custos de oportunidade.

0 custo económico e, pois, um *custo de oportunidade:* ele abarcará aquilo em que o agente económico incorreu directamente para obter o bem ou serviço, mas ainda, complementarinente, a perda dos benefícios que para ele adviriam da segunda melhor opção, ou seja, daquela que deixou de tomar para escolher aquela que, por revelar maiores vantagens, tomou efectiva.

Ora é encarando esta acepção amplíssima de custos de oportunidade e de lucros económicos que podem fazer sentido muitas das decisões racionalmente tomadas pelo produtor.

Por exemplo, aquele que *racionalmente* optou por iniciar uma actividade de editor de livros teve de começar por ponderar as alternativas que se lhe ofereciam; suponhamos que, por exclusão de partes, ele foi eliminando várias actividades que se apresentavam como possíveis, até já só

restarem duas cujas vantagens, cuja susceptibilidade de gerarem lucros para ele, se destacassem nitidamente das demais: a de importador de livros, e a de editor livreiro. Na primeira, feitos os cálculos, o rendimento anual seria de 400 mil Euros no total, com custos totais de 380 mil Euros e portanto com um lucro (contabilístico) de 20 mil Euros -; na segunda, o rendimento anual seria de 300 mil Euros, com custos totais de 270 mil Euros - e portanto com um lucro (contabilístico) de 30 mil Euros -.

A opção fez-se pela actividade que prometia maiores lucros contabilísticos; mas o editor não poderá deixar de considerar que a sua actividade passou a conter um custo implícito: a dedicação exclusiva às funções de editor privá-lo-á dos 20 mil Euros por ano que poderia obter com a actividade de importador, e este rendimento perdido é, para efeitos económicos, um custo, um custo de oportunidade. Considerando-se esse custo implícito, a actividade que lhe proporciona um lucro *contabilistico* de 30 mil Euros passa a proporcionar-lhe um lucro *económico* de somente 10 mil Euros, que é a diferença entre o rendimento total, 300 mil, e o somatório de custos explícitos - 270 mil - e implícitos -
20 mil -.

Se o editor perguntar ao seu contabilista qual o lucro a considerar, este referirá naturalmente os 30 mil Euros - porque não lhe cabe tomar em consideração os custos implícitos, as opções sub-

jacentes à decisão de lançar-se naquela actividade, mas apenas a diferença entre os ingressos e as saídas de dinheiro da tesouraria. Mas esse contabilista não consegue fornecer uma explicação cabal para aquela decisão, dado que lhe escapa a amplitude total dos custos de oportunidade envolvidos.

Em ilustração desta última afirmação, consideremos a hipótese **de, a detenninado** momento, os custos anuais totais da importação de livros baixarem de 380 mil Euros para 360 mil Euros (porque, por exemplo, foram reduzidos os direitos aduaneiros), fazendo com que a actividade de importador de livros passe a proporcionar um lucro de 40 mil Euros anuais, superior ao lucro assegurado pela actividade de editor. Se houver perfeita mobilidade de factores, isto é, se não existirem entraves significativos à transição imediata de uma actividade para outra, o editor passará a importador, porque é nesta última actividade que passa a residir o lucro económico.

Mas como justificaria o contabilista do editor que se abandone imediatamente uma actividade que produz 30 mil Euros anuais de lucro contabilístico? Como explicar-lhe, por outras palavras, que enquanto continua a entrar mais dinheiro do que aquele que sai, o lucro de 30 mil Euros anuais esconde uma perda de 40 mil Euros, e que persistir na actividade de editor e recusar a actividade de importador significa o sacrifício de uma oportunidade de obter anualmente 10 mil Euros adicionais?

A noção de *custo implícito* toma-se mais visível relativamente às opções de investimento no factor de produção capital: suponha-se que o editor pretende aliciar alguém a aplicar as suas poupanças na sua empresa, oferecendo-lhe em troca uma remuneração de 5% ao ano; será essa remuneração aliciante? Sim, se a remuneração dos depósitos bancários for de apenas 4%; não, se essa remuneração for de 6%. Todas estas percentagens são, de um puro prisma contabilístico, saldos favoráveis ao aforrador; mas é a diferença líquida entre o melhor saldo e o segundo melhor saldo, entre o saldo superior e o *custo de oportunidade* que o saldo inferior representa, que decide a *direcção* do investimento.

Em suma, a diferença entre ganhos contabilísticos e ganhos económicos reside no facto de estes serem calculados por referência ao conjunto total de custos de oportunidade que possam ser contextualmente

considerados, ao passo que aqueles são computados por referência apenas aos custos explícitos - pelo que os ganhos contabilísticos se apresentam, em todos os casos, como superiores aos ganhos económicos.

7. c) Função de produção e produto marginal

A função de produção é a relação, puramente quantitativa, entre aquilo que é empregue na produção e aquilo que dela resulta: por exemplo, numa tipografia dir-se-á que uma combinação de

1 máquina com 8 trabalhadores produzirá um resultado de mil livros por dia, uma combinação de 3 máquinas com 14 trabalhadores assegurará um resultado de
20 mil livros, etc..

Se quisermos analisar a vertente dinâmica dessa função de produção, deveremos levar em conta um conceito próximo, que é o de «produto marginal», o qual se refere às variações de quantidade produzida que resultam da variação, em uma unidade, da quantidade de algum dos factores produtivos.

Suponhamos, por exemplo, que uma tipografia que opera com 3 **maquinas e 14 trabalhadores e que produz 20 mil livros por dia resolve contratar mais um trabalhador, registando-se que em consequência dessa contratação a produção diária sobe dos 20 mil para os 21 mil livros:** teremos **então que o produto marginal associado à contratação desse trabalhador é de** mil livros.

Quererá isso dizer que essa mesma tipografia pode continuar a contratar trabalhadores, na certeza de que a contratação de cada um significará um acréscimo de mil livros? Não: existe uma tendência para o *decréscimo do produto marginal*, que em termos muito simples podemos dizer que resulta de efeitos de saturação decorrentes da utilização de quantidades crescentes de alguns factores em combinações progressivamente desiguais com factores fixos, ou factores cujas quantidades não podem variar tão rapidamente como aqueles.

Por exemplo, poderá admitir-se que as mesmas três máquinas que suportam uma colaboração eficiente com 14 ou 15 trabalhadores deixarão de fazê-lo ao mesmo nível de eficiência se passarem a ser utilizadas por 30 trabalhadores; e que enquanto não se puder considerar a hipótese de aumento

do próprio número das máquinas, deverá esperar-se que a contratação de cada novo trabalhador venha a traduzir-se em incrementos cada vez menores no produto total. Como veremos de seguida, se puder aumentar-se proporcionalmente e em simultâneo todos os factores de produção - se puder aumentar-se a *escala* da produção, em suma -, o problema do decréscimo do produto marginal pode esbater-se, ou desaparecer de todo.

Dizermos que existe uma tendência para o decréscimo do produto marginal equivale a dizermos que há a tendência para o aumento dos custos marginais.

Se a tipografia tiver por objectivo contratar um novo trabalhador todos os meses, verificará que a contratação no mês de ingresso do 152 trabalhador se traduz num produto marginal de mil livros, mas que no mês seguinte a **contratação do 162 trabalhador implicará um acréscimo de apenas 900 livros, e no outro mês a contratação do 172 resultará num produto marginal** de 850 livros, e assim sucessivamente. **Mas isso significa que, se o objectivo da tipografia for antes o de manter uma expansão regular de produto de mil livros por mês (20 mil, 21 mil, 22 mil, etc.), a contratação de um novo trabalhador terá de fazer-se a uma cadência cada vez mais acelerada: no primeiro mês bastará contratar o 152, mas antes de terminado o segundo mês será preciso juntar à contratação do W a contratação também do 17',** e **assim sucessivamente - o que quer dizer que se assistirá a um agravamento progressivo dos custos marginais (a contratação de cada novo trabalhador** é, **para a empresa tipográfica, um custo marginal).**

Dizermos que existe uma tendencia para o aumento dos custos marginais equivale por sua vez a dizermos que os custos totais tendem a agravar-se cumulativamente, e que portanto a escala que representa esses custos totais não só é crescente como tem uma inclinação progressiva, a ponto de, no limite, pequenos incrementos das quantidades produzidas implicarem muito grandes incrementos de custos - estabelecendo assim, mesmo intuitivamente, uma *fronteira de possibilidades que* é o limiar do agravamento drástico dos custos marginais.

7. d) Custos fixos, variáveis, totais, marginais e médios

Suponhamos que alguém decide tomar-se um produtor de relógios. **Para o efeito, começa cautelosamente por produzir pequenas quantidades**

de relógios, tentando detectar a receptividade do mercado à sua produó depois, na hipótese de uma resposta favorável, se abalançar ção, para s

a numeros mais elevados. Com algum optimismo, arranca logo com a aquisição de uma maquina que permitirá, se usada no máximo da sua capacidade, produzir 500 mil relógios por ano (dentro do limite da sua vida útil); suponhamos ainda, por facilidade de cálculo, que a fábrica funcionará em instalações que já pertenciam ao empresário, e que não havia outro uso relevante ao qual essas instalações pudessem ser destinadas, e que as proprias matérias-primas utilizadas no fabrico dos relógios se encontram nessas mesmas condições.

Nesse caso, diremos que os custos relevantes para a produção de relógios são essencialmente os que respeitam àquela máquina que foi preciso adquirir e ao pagamento dos trabalhadores que operarao com ela. Tomemo-los como paradigmas de custos, respectivamente de custos fixos e de custos variáveis.

Suponha-se que a máquina que produz relógios custou 500 mil Euros, pelo que produzir um relógio, cem relógios, mil, dez mil ou 500 mil relógios terá sempre esse mesmo custo fixo: custo fixo é aquele que é associado aos factores cuja quantidade não se altera com o nível de produção. Suponha-se agora que admitir cada novo trabalhador custa 10 mil Euros por ano: produzir um relógio, cem, mil, 100 mil ou 500 mil exigirá a contratação de um número diferente de trabalhadores - um número não so crescente como *marginalmente* crescente, no sentido já conhecido de que cada incremento de produção poderá implicar, ao menos a partir de certo limite, o recrutamento de um número *cada vez maior de* trabalhadores. Os custos referentes ao emprego de trabalhadores no processo produtivo são, pois, *variáveis.*

Os custos totais em que o produtor de relógios incorTerá serão a soma dos custos fixos e dos custos variáveis; logo, se os custos variáveis são crescentes - como vimos que era o caso -, serão igualmente crescentes os custos totais.

Mas não se limita a estes valores a ponderação de custos relevante para o produtor, pois ele também quererá indagar valores *médios* - quanto **lhe** custa produzir cada relógio, cada unidade - e valores *marginais* - quanto lhe custa produzir cada *novo* relógio, cada unidade *adicional* -.

Os valores médios são relativamente simples de calcular: basta, **como no cálculo de qualquer média, dividir os valores totais pelo número**

de unidades que constituem esses totais. E assim teremos *custos fixos médios, custos variáveis médios e custos médios totais* - respectivamente, o quociente de custos fixos, variáveis e totais por um numero que representa a quantidade de unidades produzidas. 0 custo médio total pode ser calculado por duas formas equivalentes: ou como um quociente do custo total pelo número de unidades produzidas, ou como a simples soma do custo fixo médio com o custo médio variável. 0 valor médio indica ao produtor, em suma, quanto lhe custa produzir o relógio «típico», por assim dizer.

Já o valor do custo marginal pode revelar-se um pouco mais difícil de calcular, porque ele há-de representar a variação de custos associada à variação de uma unidade de produto - valor a que se chegará normalmente através de um quociente, entre uma dada variação de quantidades e a amplitude total da variação de custos conexa com aquela variação de quantidades. 0 valor marginal indica ao produtor quanto lhe custará produzir o próximo relógio, ou quanto lhe custou produzir o último: de certa maneira, não lhe fornece o custo «típico», mas sim o custo «concreto», no sentido de ser o custo que se lhe depara, ou deparará, dentro do horizonte imediato de relevância da sua decisão económica de produzir ou não produzir.

E no entanto, pese embora a dificuldade de cálculo, em rigor é atendendo aos custos marginais que se modula o volume de produção: os critérios do produtor não têm que reportar-se constantemente a decisões tão radicais como a de continuar ou não a produzir, a do tudo ou nada, mas apenas a decisões mais limitadas como a de produzir mais ou menos uma unidade - o que, para um *«price taker»*, requererá ainda que ele compare esse custo marginal com o preço de mercado, continuando a produzir unidades adicionais enquanto o custo adicional for inferior ao preço de mercado.

Procuremos representar num quadro as perspectivas do produtor de relógios quanto aos seus custos:

- na coluna A, representamos algumas das *quantidades* de relógios que ele pode produzir anualmente;

- na coluna B, surgem os custos *fixos* (que convencionáilios restringir ao custo de aquisição da máquina);

- na coluna C, aparecem representados os custos *variáveis (que* convencionámos restringir aos encargos salariais, e que associá-

mos já a uma ideia de custos marginais crescentes - supondose no exemplo que a empresa pode começar por laborar com 5 trabalhadores, mas que para atingir o pleno da sua capacidade terá que contratar 150 trabalhadores);

- na coluna D aparecem calculados os custos *totais* (a soma B + + Q

- na coluna E representam-se os custos *fixos médios* (o quociente B /A);

- na coluna F representam-se os custos *variáveis médios* (o quociente C / A);

- na coluna G são calculados os custos *médios totais* (a soma E + F, ou - o que é equivalente -, o quociente D / A);

- na coluna H calculam-se os aumentos *marginais* da produção (os incrementos de quantidades, linha a linha, na coluna A)

- na coluna 1 representam-se os incrementos *marginais* de custos totais (os aumentos de custos, linha a linha, na coluna D)

- por fim, na coluna J são calculados os custos *marginais* (o quociente I / H)

A

B

c

D

E

F

G

H

1

50.000

500.000

50.000

550.000

10

1

11

-

-

100.000

500.000

110.000

610.000

5

1,1

6,1

50.000

60.000

1,2

150.000

500.000

190.000

690.000

3,33

1,27

4,6

50.000

80.000

1,6

200.000

500.000

290.000

790.000

2,5

1,45 1

3,95 1

50.000

100.000

2 1
2,21

250.000

500.000

400.000

900.000

2

1,6

3,6

50.000

110.000

300.000

500.000

540.000

1.040.000

1,67

1,8

3,47

50.000

140.000

2,8

350.000

500.000

700.000

1.200.000

1,43

2

3,43

50.000

160.000

3,2

400.000

500.000

890.000

_1.390.000

1,251

2,22

13,47

1 ***50.000*** **1**

190.000

3,8

450.000 E5000000

500000 -0

1.130.000

1.630.000

1,11

2,51

3,62

50.000
1

240.000

4,8
-

500.000

. 1.500.000,

2.000.000

1

3

4

50.000

370.000

7,4

(nesta e noutras tabelas, o rigor dos cálculos é afectado pelos necessários arredondamentos)

Podem retirar-se muitas conclusões da simples análise deste quadro. Destaquemos algumas delas:

- os custos fixos médios (coluna E) descem constantemente, legitimando a conclusão de que quanto mais se produz mais se diluem os custos fixos pelo número de unidades produzidas;

- os custos variáveis médios (coluna F) têm tendência a crescer, numa evolução que se agrava à medida que se atinge a saturação no processo produtivo, confirmando a tendência de curto prazo para a produtividade marginal decrescente (no nosso exemplo, optámos por fazer os custos variáveis médios crescerem desde o primeiro momento, mas nem sempre será esse o caso, podendo ocorrer que eles diminuam depois de um momento inicial de elevados «custos de instalação»);

- os custos médios totais - o que equivale a dizer, os *custos por unidade* produzida (coluna G) -, na medida em que são a combinação de dois valores com tendências opostas, uma descendente, a outra ascendente, tendem a evidenciar *umafase descendente* - na qual predomina a dispersão dos custos fixos por um volume crescente de produção -, um ponto de viragem e uma *fase ascendente* - na qual predomina o efeito do rendimento marginalmente decrescente -, o que graficamente pode ser representado por uma curva em U;

- no exemplo dado, os custos médios desceram até ao nível de produção de 350 mil relógios - momento em que cada unidade produzida terá custado em média 3,43 Euros _, e voltaram a subir a partir daí. Designa-se por *escala de eficiência, ou dimensão óptima,* esse ponto em que são mínimos os custos médios, esse nível de produção que minimiza os custos médios totais. Um produtor que esteja particulannente preocupado em controlar os custos deverá prestar especial atenção a esse ponto crítico a partir do qual a produção se faz a custos médios crescentes: a partir do qual, portanto, o lucro *por unidade,* a diferença entre preço e custo médio, nunca voltará a ser tão grande;

- os custos marginais (coluna J) têm tendência a crescer, e a agravar progressivamente essa propensão para o crescimento fenômeno que referimos já. Ressalvemos que nem sempre sucederá, como no exemplo que escolhemos, que os custos marginais

sejam crescentes desde a origem, sendo, pelo contrário, de esperar em muitos casos que, apos um período inicial de arranque, os custos marginais decresçam, durante um período em que se manifesta excesso de capacidade e não há uso pleno de recursos, para só mais tarde se verificar o seu agravamento progressivo; no exemplo dado, os custos marginais (coluna J) começam por ser inferiores aos custos médios totais (coluna G), e mantêm-se inferiores a estes enquanto eles descem; ultrapassam-nos precisamente na «escala de eficiência» (no momento de produção de
350 mil unidades, ou mais precisamente algures entre a produção de 350 mil e a produção de 400 mil unidades, quando o custo médio sobe de 3,43 para 3,47 Euros e o custo marginal sobe de

3,2 para 3,8 Euros), após o que passam a ser superiores aos custos médios e a subirem mais pronunciadarnente do que estes; a constatação desta relação entre os dois valores não é um acaso nem está condicionada pelos valores arbitrariamente escolhidos para o nosso exemplo - sendo pelo contrário uma verdade analítica, fruto dos próprios conceitos de valor médio e de valor marginal:

enquanto um valor marginal for inferior a um valor médio, este descerá (um estudante que obtém uma nota inferior à sua média escolar está a prejudicar essa média);

sempre que um valor marginal for superior a um valor médio, este subirá (uma equipa de basquetebol que queira subir a média de alturas dos seus jogadores terá que recrutar um jogador com altura acima da média);

as variações dos valores marginais arrastam com elas, pois, as variações dos valores médios - isto é, os valores médios tendem a aproximar-se dos valores marginais, embora com menor amplitude;

se o valor marginal que é superior ao valor médio registar uma tendência descendente, ou se o valor marginal que é inferior ao valor médio registar uma tendência ascendente, a amplitude dos valores convergira para um ponto em que os dois valores coincidem;

se o valor marginal que é superior ao valor médio registar uma tendência ascendente, ou se o valor marginal que é inferior ao

valor médio registar uma tendência descendente, a amplitude dos valores divergirá progressivamente.

7. *e)* Os custos no curto e no longo prazo

7. *e)* - i) **Rendimento marginal decrescente e efeitos de escala**

Para um produtor, a noção de curto e de longo prazo é balizada pela possibilidade de conversão de custos fixos em custos variáveis - sendo *curto prazo* aquele intervalo de tempo dentro do qual pelo menos um dos factores de produção é fixo, e são fixos os custos inerentes a esse factor, e *longo prazo* o período que, *para aquele produtor, é* necessário para tomar variáveis *todos os factores,* e portanto também os correspondentes custos.

A curva de custos de longo prazo é aquela que representa os custos de produção quando todos os factores estão já ajustados. Não há, em princípio, custos fixos no longo prazo, e por isso a perspectiva de custos de longo prazo é a da afectação economicamente eficiente de todos os recursos. Na realidade, existem custos que não deixam de ser fixos nem sequer no longo prazo, como por exemplo aqueles custos em que uma empresa não pode deixar de incorrer pelo simples facto de funcionar custos como o da assinatura de um serviço telefónico ou da contratação de serviços de vigilância e segurança nocturna, por exemplo, custos que são às vezes designados colectivamente por *«overhead costs»*.

- Suponhamos agora, no exemplo que temos utilizado, que o produtor de relógios conhece um estrondoso sucesso no mercado, e que ele se apercebe de que há um potencial de mercado que poderá tomar viável uma produção de 4 milhões de unidades por ano, e não já das 500 mil. Cautelosamente, o produtor decide começar por um aumento de produção para o dobro, para 1 milhão de relógios por ano. Poderá alcançar de imediato esse

J i nível de produção? Não, porque precisa de uma nova maquina, e porque, suponhamos, essa máquina demorará 2 meses a chegar e a ser instalada.

- Antes disso, ele pode contratar mais trabalhadores ou incentivar os trabalhadores já contratados a trabalharem mais, por forma a ultrapassar-se o nível das 500 mil unidades; mas tudo o que fizer

estará irremediavelmente comprometido pela capacidade da própria maquina, que só poderá ser forçada a ultrapassar as suas limitações produtivas, se isso for possível, a custos marginais cada vez mais elevados - para não falarmos ja nos custos em que o produtor incorrerá se, por sobrecarga da máquina, lhe encurtar o tempo de vida útil -.

A lei do rendimento marginal decrescente estabelece, como vimos, que, à medida que se combinam factores variáveis com uma dada quantidade de factores fixos, o rendimento marginal dos factores variáveis tende a diminuir.

Só com a recepção da segunda máquina é que o produtor poderá encarar a possibilidade de *aumento de escala* da produção, isto é, de aumento proporcional de todos os factores de produção, por forma a que daí não resultem desequilibrios e sobrecargas para nenhum deles - furtando-se, pois, aos efeitos do produto marginal decrescente, ou do custo marginal crescente, efeitos que estão associados ao curto prazo.

No nosso exemplo, no curto prazo temos um custo fixo relativo à aquisição de máquinas, sendo que esse custo passa também ele a ser variável no longo prazo - no prazo de 2 meses, para o nosso produtor -. No longo prazo, o produtor não necessitará do quintuplo de trabalhadores para tentar forçar a máquina a produzir o dobro, o que mesmo assim seria improvável que conseguisse; dada a presença de uma segunda máquina, muito plausivelmente o dobro da produção será alcançado com a simples contratação do dobro dos trabalhadores - por simples aumento da escala de produção, como vimos.

A medida que o produtor se vai expandindo e ajustando a produção às solicitações do mercado, é como se fosse descartando a sua perspectiva de curto prazo de pequeno produtor e fosse assumindo a perspectiva de curto prazo do grande produtor. Nesse movimento, o comportamento dos custos pode evidenciar as mais diversas tendências, e em especial os custos médios podem evidenciar a mesma tendência para o decréscimo inicial e para o agravamento final que vimos já verificar-se no curto prazo - mas agora com um significado diferente.

Encontramos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: existe, **no curto prazo, um limite ao rendimento marginal que se obtém da intensificação do uso dos factores de produção.**

7. *e)* - ii) Rendimentos de escala

Uma variação da escala de produção pode resultar num de três desfechos possíveis: ou a produção aumenta proporcionalmente ao aumento da escala, ao aumento combinado de todos os factores, e temos então *«rendimentos constantes à escala»;* ou a produção aumenta menos do que proporcionalinente em relação ao aumento de escala, e temos «perdas de escala» ou *«rendimentos decrescentes à escala»;* ou a produção aumenta mais do que proporcionalmente em relação ao aumento da escala, e temos «economias de escala», ou *«rendimentos crescentes à escala».*

Quando se aumenta a escala, é muito natural que comecem por verificar-se *«economias de escala»,* no sentido do abaixamento dos custos médios - ou, o que é dizer o mesmo, no sentido da obtenção de rendimentos crescentes -. As economias de escala são características tecnológicas de um produtor que lhe permitern realizar quebras dos custos médios de longo prazo quando a produção aumenta, traduzindo-se numa «curva de custos médios de longo prazo» descendente.

Suponha-se, por exemplo, que existe uma máquina que é capaz de produzir, por ela mesma, 4 milhões de relógios por ano, e portanto 8 vezes mais do que a máquina originalmente adquirida, e que no entanto custa apenas o dobro desta, e consome apenas o dobro de energia: nesse caso, os custos respeitantes à máquina e ao seu funcionarnento poderão reduzir-se até um quarto do seu valor, se se aumentar a escala de produção, dos 500 mil para os 4 milhões de relógios por ano.

Similares às economias de escala são as «economias de produção conjunta» *(«economies of scope»),* as que se registam na produção combinada de dois ou mais bens cuja produção separada implicaria duplicação de custos, as que resultam do uso polivalente de recursos especializados, como por exemplo o aproveitamento e reciclagem de sub-produtos e de resíduos da produção de um bem «principal», ou o desenvolvimento de vários tipos de «software» pelos mesmos programadores ao serviço de uma só empresa. E há ainda a considerar, no meio empresarial, as «economias de produção em grupo», que resultam da especialização em tarefas de complementaridade e de apoio recíproco entre produtores, corno tende a suceder nas «cadeias de produção», ou no recurso à emulação entre equipas dentro de uma empresa.

A existência de economias de escala é um dos atractivos para o

aumento da escala no longo prazo, até porque a sua ocorrência consegue fazer com que a *escala eficiente* acabe por ocorrer a níveis muito superiores de produção. Mais ainda, essa escala eficiente pode deslocar-se à medida da própria expansão da empresa, fazendo com que essa expansão não perturbe e eficiência, a minimização dos custos, não agravando nem reduzindo os custos médios totais. Em tais situações, como referimos, dirse-á que se verificam *rendimentos crescentes à escala* - se porventura os custos médios totais decrescem continuamente, adiando a chegada ao volume de produção que corresponde à «escala de eficiência» -, ou pelo menos que existem «rendimentos constantes à escala», significando-se com isso que os custos médios não se alteram pela circunstância de se ter alterado toda a escala da produção, isto é, de se terem ampliado

proporcionalmente *todos* os factores de produção - evitando-se com isto o custo marginal crescente.

Essa curva de custos médios de longo prazo, num formato de U alongado quando ocorrem economias de escala, indica ao produtor o plano em que se situa a sua escala de eficiência quando lhe é possível contar com a variabilidade de todos os factores, e por isso serve de algum modo como um ponto de referência à planificação da actividade do produtor e às suas decisões de curto prazo, que deverão tender para o abaixamento dos custos médios até a esse limite ideal, até a *essafronteira de possibilidades de eficiência.*

0 ponto mais baixo dos custos médios, a «planície de eficiência» no término da qual as perdas de escala irrompem, designar-se-á por *escala mínima de eficiência,* significando que é esse o volume de produção no qual a «curva de custos médios de longo prazo» atinge o seu valor mais baixo, e onde, portanto, o máximo de eficiência possível foi atingido.

Como veremos adiante, a relação entre esse volume de produção da *escala de eficiência* e o volume de produção que pode ser escoado no mercado - a quantidade procurada a um preço correspondente aos custos médios da produção na sua escala de eficiência, acrescidos do *lucro normal* - é crucial na determinação do número máximo de produtores que o mercado comporta, e por isso do grau de concentração que nele se reclamará para que haja eficiência.

. Podemos admitir economias de escala *internas e externas.* Entre as primeiras contar-se-ão, entre outras:

- a eficiência técnica - por exemplo, a capacidade de se empregar intensivamente maquinaria muito eficiente mas muito dispendiosa como custo fixo inicial -;

- a eficiência empresarial, dado que a dimensão permite aumentos de especialização nas tarefas de gestão e de coordenação;

- vantagens financeiras - podendo a grande dimensão permitir acesso mais favorável ao crédito bancário, por exemplo -;

- a possibilidade de «descontos *de quantidade»* na compra de publicidade ou de recursos e de matérias-primas;

- sinergias de dimensão nos esforços de investigação e desenvolvimento.

Quanto às economias de escala *externas,* temos, entre outras:
- a presença local de urna vasta mão-de-obra especializada;

- a existência de uma rede instalada de assistência ou de distribuição;
- a eficiência e dimensão das infraestruturas disponíveis. Contudo, não se pense que a vitória sobre as limitações de curto

prazo transpõe os produtores para o domínio das possibilidades ilimitadas, da expansão irrestrita, sendo inevitável que, mais tarde ou mais cedo, a expansão comece a ser travada por *perdas de escala,* por rendimentos decrescentes à escala, ou, o mesmo é dizer, por uma subida dos custos médios para níveis superiores ao custo mínimo registado na escala de eficiência - o que por sua vez equivale, corno vimos, a dizer-se que os custos médios foram ultrapassados pelos custos marginais, e que estes estão a acarretar a subida daqueles -- Que razões podem determinar esses aumentos de custos médios?

Basta pensarmos no exemplo que temos analisado: o aumento de produção de 500 mil para 4 milhões de relógios por ano pode requerer apenas a substituição de uma máquina por outra, com economias de escala, mas essa expansão **implicará provavelmente a contratação** de **1200 trabalhadores, em vez de 150; ora isso pode determinar problemas de eficiência na coordenação e supervisão de uma tal massa laboral, agravando problemas sociais, de saúde, de segurança, etc., elevando progressivamente os custos médios inerentes e transformando-os numa «curva de custos médios de longo prazo» ascendente, a ponto de anularem e ultrapassarem os benefícios advenientes do aumento de escala, e deixando o produtor numa posição menos eficiente do que a do recurso ao mercado.**

Em tais casos, a melhor decisão de longo prazo é a da redução da escala, do «emagrecimento» da empresa (o famigerado e tão cruelmente *eufemístico «downsizing»).* E tudo isto sem pensarmos sequer na hipótese de saturação do mercado eçamos por pressupor
- quer porque com J

que a expansão era induzida a partir da procura, quer ainda porque estivemos, por agora, a concentrar-nos no mero plano dos custos.

As perdas de escala podem também ter uma vertente *interna ou externa.* Quanto à primeira, temos entre outros os seguintes factores:

- a crescente manifestação dos factores de ineficiência na divisão de trabalho - desumanização, rotina, desinteresse pelos resultados finais da cadeia produtiva, etc.;

- a saturação dos locais ou instrumentos de trabalho;

- a crescente dificuldade da supervisão e da coordenação;

- a perda de comunicação interna e o aumento da complexidade das cadeias de decisão;

- a perda da coesão e da solidariedade, do espírito de grupo, entre os trabalhadores.

Quanto às fontes *externas* das perdas de escala, temos entre outras:
- a crescente escassez de mão-de-obra especializada próxima do local da produção;

- a crescente raridade de instalações disponíveis;

- a crescente saturação das infraestruturas e o agravamento dos tempos de acesso e de transporte.

Lembremos que não é de excluir a hipótese de uma «curva de custos médios de longo prazo» que não se altera com as variações de escala, caso em que diremos que as características tecnológicas do produtor lhe permitem. operar com *rendimentos constantes à escala.*

7.f) Opções de investimento

Em termos gerais, um investimento é a aquisição de um bem - de um *acti* .vo - na perspectiva da obtenção de rendimentos na exploração desse bem, ou de mais-valias na sua alienação. Encarado da perspectiva global da economia, um investimento pode ser *real,* se consiste directamente na aquisição de bens de capital que sejam empregues seguidamente num processo produtivo, e pode ser *financeiro,* se se limitar ao

mútuo ou ao depósito de fundos junto de mercados ou de instituições especializadas, os quais, por sua vez, encaminham esses fundos em direcção àqueles que deles necessitam par >a realizarem os seus investimentos *reais* - sendo o *sistemafinanceiro* o mecanismo através do qual os excedentes de pessoas que têm rendimentos superiores aos seus níveis de despesa são encaminhados para pessoas e empresas que estejam dispostos a gastar mais do que aquilo que lhes é permitido pelo seu rendimento corrente -.

0 nível individual do investimento há-de resultar de uma combinação de factores, que vão desde o rendimento disponível (actual e futuro) e a aversão ao risco até aos montantes em causa, ao horizonte temporal do investimento e da expectativa de vida, à taxa individual de desconto, aos motivos da poupança. Em termos inter-temporais, o investimento justifica-se enquanto for positivo o valor presente *líquido* dos bens de capital, ou seja, a diferença entre o valor presente (descontado) do rendimento gerado pelo capital e o custo presente desse capital.

7.f) - i) **Depósitos e investimento directo em bens**

Aqueles que revelem maior aversão ao risco podem minimizar este através da forma mais elementar e segura de investimento, que é a do depósito bancário - no qual o levantamento do capital e o pagamento de juros parecem maximamente assegurados - salva a hipótese de falência bancária, hipótese que os Estados modernos têm procurado evitar a todo o transe -, e no qual parece sempre assegurado um razoável nível de *liquidez,* ou seja, de susceptibilidade de conversão rápida, a baixo custo e sem significativa perda de valor, do investimento em moeda - uma susceptibilidade de resgate do capital depositado, para acorrer imediatamente a necessidades de pagamento -.

Alguns investimentos em compra de bens, com fins de obtenção de rendimento ou de especulação, podem parecer tão seguros como um depósito bancário, e susceptíveis até de uma valorização periódica superior àquela que resultará dos juros dos depósitos bancários - mas, por um lado, e ao contrário do que decorre da relação bancária, ninguém garante a recuperação do capital investido, sendo que uma circunstância imprevista pode determinar a perda do valor de mercado dos bens (ouro,

jóias, antiguidades, obras de arte, imóveis); e por outro, tais investimentos podem ser praticamente desprovidos de liquidez, sendo que o investidor pode ficar preso no momento em que tenta vender o bem para realizar a *liquidez* pretendida e não encontra comprador disposto a pagar-lhe um preço compensador, um preço que não comprometa a remuneração visada através do investimento - sendo que, mesmo que encontre esse comprador, não pode livrar-se dos custos administrativos e fiscais e das demoras envolvidas no processo, todos eles dificultando a transac

çao e a obtenção de liquidez pela venda.

Todavia, esses obstáculos podem ser removidos, total ou parcialmente, pela constituição de um fundo comum de investidores, que em conjunto adquirem bens, os gerem e transaccionam, amortecendo através da dimensão e da diversificação o impacto da falta de liquidez de cada bem investido, por forma a que a posição de cada participante, a sua quota-parte na titularidade dos bens, seja transaccionável com muito maior liquidez.

7.f) - **ii) Obrigações**

Outra alternativa de investimento é a subscrição de títulos obrigacionistas, ou seja, o empréstimo de capital financeiro a uma empresa, por um prazo determinado. Neste caso, a segurança do investimento é elevada, já que o investidor fica na posição de credor da empresa - mas podem suscitar-se problemas de liquidez que dificultam a recuperação antecipada do capital mutuado por meio da venda do título, e o risco existe sempre de que a remuneração convencionada, porque o é em termos *nominais*, seja destruída por efeito da inflação.

E que se porventura o credor obrigacionista quer transmitir a sua posição antes do prazo estabelecido, vendendo os seus títulos e antecipando para si, através dessa venda, o reembolso do capital mutuado, ele pode ver-se em sérias dificuldades para consegui-lo se porventura a taxa de juro corrente no mercado entretanto tiver ficado mais elevada do que a taxa de juro com que convencionalmente os títulos obrigacionistas são remunerados - porque ninguém quererá comprar títulos que oferecem uma remuneração inferior àquela que é oferecida pelos novos títulos que passam a ser oferecidos a partir daquele momento. Na situação oposta, a

liquidez está praticamente assegurada se, desde o momento em que as obrigações foram subscritas, as taxas de juro desceram no mercado, e por isso agora aqueles títulos oferecem uma remuneração superior à dos novos títulos obrigacionistas.

Suponha-se que, no momento em que os títulos foram subscritos, a **taxa de juro corrente (nominal) era de 5%, sendo** essa **taxa que ficou estipulada como remuneração dos títulos. Se a taxa de juro no mercado subir para**
7%, **os títulos serão praticamente invendáveis, e o credor obrigacionista terá que se resignar a esperar pelo prazo convencional para recuperar o seu investimento;** se a **taxa de juro no mercado descer para 3%, os títulos obrigacionistas passarão a ser intensamente procurados, visto que eles, por força da estipulação contratual, remunerarn o investimento a uma taxa de juro superior à nova taxa de mercado.**

Temos assim que as subidas das taxas de juro no mercado são más notícias para os subscritores de obrigações - e em especial para os subscritores de obrigações de longo prazo -, sendo que, ao invés, as descidas das taxas de juro «desbloqueiam» a liquidez dos títulos. São esses riscos de aumento de taxas de juro, e os próprios riscos de falência da empresa emitente dos títulos, que justificam que as taxas de juro das obrigações devam ser tanto mais elevadas quanto mais longo é o prazo, ou, num mesmo prazo, quanto mais elevado é o risco - e daí as remunerações elevadíssimas que acompanharam, nalguns momentos históricos, algumas emissões de títulos de alto risco, os *«junk bonds»*.

7. *f)* - iii) Acções

Outra via para o investimento é a da compra de acções, de partes do capital de uma empresa, que em princípio conferem ao seu titular algumas especiais prerrogativas quanto à empresa emitente, visto que elas colocam aquele na posição de sócio, de contitular da propriedade dessa empresa. A segurança do investimento é, neste caso, muito menor do que aquela que corresponde à subscrição de obrigações, já que nada garante sequer a recuperação do montante investido, o qual pode perder-se completamente em caso de falência - já que o capital subsistente deve ser utilizado para saldar dívidas com credores, só cabendo aos sócios o remanescente, quando ele exista -.

Em contrapartida, a remuneração do investimento em acções não maximo, seja

tem limite J i por via da participação nos lucros, dos *«dividendos»* distribuídos aos accionistas, seja por via das mais-valias que resultam da valorização especulativa que medeia entre os momentos de compra e de venda das acções - sendo que também aí não há limites à valorização (nem à desvalorização ...), e portanto aos ganhos (ou perdas ...) advindos do investimento accionista. Os lucros das empresas podem variar muito amplamente em função das mais diversas razões conjunturais, tal como - e com mais amplitude ainda - pode variar o valor especulativo de transacção das acções.

Por essas razoes, é problemática a questão da liquidez destes títulos, que poderá num momento ser muito grande porque é intensa a procura dos mesmos, e poderá no momento seguinte ser nula, por razões inteiramente inesperadas e inexplicáveis, com a maior volatilidade. Pior ainda, as transacções de acções no mercado bolsista estão expostas a efeitos de contágio especulativo, pelo que nos momentos em que a liquidez dos títulos começa a tomar-se problemática e um investidor começa a temer a impossibilidade de vender os títulos, o mesmo se passa com a maioria ou a totalidade dos investidores, o que pode resultar numa expansão súbita da oferta e numa drástica retracção da procura, com a concomitante queda das cotações dos títulos - e a impossibilidade de vender a um preço que corresponda a uma remuneração adequada do investimento inicial.

Também relativamente às obrigações e às acções, e a títulos similares, é possível simultaneamente minimizar os riscos e aumentar a liquidez **através** do estabelecimento de fundos de investimento, nos quais os investidores participam pondo em comum os seus recursos, o que permite:

- uma diversificação na compra de títulos que dissipa os riscos de cada investimento em particular - sendo que aquilo que o fundo perde num mau investimento é compensado por aquilo que ganha nos bons investimentos -;

- pennite uma gestão profissional dos títulos - com um conhecimento do mercado financeiro que é dispendioso e relativamente inacessível a «leigos» -;

- alcançando uma determinada dimensão, um número de participantes tão grande que a entrada ou saída de um só deles não afecta sensivelmente o total do montante investido, confere a

todos uma quase perfeita liquidez, tornando-lhes possível retirarem-se do fundo a todo o momento e recuperarem o seu investimento e a correspondente remuneração, praticamente como se estivessem a levantar um depósito bancário - com a única diferença de que a participação nos fundos não confere o direito a uma remuneração certa, e pode mesmo não envolver a garantia de reembolso do capital investido, sendo que em contrapartida os fundos oferecem remunerações médias superiores às dos depósitos bancários --

Vemos assim como pode ser complexa, nas suas determinações básicas, a decisão de investir, pois o investidor:

- deve comparar as diversas taxas médias de remuneração das aplicações disponíveis - eliminando aquelas que não ultrapassam a sua própria taxa de desconto --

- deve, relativamente às aplicações que implicam compra e revenda, ponderar o rendimento periódico que geram com a possibilidade de obtenção de mais-valias através da revenda especulativa, já que os ganhos advindos do seu investimento podem gerar-se tanto em sede de rendimentos periódicos como em sede de maisvalias - sendo que a previsão de rendimentos periódicos elevados, valorizando os títulos desde o início, faz subir o preço de compra e limita as mais-valias da venda -;

- deve condicionar a sua decisão final a uma cuidadosa apreciação da relação dos níveis remuneratórios do investimento com os riscos envolvidos - sejam os riscos de perda total, sejam mais limitadamente os riscos de perda de liquidez, de perda da liberdade de recuperação, no momento escolhido pelo próprio investidor, do montante investido e correspondente remuneração; e isto porque o que conta verdadeiramente para o investidor não são montantes absolutos ou abstractos, mas uma certa *esperança* de ganhos, uma *probabilidade subjectiva* que em larga medida é determinada por representações difusas do futuro e por simples extrapolações a partir do presente e do passado próximo;

- deve oferecer, pelos meios de investimento disponíveis, um preço que varia em função do risco, da liquidez, da esperança de ganho, do próprio regime fiscal que recai sobre esses ganhos sendo certo que o mercado tende a equilibrar o preço dos bens de

investimento que apresentem níveis similares de risco, de liquidez, de esperança média de ganhos e de oneração tributária

7.f) - iv) Mercado eficiente e passeio aleatório

Num *mercado eficiente,* o preço reflectiria perfeitamente as características dos bens de investimento, não sendo possível a nenhum investidor alcançar ganhos extraordinários, ou beneficiar de preços extraordinariamente baixos: sempre que uma oportunidade especial surgisse, a

concorrência encarregar-se-ia de fazê-la desaparecer rapidamente, através de manobras de intermediação especulativa que comprariam os bens a esses preços de oportunidade e imediatamente os revenderiam ao preço de equilíbrio.

Aquele que quisesse investimentos com mais elevada esperança de ganhos teria que pagar um preço mais elevado ou, em alternativa, assumir maiores riscos, menor liquidez ou maior desfavor tributário; aquele que, com menor pendor especulativo, quisesse fazer investimentos de longo prazo sem se importar demasiado com a liquidez ou com o risco poderia pagar um preço mais baixo; e assim sucessivamente.

Um dos corolários desta noção de *mercado eficiente é* a ideia de que não e Possível adoptar uma estratégia racional para «vencer o mercado», ou seja, para obter vantagens especulativas através de tipos de informaçao que não estejam incorporados no preço - e isto pela razão de que todo o conhecimento relevante se encontra já espelhado no próprio preço, e por isso é igualmente acessível a todos os investidores no mercado, todos podendo assumir o mesmo comportamento que possa afigurar-se vantajoso para um especulador isolado, o que por si só basta para destruir a vantagem competitiva que se obteria dessa assimetria informativa.

Se, por exemplo, a esperança média de ganhos das acções de uma empresa subir porque ela acaba de adoptar uma inovação tecnológica que lhe assegurará, por algum tempo, lucros extraordinários no mercado dos produtos, o preço das acções não tardará a subir, reflectindo essa alteração de dados e diminuindo os ganhos líquidos que pudessem advir de uma eventual compra a preço baixo de títulos elevadamente remunerados.

E claro que o *mercado eficiente* não passa de uma hipótese, cuja i,

comprovação é difícil - e daí os chamados *«event studies»,* que precisamente analisam as variações de preços dos títulos bolsistas em função de episódios de divulgação de informações relevantes, sejam as referentes aos emitentes dos títulos, sejam as respeitantes à conjuntura, procurando detectar aqueles pontos nos quais se manifestam oportunidades de ganho advindas da exploração de informação privilegiada e não espelhada nos preços dos títulos.

Dada a definição do que seja um *mercado eficiente,* haveria uma única forma de «vencer» nele, e essa seria a de apostar em variações *inesperadas* de preços. Só que o que *é inesperado não* é, por definição, objecto de conhecimento, e menos de uma ponderação racional ou estratégica. Apostar no inesperado nem sequer é jogar com *probabilidades,* visto que estas se reportam à frequência de manifestação de fenômenos conhecidos e esperados - e todos os investidores no mercado incorporariam já, num mercado eficiente, essa ponderação de probabilidades nos seus cálculos e critérios de decisão.

Apostar no inesperado, no desconhecido, é apostar no acaso, é esperar ter sorte, como aquele que aposta na vitória de um cavalo que tem baixíssimas probabilidades de vencer numa corrida, com a esperança de

1 . ganhar com um desfecho que surpreenda tanto os outros como o propno apostador. Só que todas as atitudes de aposta ao acaso se equivalem, pelo que «vencer ao acaso» num *mercado eficiente* pode resultar de qualquer atitude que se tome, já que nenhuma consegue assentar na presciência dos movimentos de preços.

E por isso, no longo prazo os ganhos médios de «vitórias no mercado», vitórias puramente casuais, não dependem de qualquer estratégia melhor do que a do simples «passeio aleatório», ou seja, a «não-estratégia» de compras e vendas de bens de investimento arbitrariamente decididas, gravitando em tomo do preço de mercado. Como a probabilidade de acertar antecipando um movimento de preços é igual à probabilidade de qualquer estratégia para «vencer o mercado», ou seja, e uma probabilidade *nula,* mais vale seguir a regra menos onerosa que é a do simples passeio aleatório. E dada a *improbabilidade,* mas não a *impossibilidade,* de «vencer o mercado», os ganhos médios de uma atitude de não-jogo, uma mera atitude passiva de investimento de longo prazo sem especulação, tendem a aproximar-se dos do próprio passeio aleatório - defi-

nindo-se «aleatória» como a característica de toda a variável que não é totalmente predeterminada pelas demais variáveis disponíveis, que não é «determinística» -.

Note-se, contudo, que aquilo que acabámos de asseverar depende da aproximação do mercado dos bens de investimento ao paradigma do *mercado eficiente,* o que nem sempre será o caso - bastando pensarmos que, sendo os movimentos de mercado resultantes exclusivamente das atitudes da oferta

e da procura, não é totalmente impossível antecipar alguns movimentos de preços, bastando que se perceba um pouco da psicologia dos intervenientes e um pouco das leis do mercado e, com esse conhecimento, se consiga adivinhar as motivações antes de elas se converterem em atitudes generalizadas com repercussão nos preços.

Nesse aspecto, dir-se-á que muitos movimentos de mercado são previsíveis Por um observador ou participante experimentado - quando não se dá mesmo o caso extremo de manipulação desses movimentos por líderes de opinião e analistas influentes, capazes de retirarem benefícios extraordinários desse «efeito de domínio» que lhes garante alguma margem de antecipação relativamente aos movimentos de preços.

7. g) As empresas

0 investimento das famílias é, visto do prisma das empresas, a fonte da maior parte do financiamento de que elas podem dispor, sendo o restante fornecido pelos subsídios estaduais e pelo investimento estrangeiro.

A forma jurídica das empresas é fruto da necessidade social de criação de agentes dotados de responsabilidade limitada, e por isso capazes de arcarem com projectos e iniciativas rodeados de riscos que a maioria dos indivíduos não estaria disposta a assumir, dada a prevalente «aversão ao risco» que domina psicologicamente as atitudes individuais - aversão essa que pode ser muito facilmente demonstrada pela preferência que invariavelmente as pessoas demonstrariam por um ganho certo relativamente a um ganho *esperado,* relativamente a uma mera probabilidade de um ganho superior -.

A responsabilidade limitada facilita a captação de investimentos individuais - porque ela garante aos investidores, monnente aos accionistas, que nada lhes será exigido, mesmo na pior hipótese de colapso total do empreendimento para o qual contribuiram, para lá do valor dos

títulos que subscreveram, e que portanto as suas perdas serão *limitadas.* Em contrapartida, essa responsabilidade limitada não equivale, ao

menos em princípio, a qualquer limitação de ganhos - sendo, pois, que a responsabilidade limitada permite a atribuição, aos investidores, da totalidade dos ganhos, ao mesmo tempo que os poupa à totalidade das perdas.

Como poderá admitir-se que socialmente se tenha chegado à consagração de uma tal forma de responsabilidade limitada, mais a mais com o apoio relativamente sólido - mas nem sempre inequívoco - do sistema jurídico? De facto, analisadas as consequências da responsabilidade limitada, poderá chocar um tão ostensivo arranjo «leonino», que não equilibra a legitimidade dos ganhos com a assunção dos riscos das perdas, e que efectivamente transforma as empresas em grandes «máquinas externalizadoras», capazes de provocarem socialmente mais prejuízos do que aqueles que se exige que elas cubram - e portanto capazes de disseminarem pelo âmbito social em que se integram uma parte mais ou menos extensa das perdas que registam.

A razão para a existência destes instrumentos de «externalização consentida» situa-se precisamente na necessidade social de solução do problema da aversão ao risco, a qual tolheria inúmeras iniciativas produtivas cujos benefícios sociais se têm por muito superiores ao volume daquela extemalização. 0 volume da produção seria inevitavelmente menor se não se admitisse a formação de entidades convencionalmente menos avessas ao risco, senão mesmo indiferentes a ele, entidades que, dadas as suas prerrogativas juridicamente estabelecidas, são capazes de amortecer os impactos do investimento nos rendimentos da poupança, assegurando desse modo um fluxo abundante de financiamento privado.

Aproveitemos para tentar uma caracterização muito esquemática dos requisitos económicos da existência de uma «empresa»:

- existir uma estrutura de raiz contratual que promove a produção através da conjugação de recursos;

- verificar-se a diversa titularidade dos recursos que são cedidos para a produção - trabalho, capital, factores naturais -;

- haver uma só contraparte - o empresário - em todos os contratos de arregimentação de recursos;

- o empresário ter a liberdade de negociar separadamente as condições e a remuneração de diversos tipos de recursos;

o empresário ter uma titularidade sobre a estrutura produtiva e direito aos resultados líquidos da remuneração de todos os recursos - titularidade e direito que pode alienar globalmente.

Em suma, as empresas são, no processo produtivo, agentes dotados de acentuada *neutralidade perante o risco* que se substituem a agentes *avessos ao risco* e por isso são capazes de prosseguir na senda da criação de riqueza, quando a aversão ao risco teria já ditado, nos agentes individuais, o declínio da utilidade marginal desse esforço de enriquecimento, o declínio das *esperanças (subjectivas) de ganho.*

7. *h)* As opções de financiamento das empresas

Há muitas vias através das quais uma empresa consegue obter financiamentos, e entre elas destacaríamos:

o financiamento através do recurso ao mercado de capitais, essencialmente através da emissão de obrigações e acções a serem subscritas por aforradores, isolados ou institucionalmente representados, e a serem remuneradas com juros e dividendos, eventualmente também com mais-valias resultantes da valorização da própria empresa no mercado especulativo, e com reembolsos do capital mutuado;

o financiamento através do recurso ao crédito bancário - novamente representativo das poupanças dos particulares -, a ser remunerado com juros e com reembolso do correspondente à parte do crédito que tenha sido utilizada;

o auto-financiamento através do reinvestimento de lucros não distribuídos - o que novamente se pode entender como uma forma de financiamento pelos particulares, os quais, assegurando um rendimento extraordinário através da procura dos produtos, permitem ao vendedor, deduzidos os custos dos factores e pagos os dividendos aos accionistas, aumentar a sua base de financiamento e a sua independência.

Quanto à escolha do tipo de financiamento, a perspectiva da empresa é de certo modo a inversa, e simétrica, da perspectiva do investidor: por um lado, o recurso ao crédito e à emissão de obrigações parece ser o mais aliciante para a empresa, porque é por essa via que ela ficará obrigada a

pagar remunerações que em média são inferiores as que correspondem aos dividendos - visto que sem uma remuneração em média superior os investidores não terão incentivo para optarem pela via mais insegura da subscrição de acções -; mas, por outro, o endividainento transfere o risco do investidor para a empresa, tal como pode dizer-se que a compra de acções transfere o risco da empresa para o investidor, sendo pois que o endividamento é a opção mais arriscada do ponto de vista de empresa: bastando pensarmos que, se o rendimento da empresa declinar, ela não é obrigada a distribuir dividendos aos seus accionistas - porque, desde logo, só há dividendos se tiver havido lucros -, mas é obrigada a saldar as suas dívidas, circunstância que pode conduzi-Ia até ao extremo da falência, à situação em que deixa de haver cobertura para todas as dívidas contraídas.

0 recurso ao endividamento é, pois, do ponto de vista da empresa e da sua «estrutura de capital» - a relação entre acções e obrigações emitidas pela empresa, também designado como *«leverage ratio» ou «gearing ratio»* -, ao mesmo tempo aliciante e perigoso: se abstrairmos da via menos acessível do auto-financiarnento, a mais difícil para empresas em início de actividade ou para empresas sujeitas à pressão competitiva, o endividamento é a forma menos onerosa de obter financiamento, mas é também aquela que gera maiores riscos para a subsistência da empresa.

0 empresário que esteja exclusivamente concentrado no custo médio do financiamento que obtém poderá ser surpreendido com uma situação de risco elevado, quer de sobre-endividamento que o arrasta para a falência, quer, mais moderadamente, de excesso de endividainento que aumenta exponencialmente. os riscos para os accionistas - quanto maior o montante da dívida total, menor o remanescente a ser distribuído entre os accionistas em caso de falência - e reclama, para a captação de fundos através do investimento accionista, ou uma rápida valorização especulativa dos títulos - o que, num mercado de capitais de alguma amplitude, escapará ao controle da empresa emitente dos títulos -, ou um incremento na distribuição de dividendos - o que igualmente se afigurará difícil, ou impossível, dado que quanto maior o montante dos juros, menor a probabilidade de lucros -.

A sustentação do financiamento através do endividamento - por vezes designado por «alavancagem», *«leverage»* - afigura-se, pois, problemático: e no entanto, também aqui se tem como possível uma posição

de equilíbrio, dado que, pelo que vimos, as vantagens em terinos de custos médios do recurso ao endividamento passam a ser, para lá de um certo limiar, ultrapassadas pelos custos crescentes da captação de financiamento no mercado accionista. É esta constatação que subjaz ao «teorema Modigliani-Miller», dos economistas Franco Modigliani [1918-1 e Merton Miller [1923-20001, e que em termos gerais aponta para a fundamental indiferença, em mercados concorrenciais e face ao objectivo de maximização de lucros, das opções de financiamento seguidas pelas empresas - algo de equivalente, no plano político, à «proposição ricardiana» de que falaremos mais tarde, e que sustenta que a afectação de recursos não é alterada por uma opção de financiamento público por recurso aos impostos ou ao endividamento.

A questão complica-se se tivermos em conta a perspectiva dos incentivos à eficiência: a primeira vista, o endividamento traria mais incentivos à eficiência da empresa, dado o aumento dos riscos de falência, do que o recurso à emissão de acções, visto que será plausivelmente menor a pressão que os accionistas fazem no sentido da maximização dos dividendos, sobretudo quando houver ampla dispersão do capital accionista e os accionistas se remeterem à posição de meros beneficiarios passivos de dividendos, ou quando houver fortes possibilidades de valorização especulativa dos títulos e as perspectivas de ganho do investidor se concentram nas mais-valias e não nos dividendos.

Por outro lado, o endividamento pode *sinalizar* ao mercado a confiança que a empresa tem no seu próprio futuro, a margem de risco financeiro que ela está disposta a assumir na sua própria viabilidade; e, na medida em que essa imagem seja idónea para os investidores, a empresa pode verificar um aumento do fluxo de fundos que lhe são dirigidos, com as consequências favoráveis de que pode diminuir os juros que oferece em remuneração desses empréstimos e de que o valor especulativo dos títulos representativos do capital da empresa se vê aumentado com esse maior desafogo financeiro.

E, no entanto, a estratégia do excesso de endividamento traz consigo problemas adicionais, alguns de perversão de incentivos até, já que perto do limiar de sobrevivência é natural que a prioridade dos gestores da empresa deixe de ser a maximizaçao dos lucros, para passar a ser a adopção de estratégias como a da minimização das perdas de curto prazo, mesmo quando isso implique a insustentabilidade de longo prazo: por

exemplo, sobreendividando-se com «balões de oxigenio» que não se pagam a eles próprios, ou confiando, já em desespero, em pseudo-estratégias de «sorte especulativa» - tentando «vencer o mercado» através da especulação bolsista.

Mais ainda, aquele que, não detendo a maioria das acções, *controla* a empresa - porque, por exemplo, é o maior dos accionistas minoritários e beneficia da dispersão e *atomicidade* dos demais accionistas, ou porque é privilegiado por uma assimetria informativa que ao comum dos accionistas seria demasiado oneroso superar - preferirá normalmente a «alavancagem» do endividamento à entrada de novo capital accionista, pela simples razão de que o accionista tem em princípio direitos de sócio, incluindo neles o direito de eleger aqueles que dirigem a empresa podendo por isso qualquer maioria de accionistas assumir o controle da empresa e retirá-la ao anterior controlador -, enquanto que os credores têm poderes de supervisão muito remotos e parcelares, restritos em princípio à garantia dos seus créditos, ao menos enquanto não se chega à falência. Por outras palavras, é natural que aquele que, em condições de dificuldade da empresa, mais fragilizada sente a sua posição de controle

1 . e mais receia a sua perda prefira extemalizar os riscos sobre a propria empresa, seguindo o caminho que mais pode onerar a empresa mas que mais protege a sua posição de controle, numa clara demonstração de disparidade dos seus objectivos pessoais com os objectivos colectivos dos sócios.

Não se pense, contudo, que a solução do endividamento está sempre disponível e é ilimitadamente válida. Pelo contrário, os potenciais credores têm todo o interesse em prever o risco dos seus créditos, e em segmentarem o mercado em níveis diferenciados de risco, por forma a evitarem fenômenos de «selecção adversa»:

Aquele que emprestasse indiscriminadamente a todos os empresanos e fixasse uma só taxa de juro em função da taxa de desconto e do risco mediano cedo sentiria a necessidade de subir a taxa de juro por força do agravamento do risco, visto que, sendo a taxa de juro mediana vantajosa apenas para os devedores com elevado risco (risco acima da mediana) e sendo demasiado onerosa para os devedores com baixo risco (risco abaixo da mediana), estes **deixariam de contrair empréstimos junto daquele financiador,** ficando, pois, o mercado entregue a um universo de devedores com uma mediana de risco superior à inicialmente calculada - e daí o agrava-

mento do risco. A subida da taxa de juro provocaria nova «selecção adversa» e novo agravamento de risco, o que poderia conduzir, por lances sucessivos, ao colapso do mercado. Esclareça-se que um valor *mediano é* aquele que divide ao meio um universo de casos - o estudante mediano é aquele que tem tantos colegas melhores do que ele como colegas piores do que ele -

Se os potenciais credores pudessem conhecer perfeita e antecipa-

damente o risco de cada potencial devedor, poderiam proceder a uma perfeita *discriminação* de juros, cobrando a cada mutuário em função do risco por ele apresentado - e evitando, desse modo,

o potencial colapso provocado pela «selecção adversa». Ora acontece que esse conhecimento antecipado e perfeito é impossível, e seria demasiado oneroso se fosse possível, pelo que os mutuantes recorrem a formas mais ou menos imprecisas de segmentação do mercado em «grupos de risco», com a consequencia de que com essa segmentação por grupos .aumenta a probabilidade de que qualquer potencial mutuário não consiga obter fundos à taxa de juro que estaria disposto a pagar e que julga corresponder ao seu grau particular de risco - aumenta a probabilidade de ocorrer um «racionamento de crédito», uma insuficiência de fundos a que as empresas possam recorrer para desenvolverem a sua estratégia de endividamento.

Ora, se os potenciais credores sabem que uma empresa com dificuldades financeiras tem tendência a recorrer ao endividamento excessivo, a assumir extremos de risco que não seria fácil a qualquer credor computar e controlar - e, lembremo-lo, trata-se do risco de não-recuperaçao integral do capital mutuado -, e que esse risco será tanto maior quanto mais elevada for a taxa de juro que o próprio mutuário estiver disposto a pagar, mais do que contrabalançando o rendimento dos juros com o aumento da probabilidade de não recuperação do capital, é natural que, a partir de certo limiar, deixem de estar dispostos a emprestar os capitais, vedando à empresa em dificuldades a própria via do endividamento.

A porta do mercado accionista pode fechar-se, aliás, no mesmo momento, porque o recurso a novas emissões de acções tem, também ele, efeitos perversos - a começar pelo facto de que a emissão de novas acções tende a desvalorizar as acções já existentes, razão pela qual aquilo que se ganha com a subscrição de novas acções pode perder-se, em termos do capital total, com a desvalorização das antigas.

E porquê essa desvalorização? Por vários motivos, entre os quais:

- a percepção que o mercado tenha de que a nova emissão representa já um recurso de emergência perante as dificuldade sentidas pela empresa no seu acesso ao crédito - havendo já, portanto, um risco grave no investimento ---,

- a percepção que haja de que o risco de desvalorização assumido pelos controladores da empresa corresponde à certeza que estes tenham quanto à sobrevalorização especulativa dos títulos;

- a percepção até de que o recurso ao financiamento accionista é, pelos motivos que já apontámos, uma solução *irresponsabilizante*.

Por tudo isto, a própria solução do recurso ao mercado accionista não está, também ela, sempre disponível, nem é **ilimitadamente válida.** É claro que estas limitações podem ir variando ao longo do ciclo de

vida de uma empresa, sendo natural que as dificuldades de acesso ao endividamento e ao mercado de capitais sejam maiores num momento inicial de «arraDque» da empresa, em que não existe ainda uma reputação formada que possa servir de base às decisões de accionistas, obrigacionistas e bancos - e apenas se aventuram a investir os chamados «capitais de risco», que podem apostar, por exemplo, numa inovação, mas que reclamam remunerações elevadas.

E geralmente a sedimentação de uma reputação no mercado que permitirá a uma empresa obter empréstimos às condições dominantes no mercado, ingressando em grupos de risco cada vez mais desafogados, e promover com sucesso a emissão dos seus títulos accionistas e obrigacionistas. E é já em plena maturidade da evolução empresarial que se poderá esperar um crescente recurso ao auto-financiamento, por reinvestimento de lucros não distribuídos - admitindo-se que, mesmo num ambiente concorrencial, se vão sucedendo episódios momentâneos de geração de lucros, que cumulativamente vão permitindo a constituição de reservas -, e até, no limite, a compra, pela empresa, das suas próprias acções, pondo termo ao ciclo do hetero-financiamento.

CAPíTULO 8

Os factores tempo e risco

8. *a)* 0 fundamento do juro

Muitas das nossas decisões económicas são orientadas para o futuro, na medida em que se integram numa estratégia, numa sequência de decisões que visa produzir efeitos, não no plano imediato, mas num plano futuro ao qual associamos um nível de satisfação pessoal ou colectiva.

Ora os bens futuros cuja obtenção procuramos assegurar através da estratégia presente têm um *preço relativo* em termos de bens presentes, sendo que esse preço relativo não é mais do que o valor dos bens presentes de que temos de prescindir para obtermos os bens futuros, o *sacrificio* de consumo imediato que está implicado no *investimento* em recursos de que emergirão os bens futuros.

Assim sendo, o valor presente de bens futuros *é descontado*, ou seja, é menor do que o valor dos mesmos bens quando a sua disponibilidade seja imediata: e o valor descontado é tanto menor quanto mais dilatado for o prazo que medeia entre o presente e o momento em que finalmente acedemos à fruição desses bens futuros.

Suponha-se que prescindo da utilização de um fundo monetário de que disponho, e que me permitiria adquirir já uma casa de praia, a favor do empréstimo do mesmo fundo a outra pessoa:

se esta se comprometer a devolver-me a quantia mutuada daqui a 100 anos, e supondo-se que essa mesma quantia permitiria comprar então a mesma casa de praia - supondo-se, pois, que entre os dois momentos não mediaria qualquer fenômeno inflacionista -, não tenho sequer a mais remota hipótese de vir a

gozar dessa casa. Uma casa adquirida daqui a 100 anos não tem, no presente, qualquer valor para mim, e um contrato celebrado nesses termos equivaleria, para mim, a uma pura e simples perda do montante emprestado.

- suponha-se agora que, restando-me 40 anos de expectativa de vida, o mútuo tem antes um prazo de 10 anos, findos os quais eu posso finalmente comprar a casa de praia. Valerá ela o mesmo para mim? Mesmo abstraindo de outros aspectos colaterais, o facto insofismável é que, naquele momento, aquela casa me proporcionará apenas, previsivelmente, 30 anos de fruição, contra os 40 anos que eu poderia alcançar com a sua aquisição imediata, no presente. Os 10 anos são tempo de fruição irremediavelmente perdido, pelo que, daqui a 10 anos, a casa terá perdido, para mim, 1/4 do seu valor presente.

- e se eu emprestar o fundo por apenas um ano, adquirindo a casa logo de seguida - será que mesmo assim o valor dela não diminui? Decerto que sim, diminuirá ao menos 1/40 do seu valor presente, já que eu terei perdido um ano do total de fruição possível que me proporcionaria a casa, o *total de utilidade* com o qual comparo o *preço total* que devo pagar por ela. Se o preço for o mesmo agora e daqui a um ano, porque deverei eu pagar por 39 anos o mesmo que pagaria por 40 anos de fruição do bem?

Temos, pois, que a racionalidade nos impoe uma «preferência pelo Presente», que tem por reverso a *taxa de desconto* que aplicamos à representação presente do efeito futuro das nossas decisões - ja que o valor *presente descontado* de um bem é o quantitativo que, investido hoje, aumentaria por acumulação de juros compostos até ao quantitativo que, nesse momento futuro, permitiria adquirir esse bem. Uma *imparcialidade temporal* do consumo implicaria que se conseguisse descontar custos e benefícios futuros a uma taxa de desconto precisamente idêntica a probabilidade de se estar ainda vivo no momento de verificação de tais custos e benefícios.

Essa preferência pelo presente desaconselharia, pois, todos os sacrifícios da gratificação imediata de necessidades, todas as trocas intertemporais nas quais fosse dado a uma das partes antecipar a sua satisfação de necessidades - com meios emprestados - à custa do adiamento da satisfação de necessidades da outra, dado o empréstimo de meios próprios.

Mas, como temos insistido varias vezes, para que existam trocas livres é preciso que ambas as partes ganhem: e por isso, nessas trocas intertemporais, o sacrifício daquele que adia a gratificação das suas necessidades deve ser compensado com um montante que ultrapasse a taxa de desconto, deixando-o, no momento em que finalmente acede à fruição do bem, numa posição melhor do que aquela que lhe adviria da satisfação imediata, no presente, das suas necessidades através da aquisição do mesmo bem - um montante, pois, que faça superar a *preferência pelo presente* por uma «preferência pelo futuro». Esse montante é *o juro.* Voltando ao exemplo acima:

Se eu emprestar o fundo monetário de que disponho por apenas um ano, reclamarei um juro que ultrapasse 1/40 do valor presente da casa que poderia adquirir (na prática, um juro superior a 2,5%, por exemplo 4%); se o mutuário se dispuser a pagar-me mais do que o equivalente a 1/40 do valor da casa em remuneração do empréstimo, esse juro deixar-me-á, no fim do período considerado, mais rico do que estava inicialmente, visto que aquilo que ganhei em juros (4%, ou seja 1/25 do valor da casa) supera o valor da fruição da casa pelo período de um ano (que seria de 2,5%, ou seja 1/40 do valor da casa).

0 juro é, pois, um montante que faz vencer a preferência pelo presente, pelo que a *taxa de juro* tem que ser superior à *taxa de desconto que* individual ou colectivamente é aplicada às transacções intertemporais.

Encarado de uma outra perspectiva, para nós mais familiar já, o juro é o preço de equilíbrio do mercado dos fundos monetários mutuáveis, o preço que estabelece uma quantidade em que coincidem a oferta e a procura de tais fundos. Esse juro existe porque, na sua ausência, haveria carência de fundos mutuáveis, ou seja:

excesso da procura de fundos - dada a prevalente preferência pelo presente que toma vantajoso para todos anteciparem na medida do possível a gratificação de todas as suas necessidades, e mais ainda se pudessem fazê-lo com meios alheios e sem aumento de custos -;

falta de oferta de fundos - dado que nenhum incentivo dissuadiria os donos dos fundos de empregá-los na satisfação imediata das suas próprias necessidades, de acordo com os ditames da preferência pelo presente -.

Dois aspectos interferem ainda na formação de uma taxa de juro:
1. A presença de intermediários financeiros - nomeadamente de

bancos que medeiam entre a poupança e o investimento, o que determina que exista uma diferença entre as taxas de juro com que são remunerados os aforradores (os juros dos *depósitos)* e as taxas de juro cobradas aos mutuários (os juros dos *empréstimos),* visto que os intermediários se fazem pagar pela diferença entre ambas as taxas, cobrando mais nos empréstimos do que o montante total com que remuneram os depósitos.

2. A presença de inflação faz com que as taxas de juro devam incorporar um prêmio de inflação, sem o qual a remuneração do juro seria diminuída, ou destruída, em termos reais, ou seja, em termos de manutenção do efectivo poder de compra conferido pelos montantes mutuados - fazendo, pois, com que o juro efectivamente cobrado, o *juro nominal,* seja o somatório do *juro real a* remuneração do empréstimo, a compensação da *taxa de desconto* - e do *prêmio de inflação,* o qual, na medida em que mais não visa do que anular os efeitos da inflação, coincidirá com a taxa de inflação.

Voltando uma vez mais ao exemplo acima:

Supondo-se uma taxa de inflação de 3% ao ano, terei que reclamar do meu mutuário uma taxa de juro *nominal* **de 7%, o somatõrio da taxa de juro** *real* de 4% e do *prêmio de inflação* **correspondente à taxa de inflação.** Se o **não fizer, se por exemplo cobrar apenas a taxa de juro real, sofrerei integralmente as consequências da erosão do poder de compra que a inflação provocará no valor nominal do contrato: daqui a um ano receberei o montante que permitiria** *hoje* **comprar a casa de praia, mas não o montante que daqui a um ano permitirá comprar a mesma casa, visto que, se ela acompanha a tendência que se espelha na taxa de inflação, o seu preço terá subido**
3%. **Num caso desses, não é só a preferência pelo presente que me dissuade de emprestar, mas também a «propensão para o consumo» induzida pela expectativa de desvalorização da moeda, pela expectativa de aumento permanente dos preços. 0 juro nominal, aquele que é efectivamente pago pelo mutuário - e que portanto é *o*** *custo de oportunidade* de detenção de numerário, de *liquidez* **monetária -, tem que ser calculado por forma a vencer simultaneamente** essas **duas resistências do mutuante.**

Note-se, de passagem, como a simples expectativa da inflação basta ja para provocar a desvalorização monetária: quanto mais elevada é a inflação esperada, mais elevada é a taxa de juro *nominal,* e quanto mais elevada é esta maior é o custo de oportunidade de se deter moeda sob a forma de *liquidez* - menor é o valor advindo da detenção de numerário.

8. *b)* 0 motivo-especulação

Há um sector da economia que se centra nas transacções intertemporais, é aquele em que os bens duradouros são adquiridos não como meios de satisfação directa de necessidades, mas como valores especulativos, valores que se adquirem na esperança de que possam ser mais tarde revendidos a preço superior, caso em que as *expectativas* relativas ao preço futuro jogam, juntamente com a taxa de desconto, um papel decisivo nas decisões presentes.

Por um lado, o aumento da taxa de desconto, e concomitante aumento da taxa de juro *real,* significa necessariamente uma perda do valor presente dos bens futuros - pelo que a aquisição de valores especulativos é desincentivada com o aumento das taxas de juro.

Por outro lado, as expectativas de evolução futura dos preços começando pelas expectativas respeitantes à taxa de inflação - condicionam decisivamente o comportamento de um mercado que se centre na revenda especulativa; ora, se tivermos presente que as expectativas são altamente voláteis, presas que estão de representações sobre encadeamentos causais complexos determinantes de desfechos remotos, facilmente compreenderemos a razão pela qual alguns mercados, mormente os mercados especulativos - como o mercado bolsista -, se manifestam frequentemente de modo tão errático, introduzindo factores de turbulência até em conjunturas em que as tendências da procura e da oferta sejam estáveis e não ocorra nenhum «choque» tecnológico.

0 mercado especulativo não está, nesse caso, a espelhar a conjuntura real sobre que assenta, mas apenas, na sua volatilidade, a limitação e irracionalidade das expectativas sobre situações de mercado vindouras. Dessas expectativas, dir-se-á que elas são *racionais* quando incorporam todo o conhecimento disponível - caso em que pode prever-se que elas serão confirmadas *em média,* ou seja, que se anularão reciprocamente os

impulsos optimistas e pessimistas que causam imprecisões nas expectativas -, e que elas são *irracionais* quando se limitam a extrapolar do presente, ou do passado recente, para o futuro, apostando tudo na mera continuidade evolutiva - ou apostando em puros efeitos imprevisiveis, jogando na «antecipação do acaso»

8. *c)* As respostas ao risco

Uma das características psicológicas mais fortemente condicionantes do comportamento económico é a já mencionada «aversão ao risco», a indisponibilidade para assumir a margem de probabilidade de desfechos negativos que se prende com todas as nossas decisões projectadas para o futuro. Essa aversão é muito vincada em casos individuais, já que o jogo da economia é, em última análise, um jogo de sobrevivência, compreendendo-se, por isso, a intensidade com que os indivíduos se dispõem a prescindir de ganhos arriscados a troco da relativa modéstia de rendimentos certos, desligados da sorte dos empreendimentos económicos sendo este o próprio cerne da remuneração laboral típica -.

Em contrapartida, as economias modernas tendem a multiplicar as formas de dissipação, distribuição e transferência de riscos: seja através de instituições que assumem riscos e travam o impacto individual das perdas, por meio de soluções como a da responsabilidade limitada, seja através de mercados nos quais se procede à circulação e partilha das coberturas dos riscos.

Sem assunção de riscos, não há actividade economica - pela simples razão de a actividade produtiva, com os seus inerentes custos, dever logica e cronologicamente preceder as trocas, momento em que o produtor realiza as suas receitas e finalmente verifica se estas cobrem, ou não, as despesas em que incorreu, e se há, pois, lucro ou prejuízo.

Se não houvesse a disposição de assumir a incerteza das receitas futuras quando há que cobrir, no presente, as despesas, ninguém produziria. Para efeitos teóricos de modelação, poderia até imaginar-se um contexto de mercado *completo*, em que todas as contingências futuras fossem computáveis e susceptíveis de cobertura por contratos de seguro mas a realidade diverge muito claramente de um tal modelo.

Uma atitude congruente com a aversão ao risco não pode, pois, ser generalizada, sob pena de estagnação de toda a actividade produtiva. Há,

por isso, formas mais ou menos engenhosas de mitigar o risco, seja individual, seja colectivamente. Uma é a de diversificar, de produzir ou investir em vários sectores de actividade e não num só, por forma a distribuir os riscos de impacto negativo de uma crise sectorial, fugindo-se da dependência exclusiva da sorte de um mercado ou de um sector.

Outra é a de transferir, por contrato, os riscos para uma seguradora, a qual cobra por isso um preço correspondente ao dano coberto, multiplicado pela probabilidade do dano e acrescido de um prêmio que remunera a seguradora pela absorção do risco.

Contudo, há limites para o recurso ao seguro:

a) em primeiro lugar, há incertezas não computáveis pelo cálculo de probabilidades, e que, portanto, não podem ser cobertas por um seguro, ainda que elas possam ter um impacto decisivo na verificação de lucros ou prejuízos. Por exemplo, o poder saberse se uma determinada peça de vestuário produzida para o próximo verão vai ser o sucesso de vendas de que o produtor necessita para cobrir as despesas em que já incorreu na correspondente produção - tendo sido o economista Frank Knight [1885-19721 o primeiro a colocar especial ênfase nesta distinção entre riscos e incertezas económicas -. Se uma seguradora estivesse disposta a cobrir também essa incerteza, isso representaria para ela um mau negocio, visto que assumiria todos os prejuízos do produtor sem receber, em contrapartida, a totalidade dos lucros que se verificassem em caso de sucesso. Num caso desses, em vez de um tal *pacto leonino* desfavorável à seguradora, melhor seria ela comprar a empresa do produtor e converter-se ela mesma em produtora - porque agora, continuando a assumir a totalidade das incertezas, teria ao menos a compensação de um acesso irrestrito aos lucros. Sob outro prisma, o produtor que quisesse ver coberta pelo seguro a totalidade das incertezas da sua produção teria que pagar, para esse efeito, um preço incomportavelmente elevado - um preço que implicaria, ou a venda da sua empresa, ou a sua entrega à própria seguradora.

Genericamente, as *incertezas* podem respeitar *à tecnologia*
- à possibilidade de obsolescência ou inadequação supervenientes da tecnologia adoptada - ou às *condições dos mercados* - os preços dos produtos, dos factores, da infor-

mação, do financiamento, etc. -; elas podem ser objecto de cálculos de *probabilidade subjectiva* quanto à sua evolução em termos similares aos de eventos passados, e com base nesses cálculos é possível determinar-se uma *utilidade esperada* através de uma média de utilidades associadas a todas as alternativas *possíveis,* mas a falta de uma experiência sobre esses novos factos impede um cálculo de probabilidades *objectivo.*

b) em segundo lugar, as seguradoras debatem-se com problemas de «selecção adversa», que consistem especificamente na relativa incapacidade que elas t--^M de estabelecer relações contratuais discriminadas e ajustadas ao nível de risco que apresenta cada segurado, levando-as a cobrar prêmios de seguro uniformes para diversas categorias de risco, o que tende a afastar da relaçao contratual os segurados de baixo risco - que consideram muito elevado o prêmio de seguro uniforme, quando comparado com a sua avaliação subjectiva do risco - e a atrair os segurados de alto risco - que, pelas razões opostas, consideram muito vantajoso o prêmio de seguro uniforme -, num movimento que pode piorar progressivamente, à medida que as seguradoras, vendo agravar-se a proporção de segurados de alto risco, se vêem forçadas a subir os prêmios de seguro, o que novamente afasta mais segurados de baixo risco e mantém apenas segurados de alto risco, e assim sucessivamente - sendo que há um ponto a partir do qual o êxodo de «bons» segurados e o ingresso em massa dos «maus» segurados determina que as subidas de prêmios se traduzam numa quebra dos lucros das seguradoras.

C) em terceiro lugar, as seguradoras defrontam-se com um outro problema, o do «risco moral», que é o da perda de incentivos para a diligência e o cuidado na prevenção dos prejuízos cobertos pelo seguro - perda de incentivos advinda do facto de o segurado poder passar a externalizar, total ou parcialmente, os custos das suas acções, o que parece não reclamar dele os mesmos cuidados que se justificariam perante a perspectiva de suporte exclusivo da integralidade desses custos. Pense-se, por exemplo, na displicência que seria manifestada pelo condutor que beneficiasse de um contrato de seguro automóvel que, em

caso de acidente, lhe garantisse, sem franquia nem agravamento do prêmio, a substituição do seu automóvel usado por um automóvel novo: alguns condutores procurariam até simular um acidente como meio para trocarem de automóvel.

Um seguro que cobrisse todas as perdas ou garantisse um nível mínimo de ganhos na actividade produtiva teria, portanto, efeitos negativos nos incentivos dos produtores, reduzindo-lhes, por «risco moral», o grau de esforço e de diligência; um seguro ilimitado induziria condutas de «maus» segurados, e poderia bem seguir-se, a este primeiro impacto do «risco moral», um encadeamento de «selecção adversa».

Em suma, a assunção de riscos afigura-se indispensável para assegurar uma atitude de diligência na obtenção de resultados positivos - na medida em que só estes afastam a hipótese da verificação de prejuízos, hipótese crucial e determinante para quem não tenha afastado de si o suporte integral de tais prejuízos.

A assunção de riscos é, pois, em primeira linha, uma questão de incentivos, de alinhamento de interesses do produtor com os efeitos do

’ J

seu próprio êxito. Em última instância, e so porque o empresario assume riscos e incertezas extraordinários que se justifica que, em contrapartida, lhe caibam ganhos extraordinários cujo montante pode estar inteiramente desconexo de quaisquer outros critérios de eficiência ou de justiça nas remunerações. 0 empresário pode receber mais do que aquilo que corresponde aos seus méritos ou ao seu esforço, mais do que corresponde às suas necessidades, mais do que aquilo que abstractamente seria uma remuneração fixada num contrato anterior - e recebe-o apenas em con-

J i

trapartida dos prejuízos extraordinarios que, em perfeita simetria, ele também se dispôs a «receber». Tal o fundamento da categoria económica *«lucro»,* a remuneração residual cuja atribuição pode suscitar - e suscitou ao longo da história do pensamento económico - problemas sérios de legitimação, se não se tiver em conta tudo o que acabámos de dizer acerca dos riscos, das incertezas e do seu enquadramento no plano geral dos incentivos da actividade económica.

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame rinal: Os empresários são aqueles que, incentivados pela contrapartida do lucro, assumem as incertezas da organização produtiva dos recursos.

CAPíTULO 9

0 mercado concorrencial

9. a) As condições da concorrência

9. a) - i) Atomicidade

A presença no mercado de muitos agentes, seja do lado da procura seja do lado da oferta, em número tal que seja vedado a qualquer deles deterrninar por si mesmo, através da sua entrada ou saída do mercado, o nível de preços ou outras condições relevantes nas trocas: eis eria que consiste a *atomicidade,* porventura o mais importante requisito da concorrência, visto que é ela que permite a cada uma das partes envolvidas nas trocas ter *alternativas à* sua contraparte, ter o poder de escolha que vimos ser crucial para a elasticidade.

Se efectivamente se verifica a atomicidade, cada agente sabe que o seu contributo para o nível de preços é ínfimo, tanto assim que praticamente esse nível de preços é para ele um *dado* - um valor que ele se limita a receber como um *«price taker»,* e em função do qual deve agir

e não uma *variável* que ele possa manipular ao sabor dos seus inte resses.

Um mercado comporta estruturalmente a atomicidade do lado da oferta quando a «escala mínima de eficiência» é reduzida por comparação com o volume da procura - o que significa que muitos produtores *poderão simultaneamente* atingir e manter um volume de produção que lhes traz a minimização dos custos médios de longo prazo, ou seja, o máximo de eficiência económica. Como veremos adiante a propósito da concentração no mercado, nem sempre a eficiência económica se compadece com os propósitos de preservação da atomicidade.

9. *a)* - ii) Fluidez

0 grau de competitividade do mercado e a extensão dos benefícios gerados pela concorrência estão em grande medida dependentes da intensidade e do rigor da sinalização que, através dos preços, é transmitida no mercado. Um mercado é, em terinos económicos, não um lugar onde se transaccionam inúmeros bens, serviços ou factores de produção, com qualquer grau de heterogeneidade, mas é antes o ponto de encontro de compradores e vendedores de um único bem, de um único serviço, de um único factor de produção - com *algum grau* de homogeneidade -. Logo, do ponto de vista económico há tantos mercados quantos os bens, os serviços, ou os factores de produção que possam distinguir-se entre eles.

Porque é que é assim? Porque «inisturar alhos com bugalhos» não nos deixa perceber como é que compradores e vendedores verdadeiramente interagem com os preços.

Se, por exemplo, considerarmos como um só o mercado dos vinhos e o das cervejas, e se virmos que a maioria dos compradores não reage a uma queda dos preços dos vinhos, quererá isso dizer que estamos na presença de uma acentuada inelasticidade da procura? Não, porque pode dar-se o caso de a maioria dos compradores serem consumidores exclusivos de cerveja interessando, pois, separar estes dois mercados, e segmentar até os próprios mercados de vinhos e de cervejas, porque os consumidores de uns e de outras não consomem indiscriminadamente todo o tipo de vinhos ou todo o tipo de cervejas

Naturalmente que os efeitos da homogeneidade só se farão sentir se os consumidores se aperceberem dela, isto é, se dispuserem de informação suficiente a esse respeito, e se forem suficientemente racionais e perspicazes para não se deixarem enganar pelas aparências de heterogeneidade que pudessem, intencionalmente ou não, bloquear a simples comparação de preços e a escolha em função dos preços: por exemplo, se não forem induzidos a comprar o mais caro de dois detergentes que, distinguindo-se nas aparências (marcas, embalagens, cores e texturas diferentes), são substancialmente iguais (na sua composição química, nas suas propriedades).

Afluidez é esse requisito duplo, cumulativo, de informação e de racionalidade, susceptível de assegurar aos consumidores a percepção e a reac-

ção adequadas às condições *objectivas* do mercado - uma «imunizaçao» ao erro que resultaria de se *turvar* a percepção da relação «quantidadepreço» em que pode assentar a optimização da posição do consumidor.

Crucial é que não haja diferenciação qualitativa entre unidades dos produtos vendidos no mercado, que não subsista a percepção de que existem bens ou serviços com características únicas ou incomparaveis - ou pelo menos tão singulares *qualitativamente* que as comparações de preços se tomassem ilegítimas.

Tudo o que perturbe a percepção clara da homogeneidade dos produtos ou factores de produção no mercado impedirá que se manifestem plenainente os efeitos benéficos da concorrência de preços - e especificamente que o adquirente possa aceder ao menos dispendioso dos bens que lhe são oferecidos no mercado, maximizando desse modo a sua satisfação.

Isso não significa que não sejam extremamente frequentes as situações de mercado em que a fluidez é sacrificada e os mercados se envolvem em formas de concorrência que não incidem nos preços: o que apenas quer dizer que o paradigma concorrencial é dificilmente atingível em pleno, e que o que mais frequentemente ocorre são meras aproximaçoes a esse paradigma.

Não existirá fluidez se for possível uma *diferenciação* dos produtos, que os tome imperfeitos substitutos ou sucedâneos uns dos outros, que os tome infungíveis:

- seja uma diferenciação sensorialmente perceptível pelos consumidores;

- seja uma diferenciação geográfica que permite distinguir os produtos em termos de acessibilidade;

- seja uma diferenciação assente na reputação ou estigmatização de marcas ou de produtores;

- seja toda uma pléiade de limitações e assimetrias informativas que incutem no consumidor convicções quanto à existência e relevância de diferenças entre produtos, aditando às diferenças *reais* as diferenças *imaginadas.*

9. a) - iii) Liberdade de entrada e de saída

Um terceiro requisito da existência de um mercado concorrencial respeita à ausência de barreiras à entrada e à saída de agentes no mer-

cado, especificamente do lado da oferta, como, por exemplo, entraves corporativos que deixem a entrada de concorrentes à mercê de uma decisão dos vendedores já estabelecidos no mercado, ou que imponham investimentos iniciais tão elevados que os recém-chegados fiquem reféns deles e tenham dificuldade em abandonar o mercado quando as condições económicas possam aconselhá-lo.

Seja-nos permitido ilustrarmos com um paralelo jurídico a distinção, nem sempre fácil nem intuitiva, entre «barreiras de entrada» e «barreiras de saída»: os requisitos jurídicos do casamento são uma barreira de entrada para o estado civil de casado, os requisitos jurídicos do divórcio são uma barreira de saída desse estado - mas qualquer desses requisitos, tanto os do casamento como os do divórcio, poderá dissuadir algumas pessoas de casarem, pelo que, na prática, a barreira de saída serve igualmente de barreira de entrada.

Uma variante deste requisito de inexistência de barreiras é a exigência de que os produtores estabelecidos não disponham de uma vantagem competitiva sobre os recém-chegados - mas ela não passa praticamente de um seu corolário, visto que em ambos os casos existe para os produtores instalados a possibilidade de praticarem preços mais elevados sem isso se traduzir imediatamente na entrada de concorrentes novos.

Este terceiro requisito é da maior importância, até porque, como veremos, é dele que em grande parte depende o grau de disciplina que se verifica no mercado quando surgem hipóteses de distorção da concorrência do lado da oferta. Contudo, é habitual destacá-lo dos outros dois, seja porque ele é muito frequentemente resultado de uma ordem de considerações que não respeita a puros mecanismos económicos emergentes do funcionamento do mercado - muitos dos entraves à liberdade de entrada e saída do mercado são *artificiais,* no sentido de serem barreiras politico-jurídicas deliberadamente colocadas em benefício de uns e prejuízo de outros -, seja porque, em rigor, ele não impede que exista suficiente fluidez e atomicidade para que o mecanismo da formação concorrencial de preços possa fazer sentir os seus efeitos.

Note-se que a existência de barreiras não tem a ver com o grau de concentração do mercado, de que falaremos adiante.

Por exemplo, numa pequena vila é possível que haja um só barbeiro, uma mercearia, um café - mas isso não porque alguém esteja impedido de

se instalar localmente no exercício dessas actividades. Isso deixa em aberto a possibilidade de concorrência *potencial* e configura uma situação de *mercado contestável,* disciplinando a conduta daquele que, sem barreiras de entrada ou de saída a protegê-lo, se encontre *contingentemente* numa posição de monopolista *de facto.*

E difícil criar ou manter barreiras à concorrência sem o apoio do Estado, mas é fácil encontrar motivos aparentemente justificativos desse apoio estadual: para dannos apenas dois de inúmeros exemplos possíveis, pensemos nos incentivos à investigação e à inovação que parecem reclamar o estabelecimento de um monopólio temporário na exploração dos direitos conferidos por uma patente, ou pensemos na invocação da tutela do interesse público e da segurança dos consumidores que parecem exigir formas de licenciamento e de certificação que condicionam o acesso de novos produtores, de novos concorrentes, a determinados mercados e sectores de actividade.

9. b) Teoria do produtor: a maximizaÇão do lucro

Para iniciarmos a edificação de uma *teoria do produtor* que abarque as motivações básicas da sua actuação num mercado competitivo, vamos começar por encarar a hipótese mais simples de motivação, que é a da maximização do lucro. Da perspectiva do produtor, *lucro* significa a diferença entre rendimento total e custo total, sendo essa diferença aquilo que há que aumentar até ao limite, que há que maximizar. 0 rendimento total é o produto do preço por unidade pelo número total de unidades vendidas, e a noção de custo total já foi analisada.

Se o produtor se integrar num ambiente de atomicidade, não podendo Portanto influenciar sensivelmente o nível de preços, nomeadamente através de aumentos ou diminuições das quantidades produzidas, o seu rendimento total variará directamente em função dessas quantidades produzidas: se o preço não variar, o nível de rendimento dependerá exclusivamente do nível de vendas, do volume da produção. Todas as unidades são vendidas ao mesmo preço, e, logo, quanto mais vender mais receberá, em proporção exclusivamente ao número de unidades vendidas.

Lembremos que e uma característica essencial dos mercados atomísticos essa circunstância de os vendedores receberem sempre o mesmo

preço, o preço de mercado, independentemente do volume de vendas, e portanto poderem esperar o mesmo preço por cada unidade adicional que vendam. Para o *«price taker»,* recordemos, a procura apresenta-se como infinitamente elástica - não porque a procura *total, ou de mercado,* do produto não seja elástica num qualquer grau, variando na razão inversa do nível de preços, mas apenas porque os produtos oferecidos pelos seus concorrentes são perfeitos substitutos dos seus, existindo para o comprador a possibilidade de comprar à concorrência sem qualquer perda de utilidade: a concorrência de preços é, da perspectiva dos vendedores atomísticos, uma «corrida para o fundo» precisamente porque todos eles sabem que o consumidor tem a máxima *liberdade de escolha.*

Antes de prosseguirmos, realcemos uma das vinte ideias a reter depois do exame final: A **concorrência entre vendedores baixa custos** e **preços e beneficia em última instância os compradores.**

Juntamente com a noção de rendimento total, há também a considerar o conceito de *rendimento médio,* o quociente do rendimento total pelo número de unidades vendidas. Só que no caso do vendedor atomístico, o rendimento médio coincidirá, por definição, com o preço unitário dos bens vendidos: para se calcular o rendimento total multiplicou-se a quantidade pelo preço, e para se calcular o rendimento médio dividiu-se o rendimento total pela quantidade - o resultado não pode deixar de ser igual ao preço inicial.

Mas há mais: para o vendedor atomístico numa situação concorrencial o próprio *rendimento marginal* coincide com o rendimento médio. 0 rendimento marginal há-de ser aquilo que o vendedor recebe por cada nova unidade vendida, mas sabemos já que ele, naquele contexto de mercado eni que está inserido, recebe sempre o mesmo, e que portanto por cada nova unidade vendida ele receberá o mesmo que recebeu pela anterior.

Recapitulando: para os vendedores atomísticos num mercado competitivo o rendimento médio, o rendimento marginal e o preço de mercado coincidem. Compreende-se por isso o quanto são fáceis para o vendedor atomístico os cálculos relativos ao seu rendimento - os cálculos relativos a quanto recebe e a quanto pode receber.

Não quer isto dizer que para os produtores atomísticos, como para quaisquer produtores, não haja constrangimentos vários à maximização

dos lucros, para lá das simples características do mercado - bastando pensarmos nos limites absolutos que a informação, e em especial a informação tecnológica, impõe à produtividade -; o que queremos dizer é apenas que os seus cálculos básicos são mais simples do que aqueles com que em princípio se defrontam os produtores com poder de mercado.

Regressemos ao exemplo do relojoeiro, que consideraremos ser um simples *«price taker»,* e vamos supor que o preço de mercado dos relógios é de 3,5 Euros por unidade - num contexto

verdadeiramente concorrencial, os preços tendem a não se afastar muito dos custos médios do produtor atomístico, senão mesmo a coincidir com eles -.

Recordemos que a *coluna* A representa a quantidade de relógios produzidos (e vendidos, supõe-se agora), que a *coluna C* representa os aveis, que a *c*

custos varil i *oluna D* representa os custos totais, a *coluna E* Os custos fixos médios, a *coluna F* os custos variáveis médios, a *coluna G* os custos médios e a *coluna J* os custos marginais.

Acrescentemos agora:

- a coluna K, que representa ao mesmo tempo o *preço, o rendimento médio* e o *rendimento marginal;*

- a coluna L, que representa o *rendimento total* (o produto A. K); a coluna M, que representa o *lucro* (a diferença L-1), ou o produto «K-G) . A), que se transforma em *prejuízo* quando o resultado é negativo).

A

c

D

E

F

G

i

K

-L

M

50.000

50.000

550.000

10

1

11

-

3,5

175.000

-375.000

100.000

110.000

610.000

5

1,1

6,1

1,2

3,5

350.000

-260.000

150.000

190.0o0

690.000

3,33

1,27

4,6

1,6

3,5

525.000

-165.000

200.000

290.000

790.000

2,5

1,45

3,95

2

1

3,5

700.000

-90.000

250.000

400.000

900.000

2

1,6

3,6

2,2

3,5

875.000

-25.000

300.000

540.000

1.040.000

1,67

1,8

3,47

2,8

3,5

1.050.000

10.000

350.000

--

700.000

1.200.000

-

1,43

-

2

3,43

3,2

3,5

1.225.000

25.000

400.000

-

890.000

1.390.000

1
25

2,22

3,47

3,8

3,5

1.400.000

10.000

450.000

1.130.000

1.630.000

1,11

2,51

3,62

4,8

3,5

1.575.000

-55.000

500,0(>0

1.500.000

2.000.000

1

3

4

7,4

3,5

1.750.000

-250.000

Dado que os preços não variam, seja qual for a escala de produção que se adopte, é evidente que o lucro será maximizado no ponto em que os custos médios são mais baixos, a já nossa conhecida *«escala de eficiência»,* que vimos situada no nível de produção mensal de 350 mil unidades - um ponto de maximização de lucro antes do qual o lucro vai aumentando sempre (ou, no caso, o prejuízo vai baixando), e depois do qual o lucro volta a diminuir, até porque, como já sabemos, a partir daquele ponto os custos marginais ultrapassam os custos médios e começam a «puxá-los» para cima.

Se optarmos por uma análise mais centrada nos valores marginais, compararemos os custos marginais (coluna J) com os rendimentos marginais (coluna K). Enquanto o custo marginal for inferior ao rendimento marginal, vale a pena incrementar a produção porque isso provocará uma subida do lucro (ou uma diminuição de prejuízo); quando o custo marginal for superior ao rendimento marginal, deixa de valer a pena incrementar a produção, visto que o lucro decairá, podendo entrar-se até no agravamento de prejuízos.

- por exemplo, valerá a pena passar da produção de 200 mil para
250 mil relógios? Ao nível dos 250 mil, o custo marginal (2,2 **Euros)** é inferior ao rendimento marginal (3,5 Euros), pelo que aumentar a produção para esse nível deverá provocar um aumento no lucro de 1,3 Euros (3,5 - 2,2) por unidade produzida. E efectivamente, aquilo que se regista na coluna M é que uma transição do nível de 200 mil para 250 mil unidades provocou um aumento de lucro (melhor, uma diminuição de prejuízos) de 65 mil Euros (-25.000 - -90.000), o que corresponde à nossa expectativa (65.000 = 1,3 . 50.000);

- e valerá a pena passar da produção de 350 mil para 400 mil unidades? Sob um certo prisma valerá, pois a produção de 400 mil unidades gera ainda 10 mil Euros de lucros para o produtor; mas do prisma da estrita *maximização do lucro,* esse aumento de produção deixa de valer a pena, já que a custos marginais superiores em 0,3 Euros aos rendimentos marginais (3,8 - 3,5) é de prever uma perda de lucro da ordem dos 15 mil Euros (0,3 . 50.000), o que efectivamente se verifica na coluna M (25.000 - 10.000).

Onde é que se encontra, afinal, o ponto óptimo para o vendedor atomístico que pretenda ser maximizador de lucros? No nosso exemplo,

encontra-se de novo na *«escala de eficíência»,* num ponto algures entre a produção de 350 mil unidades e a produção de 400 mil, ponto em que a curva ascendente dos custos marginais se cruza com a recta (plana) dos rendimentos marginais, e em que portanto *custo marginal e rendimento marginal coincidem:* ponto aquém do qual é ainda possível aumentar o lucro, e para lá do qual esse aumento deixa de ser possível - deixa de sê-lo àquela escala e no curto prazo, entenda-se -. Dito de outro modo, para lá desse ponto maximizador toda a diminuição de quantidades produzidas e vendidas gera diminuições de custos que mais do que compensam as perdas no rendimento total.

Veja-se, por exemplo, as consequências de uma redução do nível de produção das 500 mil para as 350 mil unidades: isso implicará uma perda de rendimento total na ordem dos 525 mil Euros (1.750.000 - 1.225.000 = 3,5 . 150.000), mas também uma redução de custos na ordem dos 800 mil Euros (2.000.000 - 1.200.000), o que significa um benefício líquido, um aumento de lucros, de 275 mil Euros (800.000 - 525.00 = 25.000 - -250.000).

9. c) A oferta no curto prazo

Note-se que, sendo o ponto maximizador aquele em que se dá a convergencia entre custo marginal e rendimento marginal, esse ponto maximizador deslocar-se-á ao longo da curva ascendente dos custos marginais, à medida que o rendimento marginal - isto é, o nível de preços se altere também.

No exemplo, se o preço de mercado subisse, na coluna K, para os 4 Euros, a produção maximizadora de lucro deslocar-se-ia para as 400 mil unidades; se o preço subisse para os 7 Euros, produzir-se-iam 450 mil unidades, se o preço subisse para os 8 Euros, seria maximizadora do lucro a produção de 500 mil unidades, etc..

Isto significa, Inuito simplesmente, que para o vendedor atomístico a curva da oferta é essencialmente a curva dos custos marginais - respondendo às variações de preços em função dessa curva de custos marginais, que é afinal o principal condicionamento da sua conduta no mercado concorrencial.

Contudo, nem toda a curva dos custos marginais se transforma em curva da oferta, porque há um limiar mínimo abaixo do qual o produtor

não oferece nada, não está disposto a vender - o caso em que, mesmo no curto prazo, o nível de preços não é sequer compensador dos custos variáveis médios, ou, no longo prazo, em que não é compensador dos custos médios totais. É o que veremos a seguir.

9. *d)* A suspensão de actividade no curto prazo

Num contexto concorrencial ocorrerão muito frequentemente circunstâncias em que um produtor é induzido a retirar-se temporaria ou definitivamente do mercado. A retirada temporária, de curto prazo, distingue-se da saída definitiva, de longo prazo, pela circunstância de no curto prazo existirem custos fixos que são irrecuperáveis, no sentido de que já estão pagos e de que não há alternativa para suportá-los, enquanto que no longo prazo também esses custos se tomam variáveis, podendo ponderar-se uma decisão em que todo o gênero de custos seja levado em conta.

Suponhamos, no exemplo que temos seguido, que a máquina que produz relógios tem uma vida útil de 10 anos, e que já está integralmente paga - ou que terá que sê-lo -, ou que já foi levada a cabo uma campanha publicitária com a qual o produtor tentou promover a sua marca de relógios. Nesse caso, o facto de o produtor deixar de utilizar a máquina, ou deixar de aproveitar o investimento publicitário, não lhe trará, só por isso, qualquer benefício ou poupança, não lhe permitirá atenuar de modo algum o impacto desse custo, que já está por assim dizer «entranhado» no processo produtivo, e do qual não há fuga possível no curto prazo e daí que este tipo de custo, este custo *histórico* ou irrecuperavel, apareça designado na doutrina como um *«sunk cost»*, um custo de que o produtor não se livra mesmo que deixe de produzir.

Um custo irrecuperável deve, pois, ser racionalmente irrelevante para as decisões de um produtor, o qual só tem que concentrar-se nas suas decisões de curto prazo de reafectação de recursos variáveis e nas decisões de longo prazo relativas à escala da produção, já que, faça ele o que fizer - mantenha-se ele ou não em actividade - esses custos irrecuperáveis não se alteram.

Insistamos na observação de que nem todos os custos fixos são irrecuperáveis, visto que são recuperáveis todos os custos fixos relativos à

aquisição de bens que sejam utilizáveis noutras linhas de produção: as instalações dos serviços administrativos, os telefones, os computadores, os veículos de mercadorias, podem ser aproveitados pelo relojoeiro que resolve mudar-se para o mercado livreiro, ou para a produção de Queijo da Serra. São também recuperáveis os chamados custos fixos de funcionamento - *os «overhead costs»*, custos de assinatura de serviços de fornecimento de energia ou de comunicações, de manutenção de níveis mínimos de segurança e de limpeza das instalações, por exemplo -, na medida em que eles tendem a desaparecer mal seja tomada pelo produtor a decisão de suspender a actividade.

É certo que, no caso, a fronteira entre o curto e o longo prazo não terá necessariamente que se situar junto ao limite da vida útil da máquina
- ou do efeito útil da publicidade -, sendo admissível que antes disso o produtor consiga desfazer-se da maquina, recuperando uma parte do custo, através de uma venda no mercado de máquinas usadas. Em todo o caso, antes de isso acontecer o produtor terá que conformar-se com a circunstância de estar, de alguma forma, refém dos custos fixos do seu investimento inicial (e mais ainda o estará dos custos do investimento publicitário). 1 .

Depois de vender a maquina, o produtor abandona o mercado; antes disso, está no mercado, ainda que possa ter decidido retirar-se da con-

1 .

corrência, não procurando retirar benefícios da sua propria capacidade produtiva.

No curto prazo, já que o produtor não consegue libertar-se dos custos fixos irrecuperaveis, tudo se decide no plano dos custos variáveis. Será racional retirar-se temporariamente da concorrência se as perdas resultantes da ausência de vendas forem mais do que compensadas pela poupança obtida em sede de custos variáveis - o que equivale a dizer, *se os custos variáveisforem superiores ao rendimento total.*

0 «ponto de encerramento (temporário)» (o *«shutdown point»)* ocorre, para um produtor atomístico, quando o rendimento total não cobre o total dos custos variaveis, e por isso as perdas totais são superiores aos custos fixos totais.

Voltando ao nosso exemplo da produção de relógios, se compararmos os custos variáveis (coluna Q com o rendimento total (coluna Q, constataremos que aqueles nunca ultrapassam estes, e que portanto em qualquer dos níveis de produção indicados é racional continuar a produzir-se no curto

prazo, ainda que isso signifique a verificação de prejuízos nalguns desses níveis de produção (coluna M) - prejuízos totais que, note-se, nunca ultrapassam o total dos custos fixos que, como lembraremos, tínhamos convencionado serem de 500 mil Euros.

Outra forma de calcular esta situação é a de comparar valores médios, o que já vimos ser especialmente fácil e intuitivo para um vendedor *«price taker»:* dir-se-á então que a decisão de curto prazo de suspensão da produção há-de justificar-se em todos os *casos em que os custos variáveis médios são superiores ao preço* - ou seja, ao rendimento médio, visto que já verificámos que para um vendedor atomístico coincidem, *por definição,* os valores do rendimento médio, do rendimento marginal e do preço).

Bastar-nos-á, nesse caso, compararmos a coluna F com a coluna K, e constatarmos que em caso algum os custos variáveis médios ultrapassaram os 3,5 Euros do preço, para concluirmos que em nenhuma das situações previstas no quadro se justifica a suspensão de produção de curto prazo.

Suponhamos, por momentos, que estamos a falar de óculos de sol, e não de relógios, e que o preço desses óculos de sol se situa, durante o Outono e o Inverno, nos 0,9 Euros, regressando aos 3,5 Euros na Primavera e no Verão. Nesse caso, seria racional para o produtor de óculos de sol encerrar a sua fábrica durante meio ano - durante o tempo em que nenhum dos valores da coluna F seria inferior ao valor de 0,9 na coluna K, e em que, portanto, as vendas não dariam para cobrir sequer os custos variáveis -, e reabri-Ia o outro meio.

A conclusão é, aliás, intuitiva: se no curto prazo as receitas das vendas não dão sequer para pagar salários, por exemplo, já para não falar das despesas de energia ou da amortização dos investimentos que subjazem aos custos fixos, será melhor encerrar temporariamente e esperar que os preços subam - o que pode aliás corresponder a uma expectativa sólida, no caso de oscilações cíclicas ou sazonais dos preços.

9. *e)* 0 encerramento no longo prazo

Lembremos que no curto prazo se trata de decidir se tem ou não justificação a suspensão temporária, e de decidir o volume de produção no

caso de não-suspensão, 0 volume que tende para a «escala, de eficiência», ou coincide com ela. No longo prazo trata-se de decidir pelo abandono, ou não, do sector produtivo, e, no caso de não-abandono, de decidir a escala de produção a adoptar - mais uma vez, aquela que assegure o máximo volume de produção compatível com a escala mínima de eficiência -.

0 produtor-vendedor atomístico num ambiente concorrencial deverá no longo prazo abandonar o mercado, o sector produtivo, *se o seu rendimento total não chega para cobrir os seus custos totais* - ou, o mesmo é dizer, *se o seu custo médio e superi* .or *ao preço,* ao rendimento médio -, e por isso lhe não for possível averbar *lucros.*

E que agora já se toma relevante, neste horizonte temporal mais amplo, considerar tanto os custos variáveis como os custos fixos. Por exemplo, a máquina produtora de relógios chegou ao fim da sua vida útil: valerá a pena comprar outra, ou não será esse o momento propício para considerar outro ramo de actividade, outro tipo de produção? Mas não deverá aquele que abandona o mercado lembrar-se do facto de a saída de Produtores do mercado ser causadora de subidas de preços, limitando as perdas e

aumentando a probabilidade de regresso aos lucros? Não seria porventura vantajoso esperar pela saída de outros e aguardar a recomposição das condições favoráveis do mercado?

Voltando aos valores do nosso exemplo: suponha-se que a concorrência no mercado é tão intensa, é tão grande o número de concorrentes, que o nosso produtor de relógios não chega a formar um nicho de mercado que lhe permita vender mais do que 250 mil unidades por ano. A esse nível de vendas, não se justifica suspender a laboração no curto prazo, visto que o rendimento total (coluna L) é superior aos custos variáveis (coluna Q; porém, chegado o momento de transformar em custos variáveis os custos fixos, chegada a oportunidade de vender a máquina, chegado o momento de trocá-la por urna nova, *justifica-se abandonar esse mercado* no qual o nível de vendas foi provocando uma acumulação de prejuízos - à cadência de 25 mil Euros por ano , por superioridade dos custos totais (coluna D) em relação ao rendimento total (coluna L) - ou, se quisermos, por superioridade dos custos médios (coluna G) em relação aos preços (coluna K).

0 que se disse da saída do mercado aplica-se igualmente à entrada no mercado: o produtor só estará disposto a ingressar no mercado se,

comparando os seus custos médios com o nível de preços que e praticado no mercado, concluir que este é superior àqueles - tendo ainda que levar em conta o facto de a entrada de novos produtores no mercado provocar a queda do nível de preços e reduzir as probabilidades de lucro -.

Dir-se-á assim que, no longo prazo, a curva da oferta pode derivar-se mais uma vez da curva ascendente dos custos marginais, com a ressalva de que só há oferta a partir do ponto no qual é possível *e sustentável uma* situação em que os custos médios são inferiores aos preços. Dito de outra forma, o candidato à entrada no mercado deverá representar-se qual seria a sua *escala de eficiência,* qual o volume de produção no qual atingiria o nível mínimo dos seus custos médios, sendo que só entrará na concorrência se esse mínimo de custos médios estiver abaixo do preço de mercado, ou seja, se vislumbrar uma possibilidade de obter lucros no momento em que tiver atingido a «escala de eficiência», ou ao menos uma possibilidade de chegar a um «ponto de *break-even»,* de equilíbrio entre receitas e custos médios, se já estiver iminente a coincidência entre o preço de mercado e o custo médio que corresponde *à escala de eficiência.*

E por esse motivo que a existência de preços elevados e de lucros extraordinários («Iucro extraordinário» é, para a teoria económica, aquilo que se designa simplesmente por «lucro» na linguagem comum) atrai novos concorrentes ao mercado, porque a disparidade verificada entre preços e custos sugere a novos candidatos a possibilidade de que mesmo a sua escala de eficiência, por comparativamente mais elevada que seja em relação a produtores mais eficientes, ainda conseguirá situar-se num ponto inferior ao preço de mercado.

No nosso exemplo, podemos agora constatar que, àquele nível de preços e com aquela estrutura de custos, só interessará ao produtor de relógios ingressar no mercado se tiver a perspectiva de poder vender aproximadamente 300 mil relógios por ano - algures entre os 250 mil e os 300 mil, momento em que o seu custo médio finalmente desce para um valor inferior ao do preço de mercado. Poderá suportar qualquer nível de produção no curto prazo, como vimos, porque os custos variáveis médios são sempre compatíveis com o preço de mercado: mas que interesse poderia ele ter em ingressar num mercado no qual não existisse, algures no tempo, qualquer perspectiva de lucro?

É também em função destas decisões de entrada e de saída do mercado que se verifica que a elasticidade-preço da oferta tende a aumentar

com o tempo e a atingir o seu máximo no longo prazo: é que as variações de preços não apenas podem induzir atitudes adaptativas «de escala» nos produtores já presentes no mercado, como também aumentam ou diminuem o número desses produtores.

Como cada produtor novo só entra se tiver calculado que é capaz de operar a custos médios totais inferiores ao preço de mercado, e volta a sair se verificar o inverso, a expansão da oferta através do aumento do número de produtores faz-se a custos marginais que praticamente coincidem com os

custos médios, pelo que a curva da oferta de longo prazo se apresenta como quase horizontal, isto é, quase perfeitamente elástica, respondendo às solicitações da procura com variaçoes nas quantidades oferecidas, sem significativa alteração do nível de preços - preços que, por força da concorrência, gravitam para o nível da escala de eficiência do mais eficiente dos produtores, sem se afastarem desse nível, desta vez por influência directa da elasticidade-preço que essa mesma concorrência provoca.

Em suma, o produtor deve encerrar actividade, retirando-se do sector, sempre que o preço de venda dos seus produtos não for suficiente sequer para cobrir os custos médios. Mas se o preço de venda, sendo inferior aos custos médios (totais), for superior aos custos variáveis médios, ou seja, se se situar num ponto intermédio entre as curvas dos custos médios e dos custos variáveis médios, vale a pena ao produtor manter-se em actividade apesar de registar perdas, dentro de uma simples lógica de *minimização de perdas* - não só porque encerrar actividade envolveria a perda máxima dos próprios custos fixos e irrecuperáveis, mas também porque o facto de o preço ser superior aos custos variáveis médios anuncia a possibilidade, mas não mais do que a possibilidade, de aumento da produção sem agravamento dos custos médios já existentes

9. f) A transição do curto para o longo prazo

Acabámos de ver que a mais importante decisão económica do produtor, a mais básica e condicionante, é da entrada num sector produtivo saber em que sector entrar, quando, como, com que custos e benefícios.

Derivar-se uma curva da oferta *colectiva* a partir da curva da oferta individual de cada vendedor atomístico dependerá não apenas do hori-

zonte temporal que estejamos a considerar como também - o que não temos considerado até agora - do facto de os produtores terem estruturas de custos comparáveis, isto é, de lidarem com a mesma tecnologia. No curto prazo, como vimos, não se colocam questões de entrada e de saída do mercado, pelo que a escala da oferta há-de ser o somatório, a justaposição, da escala individual de cada um de *um número fixo* de vendedores.

Já no longo prazo, com a possibilidade de entrada e de saída, não se pode presumir que o número de vendedores seja fixo, mas pode presumir-se que existam pontos de equilíbrio, nos quais momentaneamente ninguém entra e ninguém sai do mercado.

Os produtores entram no mercado quando se apercebem que outros, já instalados no mercado e com estruturas de custos similares, estão a obter lucros; mas essa entrada, aumentando o número de vendedores concorrentes e portanto aumentando a oferta, tende, *ceteris paribus,* a provocar o efeito (não-atomístico) da quebra dos lucros, seja para os produtores já estabelecidos, seja para os recém-chegados - já que o volume total possível de vendas vai ter que ser dividido por um número maior de vendedores, fazendo isso com que a quantidade que caberá a cada um seja, em princípio, menor do que aquela que garantia, aos produtores já instalados, obterem um determinado nível de lucros.

Se porventura os produtores não se conformarem com esse novo rateio do volume total de vendas e tentarem manter, cada um por si, o mesmo volume individual que propiciava a maximização de lucros, teremos excesso de quantidades oferecidas em relação às quantidades procuradas, o que conduzirá a uma quebra de preços com efeitos similares no abaixamento dos lucros.

Assim sendo, alguns dos produtores que foram atraídos ao mercado descobrirão, à própria custa, que aquilo que os aliciou foi destruído pela sua própria entrada, como se de um «efeito de miragem» se tratasse tendo que voltar a sair, no longo prazo, aqueles para quem o volume de vendas e a escala de produção significam prejuízos irremediáveis. Essa saída, restringindo o número de vendedores, alargará novamente as possibilidades de obtenção de lucro por parte dos produtores que subsistirem no mercado, o que novamente incentivará novas entradas, o que novamente fará decair os lucros, e assim sucessivamente - em oscilações convergentes como as que vimos representadas no diagrama da «teia de aranha» -.

Haverá porventura um limite para estas oscilações e para estes movimentos de entrada e de saída, um ponto de equilíbrio no qual ninguém tem incentivo para entrar no mercado, e os produtores instalados no mercado não estão especialmente pressionados para abandoná-lo? Há: é um ponto no qual convergem preço e custo médio, um ponto no qual o lucro tende, pois, a desaparecer.

Esta constatação de que um mercado concorrencial e atomístico tende para o desaparecimento do lucro - e que portanto transporta com ele como que o germe da sua auto-destruição, porque a ausência de qualquer lucro é desmotivadora de produtores que visam a maximização do lucro - é já

de si mesma algo surpreendente, e perturbadora. Mas não menos surpreendente e fértil é uma conclusão que estamos agora em condições de tirar: a de que *um mercado concorrencial sem barreiras de entrada e de saída tende, no longo prazo, para um equilíbrio que coloca os produtores na sua escala da eficiência.*

A demonstração é simples: vimos que, nesse equilíbrio de longo prazo, preço e custo médio coincidiriam. Basta agora lembrarmos que, para os maximizadores de lucro, o volume de vendas há-de expandir-se até ao ponto em que coincidem preço e custo marginal. Logo, no longo prazo esses produtores estabilizarão num ponto em que coincidem preço, custo médio e custo marginal. Mas em que ponto é que coincidem o custo médio e o custo marginal? Já o sabemos, é *a escala de eficiência*.

A coincidência do preço com o custo médio significa que os produtores são seleccionados na concorrência pelo seu padrão de custos e que ficarão no mercado apenas aqueles que têm os custos médios mais baixos, os que conseguem o «*break-even*», o «não-prejuízo», a esses custos.

A escala da oferta no longo prazo tenderá a ser uniforme, significando isso que, estabilizado o preço, a quantidade oferecida acabará também por estabilizar: só se o preço subir ou descer é que voltará a assistirse a episódios de oscilação e turbulência associados à entrada ou saída de concorrentes do mercado. Se porventura a procura de um bem aumentar, a oferta procurará responder de acordo com a sua escala de oferta de curto prazo, deslocando-se para um ponto em que sobem os preços e aumentam as quantidades oferecidas; isso gerará um lucro extraordinário a favor dos produtores, o que atrairá novos concorrentes, fazendo novamente, *ceteris paribus*, com que os preços - e os lucros - desçam, e assim sucessivamente até se estabilizarem no preço uniforme de longo

prazo - com a única diferença de que no final as quantidades oferecidas terão aumentado proporcionalmente ao aumento inicial da procura.

Em suma, e recapitulando: para lá da tendência do mercado concorrencial para fazer com que o preço coincida com o custo marginal, a liberdade de entrada e saída faz com que, no longo prazo, o preço convirja com o custo médio, eliminando o lucro. Enquanto existirem *lucros económicos* no mercado, a entrada de novos concorrentes, e eventualmente a expansão da escala da oferta dos concorrentes já estabelecidos, fará aumentar a oferta e baixar os preços até que aqueles lucros desapareçam, num ponto de equilíbrio no qual ninguém mais é incentivado a entrar no mercado, e os concorrentes presentes perdem também o incentivo de expandirem a produção.

Poderão surgir ocasiões nas quais a oferta de longo prazo deixa de ser estável quanto ao preço, e pelo contrário ela passa a evidenciar uma tendência crescente - por outras palavras, começa a revelar uma elasticidade-preço menos do que infinita -.

- numa ocasião, a entrada de novos concorrentes faz subir o preço dos factores para todos os concorrentes - a procura de máquinas que produzem relógios pode fazer subir o preço dessas máquinas, ou pela mesma razão podem subir os salários pagos aos operários daquele sector --9

- noutra ocasião, não sendo homogeneos os padrões de custos, pode dar-se o caso de os produtores mais eficientes serem os primeiros a entrar no mercado, pelo que cada nova entrada de concorrentes agrava a média de custos - mais um caso em que, sendo os custos marginais superiores aos custos médios, estes serão «puxados» para cima -.

Nesta segunda hipótese, notar-se-á que, na presença de padrões de custos heterogéneos, os produtores mais eficientes podem beneficiar, mesmo no longo prazo, de uma «renda econômica», de um nível de lucro que lhes é consentido pelo diferencial entre os custos médios de que são capazes e os custos médios a que estão sujeitos os concorrentes menos eficientes que permanecem no mercado - concorrentes menos eficientes que, esses sim, vêm os seus lucros económicos tenderem no longo prazo para o zero. Tal, aliás, a intuição subjacente à «Teoria da Renda» de David Ricardo, que partia da constatação da diversidade de fertilidade entre os diversos terrenos agrícolas para concluir pela tendência para a

formação de uma «renda económica» a favor dos proprietários dos terrenos mais férteis. Hoje entende-se, mais amplamente, que «renda económica» é todo o rendimento que ultrapassa o custo de oportunidade dos recursos empregues na actividade - e por isso ultrapassa o incentivo mínimo necessano para que a actividade tenha lugar, convertendo-se aparentemente numa remuneração desnecessária e ineficiente.

9. *g)* 0 lucro normal

Quanto à conclusão perturbadora de que o mercado concorrencial tende para o desaparecimento do lucro, ela deve ser entendida com subtileza. Como já sabemos, o facto de *economicamente* ter desaparecido o lucro não significa que não subsista um *lucro contabilístico*, o que, dito de outro modo, significa que a noção de *custo total* com que temos lidado abarca também os *custos de oportunidade*, ou seja, o valor a que o produtor renuncia quando emprega o seu tempo e os seus recursos no processo produtivo pelo qual optou, em vez de empregá-los em processos produtivos alternativos.

Chamemos «lucro norinal» a esse ponto mínimo aceitável de lucro, sem o qual o sector é abandonado pelos empresários, pois corresponde ao rendimento médio que a actividade empresarial é capaz de gerar *em qualquer sector* - compreendendo-se que, se num sector esse lucro normal não está disponível, o empresário veja agigantarem-se os custos de oportunidade de não optar por uma actividade num qualquer outro sector no qual esse lucro normal estaria previsivelmente acessível, o lucro que, afinal, ele toma por recompensa mínima pelas suas aptidões empresariais, pela sua disposição para enfrentar incertezas em qualquer sector.

Isto significa que quando se atinge o ponto de «lucro zero» o produtor integrou já nos seus custos totais essa ponderação de custos de oportunidade que começou por fazê-lo optar por aquela actividade em detrimento de outras, outras cujo custo de oportunidade seria, pois, comParativamente mais elevado: eis a razão pela qual, na ausência de *lucro económico*, existe ainda uma razão para que alguns produtores permaneÇam naquele mercado. Mais simplesmente, o produtor que observa os seus *lucros contabilísticos* concluirá pela não-saída se puder ter a percepção de que em qualquer outro mercado ou sector de actividade os *lucros contabilisticos* seriam menores.

A «linha de água» que é atingida quando o rendimento total é igual aos custos totais - incluindo nestes o *lucro normal* - chama-se, em linguagem empresarial, o «ponto de *break-even»,* o ponto no qual o produtor está já a atingir o rendimento que alcançaria na melhor das produções alternativas - o ponto em que passou a valer a pena ter optado por entrar naquele sector produtivo. Perdido esse ponto pela pressão concorrencial, os produtores atomísticos começarao a registar prejuízos, o que os induzirá a tomarem as decisões de longo prazo de abandono do sector ou de diminuição da escala de produção, até que aquele ponto volte a ser realcançado.

9. *h)* A concentração do mercado

Mas quererá sugerir-se, com o que dissemos, que a concorrência tende a expandir-se indefinidamente? Decerto que não: a intensidade da concorrência depende, em termos de eficiência, da estrutura de custos dominante, e esta depende, por sua vez, da tecnologia disponível. 0 nível óptimo de concorrência dar-se-á quando a densidade de concorrentes não impedir nenhum deles de chegar à sua escala de eficiência.

Suponha-se, por exemplo, que, num determinado contexto nacional, há uma procura anual de 10 milhões de esferográficas:

- se, dada a tecnologia disponível, a escala de eficiência se atingir com a produção de 100 mil unidades, há lugar no mercado para
100 produtores, todos operando no seu ponto mais baixo dos custos médios, na *escala mínima de eficiência;*

- se a escala de eficiência só puder atingir-se com a produção de 2 milhões de unidades, só há lugar para 5 produtores laborando com eficiência;

- se a escala de eficiência só puder atingir-se com a produção de
20 milhões de unidades, só há lugar no mercado para um «monopólio natural», para um produtor que esgota o mercado a um nível de produção em que os seus custos médios são ainda descendentes.

Repare-se que, neste último caso, a concorrência não é possível *nem eficiente;* qualquer recém-chegado ao mercado que utilize a mesma tec-

. 1

nologia do produtor já instalado só conseguira produzir a custos médios

superiores aos custos médios do monopolista, sendo pois liminarmente derrotado por este. Ao «nionopolista natural» bastará fazer aproximar os preços de mercado dos custos médios - e aquilo

que o recém-chegado conseguisse vender (por exemplo, 1 milhão de esferográficas) reduziria o volume de produção do (ex-)monopolista, fazendo-o recuar na curva dos custos descendentes - sendo o custo médio da produção de 9 milhões de esferográficas, no caso, superior ao custo médio da produção de 10 milhões de unidades, com aumento de preços e perdas de eficiência, tanto para o lado da oferta como para os consumidores.

E o que é que determina o grau de concorrência que cada mercado comporta, ou especificamente o que é que faz com que as «escalas de eficiência» correspondam a volumes maiores ou menores de produção? Essencialmente os custos fixos, os custos irrecuperáveis e os custos fixos de funcionamento (os *overhead costs)* em que cada produtor tem que incorrer para se estabelecer num determinado sector. Em sectores em que o investimento inicial e os custos de funcionamento não são muito vultuosos, há lugar para muitos concorrentes - caso dos restaurantes, ou dos escritórios de advocacia -; quando o inverso acontece e só a elevadíssimos volumes de produção se atinge a escala de eficiência, a concorrência está comprometida como solução óptima - caso de algumas indústrias pesadas, das emissoras de televisão, das redes de distribuição de energia -. Os custos fixos são, dir-se-ia, uma barreira natural à entrada e à saída de concorrentes, uma limitação à possibilidade de «mercados contestáveis» capazes de disciplinar o produtor, ou produtores, estabelecidos.

Existem, pois, razões de eficiência que limitam a atomicidade e a concorrência. Quando é elevada a escala mínima de eficiência, é de esperar que a concentração dos produtores seja igualmente elevada. Há muitas formas de medir essa concentração, mas as mais comuns são:

a) a que indica qual a percentagem de mercado coberta pelas vendas dos quatro maiores produtores do sector (a *«four-firm concentration ratio»),* que oscila entre um valor próximo do zero no caso da concorrência até aos 100% no caso do monopólio ou de um mercado oligopolista com um máximo de 4 empresas;

b) o Andice Herfindahl-Hirschman», especialmente usado nos processos de fusão de empresas, atribuído aos economistas Orris C. Herfindalil [1918-1972] e Albert 0. Hirschman [1915-], e que é

a soma dos quadrados das percentagens da quota de mercado que cabe a cada uma das 50 maiores empresas num determinado sector (ou à totalidade das empresas, se houver menos de 50 no sector) - um valor que oscila entre os 10.000 no caso do monopólio (= 1002) e tende para o zero no caso da concorrência perfeita. Por exemplo, se cada uma das 50 maiores empresas num sector não detiver senão uma quota de 0,05% do mercado, o índice será de 0,125 = 0,052. 50).

- Nos Estados Unidos, a *Federal Trade Commission* considerou que um mercado onde o índice fosse inferior a 1000 seria competitivo - no limite, por exemplo, um mercado de apenas 10 concorrentes, cada um com 10% de quota de mercado -, mas já não o seria, claramente, um mercado no qual o índice fosse superior a 1800 - por exemplo, um mercado de 10 concorrentes, em que 2 detivessem cada um 30% do mercado, restando aos outros oito apenas 5% de quota, situação que ficaria denotada com o índice 2000 = 302 + 302 + (52. 8) -.

- Assim, qualquer fusão de empresas que conduza a um índice entre os 1000 e os 1800 será supervisionada pela *Federal Trade Commission,* a qual por sua vez tentará obstar por meios jurídicos às fusões que provoquem concentrações de mercado de índice superior a 1800.

- Por curiosidade, note-se que um duopólio de 50% - 50% tem um índice de 5000, um duopólio de 75% - 25% tem um índice de 6250, um duopólio de 90% - 10% tem um índice de 8200, tendendo pois para o valor-limite do índice que é o do monopólio, 10.000. Tipicamente, a fronteira dos 1800 corresponde a uma situação em que as 4 empresas dominantes detêm conjuntamente cerca de 50% do mercado, ou as 8 dominantes representam 70% do mercado.

- Também se tem aceite convencionalmente que as situações de mercado com índices inferiores a 100 podem ser tratadas como situações de concorrência perfeita, e que as situações com índices superiores a 1000 são já situações de oligopólio.

Medir a concentração num mercado não é uma simples curiosidade teórica: é que quanto maior for a concentração mais provável se toma que o preço se afaste do seu nível concorrencial e se aproxime dos máximos

que poderão vigorar numa situação de monopólio. A concentração é, em síntese, o caminho normal da evolução do mercado concorrencial para as formas de concorrência imperfeita que analisaremos adiante.

9. i) A interdependência dos mercados competitivos

A análise das interdependências constitutivas de um mercado competitivo reclamaria um modelo de relativa complexidade no qual pudessem ser simultaneamente ponderados os vários elementos da teia de transacções - as ’motivações subjacentes às decisões de trabalhar, de produzir, de consumir, de poupar, de investir, nas suas infinitas graduações e combinações.

Nesse modelo, haveria que complementar a análise do equilíbrio parcial - que isola os fenômenos verificados num mercado em relação às suas conexões com o funcionamento de outros mercados - com a análise do equilíbrio geral, que pretende abarcar numa síntese o funcionamento de todos os mercados, assentando na ideia básica de que, a haver um equilíbrio geral no todo da economia, ele se traduziria não apenas na ideia de que todos os mercados parciais equilibrariam em sintonia, mas também no facto de a qualquer investimento em qualquer ponto da economia dever corresponder um mesmo rendimento - ponderado pelo risco -, uma mesma escala de salários, os mesmos preços e taxas de juro -.

Não significa isso que a análise de equilíbrio parcial seja menos teoricamente interessante ou menos praticamente relevante do que a análise do equilíbrio geral. Bem pelo contrário, a hipótese do equilíbrio parcial corresponde muitas vezes aos proprios objectivos de uma investigação analítica, ao esforço científico de apuramento de cadeias causais através do isolamento de algumas variáveis, à tentativa de recriação de condições mais confinadas e controláveis para a experimentação - e do ponto de vista prático, a análise de equilíbrio parcial corresponde a um âmbito a partir do qual os efeitos das medidas políticas podem tomar-se tão remotos e imbricados que não é possível aferir rigorosamente a respectiva relevância.

Por seu lado, a ideia do equilíbrio geral, da convergência de todos os valores remuneratórios nos diversos mercados parciais, pode ser complementada pela ideia de «fluxo circular» com que nos familiarizamos ja

anteriormente, e que agora pode ser enriquecida com a inclusão de mais dois pólos nas transacções: as economias estrangeiras e o Estado. Por facilidade de análise, vamos abstrair do fluxo *real* e concentrar-nos no *fluxo monetário,* dos pagamentos que acompanham as transacções reais.

Como vimos, no modelo básico de «fluxo circular», as famílias encaminham para as empresas tanto os seus pagamentos de bens e serviços como as suas poupanças - poupanças essas que, enriquecidas com os lucros não distribuídos, constituem as fontes básicas do investimento, que pode ser ainda reforçado com capitais estrangeiros. As empresas por sua vez pagam salários, juros, rendas e dividendos às famílias.

Acrescentemos agora que as famílias nacionais podem encaminhar para as economias estrangeiras tanto as suas poupanças como as suas despesas com importações - e com viagens no estrangeiro -, tal como as empresas nacionais podem receber das economias estrangeiras tanto os pagamentos referentes às exportações como empréstimos - ou investimento directo -, podendo encaminhar juros e dividendos para aquelas economias.

Internamente, as famílias encaminham para o Estado tanto os pagamentos dos impostos como as quantias que emprestam àquele, limitandose os contributos das empresas, em princípio, ao pagamento de impostos. Por seu lado, o Estado paga salários e juros, faz transferências de pagamentos a favor dos particulares - para promover bens de mérito, para efeitos redistributivos, etc., sendo que «transferências» são todos os pagamentos que o Estado faz e que não se justificam como contrapartida de qualquer bem ou serviço específico -, e às empresas atribui subsídios e paga-lhes os produtos por elas fornecidos.

Este modelo de fluxo circular complementa as condições básicas e estáticas - do equilíbrio geral, realçando as possibilidades de repercussão em qualquer ponto do circuito *real ou monetário* de alterações verificadas no equilíbrio de qualquer das transacções, e apontando para a estrita necessidade de que um desequilibrio verificado num ponto da circulação seja contrabalançado por um movimento reequilibrador noutro ponto qualquer da circulação, e isto *independentemente do grau concorrencial* que se verifique nos diversos mercados.

Porque é que o equilíbrio de longo prazo não é estável? Porque e que, alcançada uma dimensão de mercado, uma determinada concentração de concorrentes operando à escala de eficiência, esgotados os movi-

mentos de expansão e contracção de escala, de entrada e saída do mercado, o mercado não repousa nesse ponto de equilíbrio?

As razões são inúmeras, mas entre elas destacam-se as *incertezas provocadas* pela variação dos gostos dos consumidores e pelo progresso tecnológico, que repercutem directamente, seja no próprio *preço de equilíbrio* a partir do qual todos os valores têm que se aferidos e calculados ou

recalculados, seja nas «economias externas» ou «deseconomias externas» que condicionam os custos dos produtores - e que são «externas» no sentido de escaparem ao controle individual de qualquer dos produtores -.

Entre essas «economias externas» contam-se, por exemplo, as «externalidades de rede», os efeitos no uso de um bem ou serviço decorrentes da circunstância de outros utilizarem o mesmo bem ou serviço, ou bens e serviços compatíveis, o facto de o incremento do consumo de um produto beneficiar todos os consumidores com a multiplicação de serviços específicos desse tipo de consumo, permitindo a mais produtores trabalharem à «escala de eficiência», e por isso expandirem a oferta.

Pensemos, por exemplo, que aquele que adquire um automóvel de uma marca exótica poder ver-se defrontado com a inexistência de uma rede de assistência e de peças, enquanto que aquele que compra um automóvel de uma marca muito popular terá a certeza de ter acesso a uma rede ampla de assistência e de peças, a custos tanto mais baixos quanto maior for o mercado dessa marca; pensemos também no facto de a adesão de mais um assinante aumentar a utilidade da pertença a uma rede de telecomunicações, ou nas vantagens que advêm da compra de um computador para o qual exista *muito software* compatível.

E entre as «deseconomias externas» contam-se, por exemplo, os problemas de congestionamento de recursos comuns.

Quanto mais companhias aéreas disputarem o espaço aéreo e as instalações aeroportuárias, mais elevados serão os custos e as ineficiências registados por cada uma; quanto mais assinantes tiver uma rede de telemóveis, mais difícil será utilizá-la em momentos de grande tráfego - na passagem de ano, por exemplo

Se houver estas «economias» e «deseconomias» *externas*, que a tecnologia pode contribuir para ampliar ou para mitigar, o preço de equilí-

brio de longo prazo irá variando com a própria dimensão do mercado e com o volume de produção, e isso impedirá a estabilidade do equilíbrio de longo prazo.

Por fim, a forma mais simples de se sustentar que a liberdade das trocas conduz ao «óptimo de Pareto» consiste em sublinhar que, por um lado, as trocas, e a afectação e reafectação de recursos através delas, só podem ocorrem livremente quando as partes nas trocas se representem os ganhos de bem-estar advindos delas; e que, por outro, verificando-se uma situação generalizada de equilíbrio, isso só pode significar que as partes envolvidas já esgotaram espontaneamente todas as permutas de utilidades que estavam dispostas a realizar aos níveis de preços atingidos, e que portanto àqueles níveis de preços ninguém oferece mais e ninguém procura mais, ninguém julga já poder aumentar o seu bem-estar individual
- condição que, generalizada, corresponde à formulação da «eficiência de Pareto».

CAPíTULO 10

Mercados de concorrência imperfeita

10. **a) Monopólio**

10. a) **- i) Tipos de monopólio**

0 modo de funcionamento de um mercado dominado pela atomicidade, como o analisámos anterionnente, nem sempre corresponde a uma adequada descrição de um mercado real, e isto porque acontece frequentemente que um produtor se apresente como o único vendedor no mercado, por exemplo, ou como um vendedor rodeado de concorrentes que, dotados de poder de mercado, são capazes de o ameaçar efectivamente
- no sentido de serem capazes de afectar de modo sensível o seu rendimento.

Nesses casos em que há no mercado um único vendedor, ou em que há um vendedor com uma preponderância esmagadora sobre os demais vendedores, diremos que existe uma *situação de monopólio* - uma situação que pode combinar-se com diversas possibilidades do lado da procura, seja a de existir atomicidade entre os compradores, seja a de existirem coligações ou um número restrito de compradores, seja mesmo a de existir, defronte do monopolista, um único comprador, um *monopsonista.*

De entre as situações de monopólio, aparecem por vezes distintos os casos de *monopólio puro,* nos quais existe um único vendedor, dos casos *de poder de monopólio,* nos quais a preponderância de um vendedor sobre os demais é tal que ele pode agir praticamente como se estivesse isolado no lado da oferta, embora na realidade não o esteja. Por isso, no que se segue vamos abstrair desta distinção e referir-nos a todos os tipos

de monopólio, ainda que muito do que se dirá pressuponha que se verifica o caso do monopólio puro.

Ao contrário do que sucede com os vendedores atomísticos, o monopolista tem, na maior parte dos casos, a possibilidade de interferir decisivamente no nível de preços do mercado, não estando pois sujeito a encarar esse nível de preços como se fosse um *dado.* Ele terá normalmente *poder de mercado,* nem que seja nesse sentido restrito de poder condicionar os preços - e por isso ele será um *«price maker»,* não um simples *«price taker».*

Como melhor se verá adiante, a prevalência da figura da «concorrência monopolística» fica a dever-se precisamente ao facto de serem raras a situações extremas de infinita elasticidade e de completa rigidez da procura face às propostas de preços avançadas pelos vendedores, sendo pois que a maioria destes está situada entre os extremos do puro *«price taker»* e do puro *«price maker».* Sendo, por outras palavras, o *poder de mercado* essencialmente uma questão de *grau,* poderemos concluir que são mais frequentes as situações de *poder de monopólio* do que a situação-limite do *monopólio puro* que tem constituído a seu favor um conjunto de circunstâncias que propiciam um poder de mercado *absoluto.*

Dado que o equilíbrio da concorrência atomística tende, como vimos, para a situação de «lucro zero», os dois objectivos dominantes daquele que se debate com esse contexto concorrencial serão:

- ou coexistir com produtores com padrões de custos mais elevados, e desse modo assegurar ganhos extraordinários de longo prazo - sendo esta opção, contudo, difícil, já que ela pressupõe que o próprio consiga manter-se sempre um passo à frente da concorrência em matéria de progresso tecnológico ou organizativo, em matéria de redução de custos -;

- ou excluir todos os outros concorrentes, ou pelo menos o número suficiente para que o próprio veja aumentada, e não veja afectada, a sua capacidade de maximização do lucro através da manipulação dos preços, progredindo no sentido de se tornar num monopólio, de alcançar o máximo possível de poder de mercado.

Contudo, aquele que alcança poder de mercado vê os seus cálculos de custos complicarem-se. Enquanto que o vendedor atomístico se limita a interagir com o preço de mercado como se este fosse um *dado,* limitando-se por isso a expandir o seu volume de produção até que o custo

marginal coincida com aquele preço, o *«price maker»* vê o preço de mercado baixar à medida que expande o seu volume de produção, daí resultando que a intersecção da curva ascendente do custQ marginal com a curva descendente do preço de mercado deterininará, *ceteris paribus,* uma relação «preço-quantidade» mais baixa do que aquilo que inicialmente se afiguraria como possível.

Se, por um lado, o produtor concorrencial e sem poder de mercado pode partir do princípio de que, para o volume de produção que corresponde à sua escala de eficiência, qualquer incremento de produção se traduzirá num rendimento marginal que é igual ao preço de mercado, por outro lado o monopolista só pode incrementar as suas vendas, e esforçarse por se aproximar do volume de produção correspondente, se baixar os preços de mercado - pelo que, manifestamente, para ele o rendimento marginal não é igual ao preço de mercado corrente.

Em contrapartida, o poder de mercado há-de manifestar-se precisamente na capacidade que o vendedor tenha para travar essa queda do nível dos preços de mercado através da fixação de preços *acima* do custo marginal - já que a ausência da concorrência evitará aquela «corrida para o fundo» que vimos associada à competição de preços entre vendedores atomísticos, e que toma inevitável a estabilização junto do «lucro

zero» -.

Essa capacidade para travar a descida de preços, que é também a capacidade de limitar o bem-estar dos consumidores - que, como vimos, aumenta à medida que os preços descem -, está naturalmente condicionada pela elasticidade-preço desses consumidores: quanto menos estes estiverem reféns do consumo dos bens vendidos pelo monopolista e puderem substitui-lo pelo consumo dos outros bens, ou quanto mais esgotada estiver a sua capacidade aquisitiva, a possibilidade de suportarem, com o seu rendimento finito, as subidas dos preços, menos o monopolista poderá explorar, através dos preços, as vantagens do seu domínio do mercado. A *contrario,* a possibilidade de subida de preços é tanto mais ampla quanto menor for a elasticidade-preço dos consumidores.

0 facto de haver um único vendedor no mercado, ou de existir um vendedor com absoluta preponderância sobre os demais, derivará normalmente da existência de *barreiras de entrada* no mercado, as quais por sua vez resultarão de uma das seguintes circunstâncias:

- a de o produtor ter o exclusivo de certas matérias-primas, factores de produção, recursos em geral - o proprietário da única fonte de água potável numa região geralmente árida, por exemplo -;

- a de o produtor dispor de um exclusivo de informação, permanente ou temporário - dado que a disseminação de uma informação nova implica alguma demora, e alguma vantagem competitiva enquanto não se conclui essa disseminação -, protegido ou não por direitos exclusivos, ou de os consumidores não disporem de informação sobre produtos novos que rivalizam com aquele que domina no mercado, impondo-se aos recém-chegados ao mercado elevados custos publicitários;

- a de o produtor constituir um «*monopólio natural*», no sentido de a estrutura do mercado tomar mais eficiente a presença de um único produtor do que a presença de vários, o que fica a deverse, em primeiro lugar, à existência de custos fixos tão elevados que os custos médios continuam a descer mesmo a níveis muito elevados de produção, mas também se pode dever à presença de *economias de escala,* verificadas as quais passa a existir a possibilidade de um só produtor conseguir, a qualquer nível de produção, a qualquer escala, custos médios inferiores àqueles que seriam conseguidos pelo conjunto de vários produtores, custos médios descendentes à medida que a escala de produção aumenta até ao limite de saturação do mercado - sendo um exemplo de «monopólio natural» a propriedade de uma rede de distribuição de água canalizada, visto que a presença de dois concorrentes levaria à-construção de duas redes de distribuição em paralelo, com custos combinados superiores, pois, aos de um fornecedor único;

a de o Estado ter concedido a um agente económico direitos exclusivos de produção ou ter estabelecido barreiras intransponíveis aos potenciais concorrentes - licenças, alvarás, requisitos corporativos -, o que pode ser alcançado pelo jogo de influências a favor de interesses privados - por favorecimento pelo poder político de agentes cujo único escopo é furtarem-se aos efeitos da concorrência -, ou pode ser concedido em atenção a genuínos interesses públicos, como o interesse da investigação científica ou da criação artística que justifiquem a formação de

um monopólio temporário que impulsione essas actividades para níveis de produção mais próximos do óptimo de bem-estar colectivo, vencendo a insuficiência gerada pela presença de extemalidades positivas;

a de o produtor adoptar estratégias de mercado dissuasoras da concorrência, ameaçando os potenciais concorrentes com baixas súbitas de rendimento que arruinariam a contestação do mercado, adoptando algumas estratégias como:

1. a prática de preços predatórios - uma manobra, proibida na maior parte das ordens jurídicas actuais, que consiste no sistemático abaixamento de preços por parte do monopolista eventualmente abaixo dos próprios custos médios -, sempre que existe a ameaça concorrencial, com vista a intimidar, afastar, disciplinar ou enfraquecer concorrentes actuais ou potenciais, procurando o monopolista recuperar dos prejuízos temporários que essa prática acarreta também para ele próprio com os lucros extraordinanos que pode alcançar quando regressa à sua situação original;

2. a manutenção em reserva de um excesso de capacidade produtiva - a multiplicação ostensiva de dotações de capital físico, com o intuito de demonstrar aos potenciais concorrentes a capacidade que o monopolista tem de vencer uma prolongada e violenta guerra de preços que lhe queiram mover;

3. a aplicação de preços limitados - uma forma mais subtil do que a dos preços predatórios, e que visa confundir os potenciais concorrentes acerca da verdadeira escala de eficiência do monopolista, sugerindo-lhes uma eficiência e uma vantagem competitiva superiores àquelas que efectivamente se verificam - o que se consegue por via de um abaixamento de preços e de um aumento de produção que ao mesmo tempo tomam menos visíveis os lucros extraordinários, sendo que é o consumidor que mais beneficia desta «auto-disciplina preventiva» que emerge da contestação ao monopolista.

Observe-se, todavia, que o monopolista que afasta a concorrência através da prática de preços próximos do custo, ou abaixo dele, paga por isso um custo elevadíssimo - um custo porventura mais elevado do que aquele que suportaria se, mantendo o seu preço que lhe garante uma

«renda monopolística» - a «renda, economica» que o monopolio propicia -, se dispusesse a dividir o mercado com os concorrentes recém-chegados.

Suponha-se que, num mercado em que há lugar para dois concorrentes à escala mínima de eficiência mas só se encontra um monopolista, a prática de preços predatórios dissuade a entrada de todos os potenciais concorrentes *menos um,* e que esse último se converte num concorrente efectivo; num caso destes, a estratégia dissuasora do monopolista passa a ser desnecessana, porque mais ninguém entrará (os dois concorrentes esgotam o mercado produzindo à escala de eficiência, pelo que passam aparentemente a estar protegidos por uma «barreira natural» contra a concorrência).

- Mas, por indução retrospectiva, se a estratégia é desnecessária para o último, também o será para o penúltimo - o penúltimo sabe que, se for ele o primeiro a entrar na concorrência, será ele o último -, e assim sucessivamente para todos, incluindo o primeiro. Todos os potenciais concorrentes sabem que a dissuasão não os impedirá de entrarem com sucesso no mercado, demonstrando-se ao monopolista a fundamental inutilidade da sua estratégia predatória.

- Em contrapartida, a ameaça do monopolista pode dirigir-se àquele dos potenciais concorrentes que *tentar em primeiro lugar,* prometendo-lhe a ruína através da prática da predação dos preços, mesmo que seja óbvio para todos que não conseguirá impedir que um qualquer dos potenciais concorrentes acabe por ingressar no mercado. A ameaça persuadirá todos a esperarem que alguém, dando o primeiro passo para ser «abatido», permita que um segundo candidato tenha sucesso «indo à boleia»; e daí poderá resultar que, por medo, ninguém dê esse primeiro passo
- como pode suceder no caso da pessoa que consegue defenderse de um grupo numeroso de assaltantes que sabem que ela só dispõe de mais uma bala na sua arma -.

Enquanto que o monopolista que se baseia no exclusivo dos factores ou o monopolista que é protegido pelo Estado, pela ordem jurídica, hão-de temer os concorrentes potenciais, que procurarão factores sucedâneos ou o derrube dos entraves políticos e jurídicos sempre que a pre-

sença de preços elevados e de margens extraordinárias de lucro tomarem atraente o ingresso no mercado, aquele que se encontra numa situação de «monopólio natural» estará imune à concorrência, ao menos enquanto o mercado não se expandir, porque dentro do contexto em que o monopólio natural se formou as condições tomam inviável a concorrência: não só aqueles que ingressam sabem que devem arcar com os custos em que

.1 .

ja nicorreu o monopolista estabelecido, mas sabem também que essa repetição de custos determinará inevitavelmente a erosão das vantagens extraordinárias de que este beneficiava -

tomando, pois, menos vantajoso o esforço para quem quer que seja, tanto para o monopolista já estabelecido como para aqueles que tentam desalojá-lo -.

Mas isso não significa que a expansão do mercado não possa pôr em causa o monopólio natural:

Por exemplo, uma emissora de televisão pioneira num determinado meio poderá beneficiar de uma posição monopolista enquanto as audiências são.reduzidas e as receitas publicitárias, mal chegando para cobrir os custos variáveis de exploração da rede, não cobrem os custos fixos da instalação, tomando, pois, inviável o ingresso de concorrentes. Mas à medida que o sucesso desse pioneiro for expandindo o mercado, aumentando as audiências e o potencial de obtenção de receitas publicitárias, pode suceder que o rendimento alcançável por novos concorrentes permita já cobrir os custos fixos de produção de programas próprios e de instalação de novas redes de distribuição do sinal televisivo - pondo assim termo à situação de «monopólio natural».

10. ***a)*** **- fi) 0 poder de mercado do monopolista**

Como referimos já, o poder de mercado do monopolista faz com que o preço pelo qual escoará no mercado a sua produção não se mantenha fixo em todos os níveis de produção, e tenda pelo contrário a evoluir num sentido oposto ao da expansão da produção - circunstância a que se opoe precisamente a especial capacidade que o monopolista tem para influenciar o nível de preços, mormente modulando o seu nível de produção por forma a alcançar um determinado preço.

Vimos que o vendedor atomístico se defronta com um preço que é, para ele, um *dado,* um horizonte fixo no qual lhe é possível aumentar ou

diminuir o rendimento total através de simples incrementos ou quebras de produção, e que, por isso mesmo, *para ele* o preço de mercado é também o seu rendimento médio e o seu rendimento marginal. Isso equivale a dizer que o vendedor atomístico se defronta com uma curva da procura que, vista do seu próprio prisma, se configura como uma simples linha horizontal - *como se,* para ele, a procura se apresentasse como infinitamente elástica.

Pelo contrário, o *«price maker»* tem à sua frente uma curva da procura que é descendente - e no limite, se se trata efectivamente de um monopolista, se ele é deveras o único vendedor no mercado, ele tem mesmo à sua frente a curva da procura do mercado: aquela que já analisámos, e que já vimos ser descendente, no sentido de ela evidenciar urna correlação inversa com as variações de preços.

Um aumento de produção levará a uma quebra dos preços, e uma diminuição da produção induzirá um aumento de preços - e por isso, para o monopolista, não só desaparece aquela coincidência entre preço de mercado e rendimento médio, por um lado, e rendimento marginal, por outro, que vimos facilitar tanto os cálculos e reacções dos vendedores atomísticos, mas também, e mais pragmaticamente, desaparece a possibilidade de aumentar os lucros através de uma simples expansão das vendas.

Voltemos ao exemplo do relojoeiro, que agora suporemos ser o monopolista dentro de um mercado que ele se esforça por expandir, mas no qual sabe de antemão que não há mais do que 500 mil compradores
- por ano - para os seus relógios. Vamos por agora abstrair dos custos de produção para nos concentrarmos apenas no rendimento. Vamos supor que o monopolista poderá pedir um preço máximo de 11 Euros por unidade - preço acima do qual as pessoas se manteriam apegadas aos seus relógios antigos, ou floresceria um mercado de relógios usados -, e que para escoar 500 mil unidades ele terá que interessar na compra de relógios pessoas efectivamente muito pouco dispostas a fazê-lo, devendo nesse caso cobrar um preço realmente muito baixo, 1 Euro.

Acrescentámos agora, *à coluna* A que representa as quantidades produzidas, à *coluna D* que representa os custos totais (por desejo de simplificação, vamos abstrair da possibilidade de terem ocorrido economias de escala), *à coluna G* que representa os custos médios e *à coluna J* que se refere aos custos marginais:

a coluna N, que representa o preço que o monopolista pode cobrar em equilíbrio de mercado - acompanhando, pois, a curva descendente da procura -, e que equivale ao rendimento médio;

a coluna 0, que representa o rendimento total (o produto A. N); a coluna P, que representa o rendimento marginal (o quociente entre os incrementos, linha a linha, da coluna 0 e os da coluna A);

a coluna Q, que representa o lucro (a diferença 0 - D, ou o produto «N - G). A».

A

D

G

J

N

Q

50.000

550.000

11

-

11

550.000

o

100.000

610.00o

6,1

1,2

9,5

950.000

8

340.000

150.000

690.000

4,6

1,6

8

1.200.000

5

510.000

200.000

790.000

3,95 --

2

7

1.400.000

4

610.000

250.000

900.000

3,6

2,2

6

1.500.000

2

600.000

300.000

1.040.000

3,47

2,8

5

1.500.000

0

460.000

350.000

1.200.000

3,43

3,2

4

1.400.000

-2

200.000

400.000

1.390.000

3,47

3,8

3

1.200.000

-4

-190.000

450.000

1.630.000 1

3,62

4,8

2

900.000

-6

-730.000 *-1.500.OÕO-1*

500.000

2.000.000 1

4

7,4

500.000

-8 1

Uma Primeira constatação é-nos facilmente acessível: se o rendimento médio (coluna N) é descendente, isso significa que o rendimento marginal (coluna P) lhe é inferior, e está a «Puxá-lo» para baixo. Dada a equivalência entre rendimento médio e preço, concluiremos que o monopolista está condenado a ter um rendimento marginal que é sempre inferior ao preço, seja qual for o nível de produção.

Uma segunda constatação, e essa bem evidente, é que qualquer decisão do monopolista no sentido do aumento da produção é atenuada, nos seus efeitos sobre o rendimento total, pela queda dos preços: mais do que atenuada, ela pode mesmo ser destruída, dando origem a um rendimento marginal negativo, quando a quebra de preços tem maior ampli-

tude do que o incremento da produção. Nesse caso, um incremento na produção provocará uma descida no rendimento total do monopolista.

No nosso exemplo, o monopolista que quer passar da produção de 300 mil para 350 mil unidades só conseguirá escoar a totalidade deste novo nível de produção se reduzir os preços de 5 para 4 Euros por unidade, mas isso fará com que o seu rendimento total desça dos 1,5 milhões de Euros para os
1,4 milhões.

Reintroduzarnos agora a consideração dos custos marginais (coluna J) e comparemo-los com o rendimento marginal (coluna P) para percebermos como agirá um monopolista racional que queira maximizar o lucro: enquanto o custo marginal for inferior ao rendimento marginal, valerá a pena incrementar a produção, e o contrário sucederá sempre que o custo marginal passa a exceder o rendimento marginal. Por outras palavras, enquanto o custo marginal for inferior ao rendimento marginal, aumentar-se a produção numa unidade provocará um maior aumento de rendimento do que de custos, e portanto aumentará a margem de lucro; quando o custo marginal passa a ser superior ao rendimento marginal, qualquer incremento de produção acarretará necessariamente um agravamento de custos mais amplo do que o aumento do rendimento, diminuindo a margem de lucro ou agravando o prejuízo.

assim, se o nosso produtor de relógios quiser aumentar o seu volume de produção e de vendas das 150 mil para as 200 mil unidades, ele verificará que tal lhe é aconselhado pela circunstância de, mesmo ao nível das 200 mil unidades, o custo marginal (coluna J) ser inferior ao rendimento marginal (coluna P), o que lhe permite prever um aumento de lucros associado a esse incremento de produção - e efectivamente, esse aumento de lucros verificar-se-á, subindo estes dos 510 mil para os 610 mil Euros (coluna Q);

- mas o nosso produtor monopolista e maximizador de lucros deixa de ter incentivo para aumentar a sua produção das 200 mil para as 250 mil unidades, pois a este último nível o custo marginal *ascendente* ultrapassou já o rendimento marginal *descendente,* o que anuncia um abaixamento nos lucros - que se verifica com uma quebra dos 610 mil para os 600 mil Euros;

- o monopolista ajustará a sua produção, pois, a um nível algures entre as 200 mil e as 250 mil unidades, o ponto em que o custo marginal (coluna J) iguala o rendimento marginal (coluna P).

Note-se desde já que algumas comparações são possíveis, nos exemplos que demos, entre o produtor atomístico e concorrencial, por um lado, e o produtor monopolista, por outro - comparações com valor aproximativo, obviamente, já que foi arbitrária a nossa escolha da escala da procura que, na coluna N, corresponde a cada nível de oferta por parte do monopolista -:

- *0 <`Price taker»* produzirá um pouco mais de 350 mil unidades, retirando um lucro máximo de cerca de 25 mil Euros.

- por isso, o produtor atomístico atingirá um nível de produção que coincide com a sua escala de eficiência.

o «price maker» produzirá menos de 250 mil unidades, por forma a obter um lucro máximo de aproximadamente 610 mil Euros; produzir nas mesmas quantidades do concorrente atomístico permitir-lhe-ia manter uma margem de lucro, e até uma margem de lucro superior à daquele (200 mil Euros em vez dos 25 mil) - mas significaria, da sua perspectiva maximizadora, a perda de 410 mil Euros em lucros (= 610.000 - 200.000) -.

- assim sendo, o monopolista fica muito aquém da sua escala de eficiência, daquele nível de produção em que os custos médios atingem o seu nível mínimo.

A razão para esta diferença entre ambos pode enunciar-se em termos

1 .

mais genencos e teóricos: ao passo que para o concorrente atomístico a intersecção das escalas dos custos marginais e do rendimento marginal coincide com o nível de preços - dada a igualdade entre rendimento marginal e preço , para o monopolista a intersecção ocorre *abaixo do nível de preços de mercado* - dado que, neste caso, é o próprio rendimento marginal que está abaixo do preço -. Dito por outras palavras, se a maximização do lucro implica a produção a um nível em que o rendimento marginal equivale ao custo marginal, temos que, ao contrário da coincidência que se regista na concorrência perfeita, no monopólio o preço é superior ao rendimento marginal, e portanto é superior também ao custo marginal.

Recordemos que, nos exemplos que fomos apresentando, o produtor atomístico fixar-se-ia numa escala de produção próxima das 350 mil unida-

des, aproximadamente com *custos médios* de 3,43 Euros, *custos marginais* de 3,2 Euros e um preço de venda *(= rendimento médio e rendimento marginal)* de 3,5 Euros; e que o nosso monopolista se fixará numa escala de produção próxima das 200 mil unidades, aproximadamente com *custos médios* de 3,95 Euros, *custos marginais* de 2 Euros, um preço de venda *(= rendimento médio)* de 7 Euros e um *rendimento marginal* de 4 Euros.

Mas note-se também o facto, contrário à percepção comum e aos preconceitos correntes, de - no pressuposto de haver elasticidade da procura - o monopolista *não cobrar o preço maximo,* mas antes um preço intermédio que, estando acima do preço de equilíbrio que se formaria na concorrência entre vendedores atomísticos, não se afasta demasiado dele, sob pena de uma perda significativa dos lucros: no exemplo numérico que apresentámos, se o monopolista insistisse num preço superior a 7, ele veria os seus lucros diminuírem, desaparecendo mesmo se ele pensasse em cobrar um preço de 11.

Mas bastará encontrarmos um equivalente para aquilo que acabámos de dizer, e tornar-se-á clara a asserção de que um mercado concorrencial é mais eficiente do que um mercado monopolista: é que se, naquele, o preço de equilíbrio tende a coincidir com o custo marginal, neste o preço *está necessariamente acima* do custo marginal, do ponto em que esse custo marginal se cruza com o rendimento marginal.

Isso significa que os lucros que o monopolista obtém a mais do que o concorrente atomístico são fruto de um excesso do preço em relação ao custo marginal, consentido essencialmente pela circunstância de o monopolista poder ajustar a sua produção a uma escala inferior àquela a que os concorrentes atomísticos são forçados - e dever fazê-lo se pretende maximizar os seus lucros.

E é essa a razão básica pela qual a concorrência impele os produtores para a escala de eficiência, e o monopólio permite ao produtor ficar distante dessa escala; e também a razão pela qual o fim de um monopólio levará normalmente à queda dos preços, sendo que a entrada dos novos concorrentes conduzirá todos, incluindo o ex-monopolista, em direcção a uma posição de equilíbrio na qual o preço coincidirá com o custo marginal e todos estarão forçados a operar à escala de eficiência.

10. a) **- iii) 0 impacto do monopólio na eficiência e no bem-estar**

já **sabAevmaloisa,rfdneOtesromsineaferiitnooss doe om«oenxocpeódlieontneotobtealm»-epsatraar asplairetas** peenlvooqlvuiedas nas trocas se altera - e, se se altera, em que sentido é que o faz,

se no sentido de aumentar ou se no de diminuir esse excedente de bem-estar

Uma coisa determinámos já, é que o monopolista tende a praticar preços mais elevados do que 0 produtor atomístico, não se encontrando sujeito, como vimos, à lei da concorrencia que faz baixar os preços em direcção ao custo médio dos concorrentes - pelo que, numa situação de monopólio, o excedente do consumidor, e logo o seu bem-estar económico, tende a diminuir.

Mas vimos também que o excedente do produtor, o seu lucro, aumenta: o monopolista suspende a sua produção quando o seus custos marginais são ainda inferiores aos custos médios - e portanto perinanece em aberto a possibilidade de os custos médios descerem até à *escala de eficiência* - precisamente porque entretanto ocorre a posição maximizadora de lucro, a posição a partir da qual todos os ganhos de efi-

.1 .

ciencia que se conseguissem com o abaixamento dos custos médios seriam destruídos por uma queda de maior amplitude nos rendimentos marginais.

Tudo está, por isso, em saber-se se o aumento do excedente do produtor é de molde a compensar, no somatório dos dois excedentes de que se compoe o bem-estar, as correlativas quebras no excedente do consumidor. Se assim acontecer, temos um resultado que, ou não altera o bemestar já existente, ou o aumenta; no caso contrário, concluiremos que o Monopólio afecta negativamente o bem-estar.

Um monopolista que, em vez de ser maximizador de lucros, procurasse orientar a produção no sentido da maximização do bem-estar, ou seja, para um ponto de equilíbrio e conciliação entre a maximização do lucro e a maximização do excedente do consumidor, ajustaria o seu nível de produção a uma escala na qual as curvas da procura e dos custos marginais se interceptassem: e isto porque, se a curva da procura representa a disposição de pagar dos consumidores e a curva dos custos marginais e a condicionante da disposição de vender dos produtores, todos os pontos em que a curva da procura esteja acima da dos custos marginais indicarão que a produção adicional incrementará o bem-estar, visto que o bem

a produzir tem ainda maior valor para os compradores do que aquilo que ele custa aos produtores - tal COMO, simetricamente, todos os pontos em que a curva dos custos marginais esteja acima da da procura indicam que a diminuição da produção aumentará o bem-estar, visto que o bem produzido passou a ter menos valor para os consumidores do que aquilo que ele custa aos produtores -.

Por outras palavras, o «nionopolista benevolente» (benevolente para os consumidores, entenda-se, não para aqueles que beneficiassem com os seus lucros), que prescindisse dos seus desígnios maximizadores de lucros e se concentrasse na maximização do bem-estar nas trocas, procuraria cobrar um preço coincidente com o custo marginal, situando a esse nível a sua produção eficiente; logo, eficiente na maximização do bemestar seria o monopolista que reproduzisse a conduta do vendedor atomístico e concorrencial.

Um preço coincidente com o custo marginal transmitiria um sinal fidedigno do nível de custos incorridos, relevante para a informação dos compradores acerca do nível socialmente eficiente de consumo; além disso, não esqueçamos, se no monopólio o preço é superior ao rendimento marginal e ao custo marginal, é possível ao monopolista aumentar a produção em condições em que o benefício marginal supera o custo marginal, em que ainda há *lucro* (posto que não o *lucro máximo)* - e em que há, portanto, a possibilidade de incrementos de *eficiência.*

Contudo, como vimos, o monopolista maximizador de lucros produz menos e vende a preços superiores do que, em circunstâncias comparáveis, nomeadamente com a mesma estrutura de custos, o faz o vendedor atomístico e concorrencial - porque o seu ponto maximizador é aquele em que se interceptam custos marginais e rendimento marginal, e este rendimento marginal está abaixo da curva da procura, da curva que representa o preço e o rendimento médio que o vendedor pode obter para cada nível de produção.

É nesse ponto maximizador que ele é capaz de gerar um *lucro puro,* uma *renda de monopolista,* uma verdadeira «renda económica» visto que se trata de um ganho que é desnecessário para incentivar o monopolista a um esforço produtivo superior, e que bem pelo contrário o desincentiva desse esforço optimizador, já que essa *«renda» é* a remuneração da *retracção do volume produtivo* por parte do próprio monopolista.

Recordemos que, no exemplo que temos utilizado, o relojoeiro monopolista se ficará por um nível de produção aquém das 250 mil unidades, visto que antes disso o seu rendimento marginal (coluna P) já passou a ser inferior ao seu custo marginal (coluna J), enquanto que o relojoeiro *«price taker»* produziria para lá das 350 mil unidades, pois só depois disso é que a curva da procura (coluna N) intercepta a dos custos marginais (coluna J).

Assim sendo, conclui-se que o monopolista maximizador de lucros

não assegura a maximização do bem-estar social, sendo que produz uma quantidade inferior à socialmente eficiente - ou, o mesmo é dizer, vende a preços ineficientemente elevados, preços que, estando muito acima do custo marginal, vedam a possibilidade de produção da quantidade socialmente eficiente.

Também aqui é possível detectar-se, pois, uma perda absoluta de bem-estar, uma perda de eficiência que não aproveita a ninguém - a nossa já conhecida *«deadweight loss»* -. Se o monopolista vende acima do seu custo marginal, isso significará que não venderá àqueles potenciais compradores cuja disposição de pagar se situa nesse intervalo entre preço e custo, ou seja àqueles que estariam dispostos a pagar ao monoPolista mais do que aquilo que Custa a este produzir, mas não estão dispostos a pagar aquele preço que, com a sua restrição de produção, o monopolista cobra para maximizar o seu lucro.

Para efeitos de repercussão no bem-estar social - mas não apenas para esses efeitos, note-se -, a existência de um monopólio que exerce o seu poder de mercado equivale à de um imposto, já que em ambos os casos uma perda absoluta de bem-estar resultará do desfasamento gerado entre os custos do vendedor e a disposição de pagar do comprador. Em ambos os casos, a perda de excedente não é totalmente compensada ou recuperada pelos ganhos de alguém, seja o Estado no caso dos impostos, seja o produtor privado no caso do monopólio.

A amplitude do lucro extraordinario que o monopolista obtenha condicionará até certo ponto a existência, e a amplitude, dessa *«deadweight loss»:* quanto maior for aquele, mais potenciais compradores hãode caber no intervalo de ineficiência gerado entre custo e preço, mais transacções deixarão de se efectuar, mais excedente total se perderá. Contudo, reconheça-se que, por definição, o monopolista só aufere lucros extraordinários para *lá da «deadweight loss»*, ou seja, só lucra através do

que ganha com as *transacções efectivas,* aquelas que se mantêm apesar da disparidade entre custos e preços. cções que Cada Euro gasto a mais pelos consumidores nessas transa ~

subsistem - no exemplo que temos seguido, a diferença entre os 3,5 Euros por unidade que o consumidor pagaria num contexto concorrencial e os 7 Euros por unidade que paga agora - é um Euro mais a acrescer aos lucros do monopolista, dando-se, pois, uma mera «transferência de excedentes» dos consumidores para o produtor, e não uma nova diminuição de excedente total. «Transferência de bem-estar» não é sinónimo de «perda absoluta de bem-estar»: aquilo que os consumidores se vêem forçados a pagar a mais afasta alguns deles e reduz o volume de transacções, é certo, mas o restante resulta numa pura transferência de bem-estar a favor do monopolista, sem redução do bem-estar total.

Isso não significa, contudo, que o «monopolista protegido» - aquele que não se encontra em situação de monopólio natural nem tem um exclusivo de matérias-primas ou de factores de produção - não acabe por desviar alguns dos seus lucros extraordinários para o financiamento da sua própria auto-preservação - a instalação de barreiras jurídicas, a compra de favores políticos, por exemplo -, e que isso não possa provocar uma nova diminuição do bem-estar total comparativamente àquilo que sucederia num mercado competitivo em que os favores políticos e jurídicos fossem menos relevantes ou menos susceptíveis de causarem ineficiências.

Em suma, a simples verificação de lucros extraordinários para o monopolista não afecta, por si so, a *eficiência* na promoção de bem-estar social, embora possa afectar a *justiça* na repartição das riquezas. Se o bem-estar total é o somatório dos excedentes do consumidor e do produtor, mesmo a hipótese extrema de esgotamento do bem-estar do consumidor pode não significar diminuição do bem-estar total se ela for rigorosamente compensada pelo incremento máximo do bem-estar do produtor - como veremos ser possível através do recurso do monopolista à «discriminação de preços».

*10. **a)*** **- iv) As políticas anti-monopolistas**

Por tudo o que acabámos de ver, compreende-se que, ao menos em nome da promoção de incrementos no bem-estar social, haja justificação

para uma intervenção estadual que não apenas induza aumentos de produção para lá daquilo que é o equilíbrio maximizador do lucro do monopolista, como também através desses aumentos de produção consiga baixar os preços para um nível mais próximo do custo marginal, o que pode ser alcançado por vários meios, com graus muito diversos de intervenção.

*10. **a)*** **- !v) - a) As leis *«anti-trust»***

Sendo o «*trust*» a forma mais explícita de concentração de empresas, ele é uma via particulannente expedita e eficaz de restringir ou pôr termo à concorrência: comprar os rivais, ou juntar forças com eles, afigurar-se-á frequentemente ao produtor como uma alternativa preferível à competição de preços, essa «corrida. para o fundo» que destrói os lucros extraordinários e transfere quase todo o excedente de bem-estar para os consumidores.

No «trust», o controle sobre uma empresa pode tomar-se uma alavanca para a obtenção de um vasto poder económico, bastando para tanto que essa empresa controlada seja por sua vez controladora de outras, e assim sucessivamente, até que de uma só fonte inicial jorre o poder director de inúmeras empresas, controladas «em cascata» a partir daquele ponto de irradiação.

Essa concentração pode ser *vertical, se* o controle alastra a produtores a montante ou a jusante no mesmo processo produtivo, ou *horizontal,* se abarca concorrentes no mesmo mercado - sendo que é evidentemente esta última modalidade a que mais directamente contende com os objectivos de preservação de um ambiente concorrencial no mercado.

Essa concentração pode corresponder a uma justa pretensão dos produtores no sentido do reequilíbrio dos efeitos de bem-estar nas transacções. Mais ainda, podem advir da concentração incrementos de eficiência e benefícios sociais, visto que a integração de processos produtivos pode:

- eliminar duplicações de recursos - a fusão de duas empresas relojoeiras concorrentes toma desnecessária a subsistência de duas cadeias de distribuição, ou de dois serviços de pós-venda, em paralelo -;

- eliminar custos de concorrência - não faria sentido que, depois da fusão, subsistisse aquela parte de publicidade que visava demarcar um concorrente do outro -;

permitir «Sinergias» e economias de escala - sendo já a simples fusão, para os envolvidos, um aumento de escala -.

A integração vertical, Pelo seu lado, pode aumentar a eficiência na produção, visto que em princípio reduz Os «custos de transacção» envolvidos na necessidade de recurso ao mercado, quando a cadeia produtiva não se encontra integrada mas antes está dispersa por diversos produtores que se vêem forçados a transaccionarem entre eles os seus contributos Parcelares - os bens instrumentais - para o produto final. Assim, a integração vertical alarga as «fronteiras da empresa», substituindo as relações contratuais e de mercado pelas fonnas mais expeditas e potencialmente mais eficientes da coordenação única e da subordinação hierárquica.

Por isso, nem todos os esforços de concentração, horizontal ou vertical, são necessariamente reprimidos, e mesmo aqueles que são contestados - porque, por exemplo, ultrapassaram o valor de 1800 no «índice Herfindahl-Hirschman» - Podem subsistir através da invocação de um motivo razoável *(«rule of reason»)* que justifique, em termos de ganhos de eficiência, a restrição à concorrência. Não esqueçamos que a dimensão dos monopólios, e em especial a sua característica de «monopólios naturais», pode permitir-lhes uma especial vantagem na obtenção de economias de escala e de economias de produção conjunta que não estarão normalmente acessíveis aos concorrentes atomísticOs Confrontados com a iminência do «lucro zero» no longo prazo.

Muitas das perspectivas de evolução tecnológica dependem crucialmente do emprego de grandes meios, de grandes recursos financeiros, que nem sempre se compadecem com a erosão constante imposta aos lucros dos produtores pela concorrência atomística, e para eles as concentrações de poder monopolístico parecem ser, no mínimo, um mal necessário - pense-se, por exemplo, na investigação fundamental levada a cabo pela indústria farmacêutica, ou pela indústria das telecomunicações -- Resta saber, contudo, se esses benefícios chegam para compensar as perdas absolutas de «excedente total», de bem-estar social: se a resposta for negativa, então justificar-se-á que uma intervenção correctiva impeça que o incremento do poder de mercado por parte dos produtores redunde em perda de eficiência desse mercado na promoção de bem-estar.

Mas como saber distinguir as concentrações que passam das que não passam nesse teste? Tudo está em proceder-se a uma análise «custo

- benefício» que pondere os ganhos e perdas de bem-estar social conexos com o aumento de *sinergias* e com a diminuição da concorrência. Todavia, parece não haver consenso entre os economistas acerca da capacidade e da isenção do Estado para proceder a essa análise «custo-beneficio» e para adjudicar e indeferir direitos em consequência dessa análise
- sendo que em especial muitos economistas duvidam da capacidade, e até da vontade, do Estado para se furtar à influência daqueles que, através da fusão, atingem a «dimensão crítica» que lhes permite exercerem pressão política com eficiência.

10. a) - iv) - P) **A regulamentação**

Uma atitude alternativa perante os aumentos de poder de mercado é a regulamentação: em vez de se impedir os agentes económicos de atingirem uma dimensão que lhes permita tomarem-se *«price makers», vedase-lhes* apenas o *exercício* desse poder de mercado, independentemente da dimensão que tenham e da capacidade que patenteiem para *abusarem* desse poder, no sentido de sacrificarem indiscriminadamente o bem-estar social, ou o bem-estar dos consumidores, aos seus desígnios maximizadores de lucro - e isso é-lhes vedado essencialmente através da fixação de preços, ou do estabelecimento de preços máximos que o monopolísta é autorizado a cobrar.

Note-se que esta solução é especialmente adequada para se lidar com os monopólios naturais - pois aí a alternativa de se lhes reduzir a dimensão não pode deixar, por definição, de se traduzir em perdas de eficiência. Nada se ganha em combater-se um monopólio natural: tudo está em evitar-se que os preços praticados pelo monopolista natural cresçam para lá de um limiar de preservação do bem-estar social.

É de não perder de vista, contudo, que a evolução tecnológica vai mudando, ao longo do tempo, a índole básica dos monopólios naturais, o que requer uma identificação cada vez mais precisa daquilo que seja o núcleo essencial desse monopólio e a sua separação de aspectos acidentais ou contingentemente conexos com ele; sendo de registar que muitos serviços colectivos que inequivocamente pareciam gerar economias de escala do tipo característico dos monopólios naturais são hoje encarados como domínios susceptíveis de *produção concorrencial*, isolando-se

deles as *redes de distribuição* que subsistem como geradoras de monopólios naturais, casos da rede eléctrica, da rede telefónica fixa, da rede ferroviária, etc. - pelo que é comum abrir-se o serviço a concorrencia e permitir um acesso partilhado à rede de distribuição que, por sua vez, fica, ou nas mãos do Estado, ou nas de uma entidade independente -.

Mas a fixação administrativa dos preços de monopólio depara-se com inúmeras dificuldades, de que podemos enumerar algumas:

- tudo o que seja fixar preços mais elevados do que o custo marginal do monopolista é impedir a maximização do excedente total e é impedir a afectação eficiente de recursos - o que contrariaria os desígnios da regulação, da óptica da «teoria do interesse público» -;

- a presença de economias de escala faz com que, por definição, o monopólio natural tenha uma curva de custos médios indefinidamente descendente - e não em U, como vimos nos casos comuns - , o que equivale a dizer que tem custos marginais constantemente abaixo dos custos médios;

- assim, a fixação de preços em função dos *custos marginais, se* maximiza o bem-estar total, faz com que o monopolista venda abaixo do seu *custo médio*, registando prejuízos permanentes, perdas por unidade correspondentes à diferença entre custo médio e preço, que, no longo prazo, forçarão a sua saída do mercado;

- para evitar este desfecho, o Estado pode optar por subsidiar o monopolista natural, mas isso não se faz sem recurso a impostos, com os consabidos efeitos de *«deadweight loss»* no bem-estar;

- em alternativa, o regulador pode consentir ao monopolista que pratique a discriminação de preços - cobrando, por exemplo, tarifas diferentes em função do volume de consumo, tarifas diferentes para empresas e para particulares, ou tarifas com uma parte fixa para cobrir custos fixos e uma parte variável em função do consumo -, ou consentir a cobrança de um preço ajustado ao seu *custo médio* - mas, como vimos também, este ajustamento do preço ao *custo médio* manteria aquela disparidade entre preço e *custo marginal* que tem os mesmos efeitos de *«deadweight loss»* que teria um imposto cobrado pelo monopolista aos consumidores;

contudo, uma fixação de preços em função de custos, tanto médios como marginais, pode ter consequências perversas, seja a de o produtor «inflacionar» os seus custos, seja mesmo a de o produtor perder qualquer incentivo a reduzi-los verdadeiramente, visto saber de antemão que qualquer redução de custos conduzirá a uma redução de preços, sem que ele possa retirar para si propno qualquer vantagem especial desse incremento de eficiencia;

o remédio poderá ser novamente o de se permitir a prática de preços acima dos níveis de custos (seja os marginais, seja até os médios), mas isso não consegue fazer-se sem que voltem a surgir perdas absolutas de bem-estar.

E no entanto, é por esta última via que os reguladores acabam geralmente por seguir, dada não só a inviabilidade de uma política que denegasse pennanentemente aos produtores regulados a possibilidade de chegarem ao menos ao nível do «lucro normal», como a própria inviabilidade - imoralidade até - de se onerar os outros sectores produtivos com a tributação necessária ao financiamento de um monopolista natural forçado a fixar os preços em função dos seus custos marginais.

10. ***a)*** **- iv) - X) A nacionalização dos monoPólios**

Outra opção aberta ao Estado é a da nacionalização dos monopólios, nomeadamente dos monopólios naturais, embora a opção pela nacionalização, pela estadualização dos agentes económicos, envolva a possibilidade de enfraquecimento dos incentivos para o controle de custos, que vêm normalmente associados à possibilidade de apropriação particular dos lucros.

Os gestores públicos, tendo a capacidade de, com relativa impunidade, transferirem custos para os contribuintes e para os consumidores, hão-de tender a pautar a sua conduta por outras finalidades que não a da maximização de lucros - por exemplo, a «lógica clientelar», a prestação de favores à classe política, a auto-perpetuação nos seus cargos, etc., tudo finalidades que subalternizam o controle dos custos.

Para muitos economistas, a intervenção do Estado terá sempre uma probabilidade de falhas muito mais ampla e grave do que toda e qualquer

deles as *redes de distribuição* que subsistem como geradoras de monopólios naturais, casos da rede eléctrica, da rede telefónica fixa, da rede ferroviária, etc. - pelo que é comum abrir-se o serviço a concorrencia e permitir um acesso partilhado à rede de distribuição que, por sua vez, fica, ou nas mãos do Estado, ou nas de uma entidade independente -.

Mas a fixação administrativa dos preços de monopólio depara-se com inúmeras dificuldades, de que podemos enumerar algumas:

- tudo o que seja fixar preços mais elevados do que o custo marginal do monopolista é impedir a maximização do excedente total e é impedir a afectação eficiente de recursos - o que contrariaria os desígnios da regulação, da óptica da «teoria do interesse público» -;

- a presença de economias de escala faz com que, por definição, o monopólio natural tenha uma curva de custos médios indefinidamente descendente - e não em U, como vimos nos casos comuns - , o que equivale a dizer que tem custos marginais constantemente abaixo dos custos médios;

- assim, a fixação de preços em função dos *custos marginais, se* maximiza o bem-estar total, faz com que o monopolista venda abaixo do seu *custo médio*, registando prejuízos permanentes, perdas por unidade correspondentes à diferença entre custo médio e preço, que, no longo prazo, forçarão a sua saída do mercado;

- para evitar este desfecho, o Estado pode optar por subsidiar o monopolista natural, mas isso não se faz sem recurso a impostos, com os consabidos efeitos de *«deadweight loss»* no bem-estar;

- em alternativa, o regulador pode consentir ao monopolista que pratique a discriminação de preços - cobrando, por exemplo, tarifas diferentes em função do volume de consumo, tarifas diferentes para empresas e para particulares, ou tarifas com uma parte fixa para cobrir custos fixos e uma parte variável em função do consumo -, ou consentir a cobrança de um preço ajustado ao seu *custo médio* - mas, como vimos também, este ajustamento do preço ao *custo médio* manteria aquela disparidade entre preço e *custo marginal* que tem os mesmos efeitos de *«deadweight loss»* que teria um imposto cobrado pelo monopolista aos consumidores;

contudo, uma fixação de preços em função de custos, tanto médios como marginais, pode ter consequências perversas, seja a de o produtor «inflacionar» os seus custos, seja mesmo a de o produtor perder qualquer incentivo a reduzi-los verdadeiramente, visto saber de antemão que qualquer redução de custos conduzirá a uma redução de preços, sem que ele possa retirar para si próprio qualquer vantagem especial desse incremento de eficiencia;

o remédio poderá ser novamente o de se permitir a prática de preços acima dos níveis de custos (seja os marginais, seja até os médios), mas isso não consegue fazer-se sem que voltem a surgir perdas absolutas de bem-estar.

E no entanto, é por esta última via que os reguladores acabam geralmente por seguir, dada não só a inviabilidade de uma política que denegasse permanentemente aos produtores regulados a possibilidade de chegarem ao menos ao nível do «lucro normal», como a própria inviabilidade - imoralidade até - de se onerar os outros sectores produtivos com a tributação necessária ao financiamento de um monopolista natural forçado a fixar os preços em função dos seus custos marginais.

10. ***a)*** **- iv) - X) A nacionalização dos monopólios**

Outra opção aberta ao Estado é a da nacionalização dos monopólios, nomeadamente dos monopólios naturais, embora a opção pela nacionalização, pela estadualização dos agentes económicos, envolva a possibilidade de enfraquecimento dos incentivos para o controle de custos, que vêm normalmente associados à possibilidade de apropriação particular dos lucros.

Os gestores públicos, tendo a capacidade de, com relativa impunidade, transferirem custos para os contribuintes e para os consumidores, hão-de tender a pautar a sua conduta por outras finalidades que não a da maximização de lucros - por exemplo, a «lógica clientelar», a prestação de favores à classe política, a auto-peipetuação nos seus cargos, etc., tudo finalidades que subaltemizam o controle dos custos.

Para muitos economistas, a intervenção do Estado terá sempre uma probabilidade de falhas muito mais ampla e grave do que toda e qualquer

falha de mercado, todo e qualquer desvio do paradigma concorrencial perfeito - pelo que a rectificação das deficiências encontradas na formação de preços de monopólio, por qualquer das vias que acabámos de ver, pode ser substituída com vantagem pela pura e simples abstenção do Estado.

Mais ainda, muitas das situações monopolistas são artificialmente criadas e mantidas pela intervenção do Estado, o qual frequentemente distorce as condições concorrenciais com base na simples convicção de que está a interagir com uma situação de monopólio natural, o que nem sempre é o caso. Por isso, ao contrário do que se sugere com a opção da nacionalização, para muitos o Estado é parte do problema, não sendo por isso a via adequada para a solução.

*10. **a)** - iv) - õ) A teoria dos mercados contestáveis*

1

E por isso que se generalizou a ideia de que o mercado é ainda o melhor disciplinador de todas as situações monopolistas que não derivem de verdadeiras condições de monopólio natural: sempre que o Estado retirar barreiras de entrada ou de saída do mercado e direitos exclusivos de produção, poderá subsistir ainda uma situação de monopólio *de facto,* mormente porque durante algum tempo os potenciais concorrentes são mantidos à distância pelos custos fixos do investimento inicial - custos que para o monopolista são custos históricos, irrecuperáveis, e por isso negligenciáveis no curto prazo -; mas o monopolista que persistir numa lógica de maximização do lucro, restringindo a sua produção a níveis aquém da sua escala de eficiência e estabelecendo preços muito acima dos custos marginais, descobrirá no longo prazo a insustentabilidade da sua posição, e será derrotado pelos concorrentes recém-chegados.

Um monopolista racional, detectando a possibilidade de um tal evento vir a produzir-se, antecipará as suas medidas defensivas, tomando ele próprio a iniciativa de baixar os preços em direcção aos custos marginais, e de expandir a produção na direcção da sua escala de eficiência - antepondo outra finalidade mais urgente, a da sobrevivência no mercado, à finalidade da maximização do lucro, até por ser esta possibilidade de maximização do lucro até níveis extraordinários que constitui o chamariz dos novos concorrentes no mercado.

0 monopolista que voluntariamente baixa os seus lucros está a antecipar-se ao impacto da concorrência, e está também a procurar abrandar essa concorrência, tornando-a menos atractiva - como vimos a proposito da estratégia defensiva da liniitação unilateral de preços por parte do monopolista -; mas está ainda, mesmo que involuntariamente, não apenas a devolver aos consumidores muito do excedente de bem-estar que lhes tenha sido «capturado» pelo exercício do poder de mercado do produtor mas também a provocar incrementos de bem-estar total que aproximam o mercado daquela situação maximizadora que ocorreria na concorrência efectiva. No limite, o monopolista que, vendo-se colocado numa situação de mercado *contestável,* mais resguarda a sua viabilidade futura é também o monopolista que mais reduz a perda absoluta de

bemestar, é aquele que se auto-disciplina a ponto de simular os efeitos de bem-estar de um mercado *efectivamente competitivo.*

Resumindo: a teoria dos mercados contestáveis, ou da *concorrência potencial, refere-se* à tendência para que um produtor, mesmo que isolado no mercado numa situação monopolista, reduza espontaneamente os seus lucros até ao nível do lucro normal, como o faria num contexto de contestação efectiva num mercado concorrencial, dada a ameaça de entrada de concorrentes que decorreria da manutenção de lucros extraordinários.

Mercado contestável é, muito sumariamente, o mercado no qual um nível concorrencial de preços é atingido através da mera concorrência *potencial.* A única excepção à teoria é a existência de barreiras *económicas* de entrada e de saída, sob forma de elevados custos irrecuperaveis, não apenas dissuasores da entrada de concorrentes como causadores de escalas mínimas de eficiência muito elevadas - sendo que a simples existência de elevados custos fixos e «de funcionamento» não é dissuasora da contestação por potenciais concorrentes, visto que tais custos são recuperáveis à saída do mercado -.

Dito de outro modo, no «jogo de dissuasão de entrada» o monopolista estabelecido adopta o preço competitivo como seu «equilibrio de Nash» - uma forma de equilíbrio estratégico não-cooperativo genericamente formulado pelo matemático John Forbes Nash [1928-1 -, visto calcular que a subida em direcção ao preço do monopolista o deixaria exposto à entrada de concorrentes que, praticando preços inferiores aos seus, lhe captariam toda a sua quota de mercado, sujeitando-o a perdas

máximas, perdas decerto superiores àquelas que ele registou, ou registará, com o abaixamento voluntário dos preços que pratica.

*10. **a)*** - **v) A prática monopolista da discriminação de preços**

Um outro ponto no qual se nota o efeito do poder de mercado do

monopolista é o da estratégia de discriminação de preços, o da possibilidade que o monopolista tem de cobrar, a diversos clientes, preços diferentes por um mesmo bem. Essa faculdade é bem reveladora do poder de mercado, visto que num ambiente de atomicidade o vendedor que pratique preços superiores ao preço de mercado é imediatamente excluído pelos concorrentes, e nenhum vendedor tem interesse em vender a preços inferiores ao preço de mercado - já que consegue escoar tudo o que produz àquele preço de mercado. Não sendo a discriminação de preços um expediente exclusivo dos monopólios, são os monopólios que, como veremos de seguida, mais têm a ganhar com ele.

Referimos já que o monopolista que pratica o preço único cobra um preço mais elevado e produz um volume inferior àqueles que resultariam de um mercado em equilíbrio concorrencial. A discriminação de preços é uma estratégia através da qual o monopolista tenta minimizar a perda absoluta de bem-estar, e ampliar- os rendimentos e lucros que a *«deadweight loss»* lhe nega - atingindo vários segmentos de consumidores com diferentes poderes de compra, ou com diferentes disposições de pagar, convertendo em lucros seus o excedente de bem-estar dos consumidores, levando até ao limite máximo a transferência de bem-estar que possa favorecê-lo.

A discriminação de preços reclama do monopolista, contudo, duas condições:

- a de conseguir identificar e separar - segmentar - diversas classes de consumidores;

- a de conseguir vender um produto que não possa ser facilmente revendido entre essas classes de consumidores.

A discriminação de preços pode assumir várias formas: o estabelecimento de tarifas por escalões de consumo, de classes de passageiros nos transportes, de descontos de quantidade, de diferenciações de épocas altas e baixas, etc..

- Voltemos ao nosso exemplo do relojoeiro. Vimos que, numa situação de monopólio, a sua produção estabilizará próximo das
200 mil unidades, que ele escoará a 7 Euros por unidade, com um lucro total de 610 mil Euros.

- Suponhamos agora que ele conseguia praticar uma discriminação de preços: produzia 200 mil unidades com o mesmo custo, mas começava por colocar no mercado apenas 100 mil exemplares,

com a alegação de que se tratava de uma primeira tiragem «para coleccionadores». Esses primeiros 100 mil exemplares poderiam ser escoados ao preço de 9,5 Euros por unidade, proporcionandolhe um rendimento total de 950 mil Euros (= 100.000 . 9,5).

Vendidos estes, o segundo lote seria lançado no mercado ao preço de 7 Euros por unidade, o que proporcionaria um rendimento total de 700 mil Euros (= 100.000. 7). 0 rendimento agregado dos dois lotes passaria a ser de 1.650.000 Euros (= 950.000 + 700.000), e isso proporcionar-lhe-ia um lucro de 860 mil Euros (= 1.650.000 - 790.000).

0 produtor, que até agora estava convencido que 610 mil Euros era o lucro máximo que lhe era consentido, entusiasma-se com esta constatação de que a simples discriminação de preços lhe permitiu de imediato ultrapassar aqueles limites e expandir os lucros: e por isso aventura-se na produção de um maior número de relógios, expandindo-se para o nível das 300 mil unidades, julgando poder escoar as 100 mil unidades adicionais num mercado em que a disposição de pagar é mais fraca - onde os consumidores são mais pobres, por exemplo -.

Passamos assim a ter três segmentos: um que lhe proporciona um rendimento de 950 mil Euros (= 100.000 . 9,5), outro que lhe proporciona um rendimento de 700 mil Euros (= 100.000 . 7), e outro ainda que lhe proporciona um rendimento de 500 mil Euros (= 100.000 . 5). Vendendo 300 mil exemplares, o seu rendimento passou a ser de 2.150.000 Euros (= 950.000 + 700.000 + 500.000), e o seu lucro de 1.110.000 Euros (= 2.150.000 -
1.040.000). 0 seu lucro aumentou ainda! Onde está agora o limite máximo para esse aumento de lucros?

Se o produtor aumentar a sua produção, com discriminação de preços, para as 350 mil unidades, poderá atingir um lucro de

1.150.000 Euros «100.000 . 9,5) +GOO.000. 7) + (100.000
5) + (50.000. 4» 1.200.000); se aumentar a produção para as
400 mil unidades, poderá atingir um lucro menor, de 1.060.000 Euros (= «100.000 . 9,5)
+(100.000 . 7) + (100.000 . *5)* + (100.000. 3» - 1.390.000). Recapitulando, com discriminação de preços, a relação «escala - lucro» é a seguinte:

* 200 mil unidades - 860.000 Euros de lucro;

* 300 mil unidades - 1.110.000 Euros de lucro;
* 350 mil unidades - 1.150.000 Euros de lucro;
* 400 mil unidades - 1.060.000 Euros de lucro;

Se a discriminação de preços for perfeita, o lucro é maximizado ao nível de produção das 350 mil unidades, ou seja, na escala de eficiência, aí onde os custos médios são os mais baixos; e, o que é mais significativo ainda, no ponto em que, coincidindo o preço com o custo marginal, desaparece qualquer efeito de *«deadweight loss»* sobre o bem-estar social!

Sobre esta ideia de discriminação de preços, retenhamos que:

- ela é uma estratégia maximizadora de lucro, ultrapassando amplamente, em potencialidades de maximização, a opção por um preço único, visto que ela adequa mais estreitamente a oferta à disposição de pagar de cada consumidor;

- ela é tanto mais eficaz quanto mais precisa e rigidamente for possível segmentar o universo dos consumidores - por exemplo, há que evitar que aquele que está disposto a pagar 7 Euros por um relógio tenha acesso imediato ao mercado em que esse mesmo relógio é vendido por 4 Euros, devendo, pois, encontrar-se uma demarcação rígida entre os dois mercados, seja ela:

1) geográfica - os relógios custam 7 Euros em Itália e 4 Euros em Portugal, não sendo compensador ao consumidor italiano deslocar-se a Portugal só para o efeito de comprar um relógio, embora possa ser compensador, para um intermediário, adquirir grandes quantidades em Portugal e revendê-las, por exemplo a 6,5 Euros a unidade, em Itália -;

2) temporal - a série cujo preço é fixado em 4 Euros só é lançada depois do esgotamento das séries anteriores, e coincide com o lançamento de novos modelos do relógio a 9,5 Euros, que tomam *«démodé»* o modelo anterior -;

dado um certo grau de eficiência na segmentação, ela pode promover o bem-estar social, eliminando a ineficiência original dos preços monopolistas; todavia, não é fácil determinar em que termos, e com que amplitude, uma discriminação imperfeita se relaciona com incrementos de bem-estar social.

Lembremos que no nosso exemplo, o preço único de 7 Euros privava de comprarem relógio 150 mil consumidores cuja *disposição de pagar era superior ao custo marginal do produtor*, enquanto que o preço discriminado permite a satisfação de todos os consumidores que se encontram nessas condições.

essa promoçao do bem-estar social, quando ocorra, acresce *sobretudo* ao excedente do produtor, visto que uma segmentação perfeita faria com que o preço pago por cada consumidor coincidisse precisamente com a sua disposição de pagar, sem excedentes do seu lado - e e isso que se reflecte na elevação dos lucros extraordinários que advêm, ao monopolista, da prática da discriminação de preços, a qual permite praticamente que ele «capture» para o seu lado a totalidade do excedente de bem-estar gerado nas trocas.

No nosso exemplo, o monopolista que transitou do preço único para o preço discriminado praticamente duplicou o seu lucro máximo, de 610.000 Euros para 1.150.000 Euros.

o aumento de excedente total reverteria, pois, inteira e exclusivamente para o monopolista se ele pudesse *discriminar perfeitamente*, ou seja, se ele dispusesse, sem custo, da informação completa sobre a disposição de pagar do consumidor e ajustasse o preço a essa disposição, retirando qualquer excedente ao consumidor e maximizando o lucro em cada transacção - o que so por si ajuda a esclarecer a relevância comercial, para um produtor, do acesso a bases de dados sobre clientela -.

Conquanto seja capaz de promover a eficiência - de reproduzir um volume de produção e de transacções similar ao da concorrência perfeita e de preservar o bem-estar total que nesta se registaria -, são evidentes as diferenças entre a situação gerada pelo monopólio com discriminação de preços e a concorrência perfeita, bastando considerannos que o bem-estar total, que se concentra do lado da procura no caso da

concorrência perfeita, é inteiramente absorvido pelo monopolista - e que um resultado destes é incentivo bastante para se desencadear em tomo dele uma actividade de *«rent-seeking»,* de captação de «renda económica» por parte do monopolista junto dos poderes políticos, de tão evidente que se torna que o estabelecimento de barreiras à concorrência e a perpetuação, através delas, da situação de monopólio, se é uma atitude lesiva do interesse dos consumidores ou do bem-estar total, é pelo menos, no que respeita ao monopólio, um «crime que compensa», e compensa amplamente.

10. b) **Oligopólio**

Entre as situações extremas da concorrência entre vendedores atomísticos e da presença de um único vendedor, de um monopolista, ocorrem muitas situações intermédias com um contínuo de graduação do poder de mercado dos vendedores - seja porque o número de vendedores é tão restrito que não chega a verificar-se a atomicidade da oferta, seja porque é a própria fluidez que é afectada, no sentido de que os vendedores tentam fartar-se à pura concorrência de preços oferecendo bens e serviços que são diferenciados, mas não tão diferenciados que não possam substituir-se uns aos outros no consumo, que não possam disputar as preferências dos consumidores num mesmo e único mercado.

Estas situações de concorrência imperfeita centram-se em duas áreas principais:

- numa, a do *oligopólio,* ganha especial relevância o facto de existir um número tão restrito de vendedores que a atomicidade é sacrificada;

- noutra, a da *concorrência monopolística,* sobreleva o facto de ser a fluidez que é subaltemizada, desta feita perante a competição entre vendedores que, oferecendo bens ou serviços que podem substituir-se uns aos outros no consumo, no entanto dirigem uma parte importante do seu esforço à demarcação dos seus produtos face aos demais, por forma a fidelizarem os seus consumidores e a furtarem-se dos efeitos predatórios dos seus concorrentes através do exercício de um poder monopolista dentro do seu «nicho» de mercado - por outras palavras, para se furtarem, com um

esforço de diferenciação entre produtos, aos efeitos da pura concorrência de preços.

10. b) - i) 0 **mercado oligopolista**

Se num mercado o número de vendedores é restrito a ponto de impedir a atomicidade - ou, convencionalmente, se a concentração de mercado ultrapassa o valor de 1000 no «índice Herfmdahl-Hirschman» -, cada um desses vendedores disporá de um poder de mercado que lhe permitirá, não apenas influenciar o nível de preços, mas também, através dessa influência, interferir no rendimento, nas receitas e portanto nas perspectivas de lucro, dos seus concorrentes - situação da qual resulta uma interdependência entre vendedores, e uma relevância das atitudes estratégicas de cada um, que não têm qualquer paralelo com as condições prevalecentes no mercado concorrencial atomístico, no qual o equilíbrio é o resultado da impotência de cada

vendedor para unilateralmente manipular os preços ou obter vantagens, ou causar prejuízos, através dessa manipulação.

Podemos assim dizer que a posição do oligopolista oscila fundamentalmente entre o impulso para concorrer, exercendo o seu poder combativo num âmbito em que a força pode ditar a lei, e o impulso para cooperar, dada a compreensão das vantagens que podem advir de uma coligação que reconstitua uma situação de monopólio, permitindo aos seus membros uma partilha equitativa dessas vantagens. Basicamente, o seu poder é, para o oligopolista, a sua própria limitação num contexto de reciprocidade, porque o seu volume de vendas há-de depender do preço que ele determina, mas dependerá não menos crucialmente dos preços e quantidades oferecidas pelos demais oligopolistas.

10. b) - ii) A **cooperação oligopolista: o cartel**

Dado o nível de lucros extraordinários a que um monopolista pode chegar, na sua captação do bem-estar total através do seu poder de mercado, dir-se-á que o desfecho racionalmente mais vantajoso para um grupo restrito de vendedores é o de reproduzirem, na sua atitude colec-

tiva, a conduta maximizadora do monopolista - e, por isso, agirem concertadamente e com coesão, interrompendo a produção aquém da escala de eficiência colectiva e cobrando um preço superior ao custo marginal agregado.

Uma coligação dessas entre oligopolistas, se dotada de um mínimo de estabilidade, a ponto de se lhe poder aplicar colectivamente o tipo de análise adequada ao comportamento do monopolista, designa-se por *cartel*. Essa coligação pode resultar:

- de um acordo explícito entre os oligopolistas;

- do hábito dos oligopolistas de seguirem a política de preços e de quantidades de uma «empresa líder» entre eles - já que efectivamente uma situação de oligopólio não reclama a perfeita igualdade de dimensão de todos os concorrentes, podendo conhecer graus diferentes de concentração de mercado

- ou pode resultar de um equilíbrio estratégico.

Contudo, a capacidade de agir estrategicamente, de causar prejuízos significativos aos concorrentes, de agir preventivamente perante a possibilidade de ataques ou retaliações dos demais vendedores, fazem com que a atitude da cooperação nem sempre se apresente como a mais consentânea com os desígnios racionais do oligopolista, e ele seja antes compelido para a concorrência - mormente quando se lhe afigura mais vantajosa a perspectiva de ganhos individuais do que a de ganhos colectivos

Basta pensarmos que a estabilidade do cartel envolve um entendimento entre todos os oligopolistas do mercado quanto ao volume total da produção e quanto à quota-parte que cabe a cada um - o que equivale a dizer, quanto à participação nos lucros extraordinários gerados por esse «simulacro de monopólio» -. Se pensarmos que, chegados a esse ponto, a participação nos lucros extraordinários será tanto maior quanto maior for o peso do oligopolista dentro do conjunto, compreende-se o incentivo poderoso que existe para que cada um comece por pensar em si próprio em detrimento dos demais, e a dificuldade em chegar-se a um acordo explícito e estável.

Em tese geral, o membro de um cartel que pudesse contar com a passividade dos demais membros teria interesse em violar unilateralmente o acordo e em expandir as suas vendas, beneficiando de uma ampliação dos ganhos extraordinários advindos da possibilidade de venda a preços superiores aos custos marginais, sendo que esse benefício

seria mais do que compensador das perdas que averbaria com o abaixamento do preço de mercado resultante da sua «batota» - pelo simples motivo de que só ele teria ganhos, enquanto que as perdas seriam suportadas não apenas por ele mas por todos os membros do cartel, um ganho individual compensado por perdas colectivas, no que pode entender-se como um afloramento mais da ideia de

extemalização negativa, ou da ideia de uma «boleia» do prevaricador sobre o cumprimento do acordo pelos demais.

Por outro lado, as proibições jurídicas que, um pouco por todo o mundo, se têm multiplicado contra os cartéis visam impedir qualquer forma de harmonia na conduta dos oligopolistas e fomentar a concorrência entre eles, já que aquela «harmonia» seria tão prejudicial para os interesses dos consumidores quanto a concorrência entre oligopolistas é benéfica para a procura.

Isso fragiliza extremamente formas sucedâneas do acordo de quantidades e preços, o *cartel* propriamente dito, como por exemplo:

o «cartel. tácito», uma conduta apaziguadora adoptada espontaneamente entre os oligopolistas, por exemplo alicerçada em «acordos de cavalheiros», em difusas regras de convivência assistidas da ameaça de retaliação, de estigmatização ou de exclusão do acesso a recursos partilhados;

a supra-mencionada emulação de um «líder de mercado» que fixa preços para todo o sector, fazendo-o em geral com atenção à evolução das tecnologias de produção e das tendências de consumo, por forma a que os preços possam ser adoptados por todos os oligopolistas sem perturbações quanto às quotas de mercado que cabem a cada um;

técnicas de vendas que, oferecendo ostensivamente ao consumidor «o melhor preço da concorrência», nivelam com algum automatismo os preços praticados por cada um dos oligopolistas.

Refira-se ainda que a necessidade de recurso a cartéis, de recurso a uma «solução institucional.», é tanto maior quanto maior for o número de oligopolistas, e maiores os correspondentes custos de coordenação multilateral; essa necessidade será menos premente em grupos restritos de oligopolistas, nos quais os objectivos da cartelização podem ser já alcançados por mecanismos informais de equilíbrio dentro da interdependência oligopolística - esbatendo-se a pressão competitiva tanto mais

quanto maior é a quota de mercado que cabe a cada um, e quanto menor é o número de potenciais concorrentes que é preciso vigiar e manter em respeito.

10. ***b)*** **- iii) A concorrência oligopolista**

As dificuldades de formação de cartéis entre oligopolistas, algumas delas impostas pela ordem jurídica - que tende a ver nas concertações entre oligopolistas todos os inconvenientes da conduta monopolista, sem descortinar algumas das vantagens inerentes, como as respeitantes à escala da produção -, não impedem que se forine, com alguma espontaneidade, um equilíbrio entre os oligopolistas rivais, ainda que não o equilíbrio que optimizaria a posição conjunta dos oligopolistas, no sentido de conduzir a uma perfeita emulação da posição do monopolista.

Comecemos por lembrar que, mesmo quando haja acordo entre oligopolistas, são ainda assim *possíveis* três situações diversas:

a) todos respeitarem o acordo,

b) alguns respeitarem e os outros não,

c) todos desrespeitarem o acordo (fazendo batota).

Regressemos por momentos aos valores que fornecemos para o relojoeiro monopolista (que não pratica a discriminação de preços), lembrando que a *coluna* A representa as quantidades produzidas, a *coluna N* representa o preço de mercado e a *coluna Q* representa o lucro. Para efeito de cálculo, acrescentemos uma *coluna R*, que representa, para cada nível de produção, o lucro alcançado por unidade produzida (o quociente Q /A)

A

N

Q

R

200.000

7

610.000

3,05

250.000

6

600.000

2,4

300.000

5

460.000

1,53

350.000 1

4

200.000

- Suponhamos que temos agora dois oligopolistas, X e Z (uma situação de *duopólio,* pois), procurando sem acordo partilhar, em

Capítulo 10 - Mercados de concorrenci.a i.mperfeita

377

cada nível de produção (coluna A) o nível de lucro do monopolista (coluna Q):

-X produz 100.000 unidades (vendendo-as a 7 Euros), obtendo um lucro de 305.000 Euros;

.Z sabe que, se imitar X, obterá o mesmo lucro de 305.000 Euros; -mas Z sabe também que, se aumentar a sua produção para as
150 mil unidades (empurrando o preço para os 6 Euros), o seu lucro aumentará, agora para os 360.000 Euros (= *150.000* .
2,4); já se aumentar a sua produção para as 200 mil unidades
- mesmo que X não reaja contribuindo também para o aumento de quantidades produzidas -, o seu lucro voltará a descer para os 306.000 Euros (= 200.000 . 1,53), e piorará drasticamente se aumentar unilateralmente a produção para as
250 mil unidades, pois aí o lucro descerá para os 142.500 Euros (= 250.000. 0,57), uma situação manifestamente pior do que aquela de que inicialmente se partiu;

.logo, se Z é maximizador de lucro, a sua estratégia dominante será a de aumentar a sua produção para 150 mil unidades, ultrapassando o equilíbrio inicial com a produção de X;

.mas é praticamente impossível que X não reaja, visto que a expansão do lucro de Z se faz à custa do seu próprio lucro (a expansão de Z para as 150 mil unidades implica a redução do lucro de X para os 240.000 Euros (= 100.000. 2,4». Mas como reagirá ele?

.X antecipar-se-á muito possivelmente à estratégia de Z, e procurará também ele aumentar a sua produção para as 150 mil unidades, *a estratégia dominante* para a maximização unilateral do lucro;

-será que esta lógica concorrencial entre os duopolistas X e Z os conduzirá até ao limite de eficiência da produção de 350 mil unidades, que já vimos ser o ponto de equilíbrio concorrencial? Não:

1) seja porque, como vimos, quando estão na escala das 100 mil unidades já se afigura desinteressante transitar unilateralmente para as 200 mil ou para as 250 mil unidades;

2) seja porque quando cada um produz 150 mil unidades e obtém 230.000 Euros de lucro, nenhum tem incentivo

para aumentar unilateralmente a produção para as 200 mil unidades, pois isso significaria um novo preço de mercado de 4 Euros por unidade e a perda de lucros, que baixariam para os 114.000 Euros (= 200.000. 0,57);

em síntese: ao nível da produção combinada de 200 mil unidades, cada um dos dois oligopolistas tem um incentivo para o aumento unilateral da produção em 50 mil unidades (pois daí resultará para ele um aumento de lucros, dos 305.000 Euros para os 360.000 Euros);

se cada um deles seguir essa *estratégia dominante,* a produção combinada subirá para as 300 mil unidades, mas com uma queda do lucro individual (dos 305.000 Euros para os 230.000 Euros);

a estratégia dominante impedirá, por sua vez, que, individual ou combinadamente, se transite da escala das 300 mil unidades para a escala das 350 mil unidades;

partindo de um ponto inicial de partilha dos lucros máximos e seguindo as suas estratégias dominantes, ambas as partes chegam a um ponto de lucros intermédios e, mesmo sem acordo, deixam de ter uma estratégia dominante de continuação na sua rivalidade até aos lucros mínimos - *estabilizando* num ponto sub-óptimo que é um «equilibrio de Nash» -.

Em conclusão, na falta de acordo entre os oligopolistas, estes atingirão um equilíbrio no qual se produzirá mais, e a preços de mercado inferiores, do que aquilo que sucederia se tivesse havido acordo sobre quantidades e preços, com perfeita emulação da posição monopolista.

Todavia, esse equilíbrio fica aquém do equilíbrio a que chegariam os vendedores atomísticos num mercado perfeitamente concorrencial, e portanto nesse oligopólio sem cartel o preço pode continuar a situar-se bastante acima do custo marginal. Em suma, o equilíbrio entre oligopolistas é o da «batota» generalizada, e o acatamento generalizado dos acordos é - algo surpreendentemente, dir-se-á - uma posição de desequilibrio.

Por outras palavras, a concorrência entre oligopolistas provoca alguma erosão recíproca no respectivo poder de mercado, agindo todos como predadores mútuos, o que devolve algum do excedente de bemestar aos consumidores e reduzindo a *«deadweight loss»,* como pode

J,

verificar-se pela dupla circunstância de ocorrer um aumento das quantidades oferecidas e um abaixamento do preço de mercado.

Essa erosão recíproca está limitada, contudo, por um *ponto de equilíbrio,* atingido o qual os concorrentes deixam de ter incentivo para prosseguirem estratégias unilaterais de predação, um ponto para lá do qual os ganhos com essa estratégia seriam ultrapassados pelos custos associados

à perda total de poder de mercado. Dir-se-ia que a falta de cooperação entre rivais tem, também ela, limites - os limites que impedem esses rivais de serem vítimas completas do seu próprio egoísmo.

A situação descrita designa-se, como dissemos, por «equilibrio de Nash», que é a situação na qual cada um de vários agentes racionais que interagem escolhe a sua melhor estratégia em face das escolhas estratégicas dos demais - sendo que o equilíbrio ocorre, nesses contextos de «Jogo não-cooperativo», se nenhum dos jogadores pode beneficiar de uma mudança de estratégia quando os outros jogadores não mudaram a estratégia deles.

No exemplo escolhido, X e Z têm como estratégia dominante expandirem-se unilateralmente:

- cada um deles pode aumentar o seu lucro em 55.000 Euros se o outro nada fizer (= 360.000 - 305.000), e arrisca-se a perder
65.000 Euros se não reagir à iniciativa do outro (= 305.000 -
240.000»;

- por isso, se não houver acordo e quiserem agir racionalmente, ambos darão esse passo estratégico, que fará perder 75.000 Euros de lucro a cada um (= 305.000 - 230.000);

- mas esse passo estratégico irá deixá-los numa posição de equilíbrio, ainda aquém das perdas máximas que os oligopolistas averbariam à medida que se aproximassem do ponto de convergência entre preço e custo marginal - no «equilibrio de Nash» registam-se lucros de 230.000 Euros para cada um, e não estamos, pois, próximos da situação de equilíbrio do «lucro zero» -.

Naturalmente que a estratégia dos oligopolistas se toma mais complexa à medida que aumenta o número dos rivais, ao mesmo tempo que esse aumento de número iria tomando mais difícil a conclusão de um acordo - se ele fosse juridicamente permitido - e a verificação do seu cumprimento por todos.

Algumas experiências e simulações têm demonstrado, por seu lado, que numa estratégia de interacção longa - com possibilidade de aprendizagem e de conduta adaptativa - nem sempre o que se afigura como imediatamente racional pode redundar na situação globalmente mais favorável:

- assim, por exemplo, a estratégia retaliatória simples, de «taco a *taco» («tit-Jor-tat») parece* à primeira vista não se justificar e não se poder generalizar face a uma iniciativa de batota com o cartel, porque responder nos mesmos termos implica, como vimos, que todos os oligopolistas fiquem pior; todavia, responder «na mesma moeda» a *todas* as iniciativas de batota, cooperando se tiver havido cooperação, retaliando se não houve, consistentemente, incansavelmente, como se se tratasse de uma «guerra de atrito», pode acelerar a consciencia preventiva por parte do prevaricador, tomando-lhe claro que *em caso algum* lhe será permitido retirar benefícios isolados da sua «boleia» sobre os oligopolistas cumpridores;

- em alternativa, os oligopolistas podem ameaçar-se reciprocamente com uma retaliação mais forte do que a do «taco a taco», como a da *«trigger strategy»,* em que a resposta a uma batota envolve da parte dos lesados o recurso a uma retaliação que conduz sempre até ao «equilibrio de Nash», em termos definitivos e irreversíveis.

Esse equilíbrio não-cooperativo é capaz de incorporar permanentemente nos cálculos estratégicos dos concorrentes os «custos de batota», conduzindo a um paulatino desarmamento multilateral: é de não esquecer que, funcionando há mais de 200 anos a «economia de mercado» com as mesmas leis básicas e as mesmas instituições fundamentais, seria inconcebível que os agentes económicos, tanto os individuais como os institucionais, não tivessem incorporado já nos seus hábitos algumas estratégias adaptativas e convergentes - ou não tivessem plasmado algumas delas em instituições jurídicas.

É evidente que o aumento da dimensão do mercado oligopolista por exemplo, graças à queda das barreiras ao comércio internacional, que ampliam o horizonte concorrencial dos oligopólios internos - se vai traduzindo numa diminuição, em média, do poder de mercado de cada um dos oligopolistas, deixando-os a todos progressivamente mais perto da

condição dos *«price takers»;* mas enquanto subsiste algum poder de mercado, é relevante para cada oligopolista seguir uma estratégia dominada pela consideração de dois efeitos marginais que analisámos já, o efeito sobre o volume de produção - produzir mais tende a aumentar os lucros, dado que o preço se encontra acima do custo marginal - e o efeito sobre o preço - produzir mais tende a diminuir os lucros se levar a quebras mais do que proporcionais dos preços -, dois efeitos que o oligopolista procurará afinal equilibrar, tomando por referência o volume de produção dos seus rivais.

No momento em que o efeito sobre o preço se toma despiciendo e perdura apenas o efeito sobre o volume de produção, verificar-se-á que o número de concorrentes é já suficiente para que se

verifique a atomicidade, e que, podendo já aumentar irrestritamente o seu volume de produção sempre que o preço ultrapasse o custo marginal, o oligopolista se converteu, para todos os efeitos, num simples «*price taker*».

Apesar de o termos aventado como hipótese de raciocínio inicial para a batota contra o cartel, não é realista concebermos que um oligopolista parta sempre do princípio de que os seus concorrentes não reagiriam. Pelo contrário, afigura-se realista que o oligopolista incorpore na sua estratégia ao menos uma representação da reacção imediata às suas atitudes concorrenciais, e que pode ser uma das seguintes hipóteses:

«Concorrência de Cournot» - o oligopolista parte do princípio de que os seus concorrentes não alterarão o seu volume de pro-

1 .

dução e de vendas, e que, portanto, se ele aumentar o seu propno volume de produção com o fito de expandir-se no mercado, os concorrentes reagirão com um corte de preços até conseguirem recobrar o seu volume de vendas, a quota-parte de mercado que cabia a cada um: pelo que será do interesse de cada concorrente adoptar um volume de produção que não contribua para a sobreprodução e para a descida dos preços, chegando-se por essa via a um «equilibrio de Nash» - a ideia germinal é atribuída ao economista Antoine Augustin Cournot [1801-18771;

«Concorrência de Bertrand» - o oligopolista parte do princípio de que, faça ele o que fizer, os seus concorrentes não alterarão os seus preços, o que lhe abre a perspectiva de aumentar o seu volume de vendas através de uma quebra de preços que os outros não acompanharão; contudo, se os bens que ele produz não

forem perfeitos substitutos dos produtos dos concorrentes, se não estiverem satisfatoriamente preenchidos os requisitos da fluidez, oligopolista que baixa os preços corre o risco de ver aumentar volume de vendas menos do que proporcionalmente à descida dos preços, comprometendo o seu rendimento. Numa hipótese de fungibilidade dos produtos vendidos pelos concorrentes, qualquer dos oligopolistas pode conquistar a totalidade do mercado com uma ligeira baixa de preços, sendo sua estratégia dominante esse abaixamento, que o levará até a um «equilibrio de Nasli» com sério declínio dos lucros extraordinários - tendo esta versão de concorrência de preços entre oligopolistas sido pioneiramente analisada pelo economista Joseph Bertrand [1822-1900]; «Procura quebrada» - o oligopolista sabe que os concorrentes acompanharão as quebras de preços - para não perderem clientes, quota de mercado -, mas não reagirão a subidas de preços, pelo que a curva da procura se lhe afigurará como «quebrada», com dois tipos de elasticidade muito distintos: uma quase total inelasticidade às descidas de preços, uma quase infinita elasticidade às subidas, grandes quebras de vendas se os preços sobem, pequenos aumentos de vendas se os preços baixam - uma combinação poderosa que dissuade qualquer oligopolista de tentar alterar os preços que pratica, e que pode constituir um mecanismo de harmonização automática, de pacificação anti-concorrencial, no mercado oligopolista. Esta ideia da *«kinked demand»* é geralmente associada à análise do economista Paul Sweezy [1910-1.

10. ***b)*** **- !v) A estratégia de não-cooperação**

0 estudo dessas atitudes estratégicas de articulação de interesses entre agentes, no espaço intermédio dos extremos da cooperação e da rivalidade, é o objecto adequado da *Teoria dos Jogos* (uma teoria inventada pelo matemático John von Neumann [1903-19571 em 1937, e generalizada por ele e pelo economista Oskar Morgenstem [1902-1976] em
1944), através da qual pode dar-se conta da interdependência das decisões, quando elas são tão fortes e eficazes que podem influenciar decisivamente a esfera de interesses alheios, suscitando reacções preventivas e

retaliatórias que, a terem a mesma eficácia, refluirão sobre aquele que tomou a primeira decisão, que deu o primeiro passo, forçando-o a ponderar a adequação de cada um dos passos que dá nessa interacção, começando pelo primeiro e dilatando por uma sequência suficientemente ampla as expectativas de reacção e os remédios adequados a cada uma delas: forçando-o, em suma, a delinear uma *estratégia* que recubra vários passos subsequentes àquele que vai dar imediatamente, em reconhecimento mútuo da interdependência e da complementaridade, do facto de a melhor opção depender das escolhas alheias, e vice-versa. Em rigor, um *jogo é* um modelo em que se concebe que um grupo de pessoas desenvolve uma estratégia de acordo com uma sequência temporal que conduz a resultados compensadores e úteis.

Como vimos, o poder de mercado dos oligopolistas significa que é dado, a cada um deles, influir no nível de preços e, por esse meio, interferir no rendimento dos demais. Logo, na racionalidade dos cálculos de um oligopolista é natural que surja uma consideração estratégica sobre o impacto das

decisões proprias na esfera de interesses dos outros vendedores no mercado - mormente, a consideração relativa às repercussões da adopção de uma determinada escala de produção ou de um determinado volume de vendas no rendimento, e logo nos lucros, dos concorrentes -, e sobre a vulnerabilidade dos interesses propnos, seja a uma decisão estratégica inicial de outro oligopolista, seja a uma sua atitude retaliatória.

Em suma, a especial relevância que a teoria dos jogos tem para a explicação do funcionamento dos oligopólios resulta, por um lado, do facto de os oligopolistas disporem de suficiente poder de mercado para conseguirem prejudicar-se seriamente uns aos outros, mas não disporem de poder de mercado bastante para transitarem para uma situação monopolista; e, por outro, do facto de nem sempre se lhes afigurarem óbvias, pelas razões que já analisámos, as vantagens da cooperação - e nomeadamente as vantagens de uma cooperação perinanente face à posição sub-óptima de «equilibrio de Nash» à qual cada um conseguira separadamente chegar.

10. ***b)*** **- iv) - a) 0 dilema do prisioneiro**

A situação dos oligopolistas assemelha-se muito frequentemente àquela situação paradigmática e modelar que é designada por «dilema do

prisioneiro» - uma situação que, muito esquematicamente, se poderia caracterizar do modo seguinte: duas pessoas que não tiveram a oportunidade de combinar previamente uma estratégia comum e que não podem agora comunicar são colocadas numa posição em que ambas ganham em cooperar e ambas perdem por se hostilizarem, e em que no entanto a estratégia dominante é, para cada um deles, a da não-cooperação, dado que o prejuízo máximo e o benefício máximo resultarão respectivamente de um gesto de cooperação e de um gesto de hostilidade não correspondidos.

- se um for delator e o outro não, o delator sofrerá a pena mínima e o denunciado a pena máxima, o que convidará ambos à delação, caso em que ambos sofrerão uma pena superior àquela que corresponderia à sua cooperação num silêncio cúmplice;

- dado que cada um tem apenas a opção entre falar e não falar, cada um deles poderá perguntar-se o que é que lhe convém fazer perante as possíveis atitudes do outro: se um falar, interessa ao outro falar também, pois não fazê-lo equivaleria à pena máxima;

- se o primeiro não tiver falado, interessa novamente ao outro falar, pois isso significará para ele obter uma pena mínima, uma pena menor do que aquela que sobre ele recairia se ambos falassem;

- seja qual for, pois, a atitude da outra parte, o próprio tem sempre vantagem em tomar a decisão unilateral de tomar-se delator: falar, e não cooperar no silêncio com o outro, é, para ele - tal como para o outro -, *a estratégia dominante;*

- em termos muito sucintos e próprios da teoria dos jogos, o silêncio de ambos representa o «óptimo de Pareto», enquanto que a denúncia recíproca representa o «equilibrio de Nash».

Reconheça-se que em contextos em que a delação é juridicamente premiada o crime organizado deve prometer retaliações pesadíssimas a quem quebre um «pacto de silêncio» previo a captura dos seus membros, pois só o medo os impedirá de seguirem racionalmente a sua estratégia dominante de ganharem com a delaçao - ou, mais importante, de fugirem de serem vítimas de delação - (a promessa de retaliação pesada mais não faz, no fundo, do que alterar a matriz de custos e benefícios em que assenta o cálculo dos prisioneiros).

Por vezes, esta mesma situação de não-cooperação reaparece em conexão com o problema da sobre-exploração de recursos comuns,

aquilo que na doutrina aparece designado como a «tragédia dos baldios»: cada um dos interessados em explorar recursos comuns - ou seja, recursos que não se encontram sujeitos a uma apropriação individual, e em relaçao aos quais portanto, não existe um mecanismo de exclusão espontâneo - sabe que o nível óptimo de exploração, em termos de estrita eficiência económica, seria aquele que corresponderia à apropriação exclusiva desses recursos, pois um proprietário único suportaria todos os custos e alcançaria todos os ganhos que fossem provocados por qualquer decisão sobre

aqueles recursos. Contudo, um acordo sobre a exploração conjunta dos recursos comuns, fixando quotas de produção, por exemplo, estaria sempre fragilizado, já que cada um dos interessados teria como estratégia dominante aumentar a sua quota à custa dos demais - aqui com a consequencia mais nítida de ser possível a apropriação individual dos ganhos derivados do aumento de produção, ao mesmo tempo que o correspondente aumento de custos seria extemalizável para o domínio comum, visto que nenhuma legitimidade de proprietário privado se opõe a essa extemalização -. E por isso haverá sempre a tendência para a sobre-exploração e para o esgotamento dos recursos comuns, a um nível de eficiência inferior àquele que acompanharia a apropriação individual desses mesmos recursos, provocando graves problemas de sustentabilidade, tanto económica como ambiental.

10. b) - iv) - P) **Jogos com aprendizagem**

Em geral, os oligopólios não se encontram em puras situações de «dilerna do prisioneiro»:

-porque não estão limitados a um único lance do qual tudo depende - e pelo contrário se integram em relações estratégicas duradouras nas quais há lugar a muita transmissão de informações, a muita aprendizagem, a muita clarificação sobre as vantagens comuns de um pacto de cooperação -;

porque, mantendo-se intactas as possibilidades de comunicaçao, a Opção de negociarem vantagens recíprocas permanece sempre em aberto;

porque os rivais oligopolistas não se movem numa grelha restrita e pre-determinada de ganhos e de perdas, não sendo por isso tão

óbvia ou fácil de delinear uma *estratégia dominante,* um conjunto de acções possíveis que sejam ganhadoras *independentemente* daquilo que faça a contraparte.

Em todo o caso, e como já temos observado, não é de subestimar o incentivo ao incumprimento de acordos de cartel que resulta da percepção parcelar que cada membro tenha da justiça do acordo, até porque simples alinhamentos de interesses, mais a mais proscritos por lei, podem não permitir uma ponderação prévia de interesses negociais que garanta que todos estão convencidos da justiça e do equilíbrio do acordo, pelo que muita da batota pode começar por ser, na perspectiva do faltoso, um esforço de justiça pelas próprias mãos.

Os oligopolistas que, depois de num primeiro momento terem chegado a um «equilibrio de Nash», descobrem a extensão total da perda de lucro que essa posição acarreta, passarão a ter, se o jogo se prolongar e tiverem oportunidade de um segundo «lance», a oportunidade de levarem a cabo uma nova opção de quantidades e preços, um incentivo à cooperação que disputará a primazia à anterior estratégia dominante de nãocooperação.

Num jogo repetido, há ainda a acrescer àquele um outro incentivo, o de formação de uma reputação dentro de um contexto de reciprocidade: aqueles que fizeram batota depois do primeiro lance não podem esperar que os demais confiem neles ou se abstenham de retaliar - o que podem fazer até de maneira coligada, superando de forma irresistível e permanente a capacidade de defesa do faltoso, caso em que a generalização de uma regra de penalização a todos os prevaricadores poderá constituir o impulso bastante, o impulso decisivo, para que se forme um cartel duradouro; em contrapartida, dados os ganhos resultantes da cooperaçao a penalização não pode ser tão dura ou tão prolongada que impeça o restabelecimento do cartel, pelo que a repetição do jogo tenderá para a formação de penas de ostracismo temporano, que terminam à primeira indicação de que o jogador está disposto a voltar a cooperar.

Em todo o caso, isso não significa que não comece por existir, numa situação isolada ou no primeiro momento de uma relação oligopolista duradoura, uma estratégia dominante de não-cooperação, e que portanto não haja um impulso forte no sentido de cada oligopolista fazer batota, romper unilateralmente os acordos de cooperação, dissimular a sua estratégia ou tomar iniciativas predatórias que lhe assegurem uma vantagem

permanente sobre os demais, ou que o imunizem contra os choques mais graves que resultem de iniciativas predatórias alheias.

Lembremos que mesmo que um acordo de cartel imponha aos oligopolistas alguma disciplina, no sentido de limitarem os seus níveis de produção ou de vendas por forma a partilharem entre eles os lucros extraordinários de um monopolista, esse acordo é contrário à sua estratégia dominante, que os empurra para um «equilibrio de Nash»: novamente, qualquer dos oligopolistas obtém uma vantagem adicional *se for o único* a romper unilateralmente o cartel, e nenhum dos oligopolistas

quererá ficar na posição, maximamente desvantajosa, de ser *vítima inocente* de um ataque de surpresa, de um inesperado incumprimento do cartel pelos demais.

- Pense-se, por exemplo, que os oligopolistas que acatam o seu acordo de cartel poupam nos *custos de rivalidade*, por exemplo nos custos de publicidade com que procuram aumentar o número dos seus clientes, e fidelizá-los, denegrindo os vendedores concorrentes. Todavia, nenhum dos oligopolistas arrisca suspender o seu esforço publicitário sem que todos o tenham feito, pois receia ficar exposto à subsistência de publicidade que provoque a erosão da sua clientela; e todos os oligopolistas se apercebem das vantagens que há em manter ou reforçar a intensidade publicitária quando outros concorrentes a abrandaram, visto que isso permitirá aumentar a clientela à custa destes;

o mesmo se dirá das despesas com a investigação e desenvolvimento tecnológico que sejam susceptíveis de conferir a um oligopolista uma vantagem competitiva - por redução da sua escala de ciencia ou po

efi - * r aumento da procura do produto inovador aumentando-lhe os ganhos advindos pela opção da batota, e que darão nonnalmente origem a uma *corrida à inovação* entre os oligopolistas, conduzindo-os até a um «equilibrio de Nash» no qual todos sobre-investem em investigação e desenvolvimento tecnológico, apenas porque ninguém quer ser surpreendido por uma situação de vantagem competitiva de um concorrente.

Assim, e *apesar do acordo, é* natural que o oligopólio tenda a sobreproduzir relativamente ao nível que seria óptimo para o bem-estar dos seus membros - o nível do monopolista -, pois cada membro se defronta com uma racionalidade individual que o manda seguir uma

estratégia dominante, que normalmente se imporá à sua perspectiva individual com mais força do que a racionalidade colectiva, que o mandaria ser paciente e honrar os seus compromissos.

Mas se a não-cooperação tende a produzir um resultado menos do que óptimo para o bem-estar dos próprios oligopolistas, que dizer dos seus efeitos para o bem-estar social? Vimos que a perda de eficiência na emulação de um monopólio reverte em benefício dos consumidores, que vêm aumentar as quantidades oferecidas e descer o preço - traduzindose tudo isso num incremento do seu excedente de consumidores, o resultado normal de todo o aumento de concorrência.

Embora a não-cooperação também possa ter efeitos nocivos sobre o bem-estar social, por exemplo aqueles que mencionámos a respeito da sobre-exploração de recursos comuns, eles não chegam geralmente a ultrapassar os benefícios sociais que já vimos decorrerem da concorrência. Como já tem sido observado, o benefício social será tanto maior quanto mais o «dilerna do prisioneiro» dificultar os pactos de silêncio entre os criminosos capturados; que os criminosos se prejudiquem mutuamente e violem os seus acordos ilícitos, é coisa que só por si promete benefícios do interesse público. *Mutatis mutandis,* a não-cooperação entre oligopolistas tende a reverter em benefício exclusivo dos consumidores - o que, do ponto de vista da eficiência e do bem-estar, não pode deixar de constituir *um bom resultado.*

10. ***b)*** **- v) A política anti-oligopolista**

Visto que a cooperação entre oligopolistas se faz em prejuízo do bem-estar social, justificar-se-á uma intervenção estadual que dificulte essa cooperação e incentive a concorrência. Compreende-se, por isso, que se busque um regime de excepção à regra nonnal da liberdade contratual na fixação e estabilização das relações de cooperação entre agentes económicos, de acordo com o princípio jurídico geral de que há finalidades vedadas ao arranjo contratual - como a finalidade de subverter a concorrência através de acordos que restrinjam o comércio e perturbem de modo muito vincado ou manifesto um certo grau de equilíbrio na distribuição do excedente de bem-estar entre produtores e consumidores, ou até um certo grau de eficiência na promoção do bem-estar total -.

0 principal esforço no combate aos OligOpóliOS - e um dos domínios mais férteis na colaboração entre o Direito e a Economia - tem incidido na repressão dos acordos de preços e de quantidades, não apenas daqueles que tradicionalmente configuravam o cartel típico e a emulação da posição do monopolista, mas ainda de outras práticas, como a da imposição, por parte de uni produtor com poder de mercado, de preços de venda fixos aos retalhistas, ou a imposição de venda de bens em conjunto - limitando a concorrência entre retalhistas, repercutindo para eles o esforço de colocação no mercado de produtos menos atractivos, ou procurando expandir para todos os seus produtos o volume de vendas do seu produto de maior sucesso -.

Com efeito, a impossibilidade jurídica de fÓrInação de cartéis, tanto expressos como tácitos, não impede que os oligopolistas, isolada ou concertadamente, tentem restringir alguns dos efeitos da

entrada no mercado de novos concorrentes, e sobretudo de recém-chegados não «disciplinados» pelas práticas harmónicas prevalecentes entre os produtores, e capazes, portanto, de uma agressividade disruptora da «paz» no sector.

Para além das práticas dissuasoras que já vimos a propósito dos monopólios, e que Os oligopólios poderão adoptar com tanto mais eficácia quanto mais se aproximarem do paradigma monopolista, são características dos mercados oligopolistas algumas *práticas restritivas* da concorrência que servem de sucedâneos às coligações - como as chamadas «restrições verticais» mediante as quais um produtor oligopolista tenta controlar as condições do mercado através de imposições feitas aos vendedores dos seus produtos. Os grossistas e retalhistas estão numa relação *vertical* com o produtor visto que ocupam uma posição a jusante no processo produtivo que conduz da produção ao consumo, enquanto que os acordos de cartel que os vários produtores oligopolistas tentam estabelecer entre eles decorrem num plano *horizontal,* visto que interligam potenciais concorrentes num mesmo mercado.

Exemplos de práticas restritivas com carácter vertical são:

- o tabelamento de preços de revenda, que impede os vendedores dos produtos do oligopolista de entrarem em concorrência de preços;

- acordos de concessão exclusiva, mediante os quais os retalhistas ficam impedidos de distribuirem produtos de outra marca que não a do produtor;

- acordos exclusivos de distribuição territorial, através dos quais um vendedor obtém o monopólio da venda de produtos do oligopolista dentro de uma certa região geográfica;

- a imposição de venda de bens em conjunto - *os «tying arrangements», ou «tie-ins»,* mediante os quais aquele que vende um bem ou serviço impõe ao consumidor a compra de um outro bem ou serviço produzido pelo oligopolista que não tenha uma procura tão intensa como aquele, «amarrando» o retalhista e o consumidor à transacção conjunta dos dois: caso da venda de um sistema operativo conjuntamente com *sofrware* que não é essencial para o funcionamento daquele sistema, ou a colocação de uma nova telenovela no intervalo de dois episódios de uma telenovela de sucesso -.

Todas estas práticas restritivas visam, como o próprio nome indica, a redução da pressão competitiva, e aparentemente não serviriam outro fim do que o de devolverem aos oligopolistas algum do seu poder de mercado, alguma possibilidade de regressarem a lucros extraordinários de longo prazo.

Contudo, a pressão jurídica exercida contra estas práticas restritivas tem levado à formulação de muitas defesas credíveis por parte dos oligopolistas, que alegam, entre outras coisas, com a necessidade de controle de qualidade na distribuição, com os interesses de preservação da reputação das marcas, com a possibilidade de criação de «efeitos de rede», de «externalidades no consumo», para sustentarem as formas que enumerámos acima - sendo por isso equívoca a missão de combate a essas formas, quando se começam a vislumbrar justificações válidas para aquilo que pareciam ser meros estratagemas restritivos.

Por fim, o que ficou já dito quanto à teoria dos mercados contestáveis encontra aqui também plena validade: a simples eliminação de barreiras não-económicas à entrada de concorrentes - aquelas que não tenham a ver, pois, com o nível elevado da escala mínima de eficiência
- bastará muitas vezes para disciplinar o mercado oligopolista e para evitar a formação de cartéis, já que todo o esforço de disciplina dentro do cartel poderá ser inutilizado pela entrada de não-membros no mercado.

Mesmo assim, há quem mantenha a confiança em remédios reguladores de combate aos cartéis, que poderíamos ilustrar com a solução de imposição de quotas de produção aos oligopolistas, que constituiria um

travão à batota e às guerras oligopolistas - também elas causadoras de custos e de ineficiências -, capaz de ao mesmo tempo preservar o interesse dos consumidores pela fixação de quotas que no seu total perfariam o volume de vendas que seria espontaneamente assegurado por um mercado concorrencial.

10- C) **Concorrência Monopolística**

10. ***c)*** **- i) 0 sacrificio da fluidez**

A concorrência entre restaurantes numa grande cidade assenta geralmente, não na estratégia de preços - em termos de poder conjecturar-se que triunfaria na concorrência o restaurante que se limitasse a praticar os preços mais baixos - mas na diferenciação dos serviços que prestam e na publicitação desses factores de diferenciação, de modo a poderem cativar e fidelizar clientela *independentemente* da comparaçao que se faça entre os preços praticados por eles próprios e pelos seus concorrentes.

Trata-se de uma situação de concorrência, visto que são muitos os restaurantes e que eles disputam o mesmo mercado e a mesma clientela potencial. Mais, a entrada no mercado de novos concorrentes não parece ser especialmente dificultada por coligações entre empresários já estabelecidos, ou pela cumplicidade da lei ou da administração - que poderiam fixar requisitos tão severos de abertura de novos restaurantes que se poderia falar de dissuasão -, podendo dizer-se outro tanto da facilidade de saída do mercado - não sendo geralmente muito elevado o investimento inicial, os empresários não ficam reféns dele -, sabendo nos ja que essa facilidade de entrada e de saída de agentes no mercado tenderá para a eliminação, no longo prazo, de quaisquer lucros extraordinários.

Por outro lado, na medida em que os restaurantes empolam os seus elementos diferenciadores e os publicitam, cada um deles parece querer furtar-se a essa tendência de longo prazo criando um «nicho monopolístico» dentro do qual tenta recobrar alguma amplitude na fixação dos serviços que presta, alguns dos poderes do *«price maker»,* especialmente no sentido de conseguir estabelecer, para os serviços que presta, um preço de mercado que exceda permanentemente o custo marginal.

E sobretudo a característica da *fluidez* do mercado, da perceptível indiferenciação dos produtos que deixa sobressair o factor-preço, que é atacada nesta forma de organização do mercado - e por isso os produtores concorrem aplicando um esforço de diferenciação dos seus produtos que ao mesmo tempo permita reduzir o nível concorrencial, entram e saem livremente do mercado apresentando produtos suficientemente idênticos para que seja possível a competição *num só mercado,* mas disputam a atenção e o favor de uma mesma clientela-alvo tentando realçar *elementos qualitativamente* diferenciadores que desviem a atenção do consumidor para elementos que não o preço, bloqueando deste modo a concorrência de preços que destrói os lucros dos produtores atomísticos num mercado concorrencial.

Como os produtores em concorrência monopolística não dispõem normalmente de poder de mercado, não conseguindo ameaçar-se uns aos outros, ou recear as atitudes e reacções uns dos outros, não é de esperar a formação de coligações, por um lado, nem de guerras devastadoras, por outro. Assim sendo, os concorrentes remetem-se a um plano de isolamento no seu acesso ao mercado, jogando mais fortemente na afirmação do carácter idiossincrático, «monopolístico», da sua produção, da sua ambígua condição de «substitutos imperfeitos» de outros produtos dos concorrentes, do que propriamente na comparação directa de características objectivas que pudessem, através dafluidez, guiar a escolha racional do consumidor.

Os participantes na concorrência monopolística tentam manter alguma elasticidade cruzada entre os seus produtos, nem tão pouca que deixasse de haver concorrência num só mercado, nem tanta que deixasse de haver uma relativa inelasticidade na procura dos produtos diferenciados: e por isso é importante, mas difícil, demarcar-se o «mercado relevante» dentro do qual evolui a concorrência monopolística, entendendose por mercado relevante aquele no qual os produtos se apresentem como «suficientemente sucedâneos» uns dos outros.

No fundo, nesta forma de mercado os produtores querem ter concorrência, mas eles próprios procuram estabelecer barreiras de entrada através da diferenciação dos produtos - diferenciação que dificulta a implantação de recém-chegados junto do público consumidor, tal como se prevê na «*market power theory of advertising*».

Para o fazerem, os empresários deste sector - e de todos os sectores nos quais ocorra a concorrência monopolística (mercado livreiro,

mercado do vestuário, da cosmética, de artigos de decoração, etc.) terão que investir em publicidade *lato sensu, isto* é, terão que esforçar-se por difundir, por todos os meios disponíveis, aqueles elementos diferenciadores dos serviços que prestam, de modo a gerarem uma reputação que, junto da clientela potencial, seja mais deterininante da decisão de comprar do que o próprio preço que é associado à compra: os anúncios que familiarizam a potencial clientela com a marca, a distribuição eficiente em pontos de grande visibilidade, a embalagem atraente e inequivocamente ligada à marca, etc..

A não suceder assim, poderá criar-se, junto da clientela, a convicção de que os serviços oferecidos pelos restaurantes são basicamente indiferenciados, caso em que, recobrada a fluidez, a decisão de compra deverá orientar-se racionalmente Para 0 Preço mais baixo - retomando-se o quadro da concorrência perfeita, de *«price takers»* que contendem no plano da relação preço-quantidade e cedem aos consumidores, por esta via, toda a sua parcela de bem estaL

Poderíamos ilustrar esta mesma situação num sector como o do «pronto-a-vestir»: cada concorrente apresenta a sua marca de vestuário, e no entanto as peças de vestuário são todas basicamente similares e suficientemente fungíveis para que haja verdadeira concorrência entre elas - limitando-se o consumidor a escolher entre elas em função de «gostos», ou seja, dos elementos qualitativos que as distinguem. Só que essa **base qualitativa** é **apresentada pelos produtores, e aceite pelos consumidores, como crucial, razão pela qual a concorrência entre as diversas marcas e linhas de vestuário é limitada, decerto muito mais do que o seria se a atenção do consumidor, dotada das características que integram o conceito de fluidez, se concentrasse exclusivamente no preço dos produtos.**

A concorrência monopolística é, assim, uma situação de mercado *sui generis,* conquanto seja aquela com que qualquer consumidor está mais familiarizado, bastando constatannos que o fenómeno da publicidade é praticamente uma característica privativa deste tipo de mercado - embora não seja difícil percebermos o papel que a publicidade pode também desempenhar em contextos oligopolistas e monopolistas, mormente na criação de «barreiras anti-concorrenciais» -.

É uma situação híbrida, pois contém elementos próprios da concorrência perfeita - a atomicidade, a liberdade de entrada e de saída do

mercado, a tendência para a eliminação dos lucros extraordinários no longo prazo - e elementos caracterizadores do monopólio - o exclusivo do vendedor quanto ”ao produto oferecido, a interacÇão com uma curva da procura descendente, a possibilidade de geração de lucros extraordinários de longo prazo através da restrição da oferta ou da discriminação de preços -. Por outro lado, a atomicidade que se constata na concorrência monopolística impõe um regime competitivo mais permanente e rigoroso, ainda que menos perigoso, do que aquele que pode ocorrer num contexto oligopolista: por exemplo, uma baixa de preços por um dos concorrentes monopolísticos poderá permitir-lhe angariar mais clientela, mas, dada a atomicidade, os danos que provocará diluir-se-ão em pequenos impactos em cada concorrente, que não será, por isso, motivado a retaliar.

Mas a própria expressão «concorrência monopolística» é suficientemente contraditória, paradoxal até, para que sejamos alertados para a necessidade de uma definição mais precisa. Com efeito, em que termos poderá admitir-se que concorrem entre eles produtos que são diferenciados - e que, sendo diferenciados, se dirá que satisfazem diferentes necessidades da procura? Tudo está em atendermos a uma dupla circunstância:

- em primeiro lugar, estamos a lidar com questões de *grau,* estamos a afirmar que existem produtos que, sendo diferentes uns dos outros, não o são tanto que não concorram para a satisfação de uma mesma necessidade do consumidor;

- em segundo lugar, devemos admitir que o consumidor dispõe de uma certa amplitude para fazer caber, numa mesma classe de produtos concorrentes, bens e serviços que, embora diferenciados entre eles, ele considera qualitativamente afins, a ponto de servirem, na sua perspectiva, para satisfazer, de modo idêntico mas não inteiramente indiferenciado - não a ponto de relevarem apenas os dados respeitantes a preços e quantidades -, as mesmas necessidades, como «sucedâneos imperfeitos».

Perguntar-se-á, contudo, se será legítimo remetermos, deste modo, a demarcação do conceito de concorrência monopolística para um critério que mais não é, afinal, do que o do arbítrio do consumidor, na sua definição idiossincrática do que sejam produtos *similares mas não indiferenciados. É* certamente legítimo: a concorrência monopolística não é

uma criação doutrinária, é um facto social que emerge de um hábito cujas determinações não são menos reais e efectivas pelo facto de serem imprecisas e variáveis. Ela denota que as escolhas a que o consumidor procede no mercado não são, as mais das vezes, produtos mecânicos de simples reacções maximizadoras a contextos perfeitamente quantificados, mas são antes resultados complexos de avaliações qualitativas, nas quais se insinuam juizos qualitativos de similitude e de diferenciação cuja explicação não reconduziremos facilmente a fórmulas sintéticas.

10. ***c)*** **- ii) A concorrência monopolística e a concorrencia perfeita**

Dentro do «nicho de mercado» que cada concorrente monopolís-

tico consegue criar - na essência, através de uma *insensibilização da* sua clientela ao factor preço, antepondo a este todo o gênero de dados qualitativos que induzam no cliente a convicção de que está a obter um excedente de bem-estar superior àquele que resultaria da mera comparação do preço com a sua *inicial* disposição de pagar -, o poder de mercado ressurge em termos similares àqueles que se verificam para um monopolista. Novamente, o vendedor defronta-se, ao nível de preços de mercado, com uma curva da procura descendente, e não, como o *«price taker»*, com um nível invariável de procura ao preço de mercado, uma procura com uma elasticidade aparentemente infinita. No fundo, a concorrência monopolística verifica-se num mercado em que há, por um lado, diferenciação suficiente entre produtos - e custos fixos suficientemente elevados na produção ou publicitação dessas diferenças - para que cada concorrente possa exercer algum poder sobre o mercado, defrontando-se, como um monopolista, com uma procura que reage em termos inversamente proporcionais às variações de preços; e em que há, por outro lado, atomicidade, no sentido de que cada concorrente pode reagir ao mercado sem se importar com o impacto das suas atitudes sobre os outros concorrentes.

Assim sendo, no curto prazo o concorrente monopolístico pode tentar maximizar o seu lucro seguindo a regra do monopolista: determina primeiro a quantidade a produzir, fixando-a no ponto em que se nivelam o rendimento marginal e o custo marginal, e depois usa a curva da procura para encontrar o nível de preços que seja adequado àquela quanti-

dade de produção. Note-se todavia que, tratando-se agora de uma situação de mercado que é genuinamente concorrencial, mesmo no curto prazo poderá mais frequentemente ocorrer que a curva da procura com que cada vendedor se defronta seja já tão baixa - dada a dispersão, por vários produtos concorrentes, da disposição de pagar dos consumidores
- que o preço correspondente à quantidade maximizadora do lucro monopolista se encontre abaixo do custo médio de produção, caso em que, já no curto prazo, o concorrente monopolístico se verá confinado a tentar minimizar os seus prejuízos através daquela estratégia maximizadora, eventualmente evoluindo para produzir até à sua escala de eficiência como o faria qualquer concorrente atomístico.

A similitude entre o monopólio e a concorrência monopolística esbate-se no longo prazo, por causa, evidentemente, da liberdade de entrada e de saída do mercado - a qual, por um lado, destrói as possibilidades de persistência de lucros extraordinários, dado que estes incentivam a entrada de novos concorrentes no mercado, até se chegar ao concorrente marginal que já não consegue participar nesse ganho extraordinário, mas que contribui também ele para fragmentar mais ainda o mercado e para reduzir a procura a que cada concorrente pode aceder; e, por outro lado, facilita a saída do mercado por parte de todos aqueles que registam prejuízos, até que os concorrentes que subsistem, defrontados cada um deles com uma parcela mais abundante de procura, consigam eliminar todos os seus prejuízos e possam voltar a registar, pelo menos, *lucros normais*.

Os empresários de restaurantes «da moda» devem ter a consciência de que os lucros que possam fazer derivar do favor do público dificilmente poderão durar muito, e mais dificilmente ainda se perpetuarão, a menos que as características únicas do restaurante - por exemplo, a sua localização permitam a formação de um verdadeiro monopólio natural imune à concorrência.

Por outras palavras, no longo prazo registar-se-á necessariamente um equilíbrio na concorrência monopolística - uma situação desprovida de incentivos à entrada ou saída do mercado por parte dos agentes económicos -, sendo que, enquanto subsistirem lucros extraordinários, continuará a entrada de novos concorrentes no mercado. Nesse momento, também por definição, o lucro terá chegado ao zero, o que significa que

deixou de existir uma diferença entre o preço de mercado e o custo médio, porque nesse ponto são tangentes as curvas que representam, quer a procura, quer esse custo médio.

Este o ponto crucial da distinção entre monopólio e concorrência monopolística: a entrada de cada novo concorrente reduz a parcela de mercado que cabe aos vendedores já instalados no mercado, e retrai a procura até a um ponto em que ela se torna tangente da curva dos custos médios, ponto em que a Produção do concorrente monopolístico equilibrará - mas sem lucro, dada a coincidência, naquele ponto, dos preços aceites pela procura e dos custos médios, a mesma coincidência com que os produtores atomísticos são confrontados no longo prazo.

Não estamos, contudo, na situação de equilíbrio da concorrência perfeita, visto que o poder de mercado que os vendedores conseguiram preservar para eles, se não foi bastante para lhes assegurar lucros económicos de longo prazo, ao menos determinou, como já se viu, que no curto prazo o preço exceda o custo marginal - o que se deve, relembremo-lo, ao facto de o preço dever encontrar-se na intersecção do rendimento marginal com o custo marginal, e ao facto de, dada uma curva de procura descendente, o rendimento marginal ser sempre inferior ao preço -.

Fica assim elementarmente demonstrado que o ponto de divergência entre as duas situações é *que, ceteris paribus*, uma situação de concorrência monopolística produz menos, e a preço mais elevado, do que uma situação de concorrência perfeita, sendo, pois, absolutamente menos eficiente: os produtores em concorrência monopolística não são incentivados a chegarem à sua escala de eficiência, e tendem no curto prazo a suspender a sua produção antes de a atingirem, como se o fazê-lo lhes garantisse os lucros extraordinários de um verdadeiro monopolista - o que, como acabámos de constatar, não sucede -.

Já tínhamos visto que a concorrência perfeita obriga as empresas a produzirem à sua escala de eficiência, entendendo-se como tal aquela quantidade na qual o custo médio é mínimo. Na concorrência monopolística, ao invés, a produção tende a equilibrar aquém dessa escala eficiente. Dir-se-a pois que, numa situação de concorrencia monopolística, o equilíbrio do mercado deixa as empresas concorrentes com um «excesso de capacidade», o qual se traduz na possibilidade de elas descerem ainda os seus custos médios de produção através de um simples aumento das quantidades produzidas - como pode ficar claramente

demonstrado na elevada disponibilidade de bens e serviços fornecidos em concorrência monopolística: os lugares vagos na maior parte das sessões de cinema, a quase permanente ausência de filas nas bombas de gasolina, a abundância de *«stock»* em perfumarias e lojas de roupa, etc..

Por outro lado, temos a questão de o preço poder estabilizar, no longo prazo, acima do custo marginal de produção, por força da circunstância de o custo médio, que é ainda descendente antes da escala de eficiência, ser nessa fase descendente superior ao custo marginal (por definição). Que implica isto? Muito simplesmente um incentivo suplementar à competição por parte dos concorrentes monopolísticos, que ficam expostos a atitudes predatórias similares as que caracterizam a competição oligopolista, atitudes que estão ausentes do mercado de concorrência perfeita.

Em concorrência perfeita, alcançado no longo prazo o equilíbrio com lucro económico nulo, dado o nivelamento do preço com o custo marginal, o concorrente não vê qualquer possibilidade de voltar aos lucros *através da concorrência,* embora possa fazê-lo *para lá* da concorrência, ou *apesar desta,* nomeadamente através da inovação; mas, dada a diferença entre preço e custo marginal, na concorrência monopolística subsiste o incentivo para o aumento de vendas, sendo que cada concorrente pode ainda recuperar por essa via os seus lucros - o que na maior parte dos casos conseguirá por via directa «roubando clientela» aos concorrentes -.

Compreende-se assim melhor o interesse acrescido que os concorrentes monopolísticos têm na «guerra, publicitária», o interesse muito vincado no estabelecimento de barreiras de entrada através da formação de «reputações de qualidade», dada a extemalidade negativa que, sob forma de perda de clientes e de lucros, resulta para cada um do ingresso no mercado de um novo concorrente, e o papel crucial que a publicidade desempenha neste mercado. Dito por outras palavras, dadas as características do mercado o concorrente monopolístico vê fugir-lhe, no longo prazo, a «renda monopolista» que lhe poderia advir da manutenção de preços acima do nível dos custos marginais - e por isso tenta ganhar tempo recorrendo aos expedientes que lhe são mais acessíveis, ou seja aqueles mesmos com os quais começa por atacar a fluidez no mercado.

10. ***c)*** **- iii) 0 impacto da concorrência monopolística na promoção do bem-estar**

Detectada a ineficiência relativa da concorrência monopolística face ao paradigma da concorrência perfeita, poderemos interrogar-nos se não serão oportunos juízos de valor quanto à desejabilidade social daquela, ou quanto à susceptibilidade da sua rectificação política - ou podemos pelo menos perguntar-nos quais serão as razões do sucesso da concorrência monopolística no mundo real, na prática comum.

É fácil constatar que existe uma perda absoluta de bem-estar na concorrência monopolística, resultante da disparidade entre nível de preços e custo marginal, o que priva do consumo os

potenciais compradores que estariam dispostos a pagar mais do que o custo marginal dos produtos, mas não estão dispostos a pagar o preço corrente. Poderia pensar-se na eliminação administrativa desta perda de bem-estar, por exemplo através de uma regulação de preços que fizesse estes aproximarem-se do nível dos custos marginais; contudo, para lá de se poder legitimamente duvidar da praticabilidade de uma tal iniciativa - agravada pela circunstância de ter que se determinar preços uniformes para bens aparentemente diferenciados -, o seu interesse começa também ele por ser discutível, porque:

- significaria prejuízo económico para concorrentes que no longo prazo já não alcançam lucros;

- cabe perguntarmos se a ineficiência deste tipo de mercado não é mais do que compensada, do ponto de vista do bem-estar geral, seja pela eficiência acrescida que ele proporciona no mercado da informação, por via da publicidade, seja pelas extemalidades positivas advindas da diferenciação, que aumentam também elas o grau de infonnação disponível e a amplitude das escolhas oferecidas aos consumidores.

Por outro lado, a combinação de extemalidades positivas e negativas associadas à entrada de concorrentes - nomeadamente, o aumento da variedade *qualitativa* dos produtos disponíveis, por um lado, e a perda de clientela e de lucros, por outro - faz com que, na consideração combinada do bem-estar da procura e da oferta, seja ambíguo e dificilmente detenninável o *nível óptimo* de competição nesse tipo de mercado, no sentido de ser difícil de determinar quando é que já existe um excesso de

produtores, cada um com excesso de capacidade, a entravarem a maximização da produção e do bem-estar que poderiam ser alcançados num contexto de concorrência perfeita. É que, não o esqueçamos, há uma margem de *qualidade* de serviços prestados pelo mercado que tem a ver com *a variedade* e com a *disponibilidade imediata* que são favorecidas pela concorrência, e cujo peso «hedónico» no bem-estar dos consumidores é difícil de aferir com precisão, e de usar por isso no contrabalanço das perdas de eficiência deste tipo de mercado.

Além disso, a inexistência de barreiras de mercado deveria fazer com que os concorrentes monopolísticos tentassem preservar alguns ganhos extraordinários através da constante inovação, visto que as velhas fórmulas de ganho atraem imitadores e incitam à entrada de concorrentes; contudo, dada a possibilidade de preservaçao de «nichos de mercado» e da fidelidade dos consumidores através de ataques à «fluidez» do mercado, nem sempre será óbvio que essas inovaçoes são reais e objectivas, sendo de admitir-se que é mais fácil gerar-se a *percepção* de que alguma coisa mudou no produto e que se mantém uma distância qualitativa em relação aos imitadores, do que criar-se efectivamente um novo produto - cujo carácter inovador poderá até, para cúmulo da ironia, passar despercebido aos consumidores, se não for acompanhado do esforço publicitário de *condicionamento* prévio daquela percepção --

Poderá duvidar-se do princípio de que a maximização da capacidade produtiva propiciada pela concorrência monopolística é sinónimo de maximização de bem-estar, já que não é ilimitada a procura de cada produto - pense-se que, em casos de produção de bens com elevados custos fixos e ínfimos custos variáveis, como por exemplo sucede com o *software* comercial, o custo médio desce indefinidamente, mas isso não justifica que se produzam mais unidades de *soflware* do que o número de potenciais compradores.

Mas mesmo que quiséssemos insistir nessa assimilação dos dois tipos de maximização de *eficiência* e de *bem-estar,* ainda assim teríamos que reconhecer que o que se perde em eficiência no mercado dos produtos pode ser mais do que compensado, como já sustentámos, noutros planos, nomeadamente no mercado da informação. 0 que nos conduz à consideração do papel da publicidade e das marcas como armas geradas na concorrência monopolística.

10- c) - iv) 0 papel da publicidade e das marcas

A publicidade é um típico subproduto da concorrência monopolística, visto que ela é ao mesmo tempo:

um veículo de diferenciação, induzindo os consumidores a afastarem-se daquela fluidez que lhes permitiria comparaçoes racionais das relações «quantidade-preço» dos produtos, e através delas lhes propiciaria uma completa captação de bem-estar em seu próprio benefício e em detrimento dos vendedores;

um veículo de promoção de vendas, criando e condicionando hábitos de consumo, fomentando um aumento de produção que é benéfico para os concorrentes monopolísticos na medida em que estes,

vendendo a preços superiores ao custo marginal, podem aumentar os seus lucros através do incremento das vendas.

Há muitas razões Pelas quais os empresários podem recorrer à publicidade, para lá da finalidade imediata do aumento das vendas razões de implantação no mercado, de prestígio, de visibilidade, de informação financeira, etc. -, pelo que, como já referimos, não é infrequente que se encontre publicidade noutras formas de mercado que não a da concorrência monopolística. Simplesmente, naquelas o recurso à publicidade dificilmente encontrará uma justificação em termos de eficiência: o produtor monopolista pouco ou nada terá a gastar em publicidade, se o produto que vende é conhecido de todos os consumidores e a posição de monopolista não se encontra ameaçada; os vendedores de produtos homogéneos ou indiferenciados - os grossistas de produtos agrícolas, por exemplo - pouco ou nenhum interesse associarão à publicidade, mormente se a homogeneidade for tão ostensiva que se não consiga contrariar essa percepção junto dos consumidores (sendo o último recurso a insinuação xenófoba quanto à inferioridade dos produtos importados, se mais nada os distingue dos produtos nacionais).

A questão está, como já o sugerimos repetidamente, em saber se as perdas de eficiência resultantes da concorrência monopolística, agravadas pelos custos directos envolvidos nas campanhas publicitárias, podem ser mais do que compensadas pelos ganhos da informação que é disponibilizada, do modo mais imediato e acessível, aos consumidores potenciais, poupando-lhes custos de busca e de obtenção de informação.

Para alguns, essa compensação não ocorre, sendo que, bem pelo contrário, eles consideram que a publicidade é antes de tudo um exercício de manipulação e de condicionamento, que visa muito mais sugestionar e criar novas necessidades do que informar o consumidor acerca dos dados de facto que poderiam apoiar a sua decisão racional. Pois afinal, perguntam, não é de atacar a fluidez do mercado que se trata, e através dela a elasticidade da procura, não é de proceder a diferenciações de produtos ainda aí onde racionalmente elas nunca seriam descortináveis, entravando qualquer concorrência leal dos produtos em função da sua verdadeira utilidade, da sua aptidão efectiva para satisfazer necessidades, bloqueando o efeito de substituição de que poderia emergir a elasticidade da procura?

Para outros, as «perturbações de sinal» que se evidenciam nos propósitos manipuladores da publicidade não conseguem obstar à função essencialmente informativa desta, já que ela, defrontada com consumidores dotados de um mínimo de sofisticação, não poderá deixar de centrar-se em informações respeitantes a características essenciais do produto, à acessibilidade do mesmo, a eventuais características inovadoras que objectivamente o diferenciam e, em certos casos, ao próprio preço e outras condições contratuais - informações simplificadas e sintéticas, reduzidas aos dados minimamente relevantes para a decisão de compra, e que não poderiam ser obtidas por iniciativa do próprio potencial comprador senão com um custo muito maior e uma precisão eventualmente mais reduzida.

Pense-se na publicidade aos automóveis novos e de marca, a qual, por mais manipuladora que seja, não pode deixar de aludir a algumas características técnicas e a algumas condições contratuais, em termos cuja falsidade pode ser facilmente detectada, acarretando pesadas sanções a nível de reputação da marca.

Por outro lado, alegam ainda, a publicidade permite ao consumidor aperceber-se da entrada de novos concorrentes e alargar ao máximo o universo das suas escolhas, aumentando, com custo mínimo, a probabilidade de que a sua escolha recaia sobre o produto mais eficiente, em termos da sua relação preço-quantidade - retirando aos vendedores, do mesmo passo, o **poder de mercado que poderia advir-lhes da ignorância** dos compradores, ou, mais especificamente, da inelasticidade da procura provocada pelo desconhecimento da existência de sucedâneos.

Nesse sentido, poderia mesmo considerar-se que a publicidade tem um efeito pró-competitivo: de quanto mais informação dispuser o consumidor, tanto mais ele será imune à imposição de condições por um único vendedor, o qual, por seu lado, se verá forçado a acompanhar as condições oferecidas pela concorrência. E esse efeito tem tido comprovação empinca, no sentido de que se tem apurado que, após o desaparecimento de entraves à publicidade - como aqueles que, por razões corporativas, subsistem entre nós para algumas das profissões liberais -, os preços tendem a descer.

Em termos gerais, podemos distinguir a situação dos bens cujas características podem ser razoavelmente aferidas, e a baixo custo, *antes* da compra, da situação daqueles cuja qualidade em rigor só pode ser devidamente avaliada *apos* a compra (uma dicotomia geralmente referida como o

par *«search goods» e «experience goods»);* em relação aos primeiros predominará a função *informativa* da publicidade, ficando reservada para os segundos a vertente *sugestiva ou persuasiva. É* relativamente a este segundo tipo de bens que particularmente ocorrem os efeitos de selecção adversa e de risco moral que afectam transacções assentes em *informação privativa,* ou seja numa informação disponível para alguém mas onerosa para outrem, gerando *assimetria informativa* nas trocas.

Naturalmente que podem subsistir reservas quanto ao conteúdo *objectivo* da informação que é transmitida através da publicidade; porém, em contrapartida, cabe conjecturar se é essa informação, quiçá fria, objectiva, mas pouco apelativa e eventualmente pouco sintética, que o consumidor reclama como base da sua decisão. Mais ainda, a importância das marcas no comércio denota que o consumidor não reclama, as mais das vezes, uma informação *objectiva* sobre o produto mas uma informação sobre a *idoneidade* do produton

Ora, a ser assim, essa idoneidade pode ter muito pouco a ver com o *conteúdo* da mensagem transmitida, e muito a ver com a simples *forma* ou outros elementos acessorios: por exemplo, um esforço de investimento muito vultuoso em publicidade é muitas das vezes o suficiente para que a idoneidade seja aceite, sendo que o mero dispêndio de quantias avultadas em publicidade pode bastar para sinalizar a qualidade do produtor ou do produto oferecido. 0 raciocínio do consumidor será o de que o produtor não investiria muito extensamente num produto cuja qualidade intrínseca não lhe assegurasse a fidelização da clientela, pois desse

modo ele arriscaria que, reduzido o consumo a uma unidade por cliente
- cada um experimentaria um vez o produto publicitado, mas rejeitá-loia de seguida -, lhe não fosse possível recuperar sequer o próprio investimento publicitário; por outras palavras, um vultuoso investimento publicitário, que muitas vezes nem sequer promove qualquer produto específico de uma marca mas apenas a própria marca, pode servir como uma espécie de caução da idoneidade do vendedor.

Tudo o que fica dito pode aplicar-se, com poucas adaptações, ao emprego de marcas, à concorrência entre marcas e à concorrência entre produtos de marca e produtos genéricos (ou «produtos brancos»). Para alguns, o diferencial de preço que existe entre os produtos de marca e os produtos genéricos, sendo aqueles mais caros do que estes, bastaria para demonstrar a irracionalidade da escolha do consumidor que recaia nos primeiros, sempre que se possa provar que não existem diferenças qualitativas relevantes entre os dois tipos de produto.

Mais recentemente, os cultores da «Economia da Infon-nação» têm sustentado que a opção pelo produto de marca, conquanto este seja mais caro, é perfeitamente racional, na medida em que o consumidor esteja a pagar o *preço da confiança* que deposita na *idoneidade* da marca como *sinal* de qualidade do produto - porque, de novo, o produtor de marca está refém do investimento que fez na divulgação e na consolidação da marca, e encontra-se vulnerável a uma quebra de reputação que atingirá com muito maior facilidade e contundência uma marca conhecida.

Em paragens remotas, quantos não são os turistas que preferem o hotel de uma cadeia internacional cuja reputação eles conhecem aos riscos de uma hospedagem indiferenciada, mesmo que esta tenha a seu favor preços mais baixos e maior «cor local»? Quantos não preferirão matar a sede com um refrigerante de marca conhecida do que com uma garrafa de água de marca desconhecida, mesmo que esta seja muito mais barata e eficiente a tirar a sede, e mesmo que tanto o refrigerante como a agua sejam produzidos no local?

Antes de prosseguirmos, recapitulemos algo sobre aquilo que ficou dito, ou sugerido, acerca das quatro principais formas de mercado que acabámos de analisar:

Número de vendedores

Produtos

Barreiras de mercado

Poder de mercado

índice HerfindahlHirschman

Monopólio

um único

únicos, sem sucedâneos

elevadas

máximo

10000

Oligopólio

sem atomicidade

qualquer tipo

intermédias

médio

de 1000 a 9999

Concorrência monopolística

com atomicidade

diferenciados

inexistentes

limitado

de 100 a 999

Concorrência perfeita

com atomicidade

indiferenciados

inexistentes

nulo

até 100

10. **d) Efeitos da inovação tecnológica**

Praticamente toda a análise microeconómica assenta no pressuposto de que existe um só estádio de desenvolvimento tecnológico, presumindo que a partilha de conhecimento tecnológico é praticamente instantânea, gratuita e universal. A competitividade de um produtor analisa-se, de acordo com esse pressuposto, em termos de *eficiência estática.* E no entanto, é fácil de constatar que o progresso tecnológico é um fenômeno com cadências e impactos desiguais em vários sectores da economia, gerando por um lado assimetrias e imperfeições concorrenciais, e por outro extemalidades positivas.

Lembremos que a inovação tecnológica é um objectivo primordial dos produtores em mercados competitivos, visto que através dela é possível acalentar a esperança de obtenção de lucros extraordinanos - por mais fugazes que estes sejam -, e que sem ela os produtores atomísticos estão quase inevitavelmente condenados à estagnação numa posição de equilíbrio que lhes retira todos os lucros, deixando-lhes apenas o *lucro normal.*

Todos os concorrentes, cientes da inelutabilidade do desaparecimento dos lucros extraordinários, tentarão destruir os equilíbrios do mercado criando, fora deles, factores de competitividade que lhes garantam uma vantagem duradoura, propondo algo de tão inovador que os concorrentes tenham dificuldade em competir em terrnos igualitários ou nivelados, e por isso demorem a colocar-se no mesmo plano, demorem a atin-

gir a posição a partir da qual poderão voltar a contestar os lucros resultantes da inovação - dando ao inovador tempo para fugir do novo equilibrio com mais uma inovação, e assim sucessivamente, num processo de «destruição criativa» que aparece muitas vezes designada por «concorrência schumpeteriana», por referência ao economista Joseph Schumpeter [1883-19501, que a caracterizou e a deu como a chave para o ímpar dinamismo inovador do *sistema capitalista*.

Mas reconheçamos que, em contrapartida, é problemático o papel da investigação e da inovação em mercados concorrenciais, seja porque a tendência para o desaparecimento dos lucros extraordinários no longo prazo deixa os produtores sem recursos para financiarem a investigação e desenvolvimento das inovações tecnológicas, seja ainda porque o conhecimento tecnológico, como todo o conhecimento aliás, tende a revestir-se de características de bem público, podendo gerar extemalidades de fácil difusão e reprodução, sem rivalidades no consumo, externalidades das quais é difícil excluir os concorrentes, e pelo uso das quais é, por isso, igualmente difícil reclamar uma remuneração para o inovador.

Quanto às assimetrias e imperfeições concorrenciais, elas podem ficar a dever-se a várias causas, como as seguintes:

as simples vantagens da prioridade na introdução de inovações no mercado, que permitem, independentemente de qualquer protecção, ganhar benefícios concorrenciais pela formação de novos «nichos de mercado», fidelizando clientela e sedimentando reputação *antes* que a contestação de mercado seja possível - sendo que é o inovador que muitas vezes estabelecerá o novo padrão, o *«standard»,* do sector, e não raro verá a sua marca ser tomada por designativa de todo o produto, por antonomásia;

- a necessidade de protecção da investigação através do reconhecimento de direitos de propriedade intelectual que conferem ao inovador um monopólio, seja nalguns casos através da manutenção de um segredo industrial, seja na maioria dos casos através da protecção com patentes, com o fito declarado de limitarem a concorrência, dada a primazia política do incentivo económico à investigação - sendo que pode dizer-se que o equilíbrio entre os objectivos de competitividade no curto prazo e de sustentação da competitividade no longo prazo através da inovação aponta para a perspectiva de análise em termos de *eficiência dinâmica;*

a existência de custos fixos e úTecuperaveis muito elevados em função da necessidade de acompanhamento de inovações tecnológicas, custos fixos que por um lado constituem em si mesmos barreiras de entrada e de saída, e que por outro lado, fazendo subir as escalas mínimas de eficiência em relação à dimensão de mercado, favorecem a formação de monopólios naturais - de produtores que, dados os elevados custos fixos iniciais, registam ainda custos médios declinantes quando atingem o volume de produção que esgota o mercado -;

a possibilidade de diminuição rápida de custos médios em consequência da assimilação da tecnologia - da acumulação de experiência prática encurtando os prazos de aprendizagem tecnológica -, o que, novamente favorecendo os pioneiros, desencorajará ainda mais a entrada de concorrentes medianamente eficientes, que se vêem progressivamente expostos à rápida obsolescência dos seus investimentos e à improbabilidade de acompanharem os concorrentes pioneiros até ao nível mais baixo dos custos médios que a inovação tecnológica e o *capital humano* enriquecido pela aprendizagem tomaram acessível;

a maior dificuldade de financiamento dos produtores recém-chegados a sectores e mercados onde se regista grande intensidade de inovação tecnológica, dado o aumento dos riscos associados ao investimento num tal contexto - não so porque a movação e *uma incerteza* até ao momento em que finalmente ocorre, mas também porque os resultados da inovação não podem constituir garantia dos investimentos financeiros -. Sendo assim, os pioneiros da inovação tecnológica têm a possibilidade de perpetuar a sua vantagem através do auto-financiamento, na medida em que tenham destinado a isso os lucros extraordinários obtidos com a sua vantagem inicial, além de que a sua mais longa permanência no mercado constitui a favor deles uma reputação que os beneficia no acesso às fontes de financiamento.

Dada a fácil constatação da existência de extemalidades positivas em resultado da investigação, do desenvolvimento de inovações e do progresso tecnológico, não custa a perceber-se o interesse público na promoção de tais actividades, mais a mais se se levar em conta o impacto macroeconomico que o progresso tecnológico pode ter, visto que é essen-

cialmente ele que subjaz aos incrementos de produtividade com que se alicerça o ritmo de crescimento económico.

Na essência, permanece discutível apenas o tipo de meios a adoptar tendo em vista um tal objectivo - meios que oscilam entre a atribuição de subsídios, mais ou menos indiscriminada ou pautada por critérios de mérito e de viabilidade, e, num plano de maior envolvimento estadual, a constituição de instituições de apoio ao progresso tecnológico ou a adopção de políticas de desenvolvimento industrial; meios limitados apenas, em época mais recente, quer pela consciência dos efeitos perniciosos da «subsídio-dependência» e das possibilidades de captação de renda que se acoitam por detrás de iniciativas de investigação puramente aparentes, quer pela pressão pró-competitiva do comércio internacional, que tende a encarar com o maior cepticismo todo o tipo de apoios nacionais concedidos à investigação, adivinhando-lhes na base puros intuitos proteccionistas.

10. e) **Efeitos da informação imperfeita**

Como já temos referido, uma limitação muito evidente no cânone analítico da microeconomia foi, por muito tempo, o pressuposto da informação perfeita: a ideia de que a informação seria ilimitadamente disponível, universalizada, gratuita, e de que os agentes económicos poderiam assentar nela, sem custos, sem ineficiências, sem distorções, as bases da sua racionalidade. Da informação, sublinhava-se o facto de ela ser, em parte, um *bem de consumo* susceptível de, nessa condição, trazer benefícios directos, e de ser, em parte também, um *bem instrumental* capaz de aumentar a produtividade e de, por essa via, contribuir também para o benefício marginal do seu detentor, e até de terceiros; sublinhava-se-lhe, em suma, o carácter benéfico e potencialmente produtor de extemalidades positivas, mas nada se referia quanto aos custos da informação.

Mais ainda, esse pressuposto era abertamente assumido como um dos requisitos da concorrência perfeita, o requisito da *fluidez,* escamoteando-se o facto evidente de que os ganhos que para o consumidor resultariam da existência de um tal tipo de mercado poderiam ser reduzidos, anulados, ou superados até, pelos custos de aquisição de uma informação limitada, apropriável e desigualmente distribuída.

10. e) - i) **0 mercado da informação**

Essa consideração dos efeitos da existência de um segundo mercado, o «mercado da informação», conferiu à análise económica um muito maior realismo, adequando-a a fenômenos que não seriam satisfatoriamente explicáveis sem a admissão dessa margem de imperfeição e sem a ponderação de um estrato paralelo dentro do qual se joga a aquisição de graus de informação.

Por exemplo, todo um universo de decisões discriminatórias e estigmatizadoras, que poderiam afigurar-se racionalmente inexplicáveis e moralmente insustentáveis, tomam-se compreensíveis - ainda que não justificáveis moralmente - quando percebemos que elas resultam de uma vontade

deliberada de decidir com recurso a um grau informativo que pondera os ganhos advindos do aumento de informação com os custos de aquisição de informação adicional.

Podemos pretender censurar o empresano que recruta os licenciados de uma universidade e não os de outra, e podemos argumentar até com a possibilidade de, não obstante a qualidade média e a produtividade potencial de uns ser superior a dos outros, suceder que o melhor licenciado da universidade preterida tenha maior qualidade do que o último licenciado que foi recrutado - mas ponderámos nós os custos em que o empresário incorreria para obter informação que lhe permitisse complementar, ou rectificar até, a informação que lhe é fomecida a custo mínimo pela *reputação* das duas escolas?

E em que e que a decisão do empresário difere da nossa decisão de comprarmos um produto baseados apenas nos dados que nos foram transmitidos por uma campanha publicitária que muitas vezes nem sequer inforina sobre as características do produto, sem nos darmos ao trabalho de comparar as qualidades ou méritos relativos de produtos concorrentes?

Em que medida é que a decisão do empresário é mais discriminatória ou estigmatizadora do que aquela que tomamos quando confiamos um patrocínio judiciário a um velho advogado de reputação estabelecida, preterindo um jovem advogado recémlicenciado - apesar de podermos imaginar que este dispõe de conhecimentos jurídicos mais actualizados?

Uma coisa pode servir de consolo à nossa censura moral, e é a de que o mercado concorrencial nunca deixa de penalizar a discriminaçao ou estigmatização que não tenham justificação económica, aumentando os custos àqueles que antepõem os seus preconceitos valorativos à fria consideração da eficiência e ao uso exclusivo desta como critério de escolha. 0 que, de outro modo, equivale a dizer-se que, mesmo quando seja impossível a prevenção ou a repressão das atitudes discriminatórias ou estigmatizadoras, elas nunca deixarão de ser um capricho quando se afastam de critérios de racionalidade económica, e nunca deixarão de, em tal caso, implicar um custo de *ineficiência* para aqueles que as adoptam.

Mais ainda, o que nos leva a conceber que haja um mercado de informação, que tenhamos de ponderar custos no acesso a essa informação, e que tenhamos racionalmente que nos contentar com graus de informação incompleta, é o mesmo fenômeno que faz emergir os mercados de produtos e de factores: a divisão de trabalho e a especialização. Estas, permitindo ao produtor a formação de excedentes e as trocas, geram ao mesmo tempo um grau *desejado* de ignorância relativamente às áreas em que o produtor não se especializa: cada um se *liberta* dos esforços de produção em que não teria vantagens comparativas, e concomitantemente prescinde voluntariamente do grau de informação necessário para a proficiência nesses ramos de actividade em que não se especializou.

Todos podemos lamentar, no momento em que recorremos aos serviços de um médico, o facto de não termos adquirido os conhecimentos que nos permitissem, seja prescindiri-nos do recurso aos serviços de outrem, seja ao menos controlarmos com absoluta segurança a qualidade dos serviços que nos são prestados; mas se pensarmos no tempo e no esforço que teríamos que despender para adquirirmos conhecimentos equiparaveis aos do médico, cedo constataremos que essa ignorância que nos deixa expostos a uma assimetria informativa face à ciência médica é um *bem, é* algo que *desejámos* quando anteriormente optámos por adquirir outro tipo de aptidões profissionais que não as médicas, quando decidimos o lugar a ocupar na divisão social do trabalho - e na divisão social do conhecimento.

0 mercado do conhecimento dificilmente poderia, mesmo em abstracto, ter as características de um mercado concorrencial, até pela natureza peculiar do bem que é *a informação.* Basta pensarmos na configuração algo dilemática que a informação assume em função da respectiva divulgação:

uma informação não divulgada é decerto apropriável - e susceptível até de ser mantida como segredo - mas enferma de um problema de *credibilidade* que pode desvalorizá-la absolutamente, pelo que pagar por uma informação não divulgada é, no mínimo, problemático, e envolve frequentemente um acto de fé ou o recurso a elementos meta-informativos que podem igualmente ser imperfeitos como a reputação do informador, para não irmos mais longe

mas pagar por uma informação divulgada é igualmente problemático, não SO Porque essa divulgação confere à informação características de bem público, permitindo a qualquer um aceder a ela sem ter que pagar uma remuneração ao informador - o que não significa que a informação

seja gratuita para aquele que a adquire «à boleia», porque mesmo sem pagamento de um preço há que contabilizar ao menos os esforços de busca da informação e o dispêndio de tempo -, mas também porque novamente podem suscitar-se dúvidas quanto *à flabilidade* da informação transmitida: porque havia o informador de divulgar um dado importante, arriscando-se à não-remuneraçao por causa dessa divulgação? e se os dados eram importantes, porque não aproveitou o informador para tirar partido da exclusividade e da assimetria informativa que o privilegiava?

Um dos problemas básicos gerados pela imperfeição informativa relaciona-se com os «custos de busca» envolvidos no esforço de optimização das posições, tanto dos . produtores como dos consumidores: a busca de oportunidades de maximização do bem-estar, dos melhores preços, dos menores custos, das remunerações mais atraentes, dos melhores empregos, dos melhores trabalhadores, dos melhores negócios.

É evidente que essa busca não ocorre sem custos, ao menos os custos de oportunidade envolvidos no tempo por ela requerido: e por isso alguns dos pressupostos da microeconomia deixam claramente de se verificar, como aquele que estabelecia que num só mercado, de um único produto, e num mesmo momento, só deveria haver um preço, sendo manifesto, ao invés, que os custos de busca, dificultando uma comparação eficiente de preços, permitem o fenômeno da «dispersão de preços», ou seja, a coexistência de vendedores que praticam preços diferentes para um mesmo produto, sem que essas diferenças de preços possam sequer

atribuir-se a características peculiares dos concorrentes que perinitissem configurar situações de concorrência monopolística.

0 que se passa, muito simplesmente, é que os vendedores praticam preços diferenciados porque sabem que os custos de busca do preço mais baixo dissuadirão a maioria dos consumidores de procederem a comparações exaustivas, aquelas comparações que, favorecendo o produtor que pratica o preço mais baixo, desencadeariam a guerra dos preços - sendo que, por seu lado, aquilo que cada vendedor perde em função dos compradores que se dão ao trabalho da busca pode ser mais do que compensado pela possibilidade de manutenção de preços relativamente elevados -. Mais ainda, dado que os preços mais baixos têm também eles que ser buscados e descobertos, nenhum vendedor num mercado com elevados custos de busca tem incentivo para baixar os seus preços, ja que essa baixa pode passar relativamente despercebida, não lhe angariando novos clientes - e pode até, por razões que veremos de seguida, suscitar dúvidas nos clientes quanto à qualidade dos produtos oferecidos -.

Existe, pois, uma «regra de busca óptima» para o consumidor, que poderíamos definir do seguinte modo: vale a pena buscar-se preços mais baixos enquanto o benefício marginal *esperado* dessa busca for superior ao custo marginal da mesma; quando o benefício marginal esperado for já igual ou inferior ao custo marginal, é chegado o momento de interromper as buscas e proceder à transacção pelo preço menor que, entretanto, tenha sido encontrado. Mais concretamente, é comum que o consumidor estabeleça um «preço-alvo» *(«reservation price»)* que representa a sua mais elevada disposição de pagar, interrompendo a busca logo que encontra um preço mais baixo do que aquele.

10. e) - **ii) A selecção adversa**

A imperfeição informativa gera ainda um risco de colapso que impende permanentemente sobre os mercados, por via do fenômeno da «selecção adversa», de que temos falado repetidamente - e que incide muito particulannente naquelas situações de *«experience goods»* em que qualquer nível de busca é insusceptível de vencer a assimetria inforrnativa.

Em situações de informação imperfeita em que a assimetria informativa privilegia os vendedores e os compradores têm que dar o «salto

no escuro» de se comprometerem contratualmente a partir da sua posição de relativa ignorância, é natural que não saibam diferenciar qualitativainente os produtos que lhe são oferecidos, e que essa diferenciação so lhes seja facultada pela experiência directa dos produtos na satisfação das suas necessidades económicas, ou seja *após* a compra, quando já não é remediável a má compra que tenham feito.

Assim sendo, compreende-se que a própria «aversão ao risco» dos compradores os leve a oferecerem cautelosamente um preço mediano por bens situados num universo de indiferenciação qualitativa - num universo em haja equiprobabilidade de aquisição de bons e maus produtos e insusceptibilidade de triagem prévia à compra -.

Só que, como já vimos, independentemente da vontade dos compradores, a simples oferta de um preço mediano afasta do mercado todos os vendedores de produtos com qualidade superior à mediana, todos aqueles cuja disposição de vender arranca de um patamar superior ao do preço oferecido, deixando no mercado, por selecção adversa, apenas os vendedores de produtos com qualidade inferior à mediana, aqueles cuja disposição de vender arranca de limiares inferiores ao preço oferecido, e que portanto ainda registariam um lucro àquele preço.

A constatação de que assim sucede poderia transformar a selecção adversa num problema recorrente, numa espiral que conduziria ao colapso do mercado: basta pensarmos que o comprador, verificando a saída dos vendedores dos melhores produtos e a subsistência apenas dos piores, resolve baixar o preço oferecido por forma a aproximar-se daquilo que ele se representa como a qualidade mediana no mercado que subsiste - reacção que provocaria nova saída da melhor metade do mercado subsistente, nova descida do preço, novo «emagrecimento» do mercado, nova descida do preço, e assim sucessivamente, deteriorando-se a composição do mercado à medida da descida dos preços... até que ficasse no mercado apenas um vendedor, aquele cuja disposição de vender fosse ainda inferior ao preço mais baixo, presumivelmente o vendedor do produto com pior qualidade dentro do universo de escolha inicial, o último vendedor com o qual o comprador desejaria transaccionar, e com o qual previsivelmente não transaccionará, tudo terminando, pois, num colapso de mercado. E mesmo aí onde não ocorresse um colapso do mercado, a aversão ao risco bastaria para reduzir a procura em mercados de produtos de qualidade indiferenciada, e mesmo essa simples retracção da pro-

cura poderia ser suficiente para provocar quedas de preços e efeitos de selecção adversa.

Perante essa contingência, os vendedores de produtos com qualidade superior à mediana têm interesse em transmitir informação gratuita *e credivel* ao comprador, informação gerada fora das próprias transacções do mercado, por forma a não serem liminarmente excluídos pela selecção adversa; têm, em suma, interesse em diminuirem a assimetria informativa de que aparentemente beneficiariam mas que, no caso, se vira contra eles.

Também aqueles que querem celebrar contratos de seguro terão interesse em inforrnar gratuita *e credivelmente* as **companhias seguradoras acerca do seu nível particular de risco, por fonna a não terem que pagar desnecessariamente prêmios de seguro calculados em função de riscos medianos que abarcam indiscriminadamente situações de nível de risco muito mais elevado - pois, sem essa sinalizaçao, agravar-se-á a tendência para o** *racionamento* **que seleccionará os segurados em função da sua disposição de pagarem e da sua capacidade económica, e não do seu risco proprio, fazendo-os licitarem por uma menor oferta de coberturas de seguro.**

10. e) - iii) A sinalização

A forma principal que há de fugir à selecção adversa é *a sinalização,* a transmissão da tal informação gratuita *e credivel* que permita ao comprador não apenas discernir qualidades entre os produtos, segmentar o mercado em *classes de produtos* - ou classes de risco - que evitem o recurso a preços medianos referidos à totalidade do mercado, como ainda economizar em custos de busca - visto que a sinalização é activamente promovida a expensas dos vendedores, e é tanto menos eficaz quanto mais depender de alguma iniciativa ou de algum esforço dos destinatários -.

Mas o que é uma informação gratuita e credível, numa situação de assimetria informativa que começou por ser *desejada* pelo consumidor - e na qual se pode presumir, pois, que ele não pretende adquirir a multidão de informações de que se compõe a vantagem informativa do vendedor, mas apenas o *quantum satis* para que a compra se possa fazer e não se perca, em esforço e dispêndio de tempo, aquilo que se ganhou com a fuga à selecção adversa?

0 que isso quer dizer é que o consumidor se bastará, em princípio, com uma informação incompleta, mas com um tipo de dados que, para

ele, seja tão *credível* como o seria a informação completa. Isso quer dizer que esse *sinal* pode não transmitir muito conteúdo informativo, bastandolhe atingir, com um máximo de economia de meios, a *convicção* do consumidor, o que poderá naturalmente fazer recorrendo a estereótipos e preconceitos deste, jogando tudo na visibilidade e intensidade do sinal, e no apelo que esse sinal faça a denominadores comuns e básicos da informação que o consumidor partilhe com o mercado nas suas áreas de nãoespecialização. Assim, por exemplo:

a campanha publicitária com recurso a grandes meios, com notório dispêndio de grandes somas, pode bastar para convencer o

consumidor quanto à qualidade daquilo que é objecto de publicidade - e isto independentemente de a publicidade transmitir alguma informação acerca da qualidade do produto -, visto se poder presumir que o gasto de somas muito elevadas faz com que o produtor fique refém da qualidade dos seus produtos, sendo que, se ela não se verificasse e se gerasse uma reputação

negativa contra aqueles produtos, com quebra da procura, aquele produtor teria mais a perder do que o produtor que não tivesse promovido nenhuma campanha publicitária, ou que tivesse poupado nos custos do *sinal;*

o vendedor de carros usados que oferece garantias de assistência pós-venda aumenta a convicção no consumidor relativamente à qualidade do carro que é oferecido, visto que se presumirá que o vendedor de carros com qualidade terá menos despesas na efectivação dessa garantia do que o vendedor de carros sem qualidade, e este não arriscaria a prestação de garantias que, com elevada probabilidade, ele acabaria por

ter que suportar - podendo admitirse que o mesmo efeito *persuasivo* seja atingido através de um pesado investimento publicitário, ou através da compra de instalações de venda ostensivamente muito onerosas, por exemplo -; o diplomado que evidencia a extensão e dificuldade dos cursos de que dependeu a obtenção dos seus graus acadêmicos impressiona aquele que recorre aos seus serviços com a sugestão de que o volume e dificuldade do seu investimento em capital humano são penhor da excelência do seu desempenho profissional mesmo que a reputação de dificuldade e a correlação entre qualidade e extensão não passassem de meros estigmas, de precon-

ceitos toscos e simplificados que não resistissem a um conhecimento mais detalhado daquilo que foi a «substância» dessa formação - um conhecimento detalhado de que o utente literalmente *paga para ser dispensado.*

Umas das consequências mais bizarras da selecção adversa é a da *sinalização através dos preços,* ou seja, a sugestão que é transmitida aos consumidores de que o preço elevado é indiciador de qualidade elevada dos produtos, o que constitui a subversão completa da função dos preços na concorrência, inverte a correlação negativa que vimos existir normalmente entre nível de procura e variação dos preços - a raiz da inclinação negativa da curva da procura - e inviabiliza a concorrência de preços. Com efeito, se lembrarmos que é a proposta de preços medianos que desencadeia a selecção adversa e o abaixamento dos preços que a agrava, é fácil incutir no espírito do consumidor a ideia de que, quanto mais baixo é o preço pedido pelo vendedor, maior é a probabilidade de se transaccionar um produto de baixa qualidade - e que portanto, e em suma, o preço é indicador fiável de qualidade.

Igualmente estranhas são as conclusões a retirar desta constatação de que os preços transmitem mais informação do que aquela que tradicionalmente se aceitava, e que se cingia ao reflexo da escassez dos produtos. Essas conclusões novas são, por um lado, a de que o consumidor que usa da sua informação para resistir a esta manipulação informativa dos preços acabará por desencadear a selecção adversa - espécie de fatalidade inescapável do mercado com assimetrias informativas - com as suas licitações a preços medianos e descendentes, esvaziando o mercado; e, por outro, a de que o produtor, refém do *«bluff»* com os preços, poderá resistir a abaixamentos de preços que levassem ao ponto de equilibrio e permitissem o escoamento integral dos seus excedentes, pelo que o próprio produtor deverá cuidadosamente avaliar se aquilo que ganha com a subida de preços pseudo-sinalizadora e com a fuga à selecção adversa não se perde em quebra de vendas, em quebra de rendimento.

10. e) - **iv) 0 risco moral**

Um outro problema relativo à informação, mas distinto do da «selecção adversa», é o do «risco moral» *(«moral hazard»),* a que nos

referimos já também, e que tende a emergir no decurso de uma relação contratual duradoura, durante a qual uma das partes, abusando da sua vantagem informativa, não cumpre, ou cumpre deficientemente, as obrigaçoes assumidas para com a outra, fiando-se na impossibilidade ou na dificuldade, geradas pela assimetria informativa, de detecção do seu incumprimento, ou cumprimento defeituoso.

0 risco moral nasce em especial da possibilidade de extemalização negativa que vem associada ao grau de ignorância registado na contraparte, e é causado pela falta de incentivos que tem aquele

que age, daquele a quem e cometida uma tarefa ou de quem é esperada uma conduta, no sentido do alinhamento da sua conduta com os interesses daquele que sofre as consequências da acção - como vimos suceder com o segurado que assume atitudes irresponsáveis porque sabe poder repercutir as consequências dessas atitudes sobre a companhia seguradora -.

0 remédio clássico para o risco moral, para lá naturalmente do da defesa do direito de propriedade privada e do reconhecimento dos poderes de auto-tutela de interesses ínsitos nesse direito, é o das estipulações contratuais que conferem algum poder de supervisão de uma das partes sobre a conduta da outra - estabelecendo consequências que devolvam os danos à esfera daquele que abusou da assimetria informativa, quando esse abuso tenha sido detectado e a parte inocente haja sofrido efectivamente danos; o que pode ter até o feito preventivo desejado, dissu

adindo o agente de pensar em extemalizar a sua conduta.

Contudo, três dificuldades principais surgem neste ponto:

- a da impossibilidade de detecção, dada precisamente a assimetria informativa que privilegia o faltoso;

- a da morosidade e onerosidade implicadas na celebração de contratos *completos,* capazes de recobrirem todas as conti ngencias,

e muito particulannente capazes de abarcarem as contingencias que uma das partes, dada a sua relativa ignorância, pode não ser capaz de prever, sequer;

- a da morosidade e onerosidade implicadas na reparação judicial dos danos emergentes do risco moral, com custos tanto maiores, paradoxalmente, quanto mais completo e minucioso o contrato, e quanto mais complexa a relação - o que resulta do facto óbvio de ser tanto maior a margem de ambiguidade quanto maiores forem as exigências de informação bilateral -.

Um outro remédio, porventura mais difuso e de resultados mais variáveis, é o mecanismo da *reputação,* que permite a difusão a baixo custo de informação sobre as características de um agente económico no desempenho de funções susceptíveis de repercutirem em interesses alheios - reputação essa que é um *sinal* crucial em termos de credibilidade quanto à possibilidade de estabelecimento de vínculos contratuais futuros. A necessidade de manutenção de uma reputação no mercado é em geral um poderoso incentivo para que um agente não tire partido da sua vantagem informativa em prejuízo da contraparte, dadas as perdas enormes que podem seguir-se a uma perda da clientela resultante da detecção de um dano, perdas suficientemente dissuasoras mesmo quando o risco de detecção do dano seja diminuto.

Contudo, também aqui o fenômeno da selecção adversa faz a sua aparição, sempre perturbadora: em contextos de mercado nos quais a reputação jogue um papel relevante não existe incentivo à concorrência de preços - e isto porque, sabendo os consumidores que a prática de preços baixos faz desaparecer o incentivo de manutenção de uma reputação, eles não procurarão necessariamente os produtos daquele que vende ao preço mais baixo, e por isso evidenciarão inelasticidade da procura as descidas de preços, tomando uma vez mais o preço como indicador de uma qualidade dos produtos, no caso aquela qualidade em relação à qual o produtor joga a sua reputação - algo de similar, pois, ao que sucede com a noção de que um produtor está refém do investimento que fez numa dispendiosa campanha publicitária -.

Por outro lado, a própria reputação, com os custos de aquisição e de sedimentação que envolve, é uma poderosa barreira de entrada nos mercados, contribuindo para a forinação de mercados de concorrência imperfeita, nos quais o poder de mercado se adensa do lado dos produtores, tornando menos crucial e decisiva a reacção dos consumidores às consequências extemalizadoras do risco moral - o que e mais uma consequência paradoxal, das muitas que se verificam neste mundo novo da Economia da Informação -.

Todas as imperfeições provocadas no mercado por deficiências informativas tomam crucial o papel dos intermediários e dos fomecedores de informação. Estes últimos tentam complementar o nível informativo espontaneamente gerado pelo mercado, agindo como se a deficiência informativa fosse mais uma falha de mercado a reclamar uma rectificação

ociações de defesa do consumidor, boletins e revistas que exogena: ass fornecendo procedem a testes de qualidade e a comparações de preços,

resultados sintéticos e a baixo custo, instituições governamentais que Supervisionam os mercados e que impõem deveres de informação ou de transparência publicitária. Mas o papel porventura mais eficiente - e habitualmente mais subestimado - na rectificação dos efeitos pemiciosos da assimetria informativa sobre o bem-estar dos consumidores é desempenhado pelos grandes intermediários comerciais, pelas grandes cadeias de distribuição, que, tomando para elas Os custos de busca e disPutando ferozmente, através de centrais de compras Oligopsonistas, senão mesmo localmente

monOpOlistas, as remunerações dos produtores jogam a sua reputação nas baixas de preços no consumidor, assegurando-lhes vantagens próximas das que estes só obteriam por eles mesmos se dispusessem de informação perfeita, completa... e gratuita.

Por seu lado, não podemos subestimar o papel crucial que desempenha, mesmo para os produtores, o esforço informativo que se contém na publicidade - já que nenhum produtor pode, num mercado dominado por imperfeições informativas, esperar que elas se dissipem espontaneamente e deixem transparecer a sua eficiência, ou até mais singelamente a sua presença no mercado, as características dos produtos que vende, e as condições especiais que, para além dos preços, proporciona aos seus compradores. Num mercado em que a transparência - a fluidez - não está assegurada, não ser visível equivale a não existir, ou a ser pura vítima de fenômenos de selecção adversa e de colapso de mercado.

Tudo isto poderia servir para se temperar o que já foi dito acerca da prevalência, extensão e gravidade dos efeitos da assimetria informativa nos mercados, não fosse dar-se o caso, que já referimos, de o próprio papel da publicidade como veículo informativo ser, ele mesmo, sumamente equívoco - visto que a publicidade visa abertamente o duplo objectivo de informar e de condicionar, o de facilitar a identificação de marcas e de produtos, mas ao mesmo o de motivar os destinatários por forma a suscitar neles a geração de novas necessidades secundarias, a irrestrita manifestação da sua avidez consumista, apelando, com o poder sugestivo e evocativo da própria informação, à força recôndita de impulsos irracionais, à projecção de sonhos e frustrações, a estímulos sociais de emulação e de ostentação - todas aquelas motivações desinformadoras **que vimos presentes** na gênese da concorrência monopolística, que

são ao mesmo tempo a causa da sua imperfeição concorrencial e uma das razões do seu sucesso na sociedade de consumo, que distraem o consumidor da ponderação nua e crua das vantagens traduzidas nos preços mas ao mesmo tempo lhe facultam uma percepção de variedade e de novidade sobre a qual parecem mover-se as verdadeiras escolhas, o exercício pleno da sua liberdade e da sua soberania de consumidor.

Encontrámos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: a racionalidade assenta numa informação dispendiosa, pelo que muitas das decisões individuais são eficientemente tomadas com informação incompleta, e muita da interdependência se funda em informação assimétrica.

CAPíTULo 11

Outros objectivos que não a Maximização do lucro

0 modelo microeconómico clássico presume que as empresas produtoras agem como maximizadoras de lucros - e, num contexto especulativo no mercado de capitais, agem como maximizadoras do seu proprio valor de mercado -. Contudo, essa noção pressupõe que as empresas agem como um bloco coeso, corno uma organização sem complexidade ou dominada por uma unanimidade, quando a verdade é que é fácil constatar que mesmo a *coesãoformal* das organizações empresariais não impede tensões internas na formação da vontade colectiva, e que por isso - salvo, evidentemente, nos fenômenos empresariais unipessoais
- se suscitam problemas relativos ao *controle* das empresas.

Ora, se esse *controle não* é a emanação de uma vontade unânime e coesa das empresas, mas apenas o resultado de uma sua forma de legitiMação interna, não surpreenderá que a vontade que se exprime através desse controle possa divergir, e divirja frequentemente, das finalidades *objectivas* das empresas representadas, subvertendo as regras aparentes dessa representação e os objectivos aparentes do próprio controle. Podemos partir do princípio de que todos os produtores - sejam eles ou não empresas - hão-de ser maximizadores de lucros na medida em que é nesse escopo que se esgota *objectivamente* o ponto principal da sua racionalidade económica. Mas não podemos evitar que o poder daqueles que dirigem as empresas desvirtue essa finalidade racional, ou a subordine a outras finalidades que, mais ou menos racionais, não são *objectivamente* finalidades da empresa, mas fim finalidades daqueles que se estribam nas empresas para, em nome delas, desenvolverem os seus planos de realizaÇão pessoal, darem largas às suas ambições.

*11. **a)*** **A separação entre titularidade e controle da empresa**

o problema principal dos incentivos à eficiência em organizações complexas é o da sintonia de interesses e de condutas entre pessoas que dividem entre elas o trabalho e são, por isso, obrigadas a confiarem umas nas outras - já que a própria necessidade de especialização requerida pela optimização da divisão do trabalho deixa os participantes na relativa ignorância quanto às condições de desempenho das tarefas alheias.

Os múltiplos proprietários de uma grande empresa ganham em dividir o trabalho com gestores especializados, não perdendo tempo em esforços espontâneos de auto-gestão, de auto-coordenação, de superação de todos os obstáculos organizativos e de todas as complexidades relativas à actividade nos vários mercados; mas, dividindo desse modo o trabalho, são obrigados a confiar em gestores especialistas, que sabiam ou passam a saber mais do que eles quanto a toda a multiplicidade de dados e procedimentos requeridos para a maximização dos interesses sociais.

Esses gestores, exercendo o controle da empresa, ficam colocados, pois, numa posição de assimetria informativa que os privilegia face aos proprietários - e os proprietários ficam colocados numa posição informativa que lhes impossibilita, ou dificulta em extremo, uma eficiente aferição do desempenho dos gestores. Idealmente, os gestores actuariam sempre no interesse dos proprietários, beneficiando-os invariavelmente com as suas decisões; só que os gestores podem não ter muito a ganhar com o benefício dos proprietários - podendo não ser eles mesmos proprietários - , e podem não ter muito a perder com os prejuízos que provoquem, na medida em que os proprietários não estejam em posição de detectar e aferir esses prejuízos, ou conheçam problemas de coordenação que tolham a sua eventual reacção a esses prejuízos.

Assim sendo, é legítimo perguntar-se o que é que os gestores têm a ganhar ou a perder com a diligência, ou a falta dela - dentro de certos limites de não-detecção, entenda-se - na promoção de interesses que não são inteiramente os deles: num ambiente de assimetria informativa, os resultados dos seus esforços poderão ter-se até certo ponto por externalidades positivas, pelas quais eles não são inteiramente compensados, tendendo por isso a produzir esforço a menos.

Também se afigura pertinente perguntar-se o que é que os gestores têm a perder com a anteposição dos seus próprios interesses pessoais aos

interesses da empresa - mormente por comparação com o que eles têm a ganhar com um enriquecimento pessoal alcançado com impunidade e à custa de recursos colectivos -. Racionalmente, é de esperar que, nos contextos descritos, os comissarios prossigam as suas próprias finalidades e imponham perdas e custos aos comitentes.

Trata-se aqui de um dos muitos Possíveis afloramentos do problema geral das relações entre «Comitente» e «cornissário» *«<principal» «agent»),* o problema daquele que comete a outrem a

defesa e promoção dos seus interesses e fica desprovido de meios para avaliar eficientemente o desempenho daquele a quem a missão foi cometida. Esta é, afi-

referir o universo de pronal, a forma mais esquemática e genérica de da divisão do blemas de assimetria informativa que pode resultar

trabalho: partindo-se do princípio de que as «funções de utilidade» dos comissários podem não coincidir com as dos comitentes apenas da obserestabelecer esquemas de incentivos que não dependam , interessa a estes vação dos resultados, dado o facto de a assimetria informativa que limita relativamente o comitente resultar, quase inevitavelmente, numa deficiência de avaliação de resultados.

As áreas de conflito podem ser essencialmente duas, a que respeita ao nível ideal de esforço do comissário, e a que se refere ao nível de riscos que o comissário corre - seja porque, neste caso, ele apresenta demasiada aversão ao risco na gestão dos interesses do comissario, seja pelo contrário porque submete esses interesses a demasiados riscos -.

Entre várias soluções que têm sido sugeridas e praticadas para a harmonização da conduta do comissário com os interesses do cornitente algumas das quais «exógenas» e de que falaremos adiante - destacaríamos as seguintes:

a «venda da empresa» ao comissário - a entrega ao comissário de poderes de apropriação dos recursos que gere, perdendo o comitente em remuneração aquilo que ganha em *certeza* de que o comissário recebe o máximo incentivo possível para cumprir, já que o comissário será remunerado pela integralidade dos seus resultados, e portanto na razão directa da sua eficiência: situação que pode obter-se convencionando-se puros pagamentos em função de resultados, ou «à peça», ou através de verdadeiras soluções inter-institucionais, como *o «outsourcing»*. A solução esbarra, contudo, por um lado com a aversão ao risco do comis-

sário, que normalmente o fará rejeitar esta solução de assunÇãO integral dos riscos, e por outro com a perda das vantagens da subordinação hierárquica e da coesão da empresa, que, tomando desnecessário o recurso permanente à negociação bilateral, o permanente «regresso ao mercado», poupam em custos de transacção, podendo constituir a estrutura produtiva *mais eficiente;* o sistema de incentivos - um sistema de «venda parcial» ou de «simulação de mercado», que consiste no estabelecimento de remunerações dependentes dos resultados, premiando o comissário pelo esforço ao mesmo tempo que ele é parcialmente libertado do risco, visto que parte da sua remuneração é fixa, como sucede nos bónus e comissões pagos aos vendedores em função do preenchimento de certos objectivos de vendas. É vulgar, no caso dos gestores de sociedades anónimas, a remuneração em acções ou em opções de compra de acções - a possibilidade de, durante um prazo mais ou menos longo, comprar acções da empresa ao preço presente, pelo que a sua valorização futura permitirá a compra e a revenda com lucros instantâneos _, formas de garantir que o gestor passa a ter um interesse directo na valorização dos títulos. Nelas subsiste a dificuldade de se saber se um tal incentivo se traduzirá num esforço do comissário no sentido do incremento do volume de dividendos distribuídos aos comitentes, ou antes no sentido do aumento do valor especulativo dos títulos, assegurando ganhos ao comissário mas não necessariãmente a todos os comitentes: é que, na posse das suas acções ou das suas opções, o comissário pode tentar provocar um movimento especulativo de que ele seja o primeiro e único beneficiário, vendendo um volume de acções tal que a última acção vendida faz regressar o preço especulativo a um nível de equilíbrio que deixa de gerar mais-valias, e portanto não aproveita aos accionistas que queiram imitá-lo na venda;

- o sistema de comando - a pura e simples supervisão, fiscalizando e auditando a conduta dos comissários e as contas que eles são obrigados a prestar, recorrendo para o efeito a entidades independentes e idóneas - solução que é cara e imperfeita, que mais não seja pela pertinência da interrogação acerca de quem vigia os vigilantes (como no célebre dito misógino das *Sátiras de*

Juvenal [65-128]), sendo perfeitamente previsível que o relacionamento prolongado deteriore o rigor e a objectividade da supervisão, mas também que, em contrapartida, multiplique as oportunidades de detecção 'do risco moral e a probabilidade de aprendizagem interactiva dos interesses, da conduta, das expectativas e das limitações de ambas as partes, facilitando a harmonização de posições e aumentando a eficiência dos incentivos.

*11. **b)*** **A limitação do controle da empresa pelo mercado**

A existência de disparidades entre os incentivos dos que controlam a empresa e os interesses colectivos daqueles que constituem a empresa
- ou, se quisermos, os interesses *objectivos* da empresa - podem constituir um problema de difícil solução, mais a mais se pensarmos na relativa ambiguidade que se evidencia na formação de incentivos específicos para os controladores: basta lembramos, por exemplo, o que dissemos acerca das tão variáveis perspectivas de risco associadas ao financiamento das empresas através da opção do endividamento para vermos como é difícil apreciar-se a estratégia adoptada pelos gestores.

Temos até agora presumido que o problema do controle se cinge a uma simples exploração, por quem quer que seja que se encontre encarregado da gestão de uma empresa, da assimetria informativa que lhe permite agir de forma que não é eficientemente vigiada, e lhe permite provocar danos indetectáveis. Contudo, o problema do controle é bastante mais amplo, e, de um perspectiva jurídica, algo diverso daquilo que acabámos de enunciar: cingindo-nos agora ao caso das sociedades anónimas
- o caso mais representativo de grandes estruturas empresariais -, os gestores podem continuar numa situação de impunidade mesmo quando a assimetria informativa não é tanta que impeça os accionistas de se aperceberem dos abusos e desvios da gestão, ou de avaliarem os danos causados aos interesses objectivos da sociedade, bastando para tanto que gozem da cobertura daqueles que disponham de um outro tipo de controle, o *controle accionista*.

0 controle accionista resulta da titularidade do número de acções suficientes para assegurarem a vitória nas deliberações das assembleias gerais - e pode tratar-se de um número reduzido de acções, de uma

baixa percentagem do capital, se este capital estiver tão disperso que se tome altamente improvável, e incomportavelmente onerosa, a participação de todos os accionistas, ou até de uma maioria deles, nas deliberações daquelas assembleias.

- Suponha-se, por exemplo, que uma sociedade anónima tem o seu capital tão disperso que um grupo de 5 accionistas detém 20% do capital, e nas assembleias gerais não surgem, em regra, mais do que accionistas que dispõem de votos correspondentes a 30% do capital. Se aqueles 5 accionistas se coligarem - porque são amigos, ou parentes, imaginemos - vencerao sempre, e com facilidade, todas as votações que tenham lugar, incluindo aquela que elege, e reconduz, os administradores.

- Claro que em abstracto subsiste em aberto a possibilidade de esses 20% do capital serem derrotados numa votação, já que
80% do capital lhes não pertence e é sempre possível que exista uma coligação de ao menos 21% que vença aquele grupo coeso, o grupo *controlador* - mas qual será o accionista que se dará ao trabalho de mobilizar os votos dos pequenos accionistas, dispersos e refugiados na sua «ignorância. racional», se a sua iniciativa lhe traria um retorno incomensuravelmente menor do que os custos em que incorreria, trazendo todos os outros accionistas «à boleia» do seu activismo? 0 *controle accionista é* sobretudo o resultado oportunista dessa falha de coordenação entre titulares de um capital muito disperso - *propositadamente* muito disperso, na maior parte dos casos, dados os objectivos que presidem ao recurso à emissão de acções -.

Dispondo de controle accionista, os 5 detentores dos 20% poderão fazer uma de duas coisas: ou se nomeiam eles próprios para administradores e podem agir, com plena impunidade, como comissários abusivos *enquanto o controle durar* (e ressalvados os limites jurídicos impostos por considerações de licitude); ou elegem administradores aos quais permitem uma actuação claramente divergente dos interesses objectivos, desde que eles sejam também beneficiários dessa atitude abusiva - uma atitude que poderá prejudicar
80% dos titulares da sociedade, desde que haja benefício de 20% -, reconduzindo esses administradores enquanto durar a convergência de interesses particulares, e enquanto o controle durar.

É neste contexto que se coloca a questão de se encontrar um estímulo institucional que evite essas situações abusivas, resultantes de falhas de coordenação entre accionistas, combinadas ou não com fenómenos de assimetria informativa.

Uma forma de estímulo que aparece muito frequentemente referida é a da mudança do controle das empresas através das regras internas de legitimação desse controle - as «aquisições de domínio» *(«takeovers»),* mediante as quais alguém adquire uma maioria de votos, ou assegura a seu favor os votos da maioria, através da aquisição de um número importante de acções que lhe facultem esse

domínio das assembleias gerais, nas quais se designa e legitima a estrutura controladora, a estrutura decisória, da empresa.

Nalguns casos isso resultará de uma fusão de empresas, por troca de acções, e com o fito amigável de proceder a uma integração e a um aumento de escala, possivelmente com aproveitamento de sinergias e de economias de escala. Noutros casos, as «aquisições de domínio» configuram-se como verdadeiros assaltos ao poder estabelecido, suscitando reacÇOes hostis e preventivas por parte dos controladores ameaçados.

É entre essas atitudes preventivas que podem eventualmente contarse alguns incentivos à aproximação de interesses entre os controladores e a propria empresa - porque, assevera-se frequentemente, a ameaça à sobrevivência do controle é incentivo suficientemente forte para que os gestores não desvalorizem a empresa, ou melhor, os títulos representativos do capital da empresa, já que uma tal desvalorização facilitaria a tomada do poder pelos «assaltantes» - quanto menor o valor da empresa, maior a probabilidade de o «assaltante» recuperar o seu investimento através de uma posterior valorização da empresa adquirida -.

De um outro prisma, sustentou-se até que as ameaças ao controle das empresas, além de constituírem uma sacudidela no marasmo de uma gestão interessada em maximizar os seus proveitos particulares à custa, e mesmo em detrimento, dos interesses objectivos da empresa, seriam já, por elas mesmas, um factor de valorização da posição dos accionistas pois não era verdade que a simples disposição de compra maciça de acções para se alcançar o domínio era já um impulso da procura no sentido do aumento do preço de mercado dos títulos, um factor de maisvalias especulativas?

Dir-se-ia, em suma, que a susceptibilidade de contestação, através do mercado, das posições de controle das empresas constituiria por si mesmo um incentivo fortíssimo ao aumento da eficiência do controle na promoção de objectivos gerais de eficiência, de maximização de lucros e de redução de custos de produção.

De certo modo, as lutas pelo poder nas empresas provocam, no mercado de capitais, a formação de uma espécie de leilões em que a disposição de pagar dos contendores é revelada até ao seu limite, em proveito dos potenciais vendedores dos títulos, que são Os accionistas. Mais, em condições normais a licitação deverá, atribuíndo eficientemente o recurso licitado àquele que mais disposto está a pagar por ela, maximizar as probabilidades de exploração eficiente desse recurso; e, presumindo- ise que nenhum dos concorrentes está disposto a pagar montantes superiores a sua capacidade de recuperar o montante pago através da exploração da empresa visada, pagará mais quem se julgar capaz de mais eficientemente retirar proveitos daquela exploração - pelo que parece legítima a conclusão de que a «luta pelo controle» poderia constituir um meio de promover a maximização da eficiência da gestão das empresas, visto que promoveria a circulação num «mercado do controle» em direcção aos gestores mais eficientes (os mais dispostos a pagar pelo controle não poderiam deixar de ser os mais eficientes).

Contudo, há que não subestimar a multidão de efeitos perversos que podem insinuar-se na luta pelo poder dentro das empresas - começando pelo extraordinário incremento de riscos que muitas vezes resulta da necessidade que tem o adquirente de se endividar para fazer face aos enormes encargos financeiros que podem resultar do seu «assalto», do que resulta que muitas vezes uma aquisição bem sucedida acaba na «canibalização» da empresa adquirida, num esforço de liquidação que visa satisfazer os encargos das dívidas contraídas, como se se tratasse de uma proverbial «vitória pirrica», uma vitória sem objecto.

Depois, o próprio «assaltante» pode, por vezes, não ter a intenção real de adquirir o controle da empresa visada, mas ter tão-somente o intuito de realizar ganhos especulativos:

por exemplo, adquirindo discretamente acções da sociedade visada, anunciando seguidamente a sua intenção de proceder a compras maciças com o intuito de conquistar o controle, e aproveitando a valorização dos títulos subsequente ao anúncio para revender com

lucro as únicas acções que efectivamente adquiriu: uma prática em que o investidor aproveita ilegitimamente uma assimetria informativa que o privilegia - no caso, o facto de saber que vai proceder ao anúncio público que determinará o aumento da cotação dos títulos - para daí retirar proveitos especulativos, o que constitui o expediente, universalmente reprimido, do *«insider trading»;*

noutro exemplo, adquirindo um lote significativo de acções da empresa visada e ameaçando os respectivos controladores com a possibilidade de avançar para uma aquisição de domínio, mas no caso com o único intento de revender as acções aos controladores a um preço especulativo - afinal, o resgate que eles devem pagar para que ele desista do seu intuito (o chamado *«greenmail»).*

Anos de experiência com *«takeovers»* demonstraram internacionalmente que mesmo a aquisição consumada não assegura a revitalização das empresas adquiridas - podendo seguir-se o colapso da «canibalizaÇão» ditada pelo endividamento excessivo, agravado pela própria degradação do valor das acções da empresa «assaltante» - se é de uma empresa que se trata -, em razão do excesso de endividamento, ou na melhor das hipóteses uma gestão tão ineficiente como a gestão afastada, norteada pelas mesmas perspectivas de auto-preservação e de enriquecimento pessoal, com o mesmo grau de risco moral no desrespeito pelos interesses sociais - e agora eventualmente os de ambas as empresas envolvidas -; só muito ingenuamente se sustent J

ara que os jogos de poder são norteados por ideais altruístas.

Por seu lado, os próprios controladores das empresas visadas podem, mesmo sob ameaça de perderem o controle, não alinhar de maneira nenhuma a sua conduta pelos interesses daquelas:

podem, bem pelo contrário, em atitudes desesperadas de preservação dos seus interesses pessoais, jogar tudo na rentabilidade de curto prazo em detrimento dos investimentos de longo prazo por forma a simularem momentaneamente um nível de eficiência maxima -;

podem fazer perder valor de mercado às empresas, ou desmamelar-lhes parcialmente o património, ou genericamente proceder a investimentos que se percam no caso de eles serem afastados, apenas com o intuito de desencorajarem as aquisições sustentadas através de endividamento - a chamada *«pílula envenenada» que*

toma mais remota a possibilidade do pagamento das dívidas através da liquidação dos activos das empresas adquiridas -;

- podem salvaguardar os seus rendimentos pessoais estabelecendo indemnizações milionárias para o caso de perderem o controle
- os chamados «pára-quedas dourados» ---,

- podem tentar empreender um «contra-assalto» procurando adquirir o domínio da empresa «assaltante»;

- podem tentar antecipar-se na compra maciça de acções próprias
- tentando retirar a empresa do mercado de capitais através do *«management buy-out»* -, recorrendo em qualquer destes dois casos também ao endividamento.

E a enumeração de possibilidades continuaria, indicando infinitas hipóteses de lesão dos interesses das empresas visadas, e dos respectivos accionistas, por parte de controladores prosseguindo as suas estratégias agressivas e defensivas.

Em última análise, porém, com todos os seus riscos e ineficiências, com os seus não despiciendos «custos de transacção», a luta pelo controle das empresas é ainda um dos poucos paliativos ao abuso de poder que o controle proporciona, uma das poucas formas de reconduzir os gestores às tarefas de maximização dos lucros, no interesse dos accionistas.

Insistamos que, em princípio, a agitação no mercado de capitais resultante de grandes compras de empresas, se não estiver associada a simples movimento de fusões e concentrações, há-de representar uma tendência para a circulação dos recursos em direcção àqueles que são, ou se sentem, capazes de optimizá-los, naquilo que representa uma tendência para a formação de um «mercado de empresários», no qual são especialmente procuradas as empresas com maior disparidade entre lucros realizados e lucros potenciais, as empresas menos eficientemente geridas, pela óptica da maximização dos lucros.

Por falível que seja este mecanismo de mercado, ele é todavia mais eficiente, no plano dos incentivos, do que todas as rectificações que se tem tentado introduzir na assimetria informativa, na atomicidade, na passividade e até na «propensão para a boleia» que deixam os pequenos accionistas inteiramente à mercê dos sócios controladores; ao menos as lutas pela aquisição de domínio travam-se entre iguais, e não se sabe de antemão quem ganha e quem perde, enquanto que na falta delas os perdedores estão já determinados, e são fatalmente os pequenos accionistas.

CAPíTULO 12

A repartição do rendimento e o mercado dos factores

Participar no processo económico é, para cada indivíduo, ocupar um lugar num conjunto de actividades de criação de riqueza, na expectativa de obter uma remuneração que corresponda àquela participação, uma remuneração que seja, pois, uma quota-parte da própria riqueza criada.

De uma forma ou de outra, toda a riqueza que chega às mãos dos indivíduos há-de ser, num âmbito social, o preciso equivalente do valor da contribuição de cada um para a criação da riqueza total através do processo produtivo; e daí que excluir alguém desse processo equivalha a condenálo à pobreza, a vedar-lhe o acesso a repartição de riqueza nova, ou seja, à repartição do rendimento.

Os problemas respeitantes à repartição social da riqueza são de um extraordinário melindre por diversas razões, entre as quais avultam as de que:

é em tomo da proporção entre o valor do contributo produtivo e o valor da remuneração atribuída em função desse contributo que se joga a maior parte dos problemas respeitantes à justiça, seja na sua dimensão absoluta, seja na relativa - sendo que a fórmula «dar a cada um o que é seu» significa basicamente que cada um se sente justiçado se a remuneração que obtém da sua participação no processo produtivo corresponder àquilo que ele próprio se representa quanto ao valor do seu contributo, ou àquilo que ele pode retirar da comparaçao com a remuneração de contributos alheios equivalentes; e se sentirá injustiçado se houver uma disparidade entre remuneração e avaliação subjectiva e comparativa do próprio esforço participativo, e mais injustiçado ainda se uma disparidade comparativa resultar da uma apropriação ilegítima

daquilo que «é seu», isto é, se considerar que a vantagem remuneratória de outros é obtida à custa do sacrifício da sua própria remuneração;

é na repartição das riquezas que se verificam as mais graves distorções de todo o processo produtivo, porque não há praticamente limite superior àquilo que cada pode querer reclamar, ou captar, do total da riqueza criada, nem limite inferior que, desligando-se de uma simples desvalorização social do contributo individual para o processo produtivo, atenda ao menos ao imperativo de satisfação de necessidades básicas de sobrevivência daquele que teve o mérito de se esforçar por não ser excluído - sendo por isso que se assiste a gritantes disparidades no acesso a riqueza nova, que reverte a favor de uns em proporções maciças, que não raro ultrapassam em muito a capacidade de consumo normal, ou até de consumo exorbitante, dos beneficiados, e exclui outros, condenandoos à mais abjecta miséria, muito aquém de possibilidades de consumo compatíveis com uma existência saudável e condigna, ou compatíveis até com a sobrevivência;

a consciência da justiça e dos imperativos da igualdade e da solidariedade podem impor socialmente rectificações institucionais ao jogo livre das forças que determinam as remunerações dos diversos contributos para o processo produtivo, chocando-se, pois, com as regras de mercado e com a eficiência dos seus automatismos - com todos os riscos que já percebermos estarem conexos com um tal tipo de interferência -; e, no entanto, subsistem diferenciais remuneratórios que não pode deixar de ser atribuídos à diferente avaliação social que, difusamente embora, é formulada no mercado a propósito do valor de cada participação individual no processo produtivo.

Para que não se caia na tentação de atribuir a uma casualidade injusta a existência desses diferenciais remuneratórios, temos que perceber que é o próprio mercado que remunera diferenciadamente, de acordo com as suas simples e habituais regras de funcionamento.

Por exemplo, será por acaso genético que uma mulher é dotada de aptidões que lhe permitirão ser uma extraordinária cantora lírica, mas iambém é por um acaso que outra mulher será especialmente dotada para a descoberta de teoremas matemáticos: só as regras de mercado permitirão des-

cortinar a razão pela qual a primeira alcançará normalmente uma remuneraÇão muito superior - por vezes incomensuravelmente superior - àquela que caberá à segunda.

Cada um de nós poderá, confrontado com essa disparidade de rendimentos, *emitir a opinião* de que ela é injusta; mas poucos serão aqueles que *agirão em conformidade* para evitar que essa injustiça se perpetue, o que poderiam fazer preferindo a compra dos livros que a segunda publica a compra dos bilhetes para os recitais que a primeira dá. Muita da injustiça que lamentamos é consequência inevitável, ainda que não intencional, da expressão livre das nossas preferências através do mercado.

Talvez seja este o momento mais adequado para sublinharmos uma das «dez ideias para reflectir»: a economia assenta num quadro de referência de decisões individuais, e apela a uma racionalidade «procedimental» (neutra perante os valores que essas decisões servem).

Dito isto, passemos em revista a teoria neoclássica dos mercados dos factores - e em especial do mercado de trabalho -, cientes de que essa teoria, centrada como está no funcionamento mecânico das leis de mercado e na promoção da eficiência através delas, deixa muito a desejar em termos de uma explicação unitária e panorâmica daquilo que se joga neste capítulo da repartição da riqueza.

12. ***a)*** **A remuneração dos factores**

Parece claro que as desigualdades verificadas na remuneração de factores são geradas pela lei de oferta e procura no mercado de factores, no qual são oferecidos os meios de que depende a substância e a dinâmica do processo produtivo: o trabalho, os factores naturais e matériasprimas (sucintamente, o factor «terra»), o capital e o factor empresarial. Os factores serão tanto melhor remunerados quanto mais escassa for a respectiva oferta, ou quanto mais intensa for a respectiva procura - e, inversamente, serão tanto pior remunerados quanto mais abundantemente forem oferecidos ou quanto mais escassamente forem procurados -, visto que a remuneração dos factores é essencialmente um *preço* que lhes corresponde.

A lei da oferta e da procura opera no mercado dos factores de um modo que é praticamente igual ao do seu funcionamento no mercado dos produtos, com a única excepção de que aqui a interdependência entre os dois tipos de mercados se toma mais evidente, designadamente na forma como a procura de factores depende em absoluto da procura dos bens e serviços que os factores contribuem para produzir.

0 declínio na procura de máquinas de escrever e o aumento da procura de computadores para desempenharem, entre outras, as funções que eram asseguradas por aquelas explica porque é que declinou, se não desapareceu mesmo, a procura de técnicos e operanos especializados na produção de máquinas de escrever, o valor dos espaços físicos dedicados à sua produção e da maquinaria e instrumentos necessários àquela produção, e porque é que, pelo contrário, houve tão significativos incrementos na procura dos factores de produção necessários à produção de computadores.

Os meios de produção, sendo meramente *instrumentais* na produção de bens e serviços, não são procurados por eles próprios, visto que a configuração que os toma úteis como factores do processo produtivo os inutiliza, na maior parte dos casos, para satisfazerem directamente as necessidades dos consumidores, isto é, dos destinatários últimos do processo produtivo, os quais são ao mesmo tempo a primeira fonte da remuneração, no momento em que pagam os produtos que adquirem.

Diz-se, por isso, que para os factores de produção não existe senão uma procura *derivada.*

12. ***b)*** **A procura de capital e de factores naturais**

0 capital é o conjunto de bens que foram produzidos com vista a auxiliarem a produção de outros bens - ou seja, o conjunto de bens instrumentais (estruturas, máquinas, ferramentas) que coadjuvam o esforço laboral, potenciando-o -.

0 valor do capital varia conforme a decisão do empresário se dirija à utilização do capital por via da respectiva aquisição ou da sua mera locação. A locação do capital há-de ser remunerada através de um equilibrio entre oferta e procura de bens de capital, ou, o mesmo é dizer, dos meios financeiros através dos quais é possível adquirir o capital. Como

veremos melhor a propósito da remuneração do trabalho - em que o figurino contratual básico é o da locação -, a racionalidade de uma empresa competitiva e maximizadora dos lucros é o de recorrer à locação de bens de capital até que a remuneração requerida pelo uso desse capital iguale ou exceda o rendimento marginal que se espera do respectivo emprego, o que equivale a dizer que a curva da procura do factor de produção capital espelha a respectiva produtividade marginal, a sua susceptibilidade de incrementarem o rendimento.

Se o empresario porventura optar pela aquisição do capital, o seu calculo toma-se mais complexo, no sentido de que a igualdade entre preço e valor do produto marginal tem que se espraiar por sucessivos períodos, tantos quantos os da vida útil dos bens adquiridos, envolvendo pois uma previsac, ou projecção quanto ao valor esperado no futuro para o produto marginal correspondente aos bens de capital - o que implica uma ponderação da relação entre taxa de desconto e taxa de juro, da relação entre custos de oportunidade das diversas aplicações possíveis de recursos de capital e, no caso das sociedades anónimas, da relação entre capital accionista e endividamento.

A procura de capitais por um empresário num mercado competitivo dependerá apenas da determinação do ponto em que a produtividade marginal decrescente do capital se cruza com o preço de mercado desses capitais - preço que para essa empresa é fixo. Se a empresa for monopsonista ou oligopsonista no mercado dos factores, então o cálculo passa a abarcar a premissa de que os preços são crescentes, o que induzirá a empresa a um subemprego de capitais.

Do ponto de vista do sector produtivo como um todo, a procura de capitais tenderá a ser mais inelástica, visto que a este nível é já possível apreciar o facto de a intensificação no emprego de capitais incrementar a produção, baixar os preços dos bens e serviços finais, e por isso reduzir ainda mais a produtividade marginal dos capitais utilizados.

0 capitalista que não disponha de poder de mercado venderá ou cederá temporariamente os seus capitais em função do correspondente custo marginal. A cedência temporária suscita, contudo, o problema do cálculo da forma pela qual o custo total desses capitais deve ser distribuído por sucessivos actos de cedência. Neste âmbito, curto prazo será aquele dentro do qual se considera que está fora de cogitação a aquisição de novos bens de capital, limitando-se o capitalista a ceder aqueles de

que já dispõe; sendo longo prazo aquele em que é possível ao capitalista adquirir novos bens com vista à sua cedência temporária a troco de um juro.

No curto prazo, o custo marginal da cedência de capitais resultará da depreciação dos bens - ja que o uso e a simples passagem do tempo fazem perder valor aos bens de capital - e de eventuais custos de transporte, manutenção e reparação, se estes correrem por conta do cedente, além dos custos administrativos da gestão das operações conexas. Sendo esses custos relativamente fixos e a quantidade de bens a ceder limitada
- o que acontece por definição no curto prazo -, a oferta de capitais será infinitamente elástica até esse limite: ou seja, o capitalista estará disposto a ceder todos os seus capitais aos juros correntes, se eles excederem os custos marginais. No caso de não excederem, a cedência dos bens de capital ficará fora de cogitação, e o capitalista ficará disposto a vender os seus capitais como equipamentos usados - saindo do mercado de factores.

No longo prazo, o capitalista adquirirá novos capitais, com vista à sua cedência, em função:

- do respectivo custo de oportunidade, devendo o capitalista calcular se não poderá obter remunerações mais elevadas noutras aplicações financeiras;

- da depreciação total dos bens, a diferença entre o seu valor de aquisição e o seu valor de venda para a sucata;

- dos custos totais de transporte, de manutenção e reparação, e outros, ao longo de toda a vida esperada desses bens.

Todos estes custos totais têm depois que ser periodificados - divididos por períodos -, por forma a perrnitirem a comparaçao com os juros que poderiam ser recebidos em cada período.

Se a empresa, em vez de recorrer ao uso precário e temporário de capital alheio, decide investir ela mesma na aquisição de capitais próprios, é a ela que caberá fazer os cálculos correspondentes à ponderação entre o custo marginal e o rendimento marginal esperado dessa decisão de investimento. A durabilidade dos bens de capital adquiridos pela empresa pode ser levada em conta por um de dois métodos:

1. o do valor presente dos ganhos esperados, ou seja, o da conversão em valores presentes dos ganhos totais que possam derivar da decisão de compra - o que é conseguindo aplicando-se uma

taxa de desconto ao valor futuro dos ganhos esperados, equivalente aos juros compostos que se obteriam numa aplicação financeira sucedânea;

2. o da taxa de retomo do investimento, o método da «eficiência marginal do capital», que consiste em calcular-se com precisão aquela taxa de desconto que faria equilibrar as receitas e os custos do investimento, retirando-se a conclusão de que um investimento é vantajoso se a taxa de juro

praticada no mercado de capitais é inferior àquela taxa de desconto - sendo, naturalmente, a taxa de desconto de que se parte tanto mais elevada quanto mais longo for o período considerado, e maiores forem as incertezas envolvidas.

Quanto aos factores naturais, a respectiva *renda* - agora em sentido próprio, e não no de «renda económica» - resulta igualmente do encontro de oferta e procura, com a única especialidade da imobilidade desses factores, que tende para a inelasticidade da respectiva oferta. Pode mesmo por-se a questão de saber se o factor terra não e sempre fixo, sendo as variações temporais na respectiva produtividade fruto apenas da aplicação de capitais, que artificialmente interferem na fertilidade daquele factor.

A entender-se assim, a *renda* poderia resultar essencialmente de dois vectores:

1 .da remuneração dos capitais aplicados na exploração fundiária;
2. da «renda económica» - a ricardiana «renda fundiária diferencial» - decorrente das diferentes produtividade natural e localizaçao geográfica das terras, e das oscilações no rendimento marginal dessas terras, derivadas por sua vez das variações na procura dos bens finais produzidos com esses factores naturais, contrapostas a uma oferta virtualmente inelástica.

12. ***c)*** **A oferta e a procura de trabalho**

0 factor produtivo trabalho continua a ser, mesmo nas economias tecnologicamente mais sofisticadas, o factor preponderante, especificamente no sentido de que cabe ao trabalho a maior quota-parte na repartição do rendimento total gerado pelo processo produtivo - ainda que,

muito naturalmente, ao reconhecer-se que isso se deve ao facto de ser o trabalho o factor através do qual a esmagadora maioria da população participa no processo produtivo, se compreenderá que essa quota-parte que cabe ao trabalho, que é a mais volumosa em termos absolutos, tenha que ser dividida por números muito maiores do que aqueles pelos quais se procede à divisão do total que remunera o capital, a terra e o factor empresarial, daí resultando a tendencia para que a remuneração que chega aos indivíduos seja em média inferior na parte que respeita ao trabalho do que na parte que se reporta aos demais factores de produção.

A procura, pelas empresas, do factor de produção trabalho é, como dissemos, uma procura derivada. Mesmo naquelas empresas prestadoras de serviços em que o trabalho prestado aos consumidores é já um produto final, há que não esquecer que esse tipo de trabalho só se toma útil em combinação com outros factores de produção, pelo que antes que essa combinação se verifique o trabalho continua a ser objecto de uma procura derivada: por exemplo, o serviço prestado por um taxista pode ser muito valioso, mas obviamente pressupõe que o serviço seja prestado num táxi, e que o táxi disponha dos meios para circular, sendo óbvio que um taxista apeado de nada vale enquanto taxista.

Sublinhemos, pois, que a procura de mão-de-obra depende não apenas do rendimento do empregador, da procura derivada de factores que seja estimulada no mercado dos produtos, mas também dos preços dos factores que devam ser combinados com o trabalho, e mais genericamente da estrutura de custos que seja possibilitada pelo estádio tecnológico em que se encontra a produção.

Para analisarmos o funcionamento do mercado laboral, comecemos pela hipótese mais simples, a da contratação de trabalhadores por uma empresa que seja competitiva e atomística tanto no mercado dos produtos como no mercado dos factores. Isso significa, como sabemos, que essa empresa é «*price taker*» em ambos os mercados, isto é, que, não tendo o poder para influenciar unilateralmente os preços de mercado, interage com estes como se de *dados,* de valores invariáveis, se tratasse; e significa também que pressupomos a sua motivação maximizadora de lucros, ou seja, que a sua decisão de produzir mais ou menos bens ou serviços, de admitir ou despedir mais ou menos trabalhadores, é essencialmente um resultado colateral do esforço fundamental de maximização de lucros.

Para não complicannos a nossa análise com a consideração de elementos de rigidez e de «viscosidade» que, como veremos adiante, são comuns no mercado laboral, pensemos num caso de contratação simples e flexível, a do trabalhador jornaleiro, «ao dia».

Imaginemos o caso de uma empresa de camionagem, que dispõe de um quadro exíguo de condutores permanentemente contratados e todos os dias recorre aos serviços de condutores que aparecem a oferecer os seus prestimos: uma tal empresa poderá responder com agilidade máxima à evolução das circunstâncias de mercado que afectem a dimensão ideal da mão-de-obra que utiliza.

Imaginemos também que ela *é «price taker»* tanto no mercado da camionagem - no qual oferece serviços - como no mercado dos factores, no qual adquire camiões, combustível, pneus, e também a força de trabalho de camionistas.

A decisão de contratar ou não mais ou menos «jomaleiros» resultará do impacto do volume de mão-de-obra no nível de produção, o que deverá ser analisado sob o prisma, já nosso conhecido, da utilidade marginal. Como será fácil de imaginar, dado que a decisão de contratar tem que se tomada no curto prazo, a empresa de camionagem defronta-se com a produtividade marginal decrescente dos trabalhadores que contrata: por exemplo, poderá ser aconselhável, num dia de grande actividade, contratar mais um ou dois trabalhadores do que o número de camiões da sua frota, para servirem de substitutos numa emergencia, mas não será útil ir muito além disso, porque nada ganha em ter trabalhadores parados, ou em colocar mais do que um condutor por camião sendo que não é de esperar que, no espaço de um só dia, aumente a frota dos camiões ou o número ou volume dos armazéns de embarque e desembarque da mercadoria, pelo que eles são, para este efeito, factores fixos.

Isto significa que, à medida que contrata mais trabalhadores, e ao menos a partir de certo momento, a empresa de camionagem se apercebe de que cada nova contratação contribui para um aumento do produto total em quantidades inferiores às que resultaram da contratação imediatamente anterior, e assim sucessivamente - isto, lembremo-lo também, não tem a ver necessariamente com a qualidade dos trabalhadores que vão sendo

contratados, embora também se possa admitir que a empresa começa por contratar os mais aptos; mais frequentemente terá a ver com a importância das tarefas que vão sendo atribuídas, sendo que os primeiros a serem contratados vão destinados às mais urgentes ou lucrativas, e os últimos são relegados para as tarefas menos urgentes ou menos compensadoras -.

-A empresa de camionagem, a cada novo jornaleiro que admite, tem que ponderar se aquilo que esse trabalhador acrescenta ao lucro da empresa é superior àquilo que se lhe paga: ser-lhe-á obviamente lucrativo continuar a contratar enquanto essa condição se verificar, devendo interromper a contratação quando tal deixe de suceder. Mas para poder determinar ao certo os montantes em causa, faltará ainda à empresa apurar o valor do produto marginal, ou seja, calcular em moeda o valor do produto que a admissão de mais um trabalhador acrescenta ao total produzido pela empresa - pois só assim se tomará possível confrontar o *ganho* advindo da contratação com o *custo* a ela inerente, sendo a tarefa facilitada pela circunstância de a empresa, enquanto *«price taker»,* lidar com preços que, para ela, são invariáveis.

Suponhamos que, a preços de mercado, a contratação de um condutor custa à empresa 75 Euros por 10 horas de trabalho, e que nessas 10 horas é possível à empresa, suportados todos os custos - menos o do pagamento ao trabalhador - acrescentar 100 Euros aos seus lucros - sendo 100 Euros, no caso, o valor do produto marginal -: contratado o trabalhador, a empresa vê os seus lucros aumentarem 25 Euros (100 - 75), e a contratação afigura-se claramente vantajosa. Suponhamos agora que a próxima tarefa significaria, para a empresa, a entrada de apenas 65 Euros em lucros novos por 10 horas de serviços; a manter-se o mesmo custo de 75 Euros pela contratação, por 10 horas, de um novo condutor, essa contratação significaria já um prejuízo marginal de 10 Euros (65 - 75), e portanto uma redução do lucro total, incompatível com o desígnio geral da maximização do lucro. Em suma, esse novo candidato não seria contratado para trabalhar naquele dia.

Enunciemos esta atitude racional em termos mais genéricos: enquanto o valor do produto marginal for superior ao nível de mercado

dos salários - podendo ambos ser calculados por referência a uma base horária, por exemplo, para facilitar a comparação - justifica-se a contratação, devendo a procura de novos trabalhadores terminar quando o valor do produto marginal for já inferior ao nível salarial. Na intersecção das curvas que respectivamente representam o valor decrescente do produto marginal e o valor (constante) de mercado dos salanos e que se encontra o ponto maximizador, isto é, a quantidade de trabalho que a empresa deve contratar com vista a maximizar os seus lucros - sendo também, em princípio, o ponto no qual a empresa vende a um preço igual ao do custo marginal -. Na medida em que a contratação se faça em termos subordinados ao objectivo da maximização do lucro, a curva do rendimento marginal do empregador é que ditará a curva da procura de mãode-obra: enquanto o nível salarial for inferior ao rendimento marginal, a admissão de mais trabalhadores contribuirá para aumentar os lucros do empregador.

Temos assim que uma empresa competitiva e maximizadora de lucros contratará trabalhadores até que o valor do produto marginal seja igual ao dos salários. Podemos acrescentar agora que, se as empresas maximizadoras de lucros procuram sempre trabalhadores até ao ponto em que o valor do produto marginal é igual ao nível de salários, então a função que correlaciona a procura de trabalhadores com as variações de níveis de salários será correspondente à própria curva que representa o valor decrescente do produto marginal - a curva da procura de trabalhadores será a própria curva do valor do produto marginal. Além disso, uma subida de preços permitirá perceber em que medida a procura dos factores e uma procura *derivada:* a subida do preço dos produtos faz subir igualmente o valor do produto marginal do trabalho a qualquer nível de emprego, e por isso deterrnina que a procura de trabalhadores aumente a qualquer nível salarial. Uma subida de preços dos produtos significa, em princípio, maior nível de emprego - uma relação que veremos mais tarde extrapolada para o nível macroeconómico.

Encarada a questão da perspectiva do mercado como um todo, podemos agora associar duas asserções: o salário de equilíbrio ajusta a oferta e a procura do factor de produção trabalho, e o salário de equilíbrio reflecte o valor do produto marginal do trabalho para cada uma das empresas que entre si disputaram, do lado da procura, esse factor de produção. Aquela associação tem corolários que não são inteiramente íntui-

tivos, como o de que qualquer alteração na intersecção de oferta e procura de trabalho no mercado deve alterar na mesma proporção o valor do produto marginal do trabalho, dada a necessária identidade de valores. Como é que isso se passa? Por um mecanismo que nos é já familiar: um aumento do número de trabalhadores faz, *ceteris paribus*, descer o nível salarial que se pratica no mercado, e isso induz as empresas a contratação de mais trabalhadores ainda, só que esta ainda sujeita aos efeitos da produtividade marginal decrescente - contratar mais trabalhadores é fazer com que o último trabalhador tenha menor produtividade marginal do que o último trabalhador que seria contratado a níveis salariais superiores -; e é esta a razão pela qual a queda dos salários acaba acompanhada da queda do valor do produto marginal, como se enunciou.

Inversamente, uma diminuição do número dos trabalhadores tenderá para o aumento do nível de salários, o qual por seu turno provocará um aumento proporcional do valor do produto marginal. Começa aqui a entrever-se o interesse que os trabalhadores estabelecidos têm em colocar barreiras corporativas à entrada de outros trabalhadores, visto que isso faz subir os salários: suponha-se que os trabalhadores do quadro obtinham do poder político a proibição do recurso a jornaleiros no sector da camionagem, ou que os jornaleiros obtinham do mesmo poder político a imposição de uma regra de preferência, na selecção diária, pelos trabalhadores mais antigos - essa restrição na oferta de mão-de-obra conduziria a um aumento do salário de equilíbrio, acompanhada de uma subida da produtividade marginal, isto é, do produto marginal do último contratado. Aliás, o mesmo mecanismo, mas em sentido inverso, poderia reconstituir-se a partir da hipótese do aumento da procura de trabalhores, aumento que se traduziria no imediato aumento do valor do produto marginal - bastando lembrarmos que esse valor é calculado com os preços praticados no mercado dos produtos - e arrasta consigo a subida do nível de salários, chegando-se também por esta via a uma nova posição de equilíbrio.

12. ***c)*** **- i) A produtividade laboral**

Um forma mais simples de designar este fenômeno é a de afirmar que os salários acompanham a produtividade, tal como ela pode ser

medida no mercado dos produtos; maior produtividade traduz-se em mais elevados salários, e menor produtividade implica precisamente o contrário. É essencialmente o incremento de produtividade do trabalho
- traduzido, na óptica dos consumidores, num aumento do valor dos produtos - que explica uma subida de salários reais, o aumento do poder de compra propiciado pelos salários - um incremento superior à taxa de inflação, portanto -, e em última instância uma melhoria do bem-estar dos consumidores. E, pois, esse aumento de produtividade que subjaz à face mais palpável do progresso económico; e é a diferença de níveis de produtividade laboral que fundamentalmente explica a própria diversidade internacional de níveis de prosperidade.

Mas o que é que determina a produtividade, e portanto também a sua desigual manifestação intertemporal e internacional? Como melhor veremos adiante, é essencialmente a disponibilidade de três tipos de dotações:

- o capital (físico), ou seja, o acervo de bens intermédios e instrumentais que, combinados com o trabalho, lhe potenciam o rendimento;

- o capital humano, isto é, o nível de educação e de capacidade de conversão de conhecimentos na optimização de formas produtivas;
- a tecnologia, o próprio conhecimento relativo a formas optimizadoras de produção e de prestação de trabalho.

Numa formulação sucinta e ampla, diremos que a remuneração, não apenas do trabalho mas também dos factores naturais e do capital, acompanha o valor do produto marginal que cada um determina no processo produtivo. 0 produto marginal de qualquer factor produtivo depende, por sua vez, da quantidade disponível desse factor, em termos de o preço de mercado de cada factor ser inversamente proporcional à quantidade disponível desse factor.

A este propósito, não pode esquecer-se o já mencionado facto de quase todas as utilizações possíveis de um factor de produção envolverem o uso combinado dos demais factores, sendo por isso que a escassez ou abundância de um pode detenninar alterações na remuneração não apenas dele próprio mas também na dos demais factores:

um incêndio na garagem da empresa de camionagem destrói metade da frota: a escassez de camiões fará com que a remuneração do uso desses bens de capital suba, mas a mesma circunstância faz com que sejam necessários menos condutores, o que

fará diminuir os salários; e tomará desnecessário metade do espaço que era anterionnente utilizado para garagem, reduzindo a remuneração dos factores naturais disponibilizados para o efeito;

noutra hipótese, uma mobilização geral faz reduzir o número de pessoas disponíveis para trabalharem no sector da camionagem, seja como efectivos, seja como jornaleiros: *ceteris paribus, os* salários aumentarão, a remuneração dos bens de capital, os camiões, decairá - tendo passado a haver demasiados camiões para o número de condutores disponíveis -, sendo também provável que decaia o valor das rendas - se for possível abater o excedente da frota de camiões, passa a ser necessário menos espaço para armazéns, garagens e oficinas

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: 0 rendimento das pessoas é maioritariamente fixado em função do valor dos recursos produtivos que fornecem ao mercado.

Cabe também realçar a importância da elasticidade da procura de mão-de-obra pelas empresas - elasticidade que depende de três factores básicos:

- o carácter mais ou menos intensivo da exploração do recurso «trabalho» na produção - muito intensivo no artesanato, nas manufacturas, pouco intensivo nas cadeias de montagem robotizadas, por exemplo -;

- a substituibilidade de trabalho por capital - a possibilidade tecnológica de se dispensar trabalhadores, substituindo-os por máquinas -;

- a própria elasticidade da procura dos produtos para os quais o trabalho contribui.

Note-se que a tendência generalizada da evolução tecnológica tem sido a do aumento sustentado da procura de mão-de-obra - a de um aumento do nível de emprego proporcional ao ritmo de crescimento económico -, desmentindo a percepção popular de que o progresso tecnológico tende para a destruição de postos de trabalho e para a desvalorização do factor humano: há postos de trabalho que são destruídos pelo

progresso tecnológico, decerto, mas o número tem sido, até hoje, superado pelo dos postos de trabalho criados, com nítidos incrementos *médios* dos níveis remuneratórios.

12. d) **Informação imperfeita e discriminação salarial**

Se, em equilíbrio de mercado, cada um é remunerado de acordo com o valor da sua contribuição marginal para o acervo total da produção de bens e serviços na economia, pode estranhar-se porque é que as remunerações dos indivíduos, e até das categorias profissionais, podem variar tão extraordinariamente em termos de valores absolutos - porque é que um futebolista pode ganhar

muito mais do que um cientista, porque é que o trabalho de um administrador é muito melhor remunerado do que o trabalho de um operário, porque é que o trabalho feminino tende a ser remunerado desfavoravelmente, etc.

12. *d)* - i) Os **diferenciais compensatórios**

Duas constatações devem impor-se de imediato, a de que a igualdade entre indivíduos não existe senão em termos muito aproximativos
- sendo por isso ocioso esperar-se que o valor atribuído socialmente ao produto marginal gerado por cada um seja igual em quaisquer circunstâncias, por mais aproximadas que sejam as características de dois trabalhadores -; e a de que as funções para o desempenho das quais são procurados trabalhadores podem ser muito distintas entre si, estando associadas a essas funções algumas características não-monetárias que justificam diferentes «compensações monetárias» - havendo num extremo funções tão arriscadas, insalubres ou desagradáveis que a maioria das pessoas não as desempenharia por nada deste mundo, e noutro funções tão agradáveis, tão fáceis ou tão prestigiantes que às vezes nos perguntamos se haverá necessidade de pagar a alguém para desempenháIas -. Sem estas duas constatações, muitas das disparidades remuneratórias parecerão demasiado empoladas e dificilmente justificáveis.

Com efeito, o salário, a remuneração monetária, mesmo que incluamos nela gratificações e benefícios acessonos, e apenas um dos aspectos

a tomar em consideração pelo candidato a um emprego, sendo várias as outras características a levar em conta para se determinar se se trata de um «bom» ou de um «mau» emprego, sendo que, a fixar-se inicialmente um mesmo salário para dois empregos, um melhor e o outro pior, haverá obviamente maior oferta de trabalhadores para o emprego melhor, daí resultando, por simples jogo da oferta e da procura que, no emprego melhor, o salário de equilíbrio acabará por se fixar num nível mais baixo
- enquanto que só salários mais elevados compensarão a falta de atractivo do emprego pior -.

Designa-se por «diferencial de compensação» a disparidade salarial que resulta da diversidade de características não-monetárias dos diversos empregos: muitas profissões, por exemplo, reclamam o aumento das suas remunerações sob forma de subsídios de risco, subsídios de deslocação, subsídios de tumo, e outros, que sirvam para atenuar o desprazer causado pessoalmente pelo desempenho das correspondentes funções; em contrapartida, esses subsídios seriam inteiramente descabidos nalgumas profissões «boas», que continuariam a ser procuradas mesmo com baixos salários e na ausência desses subsídios - pelo que, a subsistirem nelas, esses subsídios não passariam de puras «rendas económicas»

12. ***d)*** **- ii) 0 capital humano**

Designa-se por «capital humano» o investimento feito na formação pessoal, de que se espera um resultado em termos de aumento de produtividade conexa com o incremento das aptidões em cada pessoa que beneficia daquele investimento.

Pensando no plano das remuneraçoes, o capital humano pode ser definido como o valor presente - descontado - do total das remunerações futuras esperadas em função de um determinado investimento em especialização.

A expressão «capital humano», que não tem um âmbito semântico muito distinto do de «educação» *lato sensu*, ganha esta designação porque pretende sugerir que os investimentos neste domínio obedecem a uma lógica que não é distinta da dos investimentos em capital físico, **sendo basicamente a mesma a forma como se calcula o investimento e o retomo dele esperado.**

A mensagem fulcral subjacente à ideia de capital humano é a de que o investimento na educação é muito nitidamente compensado por incrementos remuneratórios que mais do que compensam, no seu total, o custo total do investimento, incluindo o custo de oportunidade do acesso tardio ao mercado de trabalho. A educação provocaria não só muito marcados incrementos de produtividade, como sobretudo sinalizaria socialmente a presença de uma nova *qualidade* de prestação de trabalho, face à qual a avaliação do produto marginal respeitante ao beneficiário directo da educação deveria ser reformulada, passando a arrancar de patamares valorativos superiores ao da oferta de mão-de-obra indiferenciada.

De tudo isto resultaria um inequívoco ganho remuneratório para o trabalhador em cujo capital humano se investira, justificando os diferenciais entre trabalhadores especializados e não-especializados, ou entre funcionários inferiores e quadros superiores - havendo ainda a acrescentar, do ponto de vista da apreciação social, os efeitos de extemalidade positiva advindos do simples incremento do nível educativo de cada um, e de todos, os trabalhadores.

Mas essa mensagem toma-se menos nítida quando consideramos que o retorno do investimento em capital humano deve ultrapassar os custos directos e os custos de oportunidade daquilo que são por vezes muito longos processos formativos, e que esse cômputo deve reportar-se ao total de um ciclo de vida:

Aquele que, concluído o ensino secundário, ocupa 12 anos da sua vida na **conclusão da sua licenciatura e da sua formação pós-graduada - e que, suponhamos, não só o** faz a **suas expensas e numa instituição privada, sem subsídios, como se priva de ingressar no mercado de trabalho durante esse período de tempo - poderá, entrando no seu primeiro emprego aos 29 anos, recuperar esse investimento nos 36 anos de vida útil que lhe restam** supondo-se **também que no sector onde ingressará as reformas são obrigatórias** aos 65 anos -? **Para que isso suceda, ele terá que ganhar nesses 36 anos mais do que ganharia nos 48 anos que trabalharia se não tivesse ingressado no ensino superior; por isso, nesses 36 anos o seu vencimento terá que ser em média 1/3 mais elevado do que o dos trabalhadores da sua idade que optaram por ingressar no mercado de trabalho após a conclusão do ensino secundário.** E **estamos a abstrair propositadamente dos efeitos do desconto dos valores futuros da remuneração face aos valores presentes dos custos do** investimento, pois a levá-los **realisticamente em conta o diferencial remuneratório teria que** ser, no exemplo dado, muito superior a 1/3.

No fundo, tudo se passa como se o trabalhador se defrontasse com uma *fronteira de possibilidades de produção* na qual se comparam as vantagens de uma entrada imediata no mercado de trabalho - com a concomitante possibilidade de consumo imediato - com as vantagens da troca intertemporal por uma entrada protraída no mercado de trabalho, atrasando o consumo, servindo o diferencial remuneratório de incentivo a favor dessa troca intertemporal. A própria curvatura da fronteira de possibilidades denotaria o rendimento marginal decrescente que se associa à opção exclusiva por qualquer das possibilidades: o excesso de consumo presente ou o excesso de investimento em consumo futuro, ambos a crescentes custos de oportunidade.

Mas será que uma tal clivagem remuneratória está assegurada entre os trabalhadores sem formação superior e os trabalhadores com formação pós-graduada? Nalguns casos estará, sobretudo naqueles sectores produtivos em que são relativamente poucos aqueles que detêm essa formação -já se tendo apurado empiricamente que nalguns sectores o retomo do investimento em capital humano excede qualquer outra remuneração alternativa -. Mas em muitos casos é gritantemente claro que não está, e que portanto o investimento privado em capital humano não apresenta perspectivas de recuperação no espaço da vida de um trabalhador.

Isso significa muito elementarmente que a noção de capital humano não tem senão uma validade parcelar e aproximativa - e que, porque precisamente ela pondera o rendimento privado de um investimento privado, abstraindo das extemalidades positivas que para a sociedade advêm da elevação generalizada do nível de educação, a noção de capital humano não deve servir de pretexto ou entrave à promoção, pelo Estado, do nível óptimo de educação, o qual, dada a presença de externalidades positivas, não é adequadamente assegurado pelo investimento privado. Cada investimento privado é limitado pelo rendimento privado que lhe corresponde, e portanto o somatório dos investimentos privados fica aquém do nível óptimo de investimento colectivo, pois nesse nível óptimo são contabilizadas as extemalidades positivas, os benefícios para terceiros do investimento de cada um que não podem ser compensados privadarnente àquele que investiu - razão pela qual, insiste-se, o Estado não pode exonerar-se de promover um nível socialmente óptimo de educação alegando tratar-se de decisões de investimento que devem confinar-se à pura esfera privada.

Pela mesma razão, dir-se-á que o conceito de capital humano é frequentemente uma muito interessante, e socialmente útil, ilusão de perspectiva, pois ela incentiva as pessoas a investirem na sua formação e desincentiva o abandono dessa formação, aliciando-as com perspectivas de ganhos de produtividade, de alterações de avaliação social do produto marginal e - ponto crucial - de acesso a empregos melhores também, no final do processo formativo, enquanto em contrapartida lhes escamoteia oportunamente os efeitos da necessidade de amortização do investimento feito, e as próprias complicações advenientes do desconto das remunerações futuras - visto que quanto mais distante está uma remuneraçao esperada menos peso ela tem na compensação dos custos presentes -.

É verdade que a divisão internacional do trabalho e a mundialização do comércio tendem ambos a validar o conceito de capital humano, visto que, à medida que uma economia evolui e prospera,

tende a importar os produtos de trabalho não especializado e a concentrar-se internamente nos produtos do trabalho especializado - o que leva a uma tendência evolutiva no sentido do aumento da procura de trabalhadores mais formados e da diminuição da procura de trabalhadores menos formados, alargando o hiato entre os respectivos níveis remuneratórios e favorecendo, pois, o diferencial remuneratório que é a compensação líquida do investimento em formação.

E o mesmo se dirá do progresso tecnológico, que cada vez menos se compadece com a subsistência de trabalhadores nao-especializados e menos formados, e favorece cada vez mais a fonnação - ao menos aquela que se dirige à perícia no uso das novas tecnologias -, propiciando uma mais acentuada discriminação remuneratória, por alteração da procura no mercado, do investimento em capital humano.

A mundialização e o progresso tecnológico são factores, pois, tanto de discriminação e desigualdade remuneratória como, através destes, de incentivo à educação, ao investimento em capital humano, agravando as clivagens económicas e sociais entre aqueles que obtiveram e aqueles que não obtiveram educação, e até clivagens generacionais, remetendo as geraçoes mais velhas para a «iliteracia tecnológica», podendo converterse, por isso, em factores de perda de coesão social, já a coesão nacional, ja mesmo a internacional. **Contudo, na medida** em que eles sejam incentivadores de uma remuneração efectiva e clara do investimento em capi-

tal humano e esse investimento esteja livremente acessível a todos, parecem sob esse prisma um preço razoável a pagar pela generalização dos incentivos económicos à educação, uma das mais inequívocas das actividades de extemalização positiva de que uma sociedade é capaz.

Note-se, de passagem, que não é só em termos de extemalidade positiva que se justifica a intervenção do Estado na promoção do ensino - pois que, mesmo em caso de ser difícil demonstrar ou especificar os casos em que terceiros beneficiam do nível educativo individualmente alcançado, ou ser impossível medir a amplitude dos benefícios, ainda é legítimo que o Estado invoque o «interesse público» no emprego de bens e serviços educativos, reclamando para eles a condição de *bens de mérito,* **bens cuja promoção o Estado toma para si, independentemente do facto de se tratar, ou não, de extemalidades - bens cujo consumo o Estado pretende expressamente alargar, presumindo que há um subconsumo espontâneo desses bens -. Contudo, há algo na identificação de** *bens de mérito* **por parte do Estado que fere a lógica basilar da liberdade dos mercados:** e **que o pnncipio que preside à liberdade das trocas é o da** *soberania do consumidor,* a ideia de que é **cometida a cada indivíduo, sem condicionamentos ou constrangimentos externos, e muito particularmente** *sem paternalismos,* a **possibilidade de ser o juíz supremo dos seus próprios interesses, retirando-se como principal corolário o de que as suas preferências devem ser integralmente respeitadas - dentro das limitações imperativas de um quadro jurídico geral e abstracto, bem entendido**

12. ***d)*** **- iii) A sinalização pelo trabalhador**

Não deve ficar-se com a ideia de que todos os diferenciais remuneratórios são, de acordo com um eventual «modelo hedónico dos salários», puros «diferenciais compensatórios» das características específicas e não-monetárias de cada emprego, do carácter mais ou menos agradável, mais ou menos prestigiado, mais ou menos seguro, das condições de prestação de trabalho. Há diferenciais que se prendem às desigualdades, naturais ou adquiridas, que as pessoas evidenciam entre elas.

Um pianista consagrado não faz nada de essencialmente diverso daquilo que faz um pianista em início de carreira - e poderá até, muito provavelmente, permitir-se dar menos recitais, executar menos repertório,

desenvolver menos acções publicitárias, pelo que, na lógica do diferencial compensatório, ele deveria, quando muito, obter uma remuneração inferior à **do principiante. Todavia, o mais natural é que suceda precisamente o inverso, e que ele seja pago muito mais vantajosamente do que o é o pianista principiante pelo seu emprego pior.**

0 que justifica então essa outra diferença de remunerações? Uma multiplicidade de factores, que poderão, no caso, resultar de:

- talento - o veterano nasceu com dotes sensoriais e motores que o tomam um *«virtuose»* ímpar, sendo que o novato nunca alcançará esse nível de destreza -;

- esforço - o veterano goza agora os frutos de um longo investimento que falta ao novato realizar, sendo que durante a fase inicial da carreira ele esteve numa posição remuneratória similar à do actual novato --

- acasos - o veteran 9o nasceu num pais com tradições musicais, que acarinhava os seus jovens talentos e lhes promovia a carreira internacional, o novato não teve essa sorte; o veterano viu muitos talentos da sua geração tombarem no campo de batalha, tornando escassos e muito requisitados os pianistas disponíveis no pós-guerra, enquanto o novato enfrenta uma concorrência muito mais numerosa e disponível -;

- assimetrias informativas - o veterano teve acesso a condições contratuais muito favoráveis e abertas a todos os pianistas, mas que o novato pura e simplesmente desconhecia -Í

- injustiças puras - o veterano é muito fotogénico e causa grande impacto estético nos palcos, o novato é muito feio e tem um nome muito comprido e difícil de fixar ,

Outra explicação para o diferencial remuneratório apela já ao grau de iniciativa dos próprios trabalhadores, e refere-se ao modo como eles conseguem persuadir os destinatários dos seus serviços quanto aos seus próprios méritos, quanto às suas aptidões para preencherem os requisitos procurados por aqueles.

Esta teoria da *sinalização,* a que já aludimos, parte da constatação de que existe uma assimetria informativa entre aquele que oferece os seus préstimos - que tem obrigação de saber alguma coisa acerca das suas aptidões para a função que irá desempenhar, visto que ele é o beneficiário directo do investimento em capital humano - e aquele que o contrata

como trabalhador, e que não dispõe gratuitamente dessa informação *«ex ante»,* tendo que confiar naquele, pois a alternativa seria a de obter exactamente o mesmo grau de educação e aferir a partir dele a aptidão abstracta do candidato ao emprego.

Lembremos os ternios em que decorre a assimetria informativa resultante da divisão social de trabalho.

Uma pessoa, sentindo-se doente, recorre aos serviços de um médico; mas como pode ela saber que o médico está apto a tratar do seu caso? Recorrendo a outro médico, por forma a ter uma segunda opinião? Decerto que sim, mas se as duas opiniões forem divergentes, em qual deles confiar? Recorrendo a um terceiro? Nada obsta, mas se este terceiro divergir dos outros dois, como fazer? Num momento qualquer, para que o recurso aos médicos seja eficiente e não se eternize processualmente em recursos sem fim, o paciente tem à sua frente uma dupla opção: a) ou confia, dando um «salto de fé» que o deixa à mercê de cri-

térios de decisão que não promanam de um conhecimento directo das qualidades relevantes - a solução mais económica mas mais arriscada -;

b) ou não confia e se esforça por obter o nível de informação de que dispõem os médicos, tirando o curso de medicina e respectiva especialização. Se continuar doente e vivo ao fim dos anos necessários a esta segunda opção, concluirá que ela é mais segura mas é menos económica, contrariando até abertamente as vantagens associadas à divisão social do trabalho: imagine-se o que seria obrigar toda a população a reservar vários anos de vida à frequência do curso de medicina, e também do de engenharia, e do de direito, etc., só para se evitar a multiplicação das situações de assimetria informativa propiciadas pela divisão do trabalho.

Mas como é que, afinal, se avalia um médico que não se conhece que nunca nos tratou, nem tratou ninguém nosso conhecido, cuja reputação, em suma, desconhecemos -, sem se recorrer aos critérios de avaliação profissional que só estão rigorosamente acessíveis aos seus pares? Avalia-se recorrendo *à sinalização, isto* é, à presença de indícios que atestem, com aceitável grau de probabilidade e verosimilhança, a idoneidade profissional do médico.

Em princípio, confiamos em qualquer médico porque ele tirou o curso

superior de medicina - o que é que ele aprendeu no curso é-nos irrelevante, pois mesmo que no~lo comunicassem não o perceberíamos, leigos que somos -, e na maior parte dos casos isso é sinal bastante, pois atesta que ele se propôs assumir os custos desse investimento em capital humano sem recear comprometer o respectivo retomo na formação de uma reputação negativa. Note-se o paralelismo com a *sinalização de idoneidade* que vimos associada aos grandes investimentos publicitários, também ela independente do conteúdo informativo da publicidade.

Nos termos da *teoria da sinalização,* temos pois que os diferenciais remuneratórios hão-de ser fundamentalmente determinados pelo modo como cada candidato a um emprego é capaz de se

destacar do «pano de fundo» de generalização indiferenciada com que cada empregador observa, da perspectiva da sua relativa ignorância, da sua assimetria informativa, o universo profissional dos candidatos.

Usemos uma ilustração tirada do meio acadêmico:

- Orgulhosa da soberania dos seus propnos critérios de avaliação, a Universidade tende a fazer tábua-rasa do currículo que os seus estudantes trazem de graus de ensino precedentes, e por isso tende a colocá-los em plano de igualdade quanto àquilo que pressupoe que sejam Os quadros culturais neles já consolidados; também muito caracteristicamente, costuma formular juízos não muito lisonjeiros acerca da formação básica de que os seus novos estudantes vêm munidos.

Os melhores alunos no primeiro ano lectivo do seu curso superior dispõem de poucos meses para sinalizarem a sua presença e se destacarem da massa dos seus colegas, procurando fornecer indícios de que a visão generalizadora e estigmatizadora da cultura de que vêm munidos se lhes não aplica - demonstrando talentos invulgares - de argumentação, por exemplo -, hábitos particulares de trabalho - por exemplo em investigação -, até alguma sorte na conformação das suas raízes culturais - o facto de terem sido educados em meios familiares ou sociais especialmente férteis e sofisticados -.

Felizmente que a Universidade tende a ser imune a formas injustas de discriminação, e por isso os atributos estéticos dos seus discentes - ou a eufónia dos seus nomes - jamais constituiu

sinalização idónea; mas a mesma Universidade já não é imune a formas activas e diligentes de promoção de uma certa «pose académica» que, fornecendo indícios de adesão ao estereótipo do bom estudante, pode servir temporariamente de sucedâneo a uma avaliação de conhecimentos - conquanto ela há muito ela se tenha precavido contra o *excesso de sinal* que, para cobrirem as suas deficiências fôrmativas, alguns discentes cronicamente se esforçam por transmitir.

«Sinalização» não é, pois, mera «estridência publicitária», pois esta seria sumamente injusta para os mais fracos ou mais tímidos - ainda que, no entanto, alguns dos princípios da concorrência monopolística sejam pertinentemente aplicáveis aos efeitos da sinalização -: ela é essencialmente a formação de dados objectivos que possam ser apreciados por um destinatário relativamente ignorante das características que esses dados simbolizam, sem custo ou a custo mínimo para aquele destinatário, razão pela qual a sinalização deve ser suportada pelo próprio candidato ao qual os «ganhos de idoneidade» aproveitam.

Os defensores da teoria da sinalização costumam ser mais cépticos do que os defensores da teoria do capital humano quanto aos incrementos de produtividade real resultantes da educação. Para os primeiros, a ênfase deve ser colocada no incremento de percepção social dessa produtividade - a custo baixo, ou nulo -, tenha a produtividade aumentado realmente, ou não. Com efeito, e como vimos, decisivo para o nível remuneratório é *o valor que é socialmente atribuído* ao contributo marginal de cada trabalhador para a produção total; ora uma simples percepção, por mais condicionada que esteja pela aparência de sinais, é bastante para que a referida atribuição de valor ocorra.

Quando nos jornais aparecem anúncios oferecendo emprego, mas restringindo essa oferta aos licenciados de algumas universidades, isso significa que o empregador não quer esforçar-se por descobrir se porventura não haverá, entre os melhores alunos de universidades excluídas nos anúncios, profissionais mais aptos do que os piores alunos das universidades incluídas - porque um tal esforço envolveria dispêndio de meios e de tempo, a serem suportados pelo próprio empregador - Significa, portanto, que o empregador entende que a reputação das universidades que indicou nos anúncios é, para os efeitos pretendidos, sinal bastante.

Novamente se dirá que esta forma de decidir, por eficiente que seja e não há que duvidar que o é, porque não envolve custos de busca para

o empregador e não reclama dos candidatos, inicialmente, senão a comprovação de que preenchem o requisito de proveniência universitária , é profundamente injusta, por assentar ostensivamente numa discriminação resultante de um grau muito pequeno de informação: mas quem, na ausência de comportamentos ostensivamente violadores de princípios de igualdade constitucional ou legalmente estabelecidos, poderá impor critérios menos eficientes ao empregador, cometendo-lhe privadamente os custos de promoção da justiça social, sabendo-se de antemão que ele seria um ínfimo beneficiário do esforço que teria que promover em prol de um interesse público?

Alguns opositores à teoria da sinalização realçam o facto de o ensino, mormente o ensino universitário, ser um investimento demasiado longo e pesado face aos objectivos da sinalização, que poderia ser substituído com vantagem por curtos períodos experimentais dentro dos quais os empregadores avaliariam, com mais rigor, as características dos candidatos - e retiram daí o argumento de que a teoria da sinalizaçao não fornece a explicação adequada para a existência do ensino, e em especial do ensino universitário.

Contudo, o argumento escamoteia o facto de a sinalização através do ensino ser muito menos onerosa para o empregador do que qualquer período experimental, além de ser muito mais segura para o trabalhador, que fica dotado de uma sinalização universal, válida para diversas situações no mercado laboral, não ficando refém do investimento específico, possivelmente infungível e irrecuperável, que ele teria que fazer em sucessivos períodos experimentais até estabilizar a sua situação profissional. 0 próprio empregador racional não irá custear algo que pode obter gratuitamente, com menos especificidade decerto mas ainda com fiabilidade bastante, quase que como uma extemalidade positiva do ensino.

Parece, em suma, que os ensinamentos complementares das teorias do capital humano e da sinalização se podem conjugar, em termos de nos facultarem a constatação de que alguns diferenciais remuneratórios são resultado evidente da diferença de graus de ensino - ainda que, pelo que vimos, nem todos esses diferenciais remuneratórios cheguem para compensar, ao longo da vida, o investimento total em capital humano -, mas

de nem todos esses diferenciais poderem ser atribuídos, em termos de uma estrita e rigorosa correspondência, a incrementos de produtividade resultantes do ensino, antes deverem ser atribuídos à percepção imperfeita e truncada que é eficiente a cada membro da sociedade manter sobre os resultados reais dessa educação - ainda que essa eficiência individual não possa ser extrapolada para o plano colectivo

12. ***d)*** **- iv) Vencimento de transferência e renda económica**

Num mesmo ramo de actividade, dois trabalhadores com as mesmas

aptidões, ou aptidões similares, podem estar a ser remunerados de modo muito distinto.

Suponhamos que os dois pianistas a que antes nos referimos são afinal da mesma idade, têm um talento equiparável, evidenciam o mesmo empenho e dedicação, e têm uma aparência igualmente agradável. Por casualidade, apenas um deles teve a sorte de ser mencionado por um crítico muito influente num programa televisivo de grande audiência; em resultado, apenas um é convidado para grandes espectáculos populares, enquanto o outro se **encontra confinado a pequenos auditórios. Ambos são tidos no conceito público corno bons pianistas, de valor equiparável, mas só um é popular no sentido de atrair público e garantir receitas.** Os empresários de espectáculos, **que não querem correr riscos, só o contratam a ele; e quanto mais isto sucede mais popular ele se toma, e mais relativamente obscuro fica o outro.**

Dir-se-á, neste caso, que o pianista mais popular está a receber uma «renda económica» que constitui a parte mais volumosa da sua remuneração. Existe uma remuneração minima sem a qual ninguém se entregaria ao esforço de ser pianista de concerto, um remuneração abaixo da qual alguns pianistas de concerto, se não pudessem emigrar, se dedicariam a outra actividade - pianistas de bar, de estúdio, de conjunto de música *jazz ou rock,* ou professores de piano -. Essa remuneração é designada por «vencimento de transferência», e constitui o vencimento de equilíbrio no sector de actividade considerado, em termos de, um vez alcançado o respectivo nível, não existir incentivo para nele ingressar qualquer outro trabalhador, nem incentivo para sairem do sector aqueles que nesse momento, sobrevivendo à concorrência, se mantiveram nele.

«Renda económica» será tudo aquilo que o trabalhador recebe para lá desse vencimento de transferência, por força do excesso de procura do factor trabalho em relação à oferta de trabalho disponível. Se essa escassez é causada pelo estabelecimento de entraves deliberados à entrada de novos trabalhadores, como sejam os tradicionais entraves corporativos, ou por simples demoras na formação de novos trabalhadores, passa a falar-se de «quase-renda», dado presumir-se que esses entraves não podem impedir definitivamente essa entrada, mas apenas adiá-la em benefício temporário dos trabalhadores estabelecidos no sector.

«Renda económica», como tivemos já ocasião de determinar, é, genericamente, toda a remuneração que excede o mínimo que é necessário para incentivar uma actividade, a actividade num determinado sector, ultrapassando o custo de oportunidade de desvio, de transferência, para um outro sector; e «quase-renda» será toda a remuneraçao que, sendo paga acima do vencimento de transferência, para ele converge, contudo, no longo prazo.

A «renda económica» do trabalho depende da verificação simultânea de pelo menos três requisitos:

- todos os clientes no mercado quererem o bem ou serviço produzido por aquele trabalhador, cujo trabalho fica, por isso, infungível, dele resultando um produto com elevado rendimento marginal - tal como é espelhado pela pressão da procura;

- o referido bem ou serviço ser acessível a baixo custo a todos os interessados;

- a prestação do bem ou serviço ser apropriável, isto é, ser possível excluir eficientemente da sua fruição aquele que não pague pelo trabalho pressuposto na prestação.

Verificados estes requisitos, não há limite máximo à remuneração que o prestador do bem ou serviço pode obter nessa situação monopolista com custos médios muito baixos, tudo dependendo do nível da procura; mas também, em muitos dos casos, não há limite mínimo, caso em que, caindo a sua prestação infungível no desfavor do público, ele não pode sequer amortecer a queda apoiando-se no vencimento de transferência.

A vedeta popular pode passar directamente do vencimento multimilionário para a ausência de remuneração, a todo o momento - daí que lhe seja tão importante captar a atenção do público, manter~se na ribalta, mesmo que seja **pelo simulacro de escândalos pessoais -, por forma a assegurar a sub-**

sistência dessa renda económica que é puramente contingente, que pode eclipsar-se a todo o instante. Enquanto ela beneficia da renda economica que lhe é propiciada pela pressão da procura, o seu vencimento ultrapassa tudo quanto ela possa receber numa ocupação alternativa: suponhamos uma «estrela de Hollywood» que tem uma licenciatura em medicina, e que por isso poderia também ganhar a sua vida na actividade clínica - é fácil de imaginar que dificilmente obteria nesta actividade aquilo que obtém na outra, mesmo pressupondo-se que a concorrência é igualmente intensa em ambas as actividades. Por essa mesma razão alguns, cientes da transitoriedade da fama e do gosto popular, procuram prevenir-se contra os efeitos da perda da renda económica, investindo em capital físico ou em capital humano por forma a disporem de um vencimento de transferência suficientemente elevado - o futebolista que investe em lojas de desporto ou em restaurantes, ou que simplesmente amealha em depósitos bancários, o tenista que prossegue os seus estudos noutro sector ou investe na sua formação de treinador de ténis.

A noção de «renda económica», como sabemos já, ultrapassa o mero âmbito da remuneração laboral, pois ela abarca todas as situações em que se paga à oferta mais do que aquilo que seria necessário para que o mesmo nível de oferta fosse alcançado. Isso resulta da inelasticidade absoluta da oferta, em casos em que a maior ou menor remuneração da oferta não alteraria a quantidade oferecida, pelo que cabe concluir que se paga por essa quantidade oferecida *mais* do que aquilo que bastaria para se alcançar a mesma quantidade, e que não é por se aumentar a remuneração que essa quantidade aumentará.

Uma tal renda económica regista-se, decerto, nos casos em que a remuneração de um serviço pouco ou nada tem a ver com o nível de esforço e depende inteiramente da pressão da procura, mas abrange também a situação da empresa que, num mercado concorrencial, consegue ter uma escala de eficiência inferior à dos seus concorrentes - mas que não tem interesse em afastar as demais empresas da concorrência, visto que o volume de produção que lhe assegura a escala de eficiência não esgota o mercado, não podendo, pois, pensar em atingir esse esgotamento do mercado senão a custos médios crescentes -. Uma tal empresa poderá receber um diferencial entre preço e custo médio que e supenor àquele que recebem as demais empresas do mercado, diferencial que contabilisticamente é um lucro, mas que do ponto de vista económico pode considerarse uma «renda», no sentido de que, naquele ambiente concorrencial, uma

empresa está excepcionalmente a receber mais do que aquilo que corresponderia à sua disposição mínima de vender, mais do que aquilo que aceitaria para entrar no mercado (se, em vez de «empresa, mais eficiente», falarmos de proprietário de terrenos mais férteis, estaremos de volta à teoria ricardiana da «renda fundiária diferencial»).

Quanto à noção de «quase-renda», também ela alastra para lá das fronteiras do mercado laboral, e abarca todas as situações em que uma renda económica é obtida por factores fornecidos com inelasticidade no curto prazo, e com elasticidade crescente à medida que se vai alongando o prazo - já que, em termos técnicos, ela é o conjunto de rendimentos que ultrapassam o custo de oportunidade de curto prazo dos recursos aplicados a uma determinada actividade.

Por exemplo, no mercado imobiliário o parque habitacional oferecido é inteiramente inelástico no curto prazo, não respondendo a quaisquer incentivos da procura, o que faz com que, havendo pressão da procura, se siga uma licitação através dos preços, os quais, subindo acentuadamente, constituem uma renda económica a favor da oferta; porém, se o mercado imobiliário for concorrencial e desregulado, se não houver controle de preços, essa «renda» desaparecerá no longo

prazo, pois aí a construção de novas habitações expandirá a oferta até se atingir uma quantidade de equilíbrio em que coincidam a disposição de vender e a disposição de pagar - respondendo, pois, a oferta com elasticidade aos incentivos da procura e na estrita medida desses incentivos, sem espaço para a subsistência de «rendas»

12. *d)* - v) A discriminação no mercado

Distinto destes aspectos de diferenciação remuneratória é o fenómeno da discriminação, no sentido estrito de manifestação, no mercado dos factores, de uma procura de trabalhadores condicionada por critérios de sexo, raça ou etnia, convicções religiosas ou políticas, etc. - porque aí é difícil descortinar-se qualquer critério de eficiência por entre afloramentos de preconceitos que representam um grau excessivo de ignorancia, um desconhecimento de factores de escolha que nem sequer consegue superar os quadros valorativos da mais elementar estigmatização, numa multiplicidade de situações em que, para não incorrer em custos de busca, o empregador classifica os candidatos aos empregos que ele ofe-

rece de acordo com uma apreciação grosseira de grupos de origem, de um modo que não é compatível com um mínimo de justiça e respeito que socialmente se impõe no trato intersubjectivo.

São sobejamente conhecidas as práticas discriminatórias no mercado de trabalho, que começam por atingir o trabalho feminino como um todo e atingem também, em sobreposição, minorias raciais ou étnicas. Algumas dessas práticas têm o seu impacto atenuado por considerações relativas ao capital humano, sendo que muito daquilo que passa estatisticamente por discriminação é já o fruto de diferenciais remuneratórios determinados por diferentes graus de investimento em capital humano: se, por exemplo, o grau de escolaridade é inferior nalguma minoria e essa inferioridade é aproximadamente a mesma que se regista nas remunerações do trabalho, então em bom rigor a discriminação, a verificar-se, ocorre no acesso ao ensino, e não propriamente no mercado de trabalho, que se limita a espelhar e perpetuar uma desigualdade já consumada a montante - como por vezes tem sido observado, aí o *problema é* político, ainda que os *sintomas* sejam económicos -.

Também alguma da discriminação que atinge as mulheres resulta do menor investimento que, estatisticamente, as mulheres fazem no capital

.1 .

humano que resulta da expenencia profissional, dada a decisão que um grupo significativo entre elas voluntariamente faz no sentido de abandonar temporariamente o mercado de trabalho para se dedicar ao cuidado das suas crianças - razão pela qual, quando a experiência profissional é determinante do nível salarial, as mulheres tendem a ter, em média, menor experiência do que os homens da mesma idade -; outro motivo que atenua a percepção do grau de discriminação contra as mulheres é o facto de elas terem tendência, em média, para fazerem opções profissionais mais seguras, previsivelmente mais duradouras e menos penosas, prescindindo do diferencial de compensação que acompanharia opções mais extremas e arriscadas.

No entanto, seria descabido sustentar-se que, descontados os efeitos da diferenciação entre características de empregos e entre investimentos em capital humano, a discriminação não subsistiria.

Ela subsiste nas suas diversas formas - discriminação no acesso ao emprego, na remuneração e na progressão na hierarquia -, mas deve insistir-se que, como atitude irracional, ela choca com os interesses maximizadores num contexto de mercado, visto que a discriminação, se não

tem fundamento em verdadeiros diferenciais de produtividade - caso em que a discriminação se justifica, ao menos no sentido de fazer diferentes remunerações corresponderem a diferentes níveis de produtividade -, faz perder eficiência à empresa que pratica essa discriminação, por comparação

com aquelas que contratam de acordo exclusivamente com critérios de eficiência, não contratando um trabalhador menos produtivo se outro mais produtivo estiver disponível.

Sublinhemos novamente que as próprias forças de mercado contribuem para a atenuação progressiva da discriminação - bastando imaginarmos que, se os trabalhadores discriminados recebem em média menos do que outros trabalhadores que têm a mesma produtividade do que eles, então é economicamente vantajoso a um empregador praticar um tipo de anti-discriminação, contratando os trabalhadores pior remunerados e deixando de admitir os trabalhadores mais bem remunerados, contribuindo para compensar com o nível de emprego mais baixo as remunerações mais elevadas, e para aproximar, por essa via, os níveis de emprego e de remuneração de trabalhadores com o mesmo nível de produtividade.

Só assim não sucederá se houver, no mercado de factores, uma nova procura derivada, mas desta vez *uma procura de discriminação:* se, numa sociedade de fanáticos religiosos ou políticos, de misóginos ou de racistas, a clientela das empresas reclamar atitudes discriminatórias - por exemplo, recusando-se a ser atendido por aquelas e aqueles que estigmatiza -, ou se, mais ainda, conseguir a consagração dos seus preconceitos nas leis vigentes ou na política governamental, então a prática de discruninação passa a ser verdadeiramente compatível com os desígnios de eficiência, tal como eles são aferidos pela adequação ao mercado dos produtos, pois quem agora suporta os custos da discriminaçao é aquela clientela, sob forma de preços mais elevados - mais elevados do que eles seriam se os bens ou serviços fossem prestados pura e simplesmente pela mais eficiente combinação de factores, ao menor custo possível, sem interferência de juízos de valor espúrios.

CAPíTULO 13

A desigualdade e a pobreza

Independentemente das causas que existam para uma repartição desigual de rendimentos - discriminação pela procura, diferenciais compensatórios, diversidades de talentos e de méritos, capital humano , o simples facto da desigualdade pode constituir um problema em si mesmo, quando socialmente se percebe que certos extremos foram ultrapassados, e que portanto pode estar a ser posta em causa a própria coesão e homogeneidade internas que parecem justificar a subsistência da sociedade.

As justificações que já vimos serem dadas para a intervenção do Estado na economia ganham aqui um outro significado: é que, enquanto se trata de promover, ampliar ou rectificar a eficiência de mercados, o Estado pode assumir uma completa imparcialidade quanto às posições individuais de cada membro da economia, concentrando-se em resultados agregados que não podem deixar de estar associados ao interesse colectivo. Mas quando se trata de responder ao «para quem produzir», o Estado tem que se envolver em comparações intersubjectivas, tem que emitir juízos de mérito, tem que administrar justiça. 0 acesso à riqueza dita quem é rico e quem é pobre, quem tem mais e menos oportunidades de satisfazer as suas necessidades económicas através do processo produtivo social, quem pode e não pode jogar satisfatoriamente o jogo do mercado, quem está e não está livre da luta imediata pela sobrevivência.

Quando se fala de redistribuir, temos que ter consciência de que, ao menos neste ponto, o simples e típico cálculo da racionalidade económica ao serviço da eficiência perde a sua validade, e cede perante valores sociais que transcendem a própria Economia, valores ao serviço dos quais ela não pode deixar de se colocar assumidamente - os mesmos

valores de justiça, de solidariedade, de humanidade que justificam a vida em comunidade e lhe conferem uma coesão valorativa, uma razão de ser.

Que homem de boa vontade não se indignará legitimamente com o espectáculo da pobreza, quem não considerará que a erradicação das situações de extrema indignidade e carência é a prioridade absoluta dentro de uma sociedade justa, quem pagará em consciência o seu tributo a uma sociedade que o condena à indigência, excluindo-o da fruição plena dos recursos comuns?

E no entanto, será que mesmo a mais aguda percepção das iniquidades geradas pela economia reclama o sacrifício das considerações de eficiência? Até que ponto deverá ir o esforço da redistribuição, do nivelamento, da coesão solidária? Deverá prosseguir até à consumação plena da igualdade, a qualquer preço? Ao preço da perda dos incentivos individuais para o enriquecimento? E, se for esse o caso e o empobrecimento colectivo se seguir à perda daqueles incentivos, até que ponto estará uma comunidade disposta a empobrecer em prol da igualização? E se esse empobrecimento não resolver, antes agravar, o problema dos que já eram pobres? Terá, com um tal desfecho, valido a pena o combate à desigualdade? São interrogações destas, inquietantes e radicais na sua formulação e exigentes nas respostas que admitem, que constituem o ceme do problema redistributivo na economia - e são elas que, entre todas, mais nitidamente deixam transparecer a relevância social e política das soluções económicas.

Uma parte das desigualdades geradas pela economia pode resultar da distribuição irregular da propriedade, que faz com que alguns disponham de grande abundância de recursos naturais e de bens de capital, ou de recursos financeiros que lhes permitam adquirir aqueles, enquanto a maioria não dispõe de nada - cabendo, pois, àqueles proprietários a quase totalidade dos rendimentos correspondentes ao emprego daqueles factores de produção, restando aos demais fazerem depender a sua sorte do seu trabalho.

Contudo, e apesar de ser óbvio que a riqueza de que se dispõe em cada momento - o património - é o padrão básico da prosperidade cumulativamente alcançada e é o único verdadeiro amortecedor contra o empobrecimento rápido, não é menos verdade que, na ausência de um património vultuoso, o acesso à riqueza significará acesso apenas à criação de riqueza *nova* - o rendimento -, e que a maior parte do rendimento é repartido através das remunerações do trabalho.

E por isso em tomo da questão do rendimento e da respectiva repartição que se centra o modo principal de criação, manutenção e agravamento das clivagens entre ricos e pobres, e também, obviamente, a via principal através da qual se pode começar a evitar e remediar essas clivagens, ao menos nos seus aspectos extremos e mais chocantes, tanto internos como internacionais. Mais pragmaticamente, a simples medição da riqueza patrimonial excluiria, ou desvalorizaria por razões evidentes, a acumulação de capital humano, sobrevalorizando ou considerando exclusivamente as dotações de capital físico - o que deixaria por explicar algumas das desigualdades de repartição de rendimento que se prendem precisamente com a importância do capital humano.

Referimos já, também, que não existe um limite automático, no funcionamento do mercado, à formação de disparidades remuneratórias não existindo um limite superior ao enriquecimento nem um limite inferior ao empobrecimento. Especificamente, as remunerações do capital e dos factores naturais tendem a não ser tão variáveis e diversificadas como o são os salários, pelo que as disparidades remuneratórias entre trabalhadores em igualdade de condiçoes são em geral muito mais evidentes. 0 funcionamento de um mercado concorrencial assegura, como vimos, uma afectação eficiente de recursos - mas essa *eficiência não* é sinónimo de justiça, a qual, pelo que acabámos de dizer, está longe de se encontrar garantida pelo simples funcionamento do mercado.

Assim sendo, afigura-se ser este um daqueles pontos que reclama, com bastante nitidez, a intervenção rectificadora do Estado. Contudo, mesmo os que não colocam reservas a esse protagonismo rectificador e redistribuidor devem ter a consciência de que nenhuma interferência no mercado ocorre sem provocar eleitos colaterais e custos avultados: nomeadamente, não é possível ao Estado redistribuir sem perturbar o incentivo principal da actividade produtiva, que é enriquecer através da repartição da riqueza produzida, e, por causa dessa perturbação, distorcer as condutas e causar perdas de eficiência produtiva.

Também não é de esquecer que, desgraçadamente, existe também muita pobreza *voluntária*, no sentido de que nem tudo na pobreza é atribuível a desigualdades de oportunidades ou a falhas no mercado dos factores, sendo que muito resulta de *escolhas* que, por serem menos avisadas, não deixam de ser *livremente* feitas pelas pessoas: a escolha de não se esforçar na busca de emprego, de não desempenhar as suas tarefas

enquanto empregado, de não poupar com vista a prevenir quebras de rendimento ou a favorecer as oportunidades dos descendentes, de confiar em vagas esperanças de ganho fácil, de depender de «rendas económicas» e de subsídios transitórios, são algumas entre as muitas razões que podem explicar porque é *que, desperdiçando as oportunidades,* tantas pessoas se deixam cair em situações de pobreza - e condenam à pobreza os seus agregados familiares

13. ***a)*** **A medição da pobreza**

Se o rendimento fosse distribuído de forma absolutamente igualitária dentro de uma sociedade, poderíamos ter a certeza de que qualquer pessoa teria uma parcela igual à de qualquer outra - pelo que se, por exemplo, quiséssemos isolar um grupo correspondente a 20% da população, não teríamos qualquer dificuldade em determinar a perfeita representatividade desse grupo, pois esses 20% receberiam a mesma parcela de rendimento - no caso, necessariamente 20% do rendimento - que caberia a qualquer outro grupo da mesma dimensão, escolhido ao acaso.

É evidente que as coisas passam a configurar-se de modo diferente se a distribuição do rendimento for desigual - e a todos é perceptível que a desigualdade é um facto de todos os tempos e de todos os lugares, de todas as sociedades -. Assim sendo, difícil será encontrannos duas pessoas, ou dois grupos igualmente numerosos, que tenham um acesso igual à repartição da riqueza nova. Dada esta circunstância, toma-se possível apreciar o grau de desigualdade que existe numa sociedade, entendendo por isso o distanciainento que existe face à hipótese de uma distribuição absolutamente igualitária.

Convencionalmente, dividamos a sociedade em 5 grupos igualmente numerosos, cada um deles representando, pois, 20% da população. Se estivéssemos na presença da tal sociedade absolutamente igualitária, a cada um desses grupos caberia, como indicámos já, 20% do rendimento total. Havendo desigualdade, estamos preparados para constatar que a um dos grupos cabe uma parcela superior àquela que corresponde a outro grupo, sendo que diremos, nesse caso, que aquele grupo é mais rico e este é mais pobre. Mais ainda, na medida em que é possível determinar qual a parcela do rendimento total que chega às mãos de

cada indivíduo - em rigor, a cada núcleo de economia comum como o são as famílias -, e por isso pode saber-se quem são as pessoas mais ricas e as mais pobres, e quem é mais rico e mais pobre do que quem, existe a possibilidade de seriação completa do todo da população em termos de rendimentos pessoais.

Imaginemos que essa tarefa estava completa, para um país de aproximadamente 10 milhões de habitantes, como Portugal - e que portanto estava completa a seriação contínua dos rendimentos pessoais, desde a pessoa mais pobre até à pessoa mais rica. Restaria agora dividir a população por classes de rendimento: a primeira agruparia o habitante mais pobre, o habitante imediatamente menos pobre, e assim sucessivamente até que estivessem contidos no grupo 2 milhões de pessoas.

Esse grupo estaria completo, e seria designado como o dos «20% mais pobres». Começaríamos então no segundo grupo, novamente por ordem crescente de riqueza, até nele se conterem outros 2 milhões de pessoas; e assim sucessivamente, até formarmos o 52 grupo, o dos 20% mais ricos, no qual se encontraria, obviamente, a pessoa mais rica de Portugal.

A hipótese de distribuição igualitária estando arredada, estamos preparados para constatar que ao grupo mais pobre não cabem 20% do rendimento, mas menos do que isso, e que ao grupo mais rico cabem mais do 20% do rendimento total. Numa sociedade ainda assim fortemente igualitária, poderíamos esperar que essa disparidade não fosse senão muito ténue, e que o rendimento destinado aos mais ricos não fosse muito desproporcionadamente maior do que aquele que caberia aos pobres.

Assim, na «llha da Coesão», poderíamos esperar um mínimo de desigualdade, do gênero:

20% mais pobres

segundos 20%

terceiros 20%

quartos 20%

20% mais ricos

18

19

20

21

22

Numa sociedade destas, as disparidades existem, mas são mínimas: os pobres recebem pouco menos do que os ricos, e portanto a transição do grupo mais pobre para o grupo mais rico, e vice-versa, é quase imperceptível. Se porventura a sociedade como um todo e rica, o grupo mais pobre desta sociedade esta numa posição confortável, visto que lhe cabe uma percentagem do total que pouco diverge da de qualquer outro grupo.

Em contrapartida, estão ausentes desta sociedade - ao menos aparentemente - os incentivos *económicos* para que os mais pobres queiram deixar o seu grupo e ingressar no grupo dos mais ricos - podendo existir, em contrapartida, incentivos sociais e culturais nesse sentido -.

Já na «llha da Disparidade» os números são completamente distintos, e ilustram o extremo oposto:

20% mais pobres

segundos 20%

terceiros 20%

quartos 20%

20% mais ricos

1

2

4

8

85

Numa tal sociedade, um quinto da população apropria-se de 85% da riqueza nova que é criada pela economia, enquanto o quinto da população que é mais pobre tem que contentar-se com 1 % do rendimento: o que, entre outras coisas, significa não apenas que os pobres naquela sociedade recebem em média 85 vezes menos rendimento do que os mais ricos um número impressionante mas pouco revelador - mas ainda que recebem 20 vezes menos do que aquilo que lhes caberia numa sociedade igualitária - o que é muito mais relevante como indicação daquilo que estão a perder na «llha da Disparidade» -.

Em contrapartida, numa sociedade destas a fuga à pobreza toma-se um imperativo vital, e o enriquecimento individual ganha aqui o máximo incentivo *económico.* Uma sociedade dessas encontra-se, do ponto de vista da repartição, num estado de desequilibrio extremo - veja-se que 80% da população tem que repartir 15% do rendimento total -, pelo que, se não ocorrer um cataclismo social ou a ordem não for mantida por uma repressão violenta, todos os ingredientes dinâmicos deverão estar presentes para que essa sociedade evolua mais rapidamente num sentido de igualização e nivelamento do que outra que se encontre mais proxima já do paradigma da «llha da Coesão». Acrescente-se ainda que, se uma tal sociedade não é muito rica como um todo, a situação dos mais pobres toma-se desesperada.

Estamos agora preparados para analisar dados estatísticos respeitantes a Portugal e a dois países, um comparativamente mais inegualitário (Brasil) e um mais igualitário (Dinamarca):

Capítulo 13 -A desigualdade e a pobreza

469

País

20% mais pobres

segundos
20%

terceiros
20%

quartos
20%

20% mais ricos

Gini

Ano de referência

Portugal

7,3

11,6

15,9

21,8

43,4

0,35

1994/95

Brasil

2,5
1

5,5
1

10

18,3

63,8
1

0,60

1996

Dinamarca

9,6 1

14,9 1

18,3

22,7 134,5

1

0,24

1992

(Banco Mundial, *World Development Report 200012001,* Anexo, Parte 1, Quadro 5)

Note-se que em Portugal as pessoas mais ricas recebem em média

cerca de 6 vezes mais rendimento do que as mais pobres - se não existissem efeitos de elasticidade-rendimento e os padrões de consumo fossem uniformes entre ricos e pobres, diríamos que os mais ricos são em média 6 vezes mais prosperos, encontram-se quantitativamente 6 vezes mais satisfeitos -; já no Brasil os mais ricos recebem em média 25 mais rendimento do que os mais pobres, enquanto na Dinamarca a disparidade se reduz ao facto de que os mais ricos receberem 3,5 vezes mais do que os mais pobres. Note-se também que o grupo mais rico absorve, no Brasil, praticamente dois terços do rendimento, o que é praticamente o dobro daquilo que cabe percentualmente ao grupo mais rico na Dinamarca.

Mais relevante, como dissemos, é a comparação com uma situação igualitária: seria politicamente absurdo, embora não inédito historicamente, tentar resolver o problema dos pobres actuais fazendo-os trocar de posição com os ricos, e por isso não está em causa qualquer medida redistributiva que vise fazer subir um grupo de 20% da população acima dos 20% do rendimento. Medidas de igualização e nivelamento dos rendimentos poderiam beneficiar o grupo mais pobre em Portugal em quase
3 vezes o seu rendimento médio actual, aos mais pobres dos dinamarqueses poderia duplicar-se o seu rendimento, e aos mais pobres dos brasileiros a igualização de rendimentos promete melhorias

de até 8 vezes o seu rendimento médio actual! Isso pode significar que essas medidas estão mais avançadas na Dinamarca do que no Brasil, e que portanto os valores na coesão social estão menos «podres» no Reino da Dinamarca; mas significa também que, no jogo das relações económicas intemacionais, continua a caber ao Brasil uma maior proporção de produção de bens e serviços que requerem menor aplicação de mão-de-obra especializada, e que portanto é menor o investimento em capital humano e maior a presença de trabalhadores nao-especializados no mercado de trabalho

brasileiro - o que é por si só um factor decisivo para a verificação, no próprio mercado, de profundas disparidades remuneratórias.

A curva de Lorenz - concebida pelo economista Max 0. Lorenz [1880-19621 - é uma outra forma de representar a desigualdade numa economia, um gráfico que evidencia o efeito cumulativo da distribuição de riqueza, começando pelo grupo mais pobre e terminando no grupo mais rico (os 5% mais pobres, os 10% mais pobres, os 15% mais pobres, e assim sucessivamente). Se houvesse perfeita igualdade, a linha seria recta - a quaisquer 5% da população arbitrariamente escolhidos caberiam 5% do rendimento, invariavelmente, e isso conduziria a uma perfeita regularidade cumulativa -; quanto maior a desigualdade, mais afastada de uma linha recta se encontrará a curva de Lorenz, e com~ preende-se bem a facilidade com que é possível apreciar, por simples comparação gráfica, os graus de desigualdade de diversas sociedades ou de diversas épocas de uma mesma sociedade, ou mesmo a eficácia global das medidas redistributivas que sejam politicamente adoptadas: uma redistribuição eficaz fará com que a curva de Lorenz, depois da aplicação de impostos, subsídios e outras medidas redistributivas, seja mais próxima da «recta igualitária», menos divergente, do que a curva de Lorenz que representaria a repartição espontânea do rendimento, a repartição de mercado.

Um equivalente a essa representação gráfica é o Coeficiente de Gini
- proposto pelo cultor de estatística e demografia Corrado Gini [1884-
1965] -, que basicamente corresponde à relação, ao quociente, entre a área que separa a curva de Lorenz da linha representativa da desigualdade máxima (a hipótese de um membro da sociedade ficar com 100% do rendimento total, nada deixando aos outros) e a área que separa a curva de Lorenz da «recta igualitária»: um quociente que oscilará entre os valores de zero - para a hipótese estritamente igualitária - e de um
- para a hipótese de desigualdade máxima -. Um coeficiente de Gini de valor próximo a 0,40 é considerado normal nas economias desenvolvidas.

13. b) 0 limiar da pobreza

Há ainda outra forma de medir a desigualdade e de proceder a comparações internacionais, que é a de apreciar os seus efeitos absolutos na

geração de situações de *carência grave,* as situações de pobreza. A pobreza é um conceito eminentemente relativo e variável, tanto em termos históricos como em termos culturais e geográficos, mas prende-se sempre com uma situação em que uma família é incapaz de adquirir a alimentação, o vestuário e a habitação que sejam contextualmente considerados como mínimos indispensaveis para uma integração digna no meio social. Há várias fôrmas de medir a pobreza, mas todas elas, advirta-se, algo arbitrárias e sobretudo susceptíveis de induzir em erro - pensemos, por exemplo, que um habitante de um país tropical tem menos necessidade de rendimento para cobrir despesas energéticas da sua habitação do que um habitante de um pais proximo dos círculos

polares, sendo que este despende muito do seu rendimento na aquisição de combustíveis para aquecimento, ou, mais amplamente, que entre duas pessoas com o mesmo nível de rendimentos tem mais facilidade em sobreviver aquela que reside num país tropical -.

Mesmo dentro de um único contexto social, há alguns pontos a precisar para que não se incorra numa interpretação rígida dos contornos que a pobreza assume como consequencia extrema da desigualdade, e dentro desses pontos destacaríamos:

1 .o facto de muita da solidariedade social se manifestar sob formas directas e *em espécie* de benefício aos pobres - serviços sociais, serviços de saúde, habitação social, isenção de impostos directos ou de algumas despesas -, sendo que essas transferências em *espécie* melhoram o bem-estar dos pobres sem lhes aumentar nominalmente o rendimento. Muitas destas transferências não são monetárias porque se trata, quer de evitar que um aumento das disponibilidades monetárias dos consumidores mais pobres seja absorvido por um aumento de preços, quer de obstar a que os ricos desviem para si ajudas destinadas aos pobres, como estariam tentados a fazer se se tratasse de puras transferências monetárias, deixando de estar tentados se essas ajudas aparecem sob forma de bens e serviços em relação aos quais existe um significativa elasticidade-rendimento;

2. a circunstância de o rendimento pessoal variar ao longo do ciclo de vida, sendo que trabalhadores mais idosos, sobretudo os trabalhadores por conta própria, podem compensar em rendimentos de poupanças - e no facto de terem acabado de pagar as

dívidas mais pesadas, como a da compra de habitação própria o que perdem em rendimentos da remuneração do trabalho, daqui resultando que a distribuição de rendimento em função do total do ciclo de vida de cada trabalhador tende a ser um pouco mais igualitária do que aquilo que resulta da mera apreciaçao anual dos mesmos valores, pelo que um «retrato *instantâneo» da* riqueza, surpreendendo as pessoas em estádios diversos dos seus ciclos de vida, sobrevaloriza as desigualdades que se esbatem no cômputo total desses ciclos de vida;

3. a circunstância de existirem choques transitórios no rendimento que não impedem um regresso expedito a uma posição de reequilibrio, mas que em todo o caso podem deixar, nas estatísticas anuais, o registo de uma desigualdade - por exemplo, o caso de um ano agrícola catastrófico que deixa, *nesse ano,* muitos agricultores abaixo do limiar de pobreza, omitindo que muitos deles terão poupado alguns excedentes de bons anos agrícolas, fazendo depósitos bancários, celebrando contratos de seguro, como forma de prevenirem as consequências de uma adversidade grave e manterem ao longo do tempo um nível constante de *prosperidade;*

4. o próprio facto da mobilidade social, que faz com que o limiar de pobreza não constitua um obstáculo ao enriquecimento do *«selfmade man»,* e com que muitas vezes aqueles que são surpreendidos abaixo desse limiar não estejam lá pouco depois, sendo menores do que se pensa, pois, os números dos pobres crónicos ou de longa duração, e isto apesar de a boa ou má fortuna económicas serem muito amplamente transmitidas de geração para geração, tendendo assim à perpetuação e agravamento da desigualdade que gera a pobreza - seja porque o fenômeno sucessório permite que a transmissão de património destrua, logo de início, a possibilidade de igualdade de oportunidades para cada geração, seja porque a diversidade de fortuna de cada geração permite criar condições diversificadas de transmissão de capital humano através de diferentes graus de investimento em educação, seja ainda porque existe uma tendência, estatisticamente comprovada, para a estratificação social na própria formação das famílias, duplicando a fortuna ou a pobreza de cônjuges da mesma classe de rendimentos.

Em todo o caso, independentemente do rigor da medição, é insofismável que existe um limiar de pobreza abaixo do qual, de acordo com os valores da coesão social e internacional, seria desejável que ninguém se encontrasse. Quando comparamos a situação portuguesa, em que, de acordo com dados de 1994/95, menos de 2% da população vivia com um rendimento inferior a 2 dólares por dia, com a situação moçambicana em que abaixo desse rendimento se situava 78,4% da população (Banco Mundial, *World Development Report 200012001,* Anexo, Parte 1, Quadro 4) - não há muitos sofismas, ressalvas ou reservas metodológicas que possam atenuar a gravidade espelhada pelos números.

É muito revelador vermos como, em muitas sociedades, esse limiar de pobreza afecta diferentemente os vários grupos sociais, ou o modo como o crescimento económico vai resgatando pessoas que se encontram abaixo desse limiar, fazendo nonnalmente transparecer quais as nações que, partilhando situações geográficas e demográficas similares, mais progrediram na senda do crescimento e mais potenciam 0 Seu propno crescimento futuro.

13. ***c)*** **Atitudes perante a pobreza: justiça, utilidade e liberdade**

0 combate à desigualdade e à pobreza dependerá em larga medida da ideologia prevalecente no contexto político de que se trata. No combate à desigualdade, haverá que tomar em conta o necessário equilíbrio entre os desígnios igualitários da coesão e a necessidade de se preservar um espaço à afirmação individualista daquele que quer *enriquecer* e, no seu esforço egoísta, acaba por dinamizar o mercado e beneficiar nas trocas todos aqueles com quem entra em contacto.

Muito do que move as pessoas a serem espontaneamente produtivas no mercado não é um desejo nivelador, igualitário, mas bem o seu oposto, a vontade de enriquecerem - não a vontade de contestarem a desigualdade de rendimentos mas apenas a de estarem do *lado certo, de* se integrarem no grupo daqueles que recebem uma fracção mais do que proporcional do rendimento total -. Decerto que muita da nossa produtividade decairia se nos fosse prometido que, ultrapassado o limiar do rendimento mediano, toda a riqueza adicional que gerássemos nos seria inteiramente confiscada para ser redistribuída pelos mais pobres,

incluindo nestes os que se mantinham pobres apenas por não terem aplicado tão intensamente o seu capital humano ao serviço da produtividade.

Se toda a riqueza gerada por um esforço adicional reverte a favor daqueles que não desenvolvem um esforço equiparável, qual o incentivo para fazermos, sem contrapartida, de puros hospedeiros do parasitismo alheio? E mesmo que um incentivo altruísta fugazmente se manifeste, como pode ele resistir à atracção do impulso oposto, de nos tomarmos nós próprios parasitas do esforço alheio - se esse parasitismo nos assegura, independentemente do esforço, de qualquer esforço, uma igualdade de resultados?

Uma sociedade que queira apegar-se muito drasticamente a um ideal nivelador e igualitário cedo descobrirá que esse ideal é esterilizante da iniciativa económica individual, a qual as mais das vezes, como acabámos de dizer, se pauta por uma ordem de valores que e praticamente a oposta àquele ideal - e não pode ser contrariada sem se violentar o ânimo de enriquecimento que lhe assegura a máxima eficiência.

Em contrapartída, uma sociedade que abra mão dos seus valores de coesão e de solidariedade pode não durar muito enquanto sociedade, visto que as clivagens que propiciará contribuirão para a desagregação dos denominadores comuns que a alicerçam: uma sociedade que exclui, e exclui precisamente no ponto em que se joga o acesso à riqueza e, através dela, aos meios que asseguram até a própria sobrevivência física, não é uma sociedade que mereça ser especialmente respeitada, sobretudo pelos próprios excluídos - conquanto possa dispor de meios para ser temida por aqueles que a não respeitam.

Além disso, a riqueza criada em sociedade tem algo de simbiótico, dado que o mecanismo das trocas, como vimos, exige reciprocidade de vantagens, e não consente que o enriquecimento se prolongue indefinidamente em apropriações unilaterais e «leoninas», sem que um dos lados das trocas esgote o seu potencial e comprometa as vantagens associadas a uma genuína divisão do trabalho - empobrecendo o outro. Basta considerarmos, a esse respeito, que a pobreza é um problema *directo não* apenas para os pobres mas para a sociedade como um todo, na medida em que a pobreza exclui os pobres tanto do processo produtivo - redundando **num sub-emprego de recursos** - como do consumo - privando o mercado dos efeitos de uma mais ampla expansão da procura -. A pobreza gera pobreza, e alastra se não for combatida: ela é porventura o

mais maligno de todos os problemas económicos com que uma sociedade pode defrontar-se.

Mais ainda, de um ponto de vista um pouco mais abstracto, a presença de mecanismos de redistribuição de riqueza e de nivelamento das fortunas serve, até um certo ponto, como uma espécie de «seguro social» contra a possibilidade de infortúnio que pode afectar qualquer membro da sociedade. Dado que nenhum de nós pode assegurar que a sua boa fortuna vai durar sempre ou está permanentemente imunizada contra revezes da mais variada ordem, até contra circunstâncias

fortuitas ou de força maior, quanto maior for a coesão social menor é a amplitude da queda nos rendimentos, menor a perda: a probabilidade é a de, se tudo correr mal, um dinamarquês rico perder 3,5 vezes o seu rendimento, e de um brasileiro rico é a de ficar 25 vezes mais pobre em termos de rendimento. Dada a aversão ao risco que domina as atitudes económicas básicas de todos os indivíduos, compreende-se que um certo grau de coesão e de nivelamento sirva também como um incentivo à produtividade - possivelmente tão poderoso como aquele outro incentivo individualista que reclama a liberdade para enriquecer através da assunção de riscos.

Resta pois, a cada sociedade encontrar um ponto intermédio em que lhe seja possível preservar a sua coesão sem perder o seu dinamismo económico, em que a igualdade não tolha os caminhos da liberdade, mas a justiça não seja inteiramente sacrificada à eficiência, em que a opulência não se alimente da iniquidade.

Mas que vias seguir? Neste ponto, a Economia faz apelo a critérios jurídicos, políticos, morais, sobre o que possa entender-se como justiça na repartição das riquezas - e recebe habitualmente inúmeras respostas, muitas delas animadas dos mais elevados propósitos e dos valores mais nobres. Sucede que, por motivos que já tivemos ocasião de referir, à Economia cabe a tarefa, tantas vezes ingrata e incompreendida, de proceder a uma triagem entre esses critérios, retendo deles apenas aqueles que se afigurem socialmente *viáveis,* ou seja, aqueles que se coadunem minimamente com as motivações básicas que determinam, *em liberdade, a* coesão social, a divisão do trabalho e a troca de utilidades. Se alguns dos mais engenhosos, generosos e empolgantes desses critérios ficam pelo caminho, a culpa não é da Economia, mas da prevalência, na natureza humana, daquelas motivações básicas por sobre o mais elevado dos ideais: *"primeiro viver* .....

No meio daquilo que sobrevive à triagem da Economia, duas perspectivas disputam entre si a definição de um critério básico do que seja a justiça social: numa, o que conta é o resultado *material, substancial, da* repartição, pouco importando os meios empregues para se alcançar algum nivelamento dos rendimentos e das fortunas individuais; noutra, primordial é a consideração dos *procedimentos* empregues na preservação de condições iniciais de igualdade de oportunidades, cuja observância parece legitimar já por ela mesma qualquer resultado, por inegualitário que este seja.

13. ***c)*** **- i) A justiça dos resultados**

Quanto à *perspectiva substancialista,* distinguiríamos uma solução utilitarista e uma solução «rawlsiana».

Uma solução é a de tentar criar incentivos sem gerar constrangimentos à actividade económica, preservando a iniciativa individual e sujeitando-a a rectificações exclusivamente na medida em que, havendo conflitos de interesses entre esferas privadas, a actividade maximizadora de bem-estar promovida por uns seja destrutiva do bem-estar gerado pela actividade de outros, de tudo isto resultando uma diminuição do bemestar geral.

A actividade govemativa, e em particular a actividade de rectificação dos resultados da repartição de rendimentos operada através do mercado, deveria pautar-se, neste entendimento, por um princípio de absoluta necessidade e de estrita subordinação aos objectivos pragmáticos da maximização do bem-estar - o que implica uma avaliação da política exclusivamente através dos seus resultados, tal como eles podem ser aferidos pelos seus destinatários comuns -.

Segundo esta solução, que poderíamos designar genericamente *como utilitarista,* pode recorrer-se à redistribuição de rendimentos dentro daquele âmbito de razoabilidade no qual se reconheça pacificamente que não existe interferência grave nos desígnios maximizadores do agente egoísta que pretende enriquecer e involuntariamente enriquece os outros.

Tendo-se presente o princípio da utilidade marginal decrescente e pressupondo-se que todos temos as mesmas necessidades básicas e as

mesmas aptidões para fruirmos os benefícios colectivamente gerados . tirar a quem tem mais doses de um bem implica uma perda de utilidade menos significativa do que o ganho correspondente daquele que, dispondo de poucas doses desse bem, vê serem-lhe atribuídas aquelas doses: pelo que uma tal transferência de riqueza - desde que, insistamos, não seja gravemente desincentivadora nem para o prejudicado nem para o beneficiado, não provoque uma grande *«deadweight loss»* - aumentará a utilidade total, justificando-se assim uma tributaçao, e mesmo uma tnbutação com taxas progressivas, ao mesmo tempo redistributiva e maximizadora do bem-estar, mas não um

perfeito igualitarismo que redundaria numa redução do nível de actividade e, por essa via, numa diminuição da utilidade total.

0 resultado igualitarista seria, pois, evitado, dadas as perdas máximas que provoca por via dos incentivos: prometer a todos a mesma quota-parte de rendimento ou de riqueza independentemente do grau de esforço ou de mérito desincentivaria todos aqueles que pensassem em desenvolver qualquer esforço ou alcançar qualquer mérito, com o resultado óbvio de que a generalização dessa atitude implicaria a indolência e o empobrecimento generalizados.

Outra solução, genericamente associada às propostas do filósofo John RawIs [1921-1, é a de concentrar os esforços de coesão apenas na diminuição das perdas máximas que advenham do facto de uma pessoa se encontrar, seja por que razão for, no grupo mais pobre da sociedade e assim, em vez de dispersar o esforço de maximização da utilidade pelo todo da sociedade, adoptar medidas «cirúrgicas» na erradicação das formas mais extremas de pobreza, *segurando* a sociedade contra os resultados mais desfavoráveis do grupo mais pobre, sem atender especialmente à repercussão dessas medidas na utilidade dos demais grupos.

Ninguém deixaria de considerar como justa uma sociedade que se esforçasse por minimizar a probabilidade de *qualquer um* vir a ocupar a posição menos favorável, e que deixasse, pois, essas perdas máximas à responsabilidade individual de quem não se empenhasse no aproveitamento das oportunidades fornecidas pela sociedade, ou à obra de um acaso, de um infortúnio, que mesmo assim ultrapassassem a maior improbabilidade gerada pela prevenção geral contra a pobreza. Se pudéssemos ter a oportunidade de edificar uma sociedade inteiramente nova na qual cada um desconhecesse o papel que viria a ocupar, todos julgaría-

mos aceitável que do funcionamento dessa sociedade resultasse sermos uns mais ricos, outros mais pobres, ou enriquecermos e empobrecermos
- mas ninguém aceitaria regras de exclusão economica, ou seja, ninguém teria por justa uma «regra de jogo» que permitisse perdas máximas, que colocasse alguém numa posição na qual ninguém em abstracto desejaria estar, em circunstância alguma, fosse por que razão fosse.

Por isso ninguém deixaria de considerar como mais justa, no plano dos resultados, uma solução mais inegualitária que, apesar disso, deixasse o mais pobre numa situação absolutamente mais próspera do que aquela que resultaria indiscriminadarnente para todos os membros de uma sociedade desincentivada de produzir riqueza.

Em todo o caso, o facto de se restringir os objectivos niveladores a um grupo mais restrito, reclamando-se por isso meios menos avultados, já significa que se pressupõe que esta opção intensiva terá menos impacto nos incentivos à iniciativa económica, a menos que as disparidades sejam tão extensas e gritantes que se reclame grandes meios para mitigar uma situação calamitosa de pobreza generalizada - caso em que a intervenção redistributiva voltaria a apoiar-se num argumento de maximização da utilidade total -.

Não esqueçamos que muito daquilo que consideramos ser o problema crucial da justiça - o problema da justiça social, ou a «questão social» - se refere ao equilíbrio entre *eficiência e justiça,* entre a necessidade de incentivar a criação de riqueza e o imperativo de não se deixar esboroar a solidariedade e a coesão da sociedade nesse afã individual de enriquecimento (aquilo que na literatura economica aparece designado como «o conflito básico», *«the big trade-off»).*

A eficiência reclama desigualdade de resultados, a justiça reclama, no mínimo, igualdade de oportunidades - e entre ambos tenta equilibrar-se o critério redistributivo, tentando rectificar a desigualdade sem provocar o empobrecimento: embora alguns, como veremos já, possam alegar que essa redistribuição, para lá de ilegítima, é ela própria empobrecedora, já que não é possível uma *eficiência total* do próprio aparelho redistributivo que assegure que tudo aquilo que é tirado aos mais ricos é entregue aos mais pobres, sem ficar retido na própria estrutura burocrática que promove a redistribuição, e que pode acabar por ser, numa cruel ironia, a principal beneficiária da «pseudo-redistribuição».

Altura de recordarmos uma das «dez ideias para reflectir»: podem ocorrer situações em que a decisão económica deve optar entre objectivos de eficiência e de justiça

13. c) - **ii) A justiça dos meios**

Quanto à perspectiva *formalista ou procedimentalista,* destaca-se o entendimento libertário ou «hiper-individualista».

Nesta outra perspectiva, centrada em ideias do filósofo Robert Nozick [1938-2002], pode assumir-se o entendimento de que a repartição do rendimento não é propriamente um problema social, que reclame medidas rectificadoras por parte do poder político ou de um planificador central. Não existe, nesta perspectiva, um rendimento total que seja originalmente apropriado pela colectividade, antes de ser posto à disposição de cada indivíduo, de acordo com um critério distributivo qualquer aquilo que cabe a cada um como contrapartida da produção vai sendo obtido através das trocas, e é-o na precisa medida em que o que cada um presta nas trocas é socialmente valorizado - como se denota pela presença de uma *procura* no mercado -, pelo que a riqueza nova que cabe a cada um há-de ser, no cômputo final, o somatório de uma miríade de remuneraçoes parcelares que espelharão, cada uma, a utilidade social daquele que é remunerado.

E assim, argumenta-se, se é essa mesma utilidade social que é desigual de pessoa para pessoa, de situação para situação, de troca para troca, como há-de esperar-se, reclamar-se, ou tentar-se impor, uma igualdade remuneratória - sem destruir, com esse nivelamentO de *resultados, o* proprio *processo* através do qual a riqueza é gerada, o processo das trocaslivres?

Neste último entendimento, a justiça social está preservada se for justo o *processo* através do qual as pessoas enriquecem - se não houver atentado à liberdade e ao esclarecimento da vontade com que as pessoas trocam livremente e de boa fé, e cada um limitar a remuneração que recebe àquilo que tiver sido acordado nos contratos que celebrou e que enquadram juridicamente as trocas -. E se o *processo* for justo, sê-lo-á também o resultado, por mais inegualitário que ele for.

Esta argumentação libertãria costuma traçar, aliás, um paralelismo com as classificações acadêmicas: justo não é o professor que dá a mesma nota a todos os alunos, ou aquele que alcança a menor dispersão possível nas notas, mas aquele que, sem sequer se preocupar com a distribuição final dos resultados, avalia todos e cada um dos alunos de acordo com o mesmo processo *justo.*

A ideia de igualdade deve transferir-se, nesta perspectiva, do plano (desincentivador) dos *resultados* para o plano (neutro) das *oportunidades,* já que sem algum nivelamento de oportunidades não é possível uma uniformidade de procedimentos que salvaguardem o entendimento de justiça que é perfilhado nestes domínios: uma vez começado o jogo, com um mínimo de igualdade de oportunidades para todos e regras unicas e inalteráveis, o facto de haver quem ganhe mais e quem ganhe mesmo, quem vença e quem perca, não só não é injusto como é mesmo, por assim dizer, da *essência* do próprio jogo.

Se houver que combater a pobreza, então neste prisma isso deverse-á sobretudo à necessidade de criação de igualdade de oportunidades ao menos em cada nova geração, permitindo a cada um que trace, com a sua conduta no mercado e as suas opções - de investimento em capital humano, de escolha de uma especialização, de abertura à complementaridade e às trocas -, o seu próprio destino económico.

A alternativa, alega-se nesta perspectiva libertária, seria a de legitimar a íntrusão do Estado no esforço individual de enriquecimento, de divisão de trabalho e de troca voluntária de utilidades - através de uma violência que consistiria, ou em proceder-se pela força à apropriação dos frutos daquele esforço individual, ou em obrigar-se, novamente pela força, à realização de trocas involuntárias de escopo redistributivo - atentando, em ambos os casos, contra a liberdade e contra a propriedade privada -. Compreende-se o juízo severo que, por um partidário do Estado mínimo e da soberania do consumidor, tem que ser reservado aos actuais tempos de intervenção estadual tentacular e de providencialismo paternalista.

13. ***d)*** **0 combate à pobreza**

Se numa sociedade prevalecerem sentidos de justiça que, em maior ou menor grau, reclamem alguma coesão e nivelamento dos *resultados*

económicos da repartição do rendimento, toma-se necessário ponderar que política ou conjunto de políticas podem ser adoptadas com esse objectivo em vista - ao menos, recordemo-lo, com o objectivo mínimo de fornecer uma «rede de segurança» que impeça que os cidadãos caiam para lá de certos extremos de pobreza, e que não só eles como a sociedade toda sejam vítimas das disfunções individuais e colectivas que tendem a acompanhar, como patologias características, as situações extensas e duradouras de exclusão económica e social.

A redistribuição de rendimentos pode seguir urna de três vias básicas:
1 .a tributação do rendimento, seja progressiva seja proporcional, que tenha por objectivo discriminar entre ricos e pobres, seja no momento da oneração do contribuinte, seja no momento da afectação das receitas;

2. o estabelecimento de medidas de combate directo à pobreza seja a rede protectora da Segurança Social, seja a dos subsídios de desemprego e dos incentivos ao emprego, seja a dos rendimentos minimos atribuídos em situações de carência manifesta;

3. a prestação de serviços subsidiados ou *em espécie* a favor dos pobres.

Uma das soluções possíveis é, pois, a do estabelecimento de um rendimento minimo, seja suportado pelos dinheiros públicos, seja suportado pelo próprio mercado, através de uma política combinada de promoção do emprego e de estabelecimento de salários mínimos. Vimos já que tipo de perversão acompanha necessariamente o estabelecimento de salários mínimos acima dos salários de equilíbrio, que causa directamente, seja desemprego, e em especial desemprego que afecta os jovens que buscam a sua primeira colocação, seja emprego clandestino remunerado abaixo

dos níveis de equilíbrio -. Por outro lado, sublinhe-se o facto de os subsídios de desemprego e as medidas de promoção de emprego não terem por objectivo primordial o combate à pobreza - mas poderem servir indirectamente de resguardo contra o empobrecimento daqueles que, dependendo crucialmente dos rendimentos do seu trabalho por não disporem de um património gerador de outro tipo de rendimentos, podem ficar em situações desesperadas se se virem desempregados.

Observemos agora que o financiamento público de um subsídio garantido a todos aqueles cujo rendimento cai abaixo de um certo nível, ou não passa de uma medida hipócrita e de fachada por colocar a fasquia

muito alta, abrangendo um número muito reduzido de situações extremas e resolvendo realmente muito pouco, Ou então converte-se muito facilmente, seja num encargo pesadíssimo para as finanças públicas, repercutindo-se no agravamento da carga tributária e no correspondente alargamento da *«deadweight loss»*, seja num desincentivo à iniciativa e à mobilidade económica das classes mais desfavorecidas, podendo criar uma dependência do subsídio, no limite da qual se encontrará a «arinadilha da pobreza» de que falaremos adiante.

Um modo de traçar uma via intermédia recorre a dois expedientes: pelo primeiro, concede-se subsídios, não directamente em função do baixo rendimento dos potenciais beneficiados, mas em função da conjugação dessa circunstância com qualquer outra que possa ser objectivamente apreciada - número de dependentes no núcleo familiar, grau de deficiência -, para minimizar situações de pura indolência parasitária;

pelo segundo, reduz-se tanto quanto possível, no montante e na duração, a componente monetária dos subsídios em favor das transferências *em espécie*, bens e serviços gratuitamente fornecidos aos pobres, ou a atribuição de meios de pagamento de circulação restrita - senhas para alimentação, *«vouchers»* para a educação, etc. -, o que, se reduz a liberdade de escolha dos mais pobres, fornecendo-lhes pouca liquidez monetária, e dandolhes em troca bens e serviços públicos que nem sempre primam pela eficiência e pela qualidade - o que também pode ser justificado como um factor dissuasor do prolongamento das situações de dependência e como forma de combate a hábitos de consumo que pedagogicamente se pretenda erradicar nas classes mais pobres -, em contrapartida permite afastar mais eficientemente aqueles que, estando acima do limiar de pobreza, procurariam disfarçar-se de pobres para receberem um simples complemento monetário do seu rendimento, ou para recuperarem uma parte dos impostos pagos para suporte financeiro das medidas de combate à pobreza -.

Outra solução que tem sido advogada tendo em vista mitigar as situações extremas de pobreza é a da técnica do imposto negativo sobre o rendimento, que consistiria no alastrar da ideia de progressividade das taxas de imposto à própria abordagem do problema da pobreza. Todos os

indivíduos seriam formalmente tributados, não havendo isenção de um mínimo de existência; contudo, a todos seria concedido um crédito de imposto que, deduzido do imposto devido, materialmente corresponderia à atribuição de um subsídio às classes de rendimento mais pobres, permitindo do mesmo passo assegurar uma transição suave de situações de benefício para situações de oneração tributária - o que no limite permitiria encarar a eliminação da «arinadilha da pobreza», assegurando uma transição o mais suave possível das situações de não-tributação para as situações tributadas, através de incrementos diminutos. Afinal, esse crédito de imposto não seria mais do que um rendimento minimo garantido, acima do qual todo o rendimento seria tributado à mesma taxa marginal.

Vejamos um exemplo de imposto negativo - com valores mensais, por exemplo em Euros:

Rendimento Bruto

Imposto (taxa 40%)
-

Benefício

1 Imposto - Benefício

Rendimento Líquido

(2)

(3)

(=2-3)

1-4)

100

40

500

-460

560

400

160

500

-340 -

740

1200

480

500

-20

1220

2000

800

500

300

1700

6400

2560

500

2060

4340

A redistribuição operada alcança, com os valores que escolhemos, um grau apreciável de nivelamento e de coesão: antes do imposto, os mais ricos obtinham 64 vezes mais rendimento *bruto* do que os pobres; depois do imposto, ficam com aproximadamente 8 vezes o rendimento *líquido* dos mais pobres.

Note-se que, neste sistema, os mais pobres receberiam um benefício

1 . .

tributário, o propno imposto negativo, independentemente da demonstração das suas necessidades reais ou da associação da sua situação de carência a uma qualquer causa autónoma - o que deixaria este sistema vulnerável a situações de parasitismo indolente, situações de injustiça na redistribuição. Por isso tem sido proposto um sistema misto que só operaria permanentemente para os mais pobres *que trabalhem,* e se aplicaria apenas transitoriamente àqueles que estão fora do mercado de trabalho, e

que consistiria na atribuição de um subsídio de complemento aos salários mais baixos, calculado como uma percentagem desses salários (o *«earned-income tax credit»)* - o que teria ao menos a vantagem de incentivar a procura de emprego e de minimizar a pura dependência parasitária, visto associar ganhos suplementares à efectiva prestação de trabalho.

13. ***d)*** **- 1) A armadilha da pobreza**

A «armadilha da pobreza» designa o efeito combinado de início de tributação e de fim de subsídio que recai sobre aquele que pretende ultrapassar o limiar de pobreza, efeito combinado de que pode resultar uma oneração marginal dos seus rendimentos superior a 100%, deixando mais pobre ainda aquele que se encontra nesse ponto de transição, rechaçando os seus esforços para se libertar da pobreza.

A presença desta «arinadilha» complica grandemente as soluções que possam conceber-se para resolver com puros *incentivos económicos* esta questão social: é que, se porventura se chega a soluções puramente niveladoras junto ao limiar de pobreza, isto é, se não se discrimina entre graus de pobreza e se garante indiscriminadamente um rendimento mínimo a todos aqueles que estão abaixo do limiar de pobreza, isso constitui um incentivo imediato ao abandono de todos os empregos que sejam remunerados abaixo desse limiar.

Se, por exemplo, o governo pretender assegurar um rendimento mínimo de 500 Euros e atribuir a cada pessoa que ganhe menos do que isso um subsídio igual à diferença de valores, um trabalhador que seja remunerado com 350 Euros, e receba 150 Euros de subsídio, fica a saber que cada aumento marginal de um Euro na sua remuneração será penalizada pela perda de subsídio, também no valor de um Euro - o que equivale a uma tributação à taxa marginal de 100%, com a mais extensa *«deadweight loss»* que é possível conceber -.

Se a isso acrescentannos o efeito combinado da perda de benefícios cumulativamente atribuídos aos mais pobres, teremos taxas marginais superiores aos 100%, fazendo com que aqueles que sobem em direcção ao limiar de pobreza acabem por ficar com tanto menos rendimento líquido quanto maior é o seu rendimento bruto.

- Em contrapartida, como cada redução salarial é premiada com um ganho de subsídio de montante correspondente, o montante salarial toma-se indiferente para o trabalhador, e o incentivo ao esforço e à produtividade que se continha na expectativa de aumentos salariais perde-se completamente - ao menos enquanto no horizonte de expectativas do trabalhador não surgirem aumentos que transportem o seu rendimento muito para cima dos 500 Euros.

Bem vistas as coisas, para quê trabalhar, se mesmo sem fazermos nada nos está garantido um rendimento total superior àquele com o qual seríamos remunerados pelo nosso trabalho?

Esta «armadilha» é especialmente grave na medida em que tende a perpetuar-se: o pobre que se exclui do mercado de trabalho para viver na dependência do subsídio vai perdendo, com o alongamento da sua situação de desemprego, a sua capacidade de reintegração no mercado, ligada como esta está ao investimento em capital humano que tem a ver com acumulação curricular de experiência profissional e de hábitos de trabalho (a existência de interrupções no emprego e um dos factores de desvalorização na avaliação do capital humano individual) - isto para não falar já nos efeitos que a indolência e a exclusão social podem ter na educação do núcleo familiar.

Como evitar essa armadilha da pobreza? Estabelecendo, por um lado, um contínuo de tributação suave e não-confiscatória - que não onere com taxas marginais de 100% ou mais o ponto de saída da pobreza
- ao longo de todo o espectro de rendimentos possíveis, como o faz o imposto negativo; e, por Outro lado, recorrendo a formas de auxi io aos
11

pobres mais decalcadas das tradicionais práticas caritativas, ou seja, mais presas ao socorro de manifestações parcelares e inequívocas de pobreza do que ao apuramento de um nível de rendimento total do qual se faça depender o montante dos subsídios a atribuir.

Mas a solução continua a não ser fácil: aliviar a armadilha da pobreza implica a suavização do tributo que marginalmente incide sobre o rendimento dos mais pobres, mas isso significa necessariamente o alargamento do benefício a mais famílias, e consequentemente um agravamento do peso da redistribuição sobre os contribuintes líquidos, ou seja, sobre aqueles que pagam mais imposto do que aquilo que recebem de subsídio. Entre a oneração dos pobres e a oneração de todos, tem que

existir um ponto intermédio, um ponto de compromisso - de novo, o compromisso entre justiça e eficiência, um ponto em que a rectificação dos resultados do mercado não destrua os benefícios advindos do funcionamento livre desse mercado, em que a tributação do sucesso e o apoio ao insucesso não se convertam num desincentivo permanente à busca de sucesso económico, uma busca de sucesso da qual beneficiam todos os envolvidos nas trocas de mercado.

13. ***d)*** **- ii) A opção das transferências em especie**

As transferências para os mais desfavorecidos são a forma mais directa, e porventura uma das mais eficientes, de proceder a redistribuições, na medida em que, com um mínimo de eficiência, assentem numa determinação prévia do rendimento dos beneficiários e variem na razão inversa do valor desse rendimento. Trata-se, por exemplo, da prestação de serviços de apoio social, da entrega de habitação social aos mais pobres, do fornecimento de serviços gratuitos de educação, de saúde, etc..

Essas transferências «em espécie» a favor dos mais pobres podem suscitar, contudo, vários problemas, a começar pelo já referido problema relativo à demarcação do conjunto dos verdadeiramente necessitados, à exclusão daqueles que, podendo pagar os mesmos serviços, tentam disfarçar os seus rendimentos por forma a poderem «ir à boleia» dos serviços gratuitos - problema que pode ser mitigado, com alguma perversão decerto, através de uma deterioração da qualidade dos serviços, afastando os mais ricos através da elasticidade-rendimento que estes evidenciem, ou através de uma diminuição na celeridade dos serviços, jogando no maior custo de oportunidade que a perda de tempo tem para aqueles que recebem rendimentos mais elevados.

Há também problemas de incentivos que podem gerar-se com essas transferências em espécie, seja a perda da motivação de trabalhar resultante do acesso a serviços gratuitos, seja a irresponsabilização social e a perda de utilidade decorrentes da habituação à gratuitidade dos serviços, sejam ainda a estigmatização e a discriminação que possam acompanhar o acesso aos serviços sociais, ou a habitação em bairros sociais transformados em «guetos».

Também se suscita aqui um problema mais genérico e mais grave, que respeita à liberdade e à dignidade dos destinatários dessas transferências em espécie: é que, se por um lado é compreensível, até certo ponto, o patemalismo com que se demonstra desvelo pelos mais pobres, em contrapartida esse paternalismo é degradante da liberdade económica dos pobres, que deveria manifestar-se através de genuínas escolhas realizadas no mercado. Escolher em nome dos pobres - em vez deles -, o que eles devem comer, o que devem vestir, onde devem habitar, onde devem receber educação e cuidados de saúde, não é verdadeiramente ajudá-los a reintegrarem-se num contexto social e económico *normal.* Não é por acaso que as sociedades mais evoluídas reagem com tanta aversão a formas de remuneração em especie, que não conferem ao remunerado a possibilidade de exprimir, pelo livre uso de um instrumento geral de trocas, as suas necessidades, tais como o próprio autonomamente, emancipadainente, as experimenta - é que essas formas de

remuneração em espécie são sombriamente evocativas dos regimes económicos da servidão e da escravatura.

Outra forma de transferência de rendimentos a que já aludimos é a segurança social, com a diferença de que nela os beneficiários não são discriminados em função dos seus rendimentos, embora possam sê-lo em função do volume das suas contribuiçoes para o sistema. A segurança social funciona como um mecanismo de mutualidade de seguros, em que cada um contribui para segurar os outros e para ser segurado por eles ou mais propriamente, a população activa e contribuinte financia aqueles que deixaram de poder obter rendimentos do trabalho, o que por vezes pode ser analisado em termos de transferências entre gerações -.

Trata-se de um mecanismo com efeitos redistributivos, com a particularidade de que a redistribuição é em larga medida ditada por acasos sendo imprevisíveis, em larga medida, a ocorrência de situações de doença, de invalidade, ou mesmo a duração do tempo de reforma -, pelo que só em grandes números é estatisticamente discernível a transferência a favor dos beneficiários mais pobres - que menos contribuiram - à custa dos contribuintes mais ricos e mais onerados.

CAPíTULO 14

Redistribuição e Tributação

14. a) A função económica dos impostos

Os impostos são meios de arrecadação de receitas públicas, são vias pelas quais as entidades públicas encontram cobertura financeira para as despesas inerentes às actividades que desenvolvem: educação, saúde, defesa, segurança, justiça, obras públicas, etc., podendo autonomizar-se o fenômeno para-fiscal, mas mais fortemente *contratualizado,* das contribuições para a segurança social, mediante as quais os trabalhadores *seguram* a sua reforma e a sua assistência médica.

A sua justificação económica há-de encontrar-se no equilíbrio entre dois valores: por um lado, a constatação de que existe um domínio de intervenção pública indispensável ao funcionamento saudável da economia; por outro, a verificação das perdas de eficiência que aquela intervenção, e o respectivo suporte tributário, necessariamente acarretam.

Sem receitas públicas, ou, melhor, sem a intervenção pública que essas receitas permitem, muitas «falhas de mercado» perpetuar-se-iam, comprometendo um nível mínimo de satisfação colectiva: os genuínos bens públicos - aqueles bens e serviços que, pelas suas características, podem ser utilizados simultaneamente por todos, mesmo por aqueles que não os tenham pago - deixariam de se produzir, muitas externalidades negativas não seriam devidamente compensadas, rectificadas ou impedidas por ser muito custoso tentar fazê-lo descoordenadamente, muitos recursos comuns ficariam abertos à exploração desenfreada e predatória, etc..

Em contrapartida, e como vimos já, a tributação causa sempre uma retracção da actividade economica e a perda de bem-estar, seja relativa,

seja mesmo absoluta, levando por vezes a que a extensão da perda absoluta ultrapasse em dimensão as receitas marginais provindas do agravamento fiscal - caso em que começa a verificar-se a morte da «galinha dos ovos de ouro» -; e também vimos que só assim não sucederá se estivermos a lidar com situações de inelasticidade, mas mesmo quanto a estas é discutível a justiça de serem escolhidas para alvo preferencial da tributação.

A situação complica-se quando pensamos que, se para certos efeitos, como este das perdas absolutas de bem-estar, pode haver *excesso de* carga tributária, para outros efeitos essa mesma carga pode considerar-se *exígua* - quando, por exemplo, face a despesas importantes, a falta de receitas fiscais e de outras receitas públicas obriga o governo a adoptar uma política orçamental deficitária, provocando com isso, por um mecanismo que analisaremos adiante, um aumento da procura de fundos e, *ceteris paribus,* uma concomitante subida das taxas de juro, com repercussões desfavoráveis na expansão do investimento e da iniciativa empresarial -.

Concluiremos assim, num tom algo paradoxal, que um mesmo nível de oneração tributária pode provocar ineficiências, ao mesmo tempo por ser demasiada e por ser muito pouca: ou, pelo prisma macroeconómico, que um agravamento tributário pode ajudar ao crescimento económico se ajudar a reduzir o *deficit* orçamental e o endividainento público - ajudando a baixar as taxas de juro -, tal como normalmente o desagravainento tributário constituirá um incentivo a esse crescimento, deixando mais rendimento líquido de imposto nas mãos de produtores e de consumidores.

Como se não bastassem essas perplexidades em sede de ineficiências, a tributação também agudiza os problemas de justiça relativa, visto que os sacrifícios que são impostos através da tributação tomam mais imediatamente perceptível a todos a necessidade, não só de justificação, como também de partilha equilibrada desses sacrifícios. Poderá, efectivamente, admitir-se que a repartição de rendimentos seja fruto do acaso, e que a boa ou má sina de cada um determine o resultado respeitante ao acesso individual à repartição; mas não se admitirá, evidentemente, que o resultado inegualitário da tributação seja fruto senão dos critérios legais, o **que traz para o primeiro plano a questão da respectiva justiça.**

0 problema económico mais premente é, nesta sede, o da dimensão da carga tributária - e o que ela anuncia de inevitável perda de efi-

ciência global na actividade económica sobre que incide -; mas não é menos importante, mesmo do ponto de vista económico, o problema da justiça tributária, porque a percepção dos destinatários do imposto se lhe dirige mais facil e imediatamente, convertendo qualquer perturbação nos parâmetros da justiça numa interferência nos incentivos à livre iniciativa económica.

Os sistemas tributários actuais assentam na tributação do rendimento, da riqueza nova gerada durante um período, partindo do princípio de que esse rendimento, se indicia a corrente capacidade de gerar riqueza por parte das pessoas, pode servir de indício da sua capacidade contributiva - isto

é, da forma como elas podem suportar o sacrifício do tributo, da medida como a sua aptidão para gerar futuramente riqueza suplementar fica comprometida por aquele sacrifício -. Noutro prisma, também se dirá que o montante do rendimento individual é indício do nível de aproveitamento de recursos públicos por parte daquele que gerou esse rendimento, em termos de poder calcular-se, comparativamente a outros, o quanto ele perderia no caso de, por falta de fundos públicos, a despesa pública ter de reduzir-se a zero.

Além da tributação do rendimento, os sistemas tributários oneram também a despesa - seja imediatamente os actos de consumo, seja mediatamente o valor acrescentado em cada fase de produção dos bens e serviços consumidos - e o património - a riqueza não gerada de novo, ainda que muitas vezes o seu valor seja determinado em função do rendimento que pode gerar -, alargando-se ainda, em situações híbridas como a da segurança social, a formas aparentadas com um *seguro forçado,* pelo qual é imposta uma poupança que gera receitas afectadas ao apoio à velhice e à doença.

Deve notar-se que uma das principais deficiências da tributação global do rendimento consiste na duplicação que provoca na tributação da poupança, desincentivando-a, visto que se tributa uma primeira vez o rendimento que gera a poupança, e uma segunda vez essa poupança, seja sob a forma de património, de poupança acumulada, seja mesmo como rendimento obtido pela remuneração do capital aforrado. A constatação do fenômeno da dupla tributação da poupança tem levado alguns a propor **que se tribute, não o rendimento, mas exclusivamente a despesa,** remetendo-se o imposto a uma estrita neutralidade no tratamento dos diversos destinos que as pessoas queiram dar ao rendimento que recebem

- sendo que a «neutralidade económica» do imposto, a não-discriminação do tratamento de actividades economicamente equivalentes, é um dos aspectos essenciais da eficiência do sistema tributário -.

A tributação do rendimento assenta na consideração de núcleos geradores de riqueza, seja a família para o caso da tributação do rendimento individual, seja a realidade empresarial no caso da tributação de rendimento gerado através de formas colectivas de organização. Convirá esclarecer que a tributação das pessoas colectivas é um mero expediente de liquidação e cobrança, que não desmente o facto de todos os impostos, como é óbvio, serem suportados em última análise por pessoas individuais
- quer se trate dos sócios ou accionistas, no caso de a pessoa colectiva não conseguir repercutir os impostos, quer se trate daqueles que fornecem os factores produtivos ou dos destinatários da produção, no caso de poder haver repercussão a montante ou a jusante desses impostos -.

A tributação do rendimento das pessoas colectivas poderá nalguns casos ser justificada em terinos de simplificação dos procedimentos tributários - uma pessoa colectiva pode representar um feixe de relações tributárias, reduzindo o número de interlocutores da administração fiscal, ao menos para certos efeitos e actividades -, noutros sê-lo-á por razões puramente políticas, na medida em que aparenta aliviar parcialmente os contribuintes individuais do peso dos tributos:

- o que é pago pelas empresas parece não ser pago por ninguém em particular, parece provir de um recurso comum sobre o qual é possível extemalizar os custos individuais (primeira ilusão de óptica);

- as empresas parecem absorver essa carga fiscal sem a repercutirem sobre os indivíduos com os quais têm relações económicas (segunda ilusão de óptica, conhecida por *«flypaper theory»,* segundo a qual os impostos ficariam «agarrados» àquele que fosse forinalmente designado como devedor pela nomia de incidência, sem possibilidade de repercussão).

0 conjunto destas duas «ilusões de óptica» bastaria para justificar a popularidade, e a relevância política, da tributação das pessoas colectivas. A tributação global do rendimento costuma vir acompanhada de uma

complexa, e nem sempre congruente, teia de isenções, deduções, abatimentos e benefícios, que na maior parte dos casos visam a consideração do rendimento efectivo - retirando do rendimento bruto as despesas:

- que se tenham por indispensáveis para a geração daquele rendimento, e que portanto fossem inevitáveis;

- que correspondam às transferências em espécie a favor dos pobres, visto que tributar tais despesas seria redundante e discriminatório, agravando a armadilha da pobreza, empobrecendo os contribuintes e aumentando as despesas públicas relativas a essas transferências em especie, que recairiam em maior medida no sector público na medida em que os particulares, ficando duplamente onerados com elas, caíssem para baixo do limiar da pobreza;

- cujo mérito seja tão inequívoco que em relação a elas a tributação abandone propósitos de neutralidade.

14- b) **Os custos de eficiência**

A eficiência de um sistema fiscal mede-se não só pelo nível de custos
- incluíndo custos de oportunidade - que provoca nos contribuintes, dado um determinado objectivo de receitas, como pelas correspondentes distorções de actividade economica provocadas pela não-neutralidade do imposto.

Um desses custos de oportunidade, já amiúde referido, resulta da perda de bem-estar associada ao facto de a incidência do imposto retirar, parcial ou totalmente, o incentivo que as partes possam ter para concluirem transacções: se o montante do imposto é superior ao excedente total que seria gerado, para o vendedor e para o comprador, pela troca, ela deixará de ter lugar, e o imposto deixará também de ser cobrado. Essa *«deadweight loss» é* apenas a forma extrema de distorção de condutas que é acarretada pela presença dos impostos, dado que essa oneração extrínseca aos mecanismos de mercado afecta necessariamente os incentivos dos participantes naquele. Como vimos já, em rigor essa perda absoluta é somente a margem de prejuízo para o bem-estar dos contribuintes que excede o benefício criado pela receita pública, e para ela ser ineficiente bastaria que se demonstrasse que os agentes económicos afectam os recursos de acordo com os incentivos criados ou distorcidos pelo imposto e não de acordo com os benefícios e custos que adviriam das suas decisões livremente tomadas num mercado; que os agentes, em suma, modificam as suas condutas,

mesmo as suas condutas eficientes num mercado, na presença de impostos
- por exemplo, que perante um imposto único sobre o rendimento as pessoas terão maior propensão para consumirem e menor para pouparem, dada a oneração suplementar da poupança -.

0 outro custo de oportunidade é o inerente ao acatamento de todos os deveres instrumentais e formais que acompanham a constituição e o cumprimento da obrigação de imposto, o custo administrativo de conformação com os preceitos legais e de colaboraçao com as autoridades. Os recursos públicos e privados postos ao serviço da constituição e cumprimento da obrigação tributária são tanto mais vultuosos e onerosos quanto maiores são as exigências e obstáculos burocráticos que acompanham o funcionamento da máquina tributária - e são todos eles fontes de ineficiência, e, através desta, fontes de discriminação e de corrupção -.

Quanto mais complexos são os deveres acessórios da obrigação tributária a serem suportados, seja pelo contribuinte, seja pela própria administração tributária, mais pesados são os custos de acatamento, e mais agilmente conseguem os contribuintes ricos explorar em seu benefício essa complexidade por forma a reduzirem a sua oneração principal
- e isto em detrimento dos contribuintes mais pobres, que, não dispondo de meios para explorarem os meandros da burocracia fiscal, se sujeitam ao impacto não-mitigado da carga tributária em toda a sua amplitude: uma tendência discriminatória que, «em bola de neve», tende a onerar tanto mais os contribuintes mais pobres e desprotegidos quanto mais os contribuintes mais poderosos se vão furtando à incidência das norinas através de expedientes evasivos consentidos pela deficiente estruturaçao dos códigos de imposto, ou pelos hiatos gerados pela disparidade internacional dos regimes fiscais.

No limite, os custos de acatamento chegam ao extremo de condicionarem profundamente a conduta dos indivíduos, obrigando-os a gastarem uma boa parte do seu tempo útil a juntarem documentos comprovativos, a cumprirem deveres contabilísticos, a ponderarem as incidências fiscais das suas decisões, a congeminarem meios de minimizarem as suas dívidas fiscais. Os contribuintes mais ricos poderão contratar contabilistas e advogados que os auxiliem em tarefas de «planificação fiscal» - de exploração até ao limite de todas as faculdades concedidas pela lei fiscal -; aos contribuintes mais pobres, incluindo nestes as empresas mais pequenas, na falta de meios, não está acessível

a mesma opçao, e por isso alguns deles tentam a evasão fiscal por meios mais simples e menos onerosos - mas ilícitos -.

Mais ainda, as faculdades concedidas pela lei fiscal em benefício efectivo, e discriminado, dos contribuintes mais ricos raramente resultam de lapsos ou deficiências da técnica legislativa, que só a atenção dedicada desses contribuintes, e seus coadjuvantes, detectam: pelo contrário, a maior parte das vezes essas faculdades são já benefícios, isenções, excepções, que, em nome dos mais diversos valores - e em atenção a desígnios modelares ou para-fiscais que se procura associar ao

fenômeno tributário -, são concedidos a grupos de pressão que captam «rendas económicas» no mercado dos favores políticos - no caso, sob a forma de tratamento tributário preferencial -.

A complexidade da máquina tributária toma, por seu lado, mais aliciante e menos detectável a corrupção, uma forma de redução drástica dos custos de acatamento que pode ser racionalmente compensadora da expectativa de custos que adviriam da detecção e punição do acto corruptor. Aliás, pode mesmo suspeitar-se, sem muito cinismo, que muita da complexidade do aparelho tributário é já uma teia de obstáculos artificiais que, a pretexto da liquidação e cobrança de uma receita pública, permitem uma captação de renda por parte dos «guardiões do labirinto»...

Os custos de acatamento provocam também, por seu lado, *«deadweight losses»*, porque não é pelo facto de o contribuinte perder mais ou menos tempo a cumprir deveres acessórios e formais que existirá maior

receita fiscal; dir-se-á que sem esses deveres e a própria determinação rigorosa da dívida de imposto que é posta em risco, mas também se pode argumentar que a multiplicação desses deveres torna crescentemente improvável essa determinação rigorosa - provocando custos para o contribuinte que não se traduzem num qualquer benefício equiparável para o credor de imposto.

Em suma, o caminho da eficiência parece recomendar sempre a minimização, dentro do possível, tanto da carga fiscal como do peso burocrático da administração tributária - o que, neste segundo caso, reclama desde logo a simplificação das próprias normas tributárias, cuja complexidade é o próprio alicerce da burocracia, até na forma subtil de «volatilidade normativa», ou seja, de incessantes alterações, reformas e pseudo-aperfeiçoamentos que impedem a formação de um quadro claro e inteligível de deveres uniformes e *universais.*

14. c) A justiça fiscal

A maior parte das formas de tributação do rendimento adoptam actualmente a solução da progressividade das taxas, querendo com isso dizer-se que pretendem discriminar as pessoas de mais elevados rendimentos, fazendo-as pagar um montante de imposto que é mais do que proporcional àquilo que pagam aqueles que têm rendimentos menores verificando-se, pois, uma progressividade maior nas taxas marginais, as que oneram cada incremento no rendimento, do que nas taxas médias, que são o quociente da tributação pelo total do rendimento, embora ambas as taxas sejam progressivas -. Trata-se de uma intençao, não mais, porque a progressividade das taxas de imposto implica o agravamento da complexidade das normas de incidência, e por isso uma oneração com custos de acatamento que, como vimos, discriminam a favor dos contribuintes mais ricos e contra os mais pobres.

Um dos aspectos mais chocantes das sociedades actuais é a forma como a proclamação da «justiça» da progressividade das taxas de imposto coexiste hipocritamente com a generalização da fuga ao imposto por parte dos contribuintes mais ricos, escudados estes atrás de engenharias financeiras, de planificações tributárias e de fachadas societárias estabelecidas em «paraísos fiscais» - sendo essa consequencia perversa tanto mais vincada quanto mais essa progressividade é proclamada e formalmente consagrada nas leis tributárias.

Se a progressividade das taxas é um logro, porque continua ela a ser tão praticada? Pela elementar razão de que se trata de uma ideia imensamente apelativa para o «eleitor mediano», que muitas vezes está disposto a aceitar a pior das onerações tributárias com a ilusão consoladora de que há quem pague mais do que ele. Uma ideia tão atraente não pode ser rejeitada por um partido que queira ganhar eleições conquistando o voto dos indecisos, do votante mediano, que em geral é um contribuinte de baixos rendimentos: visto que as classes mais pobres são isentas de pagar impostos sobre o rendimento, as classes contribuintes concentram-se acima da mediana dos rendimentos, e por isso o votante mediano é dos que pagam menos imposto, nada tendo pois a recear da progressividade dos impostos - seja essa progressividade real ou aparente -.

Aliás, é pela mesma ilusão de favorecimento do eleitor mediano que se lança mão da tributação do rendimento das pessoas colectivas, uma

outra forma de tributação profundamente ineficiente, mesmo que nela não predomine a progressividade. 0 votante mediano convence-se, como já vimos, de que tributar as empresas não é no fundo tributar ninguém, é lançar mão de uma fonte de receitas públicas que não onera directamente o rendimento individual mediano: e no entanto a tributação do rendimento das empresas é a tributação dos rendimentos do capital, e como a oferta de fundos de capital é muito elástica, impedindo que a tributação seja repercutida na baixa dos juros pagos, quem suporta o imposto são as próprias empresas, as quais, vendo os seus custos aumentarem - a menos que descapitalizem -, perderão em produtividade, o que acabará por ser suportado pela queda das

remunerações auferidas pelos trabalhadores, entre os quais o votante mediano. A carga do imposto acaba por repercutir sobre os rendimentos laborais do votante mediano, por mais que ele, por não ter recebido senão os vencimentos mais baixos resultantes da repercussão do imposto e jamais ter experimentado os ganhos salariais que adviriam da não-tributação das empresas, seja incapaz de se aperceber de que foi vítima da ilusão de que a tributação das empresas lhe aliviaria o peso dos impostos sobre o seu rendimento individual.

Para se perceber como se chegou a estas situações absurdas, é preciso começar por entender-se qual é a lógica subjacente à solução da progressividade das taxas de imposto.

14. ***c)*** **- i) Igualdade horizontal e vertical**

Quando se pensa em distribuir pelo universo dos contribuintes o peso total da carga tributária, vários critérios de justiça podem ser invocados para se justificar as mais diversas soluções. Destaquemos, entre estas, quatro soluções:

1. a tributação de todos os contribuintes pela mesma soma (as *«lump-sum taxes»);*

2. a tributação proporcional ao rendimento de cada contribuinte, ou seja, com uma taxa uniforme;

3. a tributação proporcional com isenção dos rendimentos mais baixos, ou seja, com progressividade limitada às classes inferiores de rendimento, como sucedia no nosso já conhecido «imposto negativo»;

4. a tributação com progressividade de taxas, isto é, com taxas que se vão agravando à medida que é mais elevado o rendimento tributado, ainda que se admita um limite superior a esse agravamento.

Se todos os contribuintes forem onerados com um tributo de montante invariável, a presença de rendimentos muito distintos faz com que a taxa média do imposto seja regressiva: se o imposto fosse de 500 Euros para toda a gente, ele representaria 50% do rendimento de uma pessoa que ganhasse 1000 Euros, e 10% do rendimento da pessoa que ganhasse
5000 Euros - o que equivale a dizer que os contribuintes mais pobres pagariam proporcionalmente mais do que os mais ricos. Em contrapartida, numa tributação fixa por cabeça, uniforme no seu montante, a distorção de incentivos não existe, porque a taxa marginal - a que incide sobre cada novo Euro acrescentado ao rendimento - é zero, significando isto que ter um rendimento de 1000 ou 1001 Euros, de 5000 ou 6000, de
10.000 ou 100.000 Euros não determina qualquer alteração do montante tributário devido. Um contribuinte submetido a um regime destes saberia que, uma vez pago o seu tributo, o seu esforço produtivo não seria penalizado por agravamentos de imposto, e que tudo o que auferisse para lá do quantitativo de imposto reverteria integralmente em seu benefício.

Como a taxa marginal é que verdadeiramente afecta os incentivos, visto que as decisões económicas se fazem em função de um raciocínio marginal, a tributação por um montante uniforme é, portanto, a mais eficiente de todas:

- não provocando qualquer perda absoluta de bem-estar nenhuma decisão económica de proceder ou não proceder a trocas influenciará o montante devido, e por isso não há qualquer desincentivo marginal ao enriquecimento -;

- não envolvendo custos administrativos, visto que qualquer adulto vivo deveria a mesma quantia de imposto, invariavelmente - a menos que o contribuinte quisesse simular a sua morte perante a administração fiscal, como forma de se libertar do imposto -.

Contudo, sendo a mais eficiente, esta forma de tributação é também a mais injusta, já que é ostensivamente regressiva, discriminando contra os pobres.

No caso de tributação proporcional, as taxas média e marginal coincidem, porque a taxa é a mesma para qualquer nível de rendimento, e por

isso não se altera pelo facto de o rendimento tributável variar, para cima ou para baixo. Essa coincidência significa que o contribuinte não tem a percepção de que a sua situação tributária se agrava com o aumento do seu rendimento, antes se mantém invariável.

Isso quer dizer que, na solução da proporcionalidade, não existem desincentivos crescentes ao aumento de rendimento nem motivos especiais para que o contribuinte distorça a sua conduta

economica por razoes fiscais; quer dizer também que os custos de acatamento não têm que ser muito elevados, já que, não havendo tratamento discriminado em função de classes de rendimento, os ganhos advenientes de um esforço de minimização da carga tributária serão em principio menos amplos, tal como serão menos amplos os agravamentos da carga tributária que resultem de um menor zelo posto na planificação tributária e na evasão fiscal por parte dos contribuintes.

Nas duas formas de tributação com progressividade de taxas, ocorre uma clivagem entre taxa média - o quociente entre rendimento total e total de tributo pago - e taxa marginal - o quociente entre variação do rendimento e variação do tributo pago -, sendo que a taxa média denota o sacrifício suportado pelo contribuinte com o pagamento dos impostos, enquanto que a taxa marginal se reporta, como dissemos, aos incentivos a aumentar ou diminuir o rendimento. Para que haja progressividade, isto e, para que o sacrifício dos contribuintes vá subindo mais do que proporcionalmente ao aumento de rendimento, a taxa marginal tem que ser superior à taxa média, pelo que, a deixar-se que essa taxa marginal subisse indefinidamente, ela converter-se-ia a partir de certo nível num fortíssimo desincentivo ao esforço de enriquecimento, à livre iniciativa económica: no limite, uma taxa marginal de 100% confiscaria toda a riqueza nova que fosse gerada pelo contribuinte, retirando-lhe todo e qualquer incentivo individual para promover esse enriquecimento.

Temos assim que a progressividade das taxas dá origem à menos eficiente das formas de tributação; mas será ela, em contrapartida, a mais justa?

Sem dúvida que, num certo sentido, ela o é, visto que é ela que *em abstracto* - descontados os já referidos problemas em termos de eficiência - mais retira ao rendimento dos contribuintes mais ricos, deixando-Os mais proximos dos mais pobres, por simples efeito da cobrança dos impostos, ou seja, mesmo que se não lhe seguisse uma redistribuição

a favor destes. Num outro sentido também o é, visto que, novamente em *abstracto*, aproxima o valor dos rendimentos líquidos de imposto, tal como eles podem ser aferidos em termos de utilidade marginal:

Aquele que tem 10.000 Euros e é tributado em 4000, fica com 6000 Euros líquidos de imposto, aquele que tem 5000 Euros e é tributado em apenas 1000, fica com 4000 Euros líquidos de imposto, pelo que pode presumirse, num contexto em que prevaleça a lei da utilidade marginal decrescente, que o último Euro pago de imposto pelo contribuinte mais rico (a 600V unidade) tern uma utilidade marginal menor do que a que corresponde ao último Euro pago pelo contribuinte mais Pobre (a 400P unidade do seu rendimento), mas que essa utilidade marginal, e o sacrifício marginal correspondente, seria muito menor se, vigorando a proporcionalidade, o mais rico pagasse apenas
2000 Euros de imposto e ficasse com 8000 Euros, por comparação com o menos rico, que pagaria 1000 Euros e **ficaria com 4000 Euros.**

14. c) **- ii) Capacidade e beneficio**

Mas a resposta à questão da justiça tributária reclama um maior esclarecimento, e reconduz-nos à dicotomia «capacidade - beneficio». Lembremos que, segundo o princípio da capacidade contributiva, a

oneração dos impostos deveria ser distribuída de acordo com a aptidão de cada um para suportar, com o seu rendimento, o sacrifício representado por aquela oneração - para simplificarmos, ignoremos a possibilidade, muito real, de o devedor de imposto repercutir, parcial ou totalmente, a oneração do imposto para um contribuinte de facto, perturbando assim um quadro identificador da repartição da carga tributária -.

A igualdade de sacrifícios pressupõe que as situações subjectivas dos contribuintes sejam comparáveis, o que não é realista: assim sendo, a capacidade contributiva acaba por remeter para dois princípios complementares que, não sendo cada um deles muito rigoroso, conjuntamente nos dão uma ideia daquilo que pode ser, nesta sede, uma discriminação justa entre contribuintes:

o princípio da *igualdade horizontal*, segundo o qual dois contribuintes com uma capacidade contributiva similar - isto é, com um mesmo rendimento líquido de certas despesas pessoais e familiares que socialmente devam entender-se por dedutíveis devem pagar o mesmo montante de imposto;

o princípio da *igualdade vertical*, segundo o qual um contribuinte que demonstre maior capacidade contributiva do que outro deve pagar mais imposto do que este.

Note-se, todavia, que o princípio de igualdade horizontal é um pouco vago quanto àquilo que seja o grau de similitude e as diferenças relevantes e atendíveis - e as irrelevantes e inatendíveis - para efeito de equiparação entre capacidades, não podendo excluir-se que haja alguma arte, alguma convenção, na modelação dos correspondentes padrões aferidores, e na forma como deve evitar-se, como todo o cuidado, que os critérios adoptados possam, por falta de neutralidade económica, converter-se perversamente em incentivos à adopção de condutas disruptoras da normalidade ou da coesão social: por exemplo, evitando um tratamento fiscal que, favorecendo os solteiros e através deles as uniões de facto, se converta num incentivo fiscal à dissolução do matrimónio.

Também o próprio princípio de igualdade vertical nada nos esclarece quanto à adopção de uma solução concreta: é que, se se trata de fazer com que um contribuinte mais rico pague mais do que um pobre, isso tanto pode acontecer num sistema progressivo (quem ganha 10.000 paga 4000, quem ganha 5000 paga 1000) como num proporcional (quem ganha 10.000 paga 4000, quem ganha 5000 paga 2000), como até num sistema regressivo (quem ganha 10.000 paga 4000, quem ganha 5000 paga 3000). Em qualquer destes casos, o contribuinte mais rico paga mais do que o mais pobre, e o princípio da igualdade vertical é respeitado; para complicar as coisas, lembremos que demasiada insistência no aumento de oneração dos contribuintes mais ricos pode conduzir a resultados inesperados e perversos, como já vimos a propósito da repercussão do imposto sobre os contribuintes mais pobres, por força da elasticidadepreço dos consumos de luxo.

Como tendência geral, retenhamos que o princípio da igualdade vertical faz sentido como salvaguarda contra a subversão até do mais simples e menos exigente critério distributivo da carga tributária. Se recordarmos um quadro respeitante à desigualdade na repartição do rendimento em Portugal em 1994/95 poderíamos concluir que um mínimo de justiça

20% mais pobres

segundos 20%

terceiros 20%

quartos 20%

20% mais ricos

7,3

11,6

15,9

21,8

43,4

reclamaria que a carga tributária que incide sobre os 20% mais ricos não fosse inferior a 43,4% do total do imposto, ou seja, inferior à percentagem de rendimento que lhes cabe, e que, pela mesma razão, a carga tributária que recai sobre os 20% mais pobres não ultrapassasse os 7,3% do total das receitas de imposto. Mas isto, insistamos, é muito menos do que pareceria ser reclamado por uma consideração acerca dos efeitos regressivos, proporcionais ou progressivos das taxas de imposto.

Segundo o princípio do benefício, as pessoas devem ser tributadas proporcionalmente ao uso que fazem dos bens públicos, o que exige que se pressuponha que é possível detectar e contabilizar um uso privado dos

1 .

bens públicos -coisa que de certo modo colide com apropria definição de bem público -, ou que ao menos seja legítimo estabelecer-se algumas presunções a esse respeito: que os possuidores de veículos automóveis são os principais utentes de todas as rodovias existentes no país e alguns dos principais causadores de poluição atmosférica, que os grandes proprietários urbanos são os principais beneficiados com o policiamento, com a iluminação pública, com o saneamento e até com o combate à pobreza e com a erradicação da marginalidade que os residentes mais próximos de uma nova ponte ou auto-estrada são os que mais valor retiram desses novos equipamentos colectivos. A admitir-se que esse benefício exista, então a tributação seria discriminada em termos de contrapartida - o que configuraria uma justiça fiscal entendida como reciprocidade -. 0 princípio do benefício ganha mais sentido num plano mais genérico e radical, que se prende com a constatação de que são os mais ricos que mais têm a perder com o colapso das instituições que são alimentadas pelas receitas públicas, a começar pela defesa política e jurídica do direito de propriedade que lhes protege o património, sendo por isso eles que em primeiro lugar deveriam contribuir para a preservação

1 .

daqueles instrumentos que, chegando ao limite do propno uso da força, lhes asseguram o benefício exclusivo dos seus bens.

14. **d) Redistribuição e taxa plana**

As graves injustiças resultantes dos custos administrativos, da discriminação favorável aos contribuintes mais ricos em razão da complexidade das normas tributárias, do próprio potencial de *«rent-seeking» e*

de corrupção que se abriga na ilusão de tributação do rendimento real quando este é delineado de acordo com os interesses dos grupos de pressão e contém os particularismos e armadilhas cuja

remoçao toma aliciante o recurso a corrupção -, tem levado à generalização da convicção de que muitos dos desígnios de justiça que presidiram às reformas fiscais no século XX - a tributação do *rendimento real*, a progressividade das taxas, etc. - foram gravemente pervertidos, levando à edificação de grandes babilónias normativas em que a injustiça grassa impunemente.

Uma das soluções que tem sido sugerida como remédio a esse estado de coisas é a da drástica simplificação das leis de imposto e dos deveres acessórios à obrigação tributária - mesmo quando isso envolva a deliberada destruição dos velhos ídolos da justiça material, que tão frequentemente se revelaram inoperantes.

Muitos dos critérios pelos quais se pode aferir a qualidade de um sistema tributário - justiça, eficiência, simplicidade, flexibilidade e transparência - prendem-se exactamente com a necessidade de facilitar os esforços de acatamento por parte dos contribuintes, até por ser essa a via que mais facilita a própria supervisão dos contribuintes sobre a efectiva aplicação de critérios de justiça: pensemos que a *transparência* requer que os contribuintes percebam com facilidade quais os critérios de tributação que foram utilizados, por forma a poderem concluir se foram, ou não, vítimas de uma discriminação injustificada.

Uma dessas medidas de simplificação é a do imposto de taxa uniforme ou plana *(«flat tax»)*, que basicamente significa que se aplicaria a qualquer montante de rendimento a mesma taxa, daí resultando, pois, que seria invariável a taxa marginal - com a imediata consequencia de que não existiria desincentivo ao enriquecimento, já que aumentar-se o rendimento em um Euro ou em 10.000 Euros não alteraria a taxa marginal. Não se trataria de um puro imposto de taxa proporcional, contudo, por se admitir uma progressividade para os escalões inferiores de rendimento, por exemplo através de um mecanismo em tudo similar àquele que descrevemos a propósito do «imposto negativo».

Suponhamos, por exemplo, um imposto com a taxa uniforme de
20% e uma isenção tributária mínima de 100 Euros:

Rendimento Bruto

(1)

Inimposto (taxa 20%) (2)

Benefício (3)

Imposto-Benefício (4 = 2 - 3)

Rendimento Líquido *(5* = 1 -4)

Taxa média

(6 = (4/1) . 100)

100

20

100

-80

180

-80%

400

80

100

-20

420

-5%

800

160

100

60

740

7,5%

1200

240

100

140

1060

11,7%

2000

400

100

300

1700

15%

6400

1280

100

1180

5220

18,4%

20.000

4000

100

3900

16.100

19,5%

50.000

10.000

100

9900

40.100

19,8%

Pode reparar-se que existem variações muito pronunciadas na taxa média - ou seja, no sacrifício patrimonial - das classes mais baixas do rendimento bruto, mas que essas variações se esbatem e se vão aproximando da taxa marginal fixa à medida que consideramos classes mais elevadas de rendimento - sendo que, em termos práticos, nestas vigora já a proporcionalidade, ou seja, a coincidência entre taxa marginal e taxa média, resultante da não-variação daquela.

Até aqui, nada de especialmente inovador em relação ao figurino básico dos impostos proporcionais. A inovação surge com a eliminação absoluta, pura e simples, de toda e qualquer dedução de despesas pessoais ou familiares, a não ser a isenção-benefício que seria uma só para todos os contribuintes. Abandonar-se-ia qualquer propósito de igualdade horizontal - embora isso por si só não seja preocupante, já que, como vimos, seja sobremaneira vago aquilo que possa tomar-se por grau de similitude relevante e atendível para efeito de equiparação entre capacidades contributivas -, por se julgar ser mais aquilo que se ganharia:

- em custos de acatamento e custos administrativos - ao contribuinte e à administração interessaria apenas a determinação do rendimento bruto, e nada mais -;

- em alargamento da base tributária, já que seriam drasticamente reduzidas as formas de restringir ou eliminar a incidência do imposto, pelo que mais gente contribuiria;

em recurso a formas expeditas e quase imperceptíveis de cobrança - já que, como a taxa marginal não se alteraria com o montante total do rendimento bruto, todas as parcelas poderiam ser cobradas através de retenção na fonte, isto é, através da entidade que paga o rendimento e não do indivíduo que a recebe, aliviando grandemente os deveres de colaboração que sobre este impendem.

Mais ainda, o alargamento da base tributária e a redução dos custos administrativos permitiriam encarar a possibilidade de manutenção da receita fiscal apesar de um forte desagravarnento fiscal para todos aqueles que pagam os actuais impostos de taxa progressiva.

Além disso, a *«flat tax»* tomaria desnecessária uma tributação separada das pessoas colectivas, evitando-se assim a dupla tributação económica dos lucros - primeiro como lucros gerados, e depois como lucros distribuídos aos accionistas sob forma de dividendos -. Pela mesma razão, o investimento novo das empresas não seria tributado senão quando se convertesse, no final do processo produtivo, em rendimento, evitando-se também, por esta via, a discriminação fiscal contra a poupança - que, como vimos já, é tributada duplamente pelos actuais regimes tributários -.

A eliminação destes desincentivos ao investimento e à geração de lucros, adicionados à neutralidade da taxa marginal quanto aos incrementos no rendimento bruto, fariam com que a *«flat tax»* constituísse um entrave mínimo ao esforço de enriquecimento, ao crescimento, pelo que também por esta via - vulgarmente associada às propostas macroeconómicas dos *«supply-siders»* - seria de prever um aumento da riqueza tributável mais do que compensador, a nível de receitas, das perdas resultantes do desagravamento das taxas médias dos actuais contribuintes.

A própria igualdade vertical seria posta em cheque nestas propostas de taxa plana - mas também aqui é questionável que a progressividade actualmente vigente nos impostos sobre o rendimento seja capaz de fazer melhor, e é legítimo pensarmos que muita da complexidade congénita na progressividade acaba por perverter qualquer justiça, já porque torna menos perceptível o próprio valor do rendimento bruto de cada contribuinte - vedando comparações -, já porque abre caminho, como referimos, a todo o tipo de expedientes de planificação fiscal que facultam aos contribuintes mais poderosos a possibilidade de alijarem a maior

parte da carga tributária que sobre eles formalmente recairia, provocando com isso resultados líquidos que, com demasiada frequência, são chocantemente regressivos.

Estas propostas de uma taxa plana tentam responder, pois, simultaneamente às exigências de justiça e de eficiência que são reclamadas de qualquer solução de política tributária. Mas como em qualquer solução política, é impossível agradar a todos, impossível não ferir interesses e, no caso, são poderosíssimos os interesses dos contribuintes ricos que se escudam atrás da complexidade das normas de imposto e dos custos administrativos para gerirem os seus níveis de elisão e de evasão fiscal; e não o são menos os interesses dos burocratas - políticos, funcionários, advogados - que ganham a sua vida com a exploração da complexidade, com o *«lobbying»* de regimes de excepção, com a aplicação e fiscalização de exigências pesadíssimas, com a exploração dos meandros da lei e dos átrios do poder para alcançar vantagens unilaterais e assimétricas à custa do *recurso comum* que é a receita fiscal.

CAPíTULO 15

0 problema ambiental

Durante muito tempo, o optimismo económico com o funcionamento dos mercados advinha da ingenua convicção de que todos os aspectos relevantes do bem-estar económico, individual e colectivo, não só podiam ser resolvidos pelos mecanismos internos do funcionamento do mercado, como espontaneamente se formaria um mercado em relação a todos eles.

Ora o facto é que a produção de um bem ou serviço, até do mais simples, se dá num contexto de proximidade e de interdependência social que faz com que efeitos secundários dessa produção possam espraiar-se sobre interesses de terceiros ou sobre interesses comuns, causando custos que podem ser dificilmente calculados e ressarcidos, se porventura não se tiver formado um mercado no qual suceda serem transaccionados esses efeitos secundários - que, como já sabemos, podem ser designados por *externalidades*.

Pense-se no caso do produtor-poluidor: em princípio, o nível de poluição não se reflecte no preço com que o produtor é remunerado, pelo que a adopção espontânea de medidas correctivas de um excesso de poluição revelar-se-iam para ele um custo desacompanhado de qualquer remuneração compensadora, já que, tal como a poluição excessiva que ele produz se dissemina por um número indeterminado de vítimas, o benefício que ele causaria com a adopção de medidas anti-poluentes se diluiria pelo mesmo universo difuso de beneficiários, aos quais seria difícil, ou impossível, cobrar uma remuneração correspondente à totalidade do benefício causado. Compreende-se assim que o produtor se concentre, com perfeita racionalidade, na maximização dos seus ganhos, os que lhe advêm da produção e da venda dos seus produtos no mercado, e na mini-

mização dos seus custos - novamente os custos que são indispensáveis à obtenção dos produtos que venderá, e não outros -, e que racionalmente abstraia do impacto que as suas decisões podem causar sobre o espaço difuso de interesses alheios que não se exprimem directamente na procura dos seus produtos.

Do mesmo modo se poderia dizer que o consumidor estaria disposto a atender à importância das considerações ambientais - e por vezes está, se tiver sido sensibilizado por campanhas educativas -; mas dentro da estrita racionalidade da sua conduta no mercado, não é de esperar que se disponha a pagar preços mais elevados que traduzam a repercussão de custos de medidas anti-poluição, no confronto com preços mais baixos de produtores que pura e simplesmente não tenham adoptado tais medidas anti-poluição -já que pagar aquele preço mais elevado seria suportar o custo correspondente a um benefício colectivo de que uma fracção ínfi-ma apenas reverte para ele. Por que razão teria que ser ele a suportar os incrementos de bem-estar de outros? Mais ainda, como poderia ele ter a certeza de que estava deveras a suportar os custos de medidas próambientais, e não estava antes a ser vítima de um expediente da concorrência monopolística, de uma simples publicidade de pseudo-«produtos verdes»?

Se a sociedade como um todo se tivesse desinteressado pelas questões ambientais, provavelmente não teria sido a ciência económica a chamar a atenção para elas. Mas já que elas surgiram e existem, tem competido à Economia indicar soluções eficientes para os problemas ambientais, apontando ao mesmo tempo, seja para os limites impostos pelos constrangimentos ambientais à actividade produtiva, seja para os limites da própria eficácia interventiva na preservação e optimização das condições ambientais - enquanto que é possível dar uma explicação económica para o aprofundamento da consciência ambiental, que pode atribuir-se por um lado ao valor positivo da elasticidade-rendimento da procura de qualidade ambiental - sendo que a prosperidade económica liberta meios para a consideração da «factura, ambiental» -, e por outro ao aumento do conhecimento acerca dos meios eficientes de relacionamento da actividade produtiva com os valores ambientais.

As extemalidades são causadoras de «falhas de mercado», o que indica que elas constituem um problema apenas porque precisamente não existe um mercado para elas - um mercado no qual a oferta e a procura,

interagindo livremente, pudessem determinar o seu nível socialmente óptimo. Mas o facto de o problema das extemalidades emergir da falta de um mercado para elas deve chamar-nos a atenção para uma circunstância crucial: a de que a extemalidade envolve necessariamente dois lados, e que uma actividade extemalizadora reclama tanto um causador como uma vítima, sendo que sem a presença e a proximidade de ambos aquela actividade simplesmente não pode ocorrer.

Por exemplo, uma extemalidade negativa como a poluição pode ser minimizada ou resolvida, seja pela adopção de medidas preventivas por parte do poluidor, seja pelo afastamento físico das

próprias vítimas em relação ao local de origem da poluição - uma ou outra poderão ser adoptadas com o mesmo efeito, ditando a eficiência que se opte pela menos onerosa: se a vítima é um casal de agricultores que têm o infortúnio de viver num local onde se instalou a fábrica poluidora, poderá ser menos dispendioso financiar-lhes o realojamento do que adoptar medidas anti-poluição, como por exemplo a instalação de barreiras contra o ruído; se a fábrica poluidora se encontra perto de um centro urbano, será obviamente mais viável e menos dispendioso adoptar as medidas anti-poluição, ou financiar a deslocação da fábrica.

Como melhor veremos adiante, ajuda a compreender o problema das extemalidades, e a sugerir uma solução para elas, encaiá-las como uma relação estritamente *bilateral:* insistamos, o poluidor não externaliza verdadeiramente enquanto não houver ao menos uma vítima cuja proximidade seja suficiente para constituir um entrave ao irrestrito desenvolvimento da actividade do primeiro, pelo que de certo modo a vítima também extemaliza através da sua presença - a bilateralidade das extemalidades, muito enfatizada na formulação do «Teorema de Coase», significa que, na maior parte das situações de conflito, não há apenas um extemalizador e uma vítima, mas sim dois extemalizadores que reciprocamente se impõem custos através das decisões que tomam -.

Como também já sabemos, as extemalidades podem ser negativas, se provocam um custo, e positivas, se consistem num benefício, e tanto podem ocorrer na produção como no consumo.

por exemplo, uma extemalidade negativa na produção é a poluição sonora e atmosférica causada por uma fábrica; ao comprarmos um par de sapatos, não temos que levar em conta os custos que, sob a forma de vários tipos de poluição, essa produção

implicou na vizinhança da fábrica de curtumes, mas apenas os custos em que o produtor incorreu ele mesmo, directamente, na aquisição e coordenação dos factores produtivos;

- uma extemalidade positiva no consumo é, por exemplo, o facto de aderirmos aos serviços de um operador de telemóveis, aumentando o número de utentes dessa rede, tornando-a um pouco mais universal e reduzindo um pouco, a cada utente dessa rede, os custos de compatibilidade;

- uma extemalidade positiva na produção é, por exemplo, a decisão patronal no sentido de estabelecer horários diferenciados aos seus trabalhadores - o que pode ter sido promovido com o único intuito de aliviar a congestão de tráfego nas horas de ponta, mas acaba por beneficiar individualmente cada trabalhador;

- e uma extemalidade negativa no consumo e, por exemplo, o hábito de fumar na presença de outras pessoas - devendo notarse que se uma pessoa desenvolver esse hábito em completo isolamento, não há extemalidade imediata, embora possa haver extemalização futura sobre os recursos comuns que são os serviços de saúde -.

Na presença de extemalidades, o bem-estar social e o equilíbrio do mercado deixam de coincidir, porque há interesses relevantemente afectados e que não encontram expressão neste equilíbrio:

- se existem extemalidades negativas, os cálculos de compradores e vendedores no mercado não levam em conta os custos causados a terceiros para determinarem a relação «preço - quantidade» de equilíbrio, e por isso essa quantidade de equilíbrio é excessiva se ponderada com o total dos custos socialmente suportados o somatório daqueles que se exprimem no mercado, *mais as* extemalidades -. 0 mercado falha, pois, na medida em que produz *mais* do que aquilo que optimizaria o bem-estar social;

- se existem extemalidades positivas, se existem vantagens que extravasam a esfera do produtor ou do consumidor, o benefício causado a terceiros não é igualmente reflectido no preço que é estabelecido no mercado, o preço com o qual se remunera a produção, e por isso a quantidade de equilíbrio no mercado é escassa perante os benefícios que ela pode produzir - o somatório dos benefícios que se exprimem no mercado, *mais* as extemalidades

Neste caso, a falha do mercado consiste em se produzir *menos* do que aquilo que optimizaria o bem-estar social.

Em qualquer dos casos, a disparidade entre nível de produção e «óptimo de bem-estar social» não parece susceptível de ser corrigida pelo próprio mercado, porque falta a sinalização de um mercado - por exemplo, de um «mercado de qualidade atmosférica», ou de um «mercado de benefícios tecnológicos» - que indique aos produtores, através de um aumento de custos, que eles estão a produzir demasiado, ou, através de um aumento dos lucros, que eles estão a produzir muito pouco.

A espontaneidade tão louvada no mecanismo do mercado perde-se, nada havendo que desperte automatica e eficientemente o produtor ou o consumidor para a presença das extemalidades, respectiva dimensão e repercussões no bem-estar colectivo. Criam-se assim, *aparentemente, as* condições para a intervenção do Estado na correcção dessas extemalidades - uma interferência no mecanismo de afectação de recursos orientada para a promoção da eficiência; e dizemos *aparentemente* porque o carácter *bilateral* das extemalidades, já sublinhado, aponta para a possibilidade de soluções negociadas que dispensam a intervenção do Estado.

Ao sobrepor-se à óptica dos consumidores e dos produtores no mercado, aditando àquela a ponderação objectiva do fenômeno das externalidades, o Estado mais não faz, no fundo, do que adoptar a lógica da promoção dos *bens de mérito,* e da proscrição de *males de mérito,* uma excepcional derrogação do princípio da soberania do consumidor, que nonnalmente faz daquele que procura o mercado para adquirir produtos que satisfaçam as suas necessidades o árbitro supremo do valor do funcionamento do processo económico - o que se adapta à própria definição básica do que é *a economia.*

15. ***a)*** **A inericiência causada pelas externalidades**

Como se viu a propósito dos conceitos básicos da análise de bemestar, o livre funcionamento do mercado tende para a maximização do bem-estar total que pode ser gerado pelas trocas - sendo que por tal expressão se designa, precisamente, a combinação do máximo possível de excedente do consumidor com o máximo possível de lucro do produtor, e nada mais.

Se porventura ocorrerem extemalidades negativas na produção de bens e serviços transaccionados no mercado, o custo para os produtores é menor do que o custo que essa produção acarreta para o todo da sociedade - para outros que não os produtores e que são obrigados a suportar parte dos custos da produção, ainda que não participem nela, não decidam nada e não lucrem nada com ela. 0 custo social é superior ao custo privado, e é-o por uma diferença que corresponde ao valor da extemalidade. Ora, se a curva da oferta espelha a disposição de vender dos produtores e esta é função do custo, se somarmos ao custo privado a externalidade negativa a curva da oferta deslocar-se-á no sentido da retracção, fazendo com que a cada nível de preços seja maior o custo considerado, e, logo, menor a disposição de vender e a quantidade oferecida. Observemos, por outras palavras, que o custo social diminui o bem-estar colectivo, enquanto que o custo privado se limita a redistribuir esse bem-estar entre as partes envolvidas nas trocas.

0 ponto que corresponde ao *óptimo social* passa a encontrar-se na intersecção da curva que representa a procura privada com a curva que representa o *custo marginal social* - e não já, insistamos, o *custo marginal privado* que era representado pela anterior curva da oferta -. Nesse ponto de intersecção o equilíbrio realiza-se a preços superiores e a quantidades inferiores àquelas que correspondiam ao anterior ponto de equilíbrio, ao simples *óptimo do mercado,* o que basicamente significa que, na presença de extemalidades negativas, a intervenção correctora da falha de mercado deve orientar-se no sentido de uma retracção da oferta, de um simultâneo abrandamento da produção e de uma subida de preços, até a um ponto de equilíbrio. Se a retracção da oferta for demasiada e se ultrapassar o ponto de equilíbrio, o valor privado do bem ou serviço, representado pela curva da procura, excederá o custo social de produzilo, sucedendo o inverso se a retracção não for suficiente.

Mas como pode o Estado impor uma tal retracção? Numa primeira abordagem, pode fazê-lo obrigando o produtor a *internalizar* a externalidade negativa, isto é, a reflectir nos seus custos privados o montante dos custos sociais correspondentes ao óptimo social - o que poderá fazer lançando um imposto sobre o produtor, de montante correspondente ao valor da referida extemalidade, de modo a que através desse aumento de custos o produtor desloque a sua curva da oferta até que ela coincida com a curva que representa o custo social. A intemalização é, pois, o estabe-

lecimento de *incentivos à* consideração, *no mercado,* dos custos sociais
- sendo que, como já sabemos, o recurso a incentivos é uma forma de evitar proibições, imposições ou intervenções directas da administração na economia, preservando pois, tanto quanto possível, a liberdade básica de funcionamento do mercado -.

Tudo o que dissemos encontra uma simetria no caso de ocorrerem extemalidades positivas na produção: nesse caso, *internalizar* significará incentivar o mercado a deslocar a curva da oferta no sentido da expansão, até coincidir com a curva dos custos sociais - custos sociais que, no caso das extemalidades positivas, são inferiores aos custos privados -, num ponto de equilibrio em que é

inferior o preço e superior a quantidade transaccionada, relativamente àquilo que sucedia no ponto de equilíbrio espontâneo do mercado.

Essa intemalização pode ser efectuada, por exemplo, através da atribuição de um subsídio a tais actividades geradoras de extemalidades positivas, como por exemplo actividades de investigação tecnológica ou médica, ou actividades de ensino e de formação, nas quais se determine que existe um «extravasar social» dos benefícios que elas geram para aqueles que estão directamente envolvidos nelas - embora a detecção e medição desses *«spillovers»* seja problemática, pelo que a justificação de medidas concretas é sempre discutível, pelo menos em tudo o que ultrapasse os quadros tradicionais de apoio público ao ensino e à investigação -.

Pouco mais e preciso acrescentar quanto ao quadro geral de *internalização* das extemalidades *no consumo.* Se este consumo produz externalidades negativas, o valor social desse consumo situa-se aquém do respectivo valor privado, pelo que o óptimo social requer que a curva da procura se retraia até coincidir com a curva que representa esse valor social, significando isso que o ponto de equilíbrio se registará com preços e quantidades consumidas inferiores àqueles que ocorriam antes da consideração das extemalidades negativas.

Se o consumo produz extemalidades positivas - porque, por exemplo, um indivíduo decide vacinar-se decide investir no seu capital humano, decide usar desodorizante -, é o valor privado que a curva da procura reflecte que se situa aquém do valor social, pelo que o óptimo social reclamara uma expansão do consumo até ao ponto de equilíbrio em que a curva representativa do valor social intercepta a curva da oferta.

No caso de existirem extemalidades negativas, o consumo deve ser desencorajado, por exemplo através de uma tributação - o que subjaz parcialmente ao agravamento da tributação que incide sobre o consumo do tabaco e das bebidas alcoólicas -; no caso de existirem extemalidades positivas, o subsídio parece a solução eficiente - o que acontece com o suporte financeiro da educação e da saúde pública, por exemplo

15. ***b)*** **0 teorerna de Coase**

0 carácter bilateral do fenômeno das extemalidades aponta, como dissemos, no sentido de uma solução negociada, não imposta, das extemalidades. É certo que essa negociação começa por ser dificultada pelo facto de as extemalidades tão frequentemente consistirem em efeitos relativamente aos quais não existe um mercado em funcionamento, e é mais dificultada ainda quando estão envolvidos muitos interessados, que apresentam graus muito variados de extemalização e de dano. Mas essas dificuldades não tomam essa negociação impossível, apenas a tomam *onerosa*.

Muitas extemalidades são intemalizadas por práticas sociais reiteradas, por hábitos colectivamente adoptados ou proscritos: é socialmente aprovado que se incentive privadamente actividades que geram externalidades positivas - deixar em legado uma biblioteca particular a uma Universidade, colaborar em acções de voluntariado em hospitais, por exemplo -, e socialmente reprovado, ou proscrito, independentemente de existir uma injunção jurídica minimamente eficaz, que se desenvolva actividades susceptíveis de gerar extemalidades negativas - despejar desordenadamente o lixo na rua, não cultivar hábitos mínimos de higiene, incomodar repetidamente a vizinhança -.

Outras extemalidades, mormente aquelas que põem em jogo os interesses de um número restrito de pessoas, podem ser intemalizadas por via contratual:

se o concessionário de uma estância balnear considera que uma velha moradia é um atractivo turístico local e que o proprietário não investe o suficiente na sua reparação e embelezamento - a fachada está decrépita, o jardim abandonado -, pode oferecerse para co-financiar as obras requeridas, ou até, no caso limite, para comprar a moradia, contribuindo deste modo, parcial ou

totalmente, para a intemalização das externalidades positivas geradas pela presença da moradia -;

se o proprietário da única casa que se encontra na vizinhança de uma oficina metalomecânica se sente gravemente incomodado com o ruído, pode apresentar ao empresário dessa oficina, entre outras, estas soluções:

pedir-lhe uma indemnização pelo dano causado; co-financiar a compra de meios anti-poluição;

pagar-lhe uma compensação pela redução do nível de actividade até níveis suportáveis;

. propor-lhe a venda da sua casa, devoluta - indo-se ele próprio embora -;

- propor-lhe o co-financiamento da compra de outra casa, mais afastada, para a qual ele iria viver;

- propor-lhe a compra da oficina;

. co-financiar a reinstalação da oficina num lugar mais afastado. Qualquer destas soluções permitiria encarar uma compatibilização dos interesses da vítima do ruído com os interesses económicos da exploração: é sempre de compatibilização que se trata, salvo naqueles casos extremos de incompatibilidade radical, como o das extemalidades perigosas, que devem pura e simplesmente ser eliminadas. Em todos os outros casos, não se encara a possibilidade do sacrifício total dos interesses das vítimas - a hipótese de poluição irrestrita - ou do sacrifício total dos interesses dos extemalizadores - a hipótese de actividade económica nula, dado que todas as actividades económicas são potencialmente extemalizadoras -.

Havendo compatibilização de interesses com intemalização de extemalidades, tanto as positivas como as negativas, o contrato tenderá a fixar relações «preços-quantidades» que se aproximam do óptimo social.

- Suponhamos, noutro exemplo, que o proprietário de uma pastagem que é atravessada por uma linha férrea sente ter o direito de impedir a destruição das manadas que pastam naquele terreno pelos comboios que nele passam. As manadas têm um valor de mercado de, por exemplo, 100 mil Euros; o atravessamento daquela propriedade significa, para a companhia que explora a linha férrea, um valor de um milhão de Euros (custaria esse montante desviar o traçado da linha).

Se à companhia que explora a linha férrea custar 150 mil Euros instalar uma rede que impeça atravessamentos e acidentes, o valor do gado para o seu proprietário vê-se aumentado para um nível algures entre os 100 mil e os 150 mil Euros, já que a qualquer preço inferior a 150 mil Euros é vantajosa, para a companhia que explora a linha férrea, a compra das manadas, ou a compra da pastagem - em vez da instalação da rede protectora. Num caso desses, não havendo entraves à negociação, o proprietário venderá o terreno ou a manada, ou ambos, à companhia que explora a linha férrea, que poderá reafectar o terreno a um uso compatível com a circulação ferroviária sem risco de acidentes, um uso não-pecuário.

- Suponhamos que, ao invés, o custo da rede protectora é de apenas 20 mil Euros; nesse caso, se as negociações puderem desenvolver-se sem grandes delongas e ineficiências, das duas uma: ou é a companhia de caminhos de ferro que tem o direito irrestrito de passagem, e nesse caso será vantajoso ao proprietário da pastagem mandar construir, a expensas suas, a rede protectora, gastando 20 mil Euros para preservar um valor de 100 mil Euros; ou é o proprietário que tem o direito à exploração irrestrita dos seus terrenos para qualquer uso, e nesse caso será amplamente compensador para a companhia de caminhos de ferro promover, a expensas suas, a construção da rede, gastando 20 mil Euros para prevenir indemnizações que poderiam chegar aos ,100 mil Euros. Em qualquer dos casos, manter-se-á o uso pecuario do terreno.

- Note-se agora que, em qualquer das duas hipóteses, havendo facilidade de negociação, se chegou espontaneamente à atribuição do terreno ao seu uso socialmente mais produtivo, ao uso que envolve menores custos totais: na primeira hipótese, um uso nãopecuário, na segunda hipótese um uso pecuário. E tudo isto independentemente da titularidade inicial dos direitos em conflito!

Na realidade, o que impede a formação de mercados e a solução espontânea, negociada, de muitos dos aspectos relativos às extemalidades é a simples *onerosidade* dos procedimentos envolvidos num tal tipo de soluções; se não existisse essa *onerosidade,* que resulta da existência dos designados «custos de transacção», praticamente toda a área das extemalidades poderia ser resolvida por negociação directa entre todos

os interessados, sem necessidade de recurso à autoridade e à solução imposta.

Tal é a percepção básica que se contém no «Teorema de Coase». Mais ainda, este «teorema» - formulado, ou melhor sugerido, pelo economista Ronald Coase [1910-1 - implica que as afectações iniciais de recursos - a atribuição de um irrestrito «direito a poluir», ou de um irrestrito «direito à pureza ambiental», ou de combinações de formas interinédias - tomar-se-iam irrelevantes num contexto hipotético em que não houvesse «custos de transacção», não sendo, contudo, irrelevantes num mundo real em que esses «custos de transacção» existem e são significativos. Lembremos que, por definição, «custos de transacçao» são todos aqueles em que se incorre na troca de utilidades e na afectação comutativa de recursos, quando se busca uma contraparte, se negoceia com ela, se prevêem e supervisionam as contingências do cumprimento, etc. - sendo que se podem subsumir à

categoria mais geral os custos de *busca* de oportunidades de troca, os custos de *negociação* e os custos de *cumprimento* dos contratos -.

Se, num contexto hipotético, estivéssemos isentos de custos de transacção - isentos em especial do principal custo de oportunidade que é o inerente ao tempo despendido a negociar -, a solução eficiente formarse-ia sempre através da negociação, por maior que fosse o número dos envolvidos nas situações extemalizadoras, já que cada um estaria disposto a pagar enquanto o prejuízo ou vantagem privados que lhe adviessem da extemalidade fossem superiores ao custo privado da actividade extemalizadora, ou estaria disposto a ser compensado pelo valor da extemalidade, em ambos os casos contribuindo para a *internalização de* modo eficiente.

Note-se, todavia, que o «teorema» se refere apenas à formação espontânea de um máximo de eficiência, não necessariamente à produção do resultado abstractamente mais justo: na negociação chegar-se-ia à solução de compromisso maximizadora do bem-estar total, e é tudo - no processo de negociação, avançar-se-ia por cedências mútuas, acabando por prevalecer a posição com maior disposição de pagar pelo direito da outra, ou com menor disposição de vender o seu próprio direito, sendo que essas disposições teriam a ver, respectivamente, com o valor subjectivo e com o custo particular dos interesses em jogo, correspondessem eles ou não, na afectação inicial de recursos, a direitos reconhecidos.

Já na repartição desse bem-estar, o compromisso a que se chegasse seria condicionado decisivamente pela atribuição inicial de direitos, pois seria em função dela que se determinaria quem teria que pagar a quem, e quem receberia, para que o bem-estar total ficasse maximizado.

A atribuição de direitos de apropriação *(«property rights»)* abarcando todos os aspectos nos quais possam manifestar-se extemalidades garante a reacção espontânea do titular desses direitos contra as externalidades negativas e facilita a identificação dos beneficiários das externalidades positivas - pelo que a extensão e universalização dos direitos de apropriação seria já um passo decisivo rumo à solução do problema, ficando apenas por superar o obstáculo dos custos de transacção quando ele seja superável - para que todas as extemalidades pudessem ser intemalizadas através de negociações entre causadores, por um lado, e vítimas ou beneficiários, por outro.

Suponhamos, num outro exemplo, que uma fábrica poluente se encontra a montante de um clube de golfe e ambos usam a água do mesmo rio; se o rio for domínio público, a fábrica provavelmente externalizará despreocupadamente, seja porque não prejudica apenas o clube de golfe mas todos os utilizadores do rio a jusante - o que a leva a esperar que todos experimentem problemas de coordenação e que nenhum reaja, todos pretendendo ir à boleia daquele que tomasse a iniciativa de preservar esse recurso comum -, seja porque nada a incentiva a suportar unilateralmente os custos de medidas anti-poluentes que beneficiariam todos os outros - não querendo ser ela própria a levar os outros à boleia -. Se contudo estiverem presentes direitos de apropriação, o caso muda de figura:

se a fábrica for dona do rio, o clube de golfe pagar-lhe-á a água que utiliza, mas é natural que pague tanto menos quanto menor for a qualidade da água, o que obriga a fábrica a ponderar os custos de oportunidade da poluição que produz - sendo que aquilo que poupa com a não adopção de medidas anti-poluentes é agora compensado, ao menos parcialmente, com a perda de receitas com a venda da água -;

- se é o clube de golfe que é dono do rio, a fábrica só poderá obter daquele o consentimento para operar se o compensar pelos danos causados na sua propriedade, se lhe pagar, e se pagar tanto mais quanto mais polui, por forma a recobrir inteiramente os danos.

Em qualquer destes casos, a apropriação e a existência de baixos custos de transacção (que deixámos pressuposta restringindo o problema a duas entidades apenas) evitam a formação de extemalidades negativas, ou promovem a sua rápida correcção e intemalização - e note-se como, no pressuposto da ausência de custos de transacção, a atribuição da propriedade a qualquer das partes acabava por produzir resultados economicamente equivalentes, nos quais a fábrica acabava por ter que suportar os custos da poluição por ela provocada.

Mais relevante será essa atribuição inicial de direitos, todavia, se lembrarmos que no mundo real existem custos de transacção que dificultam, ou vedam até, a espontânea formação de soluções eficientes para o problema das extemalidades. Se negociar, ceder, equilibrar interesses, é difícil

dados os custos ínsitos nas negociações, na conclusão e no cumprimento dos contratos, então muitas vezes o direito inicialmente atribuído converter-se-á num reduto de privilégios de que o beneficiário não pode ser eficientemente removido, por mais extemalidades negativas que cause, ou extemalidades positivas que deixe de causar, no exercício desse direito.

Se, por exemplo, é atribuído a uma transportadora aérea o direito de sobrevoar uma cidade de um milhão de habitantes, o que implicitamente acarreta o direito de provocar poluição sonora, como ira organizar-se aquele milhão de habitantes por forma a, por exemplo, oferecer à transportadora uma compensação que a induza a adoptar uma outra rota aérea, ou a co-financiar a aquisição por esta de aviões menos ruidosos?

Cada um desse milhão de habitantes pode até ter a ideia de que a via negocial é a mais óbvia, o que nem sempre será o caso alguns pensarão logo, como já sabemos, na possibilidade de irem à boleia, isto é, de deixarem os outros negociar e recolherem no fim, sem esforço, o benefício colectivo dessas negociações -. Mas mesmo assim, como congregar as vontades do milhão de habitantes? Como, até, calcular o quanto é que cada um é afectado pela externalidade negativa? Como determinar o que é que cada um está disposto a pagar, ou a aceitar em pagamento, para respectivamente obter uma cedência dos direitos da transportadora ou ceder na defesa dos seus propnos interesses? Como fornecer-lhes mesmo as mais elementares informações acerca dos

contornos jurídicos e económicos das negociações? Como convencê-los da justiça de um acordo global que não discriminasse o caso particular de cada um? No mínimo, qualquer solução concreta envolvendo a participação negocial directa de todos os interessados implicaria um desmesurado dispêndio de tempo - e os custos de transacção, neste caso *custos de coordenação,* seriam demasiado elevados.

Havendo, pois, custos de transacção muito elevados - por vezes mais elevados do que o valor total das extemalidades a intemalizar passa a fazer sentido recorrer a uma instância vocacionada para a tomada de decisões colectivas com um mínimo de eficiência, e esse é o Estado, a administração pública. Sem quererinos entrar já na apreciação económica da própria actuação do Estado - mas sem perder de vista que as *falhas de intervenção* são um facto tão comum e relevante como as proprias falhas de mercado -, pensemos que, ao menos em abstracto, o Estado apresenta três vantagens nestes domínios:

1. assenta numa legitimidade que, sendo representativa, no entanto dispensa a auscultação individual para a solução dos problemas colectivos correntes;

2. tem um modo de funcionamento hierarquizado, não-contratualizado, pelo que uma decisão única pode ser acatada pelos seus funcionários e agentes com um mínimo de resistência, ou seja, de «custos de execução»;

3. tem a força para impor soluções, uma vez demonstrada a prevalência, nessas soluções, do interesse mais relevante de acordo com critérios de justiça e de eficiência colectivamente aceites - ou seja, pode substituir as demoras na coordenação e na negociação pelo critério expedito de um «despotismo benevolente», quando os custos de transacção sejam desproporcionadamente elevados, a ponto de comprometerem a justiça económica da solução.

Havendo custos de transacção muito elevados, as trocas *voluntárias* que assegurariam a maximização de bem-estar podem dar lugar a trocas *involuntárias* promovidas pelo Estado - uma solução sucedânea e com riscos, mas mesmo assim preferível à pura *ausência de trocas.*

Sublinhemos neste ponto não apenas uma das vinte ideias a reter depois do exame final, mas também uma das «dez ideias para

reflectir»: Há lugar, numa economia de mercado, à intervenção do Estado, desde que ela se justifique em termos de eficiência; a eficiência da regulação jurídica e política deve poder justificar-se pela existência de externalidades e pela verificação de «custos de transacçao» superiores aos custos da regulação.

15. c) A **correcção das externalidades**

Verificado que seja que existe uma ineficiência do mercado na promoção do óptimo social, dada a presença de extemalidades, e verificada a impossibilidade ou ineficiência das negociações particulares no sentido da rectificação daquela falha de mercado, dada a presença de elevados custos de transacção, compete ao Estado contribuir para o aumento da eficiência social do mercado. Pode fazê-lo essencialmente por três vias, com três atitudes que, embora inspiradas por orientações ideológicas divergentes e abstractamente incompatíveis, podem ser combinadas - e têm-no sido com uma surpreendente frequência:

1. substituir-se a alguns daqueles que promovem actividades externalizadoras, fazendo seus os respectivos recursos, por forma a promover directamente o nível de actividade correspondente ao óptimo social;

2. regular as principais actividades extemalizadoras, impondo-lhe limites máximos ou mínimos de actividade, proibindo ou exigindo certas práticas, estabelecendo directrizes, submetendo essas actividades a uma supervisão constante do acatamento da regulação;

3. estabelecer incentivos e desincentivos económicos às actividades extemalizadoras, preservando a liberdade de iniciativa mas encorajando-a, ou desencorajando-a, através de uma interferência no plano dos custos e ganhos que possam corresponder a essas actividades.

Estas opções distinguem-se, como é óbvio, pelo grau de liberdade que consentem às actividades sobre que incidem. A primeira opção raramente se afigura como necessária, e dir-se-ia ser sobretudo um remédio contra monopólios naturais que, promovendo embora a produção de bens e serviços socialmente úteis, se recusam a acatar ate as mais persuasivas

determinações reguladoras - não deixando aparentemente outra solução às autoridades públicas que não seja a da expropriação.

Mais comum, e muito popular em certos domínios, mormente no da preservação ambiental, é a solução regulamentadora (o *«command and control»),* com a qual o Estado assume um papel de timoneiro de algumas actividades económicas, estabelecendo objectivos de OptimizaÇão social que depois obriga os agentes económicos a prosseguirem, independentemente dos incentivos económicos que tenham para fazê-lo - e daí que esta interferência na liberdade de iniciativa dos agentes económicos deva ser acompanhada de um estrito policiamento da conduta dos regulados -.

Esta segunda opção justifica-se plenamente quando as considerações de eficiência e de liberdade económica devam ceder perante desígnios superiores - como sejam os da saúde, da segurança, da própria sustentabilidade ambiental -.

Como referimos já, se a saúde das vítimas da extemalização corre graves riscos - porque, por exemplo, há elementos tóxicos nas emissões poluentes - o problema deixa de ser o da determinação de um nível de eficiência compatível com o bem-estar social, e passa a ser o da proibição pura e simples, e imediata, da actividade em causa.

Esta opção reguladora pode justificar-se também quando o número daqueles que se entregam a uma actividade extemalizadora é tão vasto que se toma impossível discriminar incidências particulares e é preciso estabelecer, com generalidade e abstracção, limites máximos Ou mínimos ao nível de extemalização que seja consentido - por exemplo, os limites de poluição sonora e atmosférica que são admitidos em cada tipo de veículo automóvel -, ou quando é preciso «criar mercado» para novas tecnologias que constituam contributos para a solução do problema, contra o domínio de mercado por parte de tecnologias obsoletas.

Fora desses casos extremos, todavia, a regulação não é a via ideal para se combinar os objectivos de intemalização das extemalidades e de preservação da liberdade económica, acarretando com ela o agravamento dos riscos de falhas de intervenção, que são de esperar quando é um grupo restrito de reguladores que tem que assimilar todo o conhecimento disponível no mercado, seja o relativo ao impacto extemalizador de cada uma das actividades do sector, seja o que deve atender às especificidades

locais dos fenômenos extemalizadores - as bilateralidades ínsitas no fenômeno -, seja o relativo à tecnologia disponível, e tem que combinar tudo isso com a ponderação autónoma do que seja o ponto de equilíbrio maximizador do bem-estar social - uma ponderação desligada dos mecanismos do mercado, que ficam inibidos de tomarem a iniciativa de promoverem o seu próprio mecanismo maximizador -. Parece ser especialmente grave o problema da insensibilidade dos reguladores à introdução de novas tecnologias, aos «saltos qualitativos» na produção, às inovaçoes experimentadas nas actividades extemalizadoras, porventura m~ais eficientes na promoção dos

objectivos visados também pela regulaçao, mas que não se coadunem com os parâmetros norinativos rígidos que a regulação deve pressupor na sua base.

A solução que recebe mais apoio da parte dos economistas é aquela que limita a intervenção do Estado ao estabelecimento de incentivos e desincentivos às actividades extemalizadoras. Trata-se nesse caso, como indicámos, de tomar aliciante, para aqueles que provocam extemalidades, a aproximação ao nível de actividade compatível com a eficiência social, o que pode fundamentalmente ser alcançado através do recurso a impostos e a subsídios. E a principal vantagem do estabelecimento de meros incentivos económicos resulta do facto de não se tratar de erradicar a produção de extemalidades, o que seria em muitos casos impossível - porque incompatível com a subsistência de actividades produtivas, que são todas elas inevitavelmente extemalizadoras -, mas apenas de modular um *grau* de extemalização que compatibilize a eficiência do mercado com o bem-estar social, por aproximações e cedências f

reciprocas - isto é, ponderando constantemente benefícios e custos marginais de cada novo passo dado na correcção das externalidades

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: As pessoas respondem de um modo previsível a incentivos, tanto Positivos como negativos.

Os impostos que visam intemalizar as externalidades negativas são apelidados de «impostos pigouvianos» - por referência a Arthur Cecil Pigou [1877-19591, o economista que primeiro os propÔs -. Na medida em que esses impostos recaiam sobre os autores dessas extemalidades negativas e eles não possam repercuti-los inteiramente sobre terceiros,

eles provocarão um agravamento de custos e, portanto, *ceteris paribus*, um incentivo à redução dos níveis de produção e da concomitante externalização. Em rigor, talvez não devessem ser designados como «impostos», visto que, ao contrário de todos os demais, não provocam perdas de bem-estar nem desvios daquele óptimo social que pode resultar da afectação de recursos através do mercado, antes promovem uma aproximação a esse óptimo social; mas também são impostos na medida em que através deles se obtém uma receita pública ao mesmo tempo que se promove a coincidência dos valores do custo social marginal e do benefício social marginal.

Ao contrário do que sucede com a limitação absoluta que, no plano das quantidades, resultaria da atitude reguladora, os impostos pigouvianos incentivam a eficiência das actividades extemalizadoras: já que se paga tanto mais imposto quanto mais se polui, e se deixa de pagar imposto quando o nível de poluição já é aquele que é compatível com a maximização do bem-estar social, as empresas mais eficientes, aquelas que tiverem adoptado mais rapidamente meios anti-poluentes, pagarão menos imposto do que as demais, até que fiquem isoladas aquelas empresas menos eficientes que, por se defrontarem com elevados custos de redução dos efeitos extemalizadores, continuarão a poluir acima do nível socialmente óptimo e a pagar por isso. E assim, em vez de todos continuarem sujeitos à mesma oneração e ao mesmo custo, como sucederia na regulação, agora os produtores ficarão tanto menos onerados quanto mais eficientes forem: o incentivo consistirá, pois, na «poupança fiscal» que corresponde à adopção de medidas eficientes de diminuição da externalização negativa.

Se quisermos regressar um pouco à perspectiva «coaseana» da questão, diríamos que os impostos pigouvianos são essencialmente preços associados à atribuição inicial de um direito a poluir - preços que surgem e se agravam na medida em que uma actividade alcança e ultrapassa a sua quota-parte no nível óptimo de extemalização negativa. Isso ajudanos a relativizar um pouco a diferença que estabelecemos entre regulação e incentivos, visto que encarar os desincentivos como preços e sugerir ja que existe um rudimento de mercado, especificamente de um «mercado do direito de poluir».

Sendo assim, abre-se a possibilidade de que mesmo a regulação passe a reflectir uma maior flexibilidade, que permita pelo menos incen-

tivar a eficiencia e premiar os progressos tecnológicos que permitam reduções de poluição a baixo custo, a um custo inferior ao do «imposto pigouviano», tomando vantajoso optar pelo investimento em inovação. Isso pode alcançar-se se se recorrer a formas de regulamentação através de licenciainento - da atribuição a cada poluidor de uma quota máxima permitida - e se associar a esse licenciamento a livre negociabilidade das quotas atribuídas.

Com efeito, se dois poluidores negoceiam entre eles as quotas de poluição que lhes foram atribuídas e chegam a um acordo, isso basta para nos indicar que a transacção melhorou o total de bemestar, pois de outro modo a troca não teria ocorrido: o poluidor mais eficiente, suponhamos,

vende parte da sua quota ao poluidor menos eficiente, para que este possa ultrapassar o limite que inicialmente lhe foi fixado, mas o poluidor mais eficiente só venderá parte da sua quota se receber por ela algo mais do que aquilo que pagará para restringir as suas emissões poluentes, tal como o poluidor menos eficiente só pagara por essa parte de quota se ela lhe custar menos do que lhe custaria manter-se dentro dos limites que lhe são impostos.

Note-se que mesmo o poluidor mais eficiente continua a «pagar para poluir» enquanto não alienar completamente a sua quota, pois mesmo que mantenha apenas uma parte, esta implicará um custo, o custo de oportunidade da sua não-alienação no «mercado das quotas».

Mesmo neste caso das quotas negociáveis, novamente diremos que o incentivo básico e a poupança fiscal que, para cada produtor, resulta da adopção de medidas eficientes de diminuição da extemalização - tratando-se agora de poupar nos custos de aquisição das referidas quotas, ou nos custos de oportunidade da não-alienação de quotas já atribuídas -.

-Ambos os poluidores, conjuntamente, não excedem o limite da soma das quotas que lhes tinham sido atribuídas, mas a licença de poluir deslocou-se para quem lhe atribuía mais valor - o poluidor menos eficiente a troco da remuneração adicional do poluidor mais eficiente aquele que, incorrendo num menor custo pela alienação da sua quota, tem mais elevada disposição de vender -: caso em que o mercado das quotas de poluição

teria começado já, pois, a pôr em prática as suas funções optimizadoras.

Num contexto de plena negociabilidade de quotas, e no pressuposto de os custos de transacção não serem elevados, podemos mesmo aplicar aqui novamente o «teorema de Coase» e concluir que a atribuição inicial de quotas não é condicionante de um resultado eficiente, o qual se encontrará por livre jogo de oferta e de procura, com a adicional economia de meios que consiste em dispensar, a um regulador directo, o conhecimento mais ou menos exacto das escalas de benefícios marginais de todos os poluidores - porque são estes mesmos que entre eles transaccionarão até atingirem um equilíbrio de benefícios e custos marginais entre todos -.

Poderá questionar-se se colocar em termos puramente económicos a questão da poluição e da qualidade ambiental não é excessivamente redutor, escamoteando a consideração de valores que deveriam transcender esse simples cálculo optimizador que acaba por conceder a possibilidade dessa atribuição, aparentemente algo absurda, de um «direito de poluir». Em todo o caso, do que se trata é de reconhecer um facto inerradicável de toda a actividade económica, o facto da geração de extemalidades negativas - o preço a pagar pelo crescimento económico, pelo aumento de abundância material e de produção de bens e serviços. Falarmos de modos de internalizarmos essas extemalidades e de as reduzirmos até níveis socialmente aceitáveis é decerto uma abordagem mais realista do que aquela outra que, invocando «direitos absolutos» a uma pretensa «pureza ambiental», se recusasse a encarar as opções económicas e sugerisse em alternativa, com a eliminação das actividades poluentes, a eliminação de toda a actividade produtiva, apelando à instauração de uma utopia primitivista e cavernícola.

15. d) Bens públicos e recursos comuns

Aparentemente, a natureza dos bens públicos e dos recursos comuns torná-los-ia insusceptíveis de análise económica: se eles são irrestritamente acessíveis a qualquer utente, se o seu consumo não é exclusivo ou competitivo - havendo lugar a que uma grande massa de pessoas possa usar esses bens e recursos sem que o uso por parte de um interfira no uso por parte dos demais, sem que haja perda da utilidade -, então a escas-

sez parece que não os atinge, e não há lugar a que sejam Procurados e trocados num mercado, a que sejam sujeitos ao mecanismo de afectação e optimização dos preços. Na falta da sinalização que os preços propiciam, a optimização de que o mercado e capaz - o equilíbrio de oferta e procura, a maximização do bem-estar total das partes envolvidas nas trocas
- fica irremediavelmente comprometida, por mais sucedãneos que se tente encontrar para os preços de mercado: sem preços, temos inevitavelmente uma falha de mercado, ou mesmo, no limite, uma «ausência de mercado».

Para que estejamos perante um bem público - que afinal não é mais do que um caso extremo de extemalidade positiva -, têm que se verificar cumulativamente as duas circunstâncias que já referimos:

1. a não-susceptibilidade de exclusão, querendo com isso dizer-se que ninguém consegue ser *eficientemente* afastado da fruição directa e integral do bem - caso em que, podendo haver meios para prevenir o acesso indiscriminado, eles são mais caros do que os ganhos que adviriam da discriminação no uso -;

2. a não-rivalidade ou não-exclusividade do uso, que significa que o acesso de cada um ao bem não interfere relevantemente no acesso e uso por parte de qualquer outro - **podendo haver uma** ligeira diminuição na utilidade do bem advinda do uso simultâneo do bem, mas não tão forte que determine qualquer reacção de elasticidade na procura do bem -.

Comecemos por um exemplo de bem público:

Se se constrói um candeeiro que alumia uma rua, o facto de só passar uma pessoa ou passarem cem pessoas simultaneamente na área iluminada não altera o benefício que cada um pode retirar da presença do candeeiro embora possamos admitir que a rua estará um pouco melhor iluminada, terá menos sombras, se houver menos gente a passar por ela -. E como e que se pode privar um transeunte de beneficiar da iluminação do candeeiro? Poderíamos, por absurdo, pensar na hipótese de colocarmos um guarda que se encarregaria de afastar da zona iluminada todos aqueles que não fossem proprietários do candeeiro, ou que se certificasse que só entrariam na zona iluminada os não-proprietários que fossem cegos ou que escrupulosamente mantivessem os olhos fechados durante a travessia da zona iluminada. Mas mesmo a enveredarmos por esta solução caricata, cedo perceberíamos que o dispêndio com o salário do guarda excederia muito rapidamente o ganho que

poderíamos obter com a contribuição dos potenciais beneficianios para o financiamento da construção do candeeiro; a alternativa seria não pagarmos ao guarda, mas isso retirar-lhe-ia qualquer incentivo ao seu zelo vigilante.

Poderíamos dar muitos outros exemplos: a instalação de um pára-

raios, de um catavento, a pavimentação de um caminho comum, o arranjo de um jardim, etc. - exemplos de bens públicos *locais*, que beneficiam os residentes de uma determinada zona, e que poderemos distinguir dos bens públicos *nacionais* que beneficiam o conjunto nacional - segurança, justiça, defesa, aeroportos internacionais -.

Um bem privado será, por contraste, aquele cujo uso não só é susceptível de exclusão eficiente como ainda é objecto de um uso exclusivo, de um uso que rivaliza com o uso por outros. É fácil excluir alguém do uso de um par de sapatos que seja nosso: salva a hipótese de violência, basta que não entreguemos esse par de sapatos a outrem, ou não os descalcemos se os trazemos calçados, sendo pois o ganho do uso directo muito superior aos custos da exclusão. Se o uso é exclusivo e não custa muito excluir, compreende-se que, por definição, o acesso ao uso de um bem privado seja eminentemente susceptível de negociação, e o uso de um tal bem seja o objecto adequado das trocas no mercado.

A combinação dos critérios de susceptibilidade de exclusão e de rivalidade ou exclusividade de uso permite-nos ainda definirmos dois outros tipos de bens:

- os recursos comuns, que não são susceptíveis de exclusão eficiente mas manifestam as características do uso rival ou exclusivo, como sejam, por exemplo, a maior parte dos recursos venatórios e piscícolas no seu estado natural. Não é possível abater duas vezes a mesma peça de caça nem consumir duas vezes o mesmo peixe, mas não existem modos tão eficientes de controlar o acesso a esses recursos que se possa esperar a formação espontânea de um mercado em relação a eles - dada até a dificuldade em reconhecer-se a legitimidade a alguém para titular o lado da *oferta* desses recursos -;

- os nossos já conhecidos monopólios naturais, nos quais existe susceptibilidade de exclusão eficiente do uso, mas não existe, ao menos em dimensão relevante, rivalidade no consumo, como sucede, por exemplo, na rede telefónica fixa ou na rede de dis-

tribuição urbana da água. 0 titular dessas redes pode com toda a facilidade excluir um utente - e por isso a lei tão claramente impede qualquer exclusão perinanente nos serviços públicos -, e com a mesma facilidade pode admitir um novo utente sem perda sensível da qualidade do acesso à rede por parte dos demais utentes, e, no mínimo, com custos incomensuravelmente menores do que aqueles que adviriam de uma tentativa de criação de uma nova rede de distribuição exclusivamente dedicada a novos utentes. Um exemplo similar é o dos serviços de emergencia, dos quais é possível com toda a facilidade excluir utentes, mas relativamente aos quais não há normalmente rivalidade no consumo, sendo insignificantes os custos marginais de alargar a protecção a novos utentes - não havendo, a maior parte do tempo, congestionamento no recurso aos serviços de emergência, pelo que eles podem encontrar-se de prevenção relativamente a números indiscriminados de pessoas -.

Deve notar-se que estas classificações não são estanques e não têm a ver, na maior parte dos casos, com características intrínsecas ou invariáveis dos bens e recursos, antes resultam frequentemente de

circunstâncias eventuais relativas ao seu acesso e ao seu uso (note-se que por vezes se usam as expressões «bens públicos *impuros*» ou «bens sernipúblicos» para designar aqueles bens que podem ter um elemento público mas estão sujeitos a efeitos de congestão, a efeitos de rivalidade no consumo).

Assim por exemplo, um festival de música realizado num parque aberto terá as características de um *bem público* **nos dias em que actuarem bandas pouco populares, apresentando-se já como um** *recurso comum nos* **dias em que actuarem bandas muito populares e o congestionamento determinar que muitos fiquem muito afastados do palco e não possam ouvir a musica em condições aceitáveis. Um concerto realizado por uma banda pouco popular num recinto fechado evidenciará necessariamente as características** de um *monopólio natural;* e **o concerto de uma banda muito popular realizado num recinto fechado equivalerá a um** *bem privado.*

Em absoluto rigor conceptual, um bem público *puro* seria aquele em relação ao qual, para além de se verificar a impossibilidade de exclusão, o custo marginal de proporcionar o seu gozo a mais um utente seria zero -

condição que é difícil de verificar-se, já que mesmo em situações de muito pouco congestionamento no uso do bem é sempre possível apurar algum custo: cada pessoa que passa sob o candeeiro aumenta um pouco a sombra projectada no pavimento, cada automóvel que entra na estrada aumenta a probabilidade de congestão de tráfego ou o risco de acidente, etc..

Muitas vezes deverá recorrer-se também à constatação mais pragmática de que uma mesma extemalidade pode afectar terceiros de formas tão diversas como desigualmente importantes:

- 0 exemplo clássico de um bem público, o farol, era tomado como especialmente representativo das características de nãoexclusão - como é que um faroleiro conseguiria vedar a luz do farol aos navios que passassem ao alcance dessa luz? - e de não-rivalidade - em que é que a utilização da luz do farol por um navio interfere na utilização pelos demais? -.

- Todavia, o facto é que historicamente muitos faróis foram explorados privadamente, e de forma rentável. Como? Identificando um beneficiário da extemalidade positiva que podia ser permanentemente excluído, nomeadamente o porto mais próximo na rota marítima tomada segura pelo funcionamento do farol, porto esse ao qual era possível pedir uma contrapartida pelo não-encerramento do farol, uma quantia que, cobrindo as despesas do farol, fosse mesmo assim inferior à extemalidade positiva provocada no porto - inferior, pois, ao prejuízo que o porto sofreria se a navegação fosse interrompida em consequência do encerramento do farol -.

- Longe de ser um paradigma de bem público, o farol passa a ser encarado, pois, como um bem com uma natureza híbrida: ele é um *bem público* para os navios que passam ao seu alcance, mas tem as características de um *bem privado* para os proprietários de um porto que se encontre nas imediações do farol.

- Fica demonstrado, assim, que uma mesma extemalidade positiva afecta terceiros de formas diversas, podendo ser-lhe atribuída uma natureza diversa pelos respectivos beneficiários.

Os bens públicos e os recursos comuns partilham a característica de o respectivo uso não ser susceptível de uma exclusão eficiente, o que, por um lado, retira o incentivo à produção de bens públicos - pois não é possível fazer as pessoas participarem espontaneamente no financia-

mento da produção de um bem do qual não conseguem ser excluídas no caso de não pagarem - e, por outro lado, não coloca um travão à degradação dos recursos comuns - pois não é possível excluir do acesso a esses recursos aquele que, gerando extemalidades negativas e lançandoas nesse recurso comum, repercute e espalha sobre todos os potenciais beneficiários desse recurso um custo que, no caso de haver exclusão eficiente, teria sido intemalizado -. Em ambos os casos temos, pois, que a ausência de mercado pode gerar resultados ineficientes - a ausência ou insuficiência de bens públicos, a degradação ou esgotamento de recursos comuns -, a reclamarem a intervenção rectificadora do Estado.

0 problema essencial que determina a falha de produção dos bens públicos é o já referido «efeito de boleia», o facto de as características do bem público tomarem racional, para cada um, esperar pela respectiva produção pelos demais, para depois retirar benefícios da sua existência sem ter que suportar os custos correspondentes. Apesar de os benefícios totais poderem exceder em muito os custos totais, a falta de coordenação
- novamente, por serem muito elevados os custos de transacção de uma via contratual que permitisse uma solução coordenadora - poderá impedir que o bem chegue a ser produzido, ficando todos prejudicados com isso. Do prisma de análise individual, o benefício total, por elevado que seja, dilui-se pelo número de beneficiários potenciais, enquanto que o custo total, por falta de um mercado no qual o bem possa ser oferecido *contra um preço,* pode vir a recair inteiramente sobre um só - pelo que a ponderação do custo com o benefício esperado desincentiva certamente a iniciativa de produção individual.

Voltemos ao exemplo do candeeiro: uma pessoa, cansada de viver num trecho mal iluminado de uma rua, pode tomar a iniciativa de promover por ela mesma a colocação de um candeeiro que alumia a via pública (coloca-o, por exemplo, na varanda de sua casa); ela calcula aproximadamente que, só em termos de segurança pessoal e de segurança rodoviária, a presença do candeeiro é capaz de evitar danos num valor médio de 1000 Euros por ano - e isto só às 10 famílias que habitam na vizinhança, sem contar com o transeunte ocasional. Como o candeeiro e a sua instalação custaram 500 Euros, e o dispêndio de energia é de
100 Euros por ano, ela propõe aos seus vizinhos repartirem as despesas, dado que o benefício está, por definição, repartido já:

as despesas serão de 60 Euros por família no ano de instalação, e 10 Euros por ano nos anos subsequentes. Bem pode ela, todavia, tentar convencer os vizinhos de que eles irão pagar, em média, 10 Euros por um benefício que é de 100 Euros para cada um - porque o pensamento que assaltará o espírito destes será sempre *"E o que é que me acontece se eu não pagar? Nada! Continuo a retirar o mesmo beneficioP'.* Porquê, com efeito, pagar 10 por um benefício de 100, se o mesmo benefício pode ser alcançado a troco de nada? Porquê, mais sugestivamente, pagar o bilhete... se podemos ir à boleia?

Aquele que tenha a percepção do que irá suceder não tomará a iniciativa de custear a instalação do candeeiro - a menos que seja movido por um perfeito altruísmo ou por um absoluto desprezo pelos vizinhos e pela consideração do benefício que o candeeiro extemalizará sobre eles -, e esperará antes que outro o faça: com o resultado de que, se todos agirem em perfeita racionalidade, o candeeiro não será instalado, e todos ficarão expostos a um custo médio de 100 Euros por família e por ano (a sua quota-parte no custo dos danos provaveis), um custo dez vezes superior àquele em que incorreriam para a manutenção da iluminação pública -. Em suma, porque a extemalidade positiva excede em muito o benefício privado de uma iniciativa dessas, e a intemalização dessa extemalidade positiva não é viável por qualquer meio óbvio, essa mesma iniciativa deixa de ocorrer, ficando-se muito aquém daquilo que poderia ser uma medida de optimização do bem-estar social.

A eficiência de que pode revestir-se a intervenção pública numa situação destas toma-se muito evidente: tributa-se os vizinhos na quantia correspondente à quota-parte de cada um no financiamento do bem público - sem negociação, logo sem custos de transacção - e promovese a produção desse bem, com o resultante aumento mais do que proporcional do benefício individual e colectivo. É uma imposição, decerto: mas é a forma de evitar que, conduzidas pela sua própria racionalidade, as pessoas caiam vítimas do efeito de boleia e se descoordenem, prejudicando-se a si mesmas com o seu egoísmo e a sua passividade expectante.

Num outro exemplo, se um economista consegue formular uma nova lei económica e ela é empiricamente validada, ela ingres-

sará assaz rapidamente no património comum da ciência económica, seja porque o economista tem a motivação de publicitar a sua descoberta - imaginemos que ele está a investir no seu prestígio de investigador junto dos seus pares -, seja porque, uma vez divulgada a descoberta, ela ganha as características de bem público, não se concebendo uma forma eficiente de excluir alguém do uso dessa nova informação, nem se entrevendo qualquer rivalidade nesse uso por parte de todos os demais economistas. Aliás, tratando-se de um acréscimo a um conhecimento de ordem geral e não de um conhecimento tecnológico específico, não se concebe sequer como possível que haja um mecanismo de exclusão como aqueles que são conferidos através de propriedade intelectual e da propriedade industrial.

Não havendo, pois, forma de intemalizar os benefícios sociais dessa descoberta, compreende-se que falte ao economista tanto estímulo económico directo para a sua investigação, quanto o estímulo que lhe sobra para ir à boleia da investigação científica dos outros, e que por isso tenda a haver sub-investimento na investigação económica - uma consequencia que associamos ja a presença de extemalidades positivas -, requerendo-se investimento público nesse sector para que a investigação seja financiada independentemente dos efeitos privadamente desincentivadores que decorrem da extemalização sobre um bem público.

Em contrapartida, compreende-se que, se a presença de um bem público é em princípio justificação para uma intervenção estadual, exista a tentação de muitos *«rent-seekers»* no sentido de multiplicarem as invocações de existência de bens públicos nas actividades para as quais pretendem reclamar aquela intervenção estadual. E daí que existam muitos casos de fronteira, como por exemplo a educação, o combate à pobreza, algumas obras públicas - casos em que as proprias circunstâncias variáveis que podem influenciar decisivamente a natureza do bem ou serviço em causa, e de que acabámos de falar, pode conduzir às mais díspares conclusões, muitas vezes à conclusão de que se trata de bens públicos *impuros,* ou de meras ocorrências factícias -.

Os verdadeiros bens públicos são, recordenio-lo, casos extremos de extemalidades positivas. Na ausência de um poder coercivo que obrigue os beneficiários ao financiamento partilhado desses bens, poderemos

ainda admitir que um certo nível de bens públicos fosse, apesar de tudo, espontaneamente produzido - mas não o nível que todos se representariam como o compatível com o óptimo de bem-estar social.

Parece-nos ser oportuno lembrarmos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: numa economia livre, a eficiência baseia-se num equilíbrio entre interdependência individual e responsabilidade colectiva.

15. e) **0 financiamento de bens públicos**

Aceitar-se que cabe ao Estado providenciar a produção de bens públicos não resolve de pronto o problema, dado que imediatamente surge um outro, que consiste na dificuldade de determinação de prioridades na produção daqueles bens, e de fixação dos níveis quantitativos adequados - dada a ausência de um mercado no qual o mecanismo de preços se encarregasse de fornecer respostas automáticas e expeditas a essas questões -.

Na ausência dessa sinalização dos preços, resta aos planificadores estaduais decidirem o que produzir, e quanto produzir, com base na «análise custo-beneficio», ou seja, com base numa comparação de estimativas de custo total que uma determinada decisão comporta para uma sociedade, com os ganhos totais que essa decisão traz para os potenciais utentes do bem ou serviço que venha a resultar dessa decisão. Dessa análise deriva uma técnica conhecida como a dos «preços-sombra», preços não-pecuniários que correspondam a uma avaliação de custos e benefícios num contexto em que não há preços espontaneamente fornecidos pelo mercado.

Se se trata de decidir a produção de um bem público, compreendese a extrema dificuldade que há em determinar os valores em presença: é que esse bem vai ser fornecido gratuitamente a todos os potenciais utentes, pelo que não haverá um preço através do qual possa modular-se ou aferir-se níveis de oferta e de procura - especificamente, não existe nenhum padrão pelo qual se determine com algum rigor e objectividade o grau de disposição de pagar pelo bem, e portanto o valor individual que lhe confere cada utente, ou o valor social que resulte da agregação dessas avaliações particulares.

Na ausência do mecanismo de preços, poderia pensar-se no recurso a um inquérito junto de todos os potenciais interessados na decisão de produzir, ou deixar de produzir, um bem público: mas esse inquérito, a que tantas vezes se recorre mesmo assim, enferma de um vício, que é o de que as pessoas não são penalizadas pelas suas preferências declaradas
- enquanto que uma subida de preços poderia penalizar as suas preferências reveladas num mercado real -, tendo por isso poucos entraves ou desincentivos à insinceridade das suas declarações.

Aquele que, interrogado, imagina que poderá ser chamado a co-financiar a produção de um bem procurará ocultar a utilidade que lhe atribui para poder ir à boleia do bem, depois de este ter sido produzido -, enquanto que aquele que tem já a certeza de que se trata de produzir um bem público que o beneficiará não resistirá a empolar a utilidade que lhe atribui, não havendo limite às declarações adversas por parte daquele que julga que o bem público o prejudicará. Se essa oposição à produção do bem devesse traduzir-se numa efectiva disposição de pagar, quer fosse a disposição de pagar urna compensação pela não produção do bem àqueles que teriam sido beneficiados por ele, quer fosse a disposição de pagar por um bem alternativo àquele que deixou de ser produzido, muito do radicalismo contestatário esmoreceria, e regressar-se-ia à posição conciliadora e negociadora que necessariamente prevalece nas trocas em mercado. É tão fácil ser-se contestatário, e arvorar-se a pose idealista, quando são outros que têm que suportar os custos *reais* do sucesso da contestação!

Como se isso não bastasse, ocorrem outras dificuldades adicionais, entre as quais destacaríamos a que decorre do facto de muitos dos valores que devem ser salvaguardados através de bens e serviços públicos, muitos dos benefícios que há que considerar, não serem susceptíveis de contabilização fácil, ao menos tão fácil como o são os custos imediatos:

-por exemplo, custa 10 milhões de Euros manter em estado de perfeita conservação um qualquer Parque Natural - mas quanto é que vale o que nele é preservado (paisagem, reserva de biodiversidade, espaço de lazer, etc.)?

noutro exemplo, um investimento de mil milhões de Euros permitirá prolongar por mais 20 anos, em média e com uma probabilidade de 50%, a vida de cem pessoas que padecem de uma doença rara, mas esses mil milhões de Euros têm que ser retira-

dos de uma outra investigação médica na qual existe a esperança
- mas nenhuma probabilidade calculável - de próxima descoberta de cura para uma doença que afecta milhões e retira um mês à esperança média de vida da população: neste caso, como calcular, em primeiro lugar, o valor económico de uma vida, em segundo lugar como ponderar um situação de probabilidade com uma situação em que a probabilidade não pode ser calculada, mas a possibilidade subsiste, e por fim como ponderar, dentro deste enquadramento, um mês de vida de milhões de pessoas com uma probabilidade de 50% de prolongamento de 20 anos de vida para cem pessoas identificadas?

Ficando assim mais facilmente refém de atitudes puramente declarativas nas quais a insinceridade permanece impune, e de algumas técnicas de revelação de preferências em que predominam muitas vezes opções arbitrárias daqueles que promovem a análise - por exemplo, a opção de que o tempo gasto pelas pessoas nas suas deslocações a um parque seja tido por revelador de uma disposição de pagar pelo parque, postulando-se que existe uma correlação directa entre as duas variáveis -, a acrescer à fundamental incomensurabilidade de muitos dos valores em presença, compreende-se que a «análise custo-beneficio» seja um instrumento muito falível, fragilizando através dela a própria provisão eficiente de bens públicos.

Dentro dessas limitações, muito frequentemente a aprovação de uni projecto público dependerá de a análise custo-benefício apontar para a possibilidade de aplicação de um critério «Hicks-Kaldor» - proposto pelos economistas John Hicks [1904-1989] e Nicholas Kaldor [1908-19861 -, ou «Pareto potencial», ou seja, para a possibilidade de os beneficiários do projecto indemnizarem em pâncipio, se necessario, os prejudicados com ele - o que equivale a dizer que a análise custo-benefício determinou que os ganhos advindos do projecto excedem inequivocamente os prejuízos, mesmo que não venha a ter lugar a indemnização efectiva que seria reclamada pelo critério do «óptimo paretiano».

Em todo o caso, aproveitemos para sublinhar neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: As **decisões concretas reclamam a ponderação de custos e beneficios adicionais resultantes da cada uma das alternativas.**

15. f) Esgotamento e apropriação dos recursos comuns

Ao contrário do que sucede quanto aos bens públicos, existe rivalidade no uso dos recursos comuns, pelo que, uma vez que estejam irrestritamente disponíveis, se suscitam problemas de gestão desses recursos, já que o seu uso por uns pode obstar ao seu uso por outros, e pode haver, *pois, abuso* desses recursos - no sentido de que qualquer um pode tirar partido do acesso irrestrito a esses recursos e maximizar o seu uso, criando para os demais um facto consumado de extemalização negativa, que consiste essencialmente em ter conseguido a referida maximizaçao a custa das possibilidades de uso de todos os outros: antecipando-se, em suma, na rivalidade que percebeu que decorreria de um uso simultâneo.

0 problema é muitas vezes abordado através da invocação da nossa já conhecida parábola da «Tragédia dos Baldios» *(«Tragedy of the Commons»)*, que descreve o que pode significar para a prosperidade de uma comunidade o facto de se esgotarem os seus recursos comuns, através da saturação do uso.

Os baldios em que pastam os rebanhos de uma aldeia podem começar por ser bens públicos, se, além de serem de acesso livre, forem suficientemente extensos e abundantes a ponto de suportarem a pastagem simultânea de todos os rebanhos; se, porventura, um aumento do número ou da dimensão dos rebanhos levar a que deixe de se verificar esta última condição, os baldios tomam-se *bens escassos* **no sentido de imporem rivalidade no consumo, surgindo por isso a possibilidade de que um consumo imoderado das pastagens prejudique já a utilidade que das mesmas pode decorrer para** a **exploração dos rebanhos - em suma, os baldios passam a ser recursos comuns, e deixam de ser bens públicos.**

0 problema está em que quando existem recursos comuns todos têm um incentivo para explorá-los mas ninguém tem incentivos para cuidar deles - cada um ganha em retirar um benefício privado apoiado em extemalidades negativas, mas ninguém ganha em suportar o custo de benefícios comuns geradores de externalidades positivas. Nesta nova situação, pode dar-se bem o caso de que ocorra um esgotamento dos recursos comuns e um concomitante empobrecimento colectivo - a «tragédia dos baldios». Para que tal suceda basta que exista uma divergência entre a perspectiva individual e a colectiva - sendo que evitar a

«tragédia» requereria uma acção coordenada, especificamente uma acção de restrição do número de rebanhos, e da dimensão de cada rebanho, a uma quota-parte de um todo que fosse compatível com a capacidade de sustentação evidenciada pelos baldios, o que podia ser feito através de um «imposto pigouviano», ou através do estabelecimento de quotas, ou de um leilão de licenças negociáveis - ou, em alternativa, através da privatização dos baldios, repartindo-os em propriedade privada pelos proprietários dos rebanhos -.

Só que cada um pode querer ter o seu próprio rebanho, e cada proprietário de rebanhos representa-se os ganhos que individualmente pode obter com uma expansão do seu rebanho, enquanto que os custos colectivos da sua iniciativa lhe chegam mitigados e diluídos apenas numa fracção cujo denominador é o próprio número dos interessados na conservação do recurso comum. Noutros termos que nos são já familiares, cada proprietário de rebanho, e cada candidato a proprietário, minimiza os seus custos porque em larga medida os externalíza para os recursos comuns, não se apercebendo senão fragmentariamente da medida em que contribui para a destruição do seu próprio sustento - já que, como consta do dito popular, *"o que é de todos não é de ninguém",* sendo que, no abuso dos bens comuns, o ganho é individualmente apropriado e o custo é colectivamente disperso.

Por alguma razão é que só relativamente aos animais selvagens, que são recursos comuns, é que existem problemas de extinção de espécies, e não relativamente aos animais domésticos que são objecto de apropriação privada (por isso a «tragédia» ocorre nos baldios, não nos rebanhos); e é por alguma razão que uma das medidas mais eficientes de preservação de espécies em vias de extinção, e de recuperação das populações, tem sido a de conceder aos proprietários das terras direitos exclusivos sobre grupos dessas espécies, quando elas não são migratórias.

Uma das justificações para a propriedade privada advém precisamente do ganho de eficiência que com ela se consegue relativamente às situações de propriedade comum ou de não-apropriação - situações nas quais, como vimos, a facilidade de extemalização é demasiado tentadora para que surja um esforço espontâneo de coordenação, demasiado tentadora para que a decisão privada não propenda para o uso excessivo e para o caminho do esgotamento.

Neste caso também, a falha de mercado reclama a intervenção coordenadora do Estado, para que a «tragédia» não ocorra em detrimento do interesse colectivo e, através deste, em detrimento do próprio interesse individual: é com essa disciplina pública - e até com disciplina internacional, apesar de a nível internacional ressurgirem problemas graves relativos a custos de transacção - que hoje se espera que, contrariando qualquer taxa social de desconto que se revele muito aceleradora da exaustão dos recursos, mas evitando do mesmo passo a sobrevalorização de valores futuros em grave detrimento de benefícios económicos presentes, possa ser evitada a «tragédia» do esgotamento de alguns recursos comuns, como sejam:

- a qualidade ambiental, evitando formas de congestionamento com as principais actividades extemalizadoras;

- a sustentabilidade da exploração dos recursos renováveis - por exemplo, os recursos piscícolas, os recursos venatórios -;

- a manutenção de reservas de recursos não-renováveis, como o são muitas das actuais fontes de energia.

A privatização de alguns desses recursos tem sido uma das vias encontradas para tentar travar o caminho do depauperamento dos recursos comuns: contudo, nem tudo se resolve privadamente - pense-se, por exemplo, na sorte das especies migratonas -, e nem sempre existem meios privados que permitam impor eficientemente a exclusão do acesso e do uso, pelo que os problemas de coordenação e de coercibilidade novamente, problemas de custos de transacção - continuarão a reclamar a presença interventora e optimizadora do Estado - e dos Estados e organizações internacionais -.

Mas que a apropriação não resolve tudo, fica claro da consideração da variedade de situaçoes em que o esgotamento dos recursos ocorre mesmo quando eles são apropriados individualmente. Uma variante da «tragédia dos baldios» resulta precisamente da disparidade entre a *taxa individual de desconto* do proprietário de recursos de interesse colectivo e a correspondente *taxa social de desconto:*

Suponha-se que um proprietário de um recurso não renovável pondera o momento ideal de exploração desse recurso - o momento da extracção e da venda no mercado -, e conclui que daqui a 50 anos ele terá um valor muito elevado, um valor comparativamente superior ao valor presente, porque, por exemplo,

ao ritmo de exploração desse recurso por outros proprietários ele será então muito mais escasso, muito mais valioso. Que concluiu ele? Que a taxa *social* de desconto *é, quanto àquele recurso,* relativamente baixa, e por isso colectivamente vale a pena esperar 50 anos pela exploração. Mas valer-lhe-á a ele, pessoalmente, esperar? Possivelmente não, por um conjunto de razões, a começar pela sua própria expectativa de vida, que pode não se alongar por mais 50 anos, passando ainda pela expectativa que ele tenha quanto à evolução do mercado e do contexto político - será que daqui a 50 anos uma nova tecnologia não tomou desnecessário aquele recurso? ou, ao invés, a importância primordial daquele recurso não poderá levar o Estado, daqui a 50 anos, a recorrer às nacionalizações, às expropriações? -, e envolvendo ainda outras componentes igualmente decisivas para a configuração da própria taxa *social* de desconto - quanto mais elevadas estiverem as taxas de juro, maior é o custo de oportunidade da não exploração imediata dos recursos e da não-conversão do rendimento da exploração em capital mutuado, a render juros, maior é a taxa social de desconto -. Por todas estas razões, a taxa *individual* de desconto pode divergir da taxa *social* de desconto e ultrapassá-la.

Naqueles casos em que a taxa *individual* de desconto ultrapassa a taxa *social* de desconto, a apropriação não evita a sobre-exploração de recursos e a lesão do interesse colectivo, o esgotamento e a insustentabilidade de práticas presentes - justificando-se aí um eventual sacrifício da propriedade privada aos desígnios da preservação ambiental -.

Sublinhe-se ainda que os problemas mais básicos e importantes relativos à qualidade ambiental têm um âmbito internacional e transfronteiriço, alguns mesmo um âmbito mundial - o que cria entre os Estados os mesmos problemas de coordenação que vimos presentes na «tragédia dos baldios», e na matriz do «dilema do prisioneiro»: o Estado que tomar medidas de preservação ambiental corre o risco de o fazer unilateralmente, gerando benefícios totais que em larga medida excedem o seu próprio benefício, sem poder, em contrapartida, dividir os custos daquela preservação ambiental com todos os beneficiários dela. Pior, o Estado que confie num acordo de cooperação internacional em matéria ambiental e desenvolva iniciativas nesse sentido arrisca-se não apenas a mais

uma vez suportar exclusivamente os respectivos custos, mas mais ainda a ser surpreendido com a batota daqueles que, não cumprindo, tentam tirar proveito do acatamento pelos demais - e por tudo isto a estratégia dominante é, ao menos na falta de informação generalizada, a de cada Estado poluir, tentando fazer suportar aos demais essa factura do seu próprio desenvolvimento económico.

A pura racionalidade económica não se afigura, pois, especialmente compatível com os interesses da preservação ambiental, razão pela qual já tem sido proposto que, em atenção à premência e superioridade desses interesses, se proceda a uma reavaliação e reformulação radical da própria ciencia economica, subordinando-a agora a uma perspectiva «ecocêntrica».

Encontramos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: a mais grave das «falhas de mercado» é aquela que torna o progresso económico numa causa de degradação ambiental, por abuso de recursos comuns e de bens públicos.

CAPíTULO 16

A intervenção do Estado e a escolha pública

16. a) Inefíciência e captação de renda

Vimos já como é fulcral, nas preocupações e objectivos do Estado, o combate a ineficiências e injustiças resultantes do funcionamento de mercados imperfeitamente concorrenciais, e nomeadamente o combate às desigualdades, às extemalidades, ao abuso de bens públicos, à falta de bens de mérito, ao excesso de preferência pelo presente, às deficiências de informação e até às flutuações macroeconómicas de curto prazo.

Reanalisemos alguns dos problemas de eficiência e de justiça que todas as formas de concorrência imperfeita acarretam, começando pela restrição das quantidades produzidas, devida ao facto de a maximizaçao do lucro de produtores com poder de mercado ocorrer *antes* de atingida a escala de eficiência, num ponto aquém daquele que os produtores sem poder de mercado atingem por serem impelidos para a produção das quantidades correspondentes à escala de eficiência - unico ponto no qual lhes é possível pensarem em maximizar o lucro, se houver lucro, ou em minimizar as perdas -. Em resultado disso, como vimos, na concorrência imperfeita o preço excede o custo marginal, sendo pois possível aumentar a produção e o bem-estar dos consumidores, que têm ainda disposição de pagar preços mais baixos, sem comprometer a *obtenção de* lucro pelo produtor, mas apenas a *maximização* do seu lucro.

Ora, se por um lado essa restrição de quantidades corresponde a uma simples transferência de bem-estar dos consumidores para os produtores, a transferência que é representada pela elevação do preço aquilo que o consumidor perde em excedente, em diferença entre a sua disposição de pagar e o preço, o produtor ganha-o em lucros, em dife-

rença entre a sua disposição de vender e o preço -, por outro lado ocorrem perdas absolutas de bem-estar (as *«deadweight losses»),* representadas pelo volume de transacções que deixam de ter lugar por força da elevação de preços, ou pelo volume de produtos que deixam de ser adquiridos pelos consumidores que têm disposição de pagar algo mais do que o preço de equilíbrio que se formaria em concorrência perfeita, mas têm disposição de pagar algo menos do que o preço de equilíbrio que se forma na concorrência imperfeita.

A concorrência imperfeita acarreta também a perda de incentivos de competitividade, já que uma empresa com poder de mercado e que é capaz de sustentar lucros extraordinários no longo prazo não sente a mesma pressão para reduzir os seus custos médios, para adoptar a última tecnologia, para investir na investigação e desenvolvimento de novos produtos e novos processos de fabrico, para alcançar uma «vantagem schumpeteriana» - já que o mercado não a ameaça com a erosão rápida dos seus lucros.

Mormente pelas duas razões acabadas de enumerar, a concorrência imperfeita tende a causar o desvio de meios para fins improdutivos, como aqueles que são exigidos pela criação e manutenção de barreiras à concorrência, pela obtenção de privilégios jurídicos ou de benefícios fiscais, pela troca de favores com a classe política, em suma pela conquista e preservação de rendas económicas através de actividades de «captação de renda», objectivos pelos quais o produtor com poder de mercado estará naturalmente disposto a pagar até perto do limite da renda que assegura com esse pagamento, visto que receber mesmo uma pequena «renda líquida» - uma renda deduzida dos custos que lhe sejam inerentes sempre é melhor do que não receber renda nenhuma, razão pela qual a actividade de *«rent-seeking»,* ainda que seja socialmente nociva e inútil, é perfeitamente racional para os produtores com poder de mercado, que se agrupam em associaçoes, em confederações, em *«lobbies»* que, apesar de onerosos, lhes garantem aquela *renda líquida.*

A «captação de renda» *(«rent-seeking») é* todo o esforço de desvio, para proveito próprio, de uma remuneração que não seria necessana para incentivar uma atitude eficiente, de uma renda económica. Por vezes essa **captação** realiza-se através da compra de direitos exclusivos ou de actividades protegidas por barreiras anti-concorrenciais, outras vezes através da pressão sobre os poderes políticos e jurídicos no sentido da criação desses direitos e protecções *(«Iobbying»,* corrupção, etc.).

Visto que o «mercado de captação de renda» não está por sua vez protegido por barreiras de entrada, nele pode ser forte a pressão concorrencial, e muitos recursos sociais são despendidos no esforço de captação de renda; mas essa pressão concorrencial gera, por sua vez, um equilíbrio nesse mercado, uma subida de preços que contrabalança - e pode anular - os ganhos extraordinários que constituem essa renda económica, aumentando os «custos fixos de captação» até que não haja mais *lucro económico.*

Suponha-se que, temendo a congestão do tráfego nos seus canais, a cidade de Veneza limita administrativamente o número dos gondoleiros, sujeitando a actividade à emissão de um alvara - e que, na sequencia, emite
100 alvarás aos quais concorrem I o mil candidatos. A limitação da concorrência faz subir o preço das viagens de gôndola, gerando uma renda económica a favor dos gondoleiros que tenham obtido o alvará; mas se os alvarás são transmissíveis, os excluídos não deixarão de tentar a sua entrada nesse mercado «captador de rendas», licitando entre eles o preço dessa entrada até que o preço do alvará seja aproximadamente o equivalente ao total da renda económica que pode resultar da obtenção do alvará - se o preço for inferior, o detentor actual do alvará não o venderá, a menos que a sua expectativa de permanência na actividade seja muito inferior à dos licitantes -. A subida do preço do alvará fará, por fim, com que a respectiva aquisição acabe por deixar de ser compensadora, quando o montante pago pelo alvará ultrapassar o total da renda esperada, momento em que poderá regressar-se a um equillíbrio entre custos e benefícios associados à «captação de renda».

Esse «equilibrio de *rent-seeking*» não deixa, contudo, de ter reper-

cussões no mercado, aditando à perda absoluta de bem-estar típica do monopólio (do monopólio que não discrimina preços, lembremo-lo) uma outra perda absoluta de bem-estar, resultante esta dos custos infrutíferos da busca e captação de rendas económicas - uma perda de incentivos de produtividade que tem em compensação o efeito positivo de limitar o sucesso da formação de rendas económicas em detrimento do bem-estar dos consumidores.

*16. **b)*** 0 problema do monopólio natural

Vimos que o monopólio natural é uma situação peculiar na qual a imperfeição da concorrência não só é inevitável como não se traduz em qualquer perda de eficiência face à situação de mercado de que ela

emerge. 0 monopólio natural surge, lembremo-lo, quando, por qualquer razão - mas em geral por efeito de economias de escala ou por efeito da exiguidade do mercado - é possível a um produtor saturar o mercado, satisfazer toda a procura ao preço de equilíbrio, quando os seus custos médios são ainda descendentes, quando não foi ainda atingida a escala mínima de eficiência.

ora, num caso desses, a exigência de que o monopolista natural imitasse a atitude dos *«price takers»* fixando o preço ao nível do custo marginal redundaria necessariamente em prejuízo para o produtor - já que, por definição, sendo os custos médios descendentes, os custos marginais são inferiores àqueles, e o preço teria então que ser fixado abaixo dos custos médios, dos custos *por unidade.*

Isso dificulta a intervenção supervisora ou reguladora do Estado quanto a possíveis abusos da posição em que o monopolista natural se coloca - porque, não o esqueçamos, ele não deixa de ser monopolista, não deixa de poder provocar no mercado os mesmos efeitos que estão acessíveis à actuação de qualquer *«price-maker»*. Urna das formas possíveis de relacionamento com os monopólios naturais seria o da atribuição de subsídios maciços em compensação pela imposição de preços próximos do custo *marginal* - mas o que os consumidores ganhassem em bem-estar perdê-lo-iam em impostos necessários ao financiamento desses subsídios, além de ser questionável a necessidade de subsidiar produtores que, pela sua posição, obtêm já lucros extraordinários. Por essa razão, o Estado tende a lidar com situações de monopólio natural por outras vias, que podemos recapitular:

- a apropriação estadual dos monopólios naturais - o que suscita problemas relativos à eficiência produtiva do sector público, não raro resolvidos através da criação de entidades autónomas dotadas de «dinâmica empresarial», ou através da concessão da exploração desses monopólios a produtores privados, ainda que sob supervisão estadual;

- a regulação - permitindo-se que a propriedade dos monopólios naturais permaneça em mãos privadas, sujeita-se a correspondente exploração a regras estritas por forma a que o monopolista fixe o preço mais baixo possível, o preço mínimo compatível com a rentabilidade do monopolista, e portanto um preço que tenda a aproximar-se do custo *médio,* deixando-lhe alguma mar-

gem de lucro mas não uma verdadeira renda de monopolista. A solução, contudo, apresenta dificuldades óbvias, ja que por um lado é fácil ao monopolista manipular a sua curva de custos médios - por exemplo, sobre-investindo ou, se se tratar de um grupo económico, praticando elevados «preços de transferência» entre as empresas do grupo - por forma a poder fixar preços elevados, disfarçando a «captação de renda» sob a capa de simples recuperação dos custos, e por outro lado é também relativamente fácil ao monopolista «capturar o regulador»:

. seja convencendo-o a adoptar a sua própria perspectiva acerca do que seja o interesse público;

. seja colocando-o em situações de assimetria informativa nas quais o regulador tem que confiar nos dados que lhe são fornecidos pelo produtor;

. seja criando uma relação de amizade e cumplicidade através de um relacionamento longo;

. seja recorrendo à corrupção, ao aliciamento - por exemplo, prometendo aos supervisores cargos bem remunerados nas empresas do produtor supervisionado -;

. seja tentando a infiltração na entidade supervisora - por exemplo, fazendo com que empregados seus sejam recrutados para a entidade supervisora, em razão dos seus conhecimentos específicos -;

a desregulação, o fomento da concorrência, mesmo que imperfeita e relativamente inoperante, como forma de manter a pressão e a contestação de mercado - sendo que existem vários argumentos favoráveis e esta solução:

a) um é o de que a aparente invulnerabilidade do monopolista natural se desmorona se ele sucumbe à tentação de cobrar preços muito superiores ao seu nível de custos médios, pois num caso desses a entrada de um rival poderia dar origem a um duopólio viável, isto é, sem agravamento de preços para o consumidor - não devendo, contudo, subestimar-se a capacidade que um verdadeiro monopólio natural tem de intimidar toda a concorrência potencial -.

b) outro argumento é o de que a desregulação permite a entrada de concorrentes que podem estar tecnologicamente mais ape-

trechados do que o monopolista natural, causando-lhe danos através do abaixamento de custos e da eventual obtenção de economias de escala.

C) e outro argumento ainda - porventura o mais convincente para a desregulação dos mercados onde existem monopólios naturais - é o de que é necessário distinguir onde começa e acaba o verdadeiro monopólio natural, sendo que a concorrência potencial ou efectiva permitirãO desmascarar aquelas áreas para as quais o monopolista natural tenha tentado alastrar o seu poder de monopólio, mas que não constituem verdadeiramente monopólios naturais. Por exemplo, o concessionário que presta serviços telefónicos numa rede fixa tem o monopólio natural que é a rede fixa, mas isso não o autoriza a cobrar preços de monopólio nos próprios serviços, visto que estes podem ser prestados em termos concorrenciais - caso em que o Estado deverá desregular «criando mercado», isto é, abrindo à concorrência a prestação de serviços telefónicos, e vedando a qualquer dos concorrentes a propriedade da rede, a qual deve ser propriedade de uma entidade independente e regulada, ou propriedade do Estado, e facultada ao acesso de todos os concorrentes em termos equitativos.

16. **c) A regulação**

Pode encarar-se a teoria económica da regulação - do controle da entrada ou saída do mercado, dos preços, da extensão do domínio de actividade de empresas concorrentes, de questões de qualidade produtiva ou ambiental - como um sub-capítulo da «teoria da escolha pública», de que falaremos adiante, e por isso conceber-se que existe um «mercado da regulação», no qual:

os agentes económicos privados procuram a regulação pagando com votos, com trocas de favores, com contribuições para os partidos, ou literalmente pagando a corrupção - se entenderem que é elevado o excedente de bem-estar a obter-se através da regulação, e na medida em que sejam suficientemente numerosos e suficientemente organizados;

e os políticos e os burocratas oferecem regulação, motivados tanto pelo escopo de maximização dos benefícios *percebidos* pelo «eleitor mediano» como pelo objectivo de «captação orçamental» por parte das estruturas burocráticas que têm a seu cargo.

Numa situação de equilíbrio no «mercado da regulação», ninguém teria, por defmição, incentivos para usar recursos adicionais, quer no sentido da modificação dos níveis de procura de regulação, quer no da reorientação das prioridades da oferta de regulação. Todavia, equilíbrio não implica consenso: o equilíbrio significaria apenas que a ninguém se afiguraria *valer a pena* a alteração de uma determinada situação de regulação, pressupondo-se que uma modificação do equilíbrio regulador tem custos, tanto mais elevados quantos mais os agentes económicos atingidos por ela.

Um equilíbrio de regulação poderia promover a *eficiência económica,* maximizando o bem-estar das trocas reguladas - o que é aliás pressuposto pelos subscritores da «teoria do interesse piÍblico»

que com optimismo consideram que a regulação toma sempre por prioridade a eliminação das áreas de perda absoluta de bem-estar, contrabalançando sistematicamente as falhas de mercado -.

No entanto, nunca se pode excluir que, em resultado de uma licitação entre produtores e consumidores pelo «bem único» que é a regulação, tenha ocorrido a captura do regulador pelos produtores e que o equilibrio se estabeleça exclusivamente num ponto de maximização do excedente do produtor, ou seja, do seu lucro - naqueles casos, por exemplo, em que só uma regulação muito específica de uma actividade produtiva consiga superar os custos da regulação, e as perdas provocadas pela regulação possam ser extemalizadas por um universo muito amplo de eleitores, significando perdas individuais imperceptíveis: o que tende a suceder com a regulação dos transportes, com a qual são erigidas barreiras anti-concorrenciais que garantem lucros extraordinários aos operadores do sector e não sobem incomportavelmente os preços dos utentes.

Na prática, só depois da desregulação da actividade em muitos sectores é que se percebeu, pelos incrementos de bem-estar resultantes, se a regulação lesava ambos os lados do «mercado da regulação», obtendo-se com a desregulação preços mais baixos e lucros médios mais elevados caso dos transportes, em que eram lesados tanto produtores e potenciais concorrentes como os utentes - ou se beneficiava um dos lados à custa do outro, obtendo-se com a desregulação uma simultânea queda de preços

e de lucros - como foi o caso da actividade de radiodifusão e de televisão, em que os produtores eram beneficiados à custa dos utentes -.

De acordo com a «teoria da escolha pública», é de prever que ocorra uma «captura do regulador» sempre que, no «mercado da regulação», a oferta seja menos atomística do que a procura e por isso seja de esperar dela maior eficiência na pressão e no aliciamento, na substituição de votos por financiamentos dos políticos e dos burocratas reguladores. Em tal circunstância, o produtor regulado poderá tentar regressar a níveis de preços que o aproximem da renda monopolística, o que, pelas razões que já aduzimos, será facilitado por uma política reguladora de preços em função do *custo médio,* o que equivale a dizer uma regulação por taxas de rentabilidade normais num sector - habilitando o produtor a manter o lucro normal que seria próprio de uma situação concorrencial no sector em que ele se integra -, pois bastará ao produtor *empolar* os seus custos, apresentando ao regulador uma estrutura de custos que justificam a fixação de preços muito acima da sua *real* escala de eficiência, para recuperar por essa via alguns dos lucros extraordinários de longo prazo que adviessem da sua natureza monopolista. Tem que se admitir que esta via de distorção de custos é demasiado fácil para não ser tentada sempre que um sistema de regulação envolve uma apreciação directa dos custos.

Dada a acumulação de más experiências ligadas ao recurso à fixação de preços pelo regulador, a regulação tem evoluído no sentido da adopção crescente de esquemas de *incentivos,* como o do estabelecimento de um preço máximo invariável *(«price cap»),* ou quando muito variável por indexação à taxa de inflação, que permitisse ao produtor regulado obter lucros extraordinários na medida em que conseguisse baixar a sua escala de eficiência, ou o da limitação automática dos lucros através do abaixamento dos preços - caso em que, verificando-se que um determinado montante de lucros tinha sido atingido, o produtor seria obrigado a baixar os seus preços, devolvendo aos consumidores uma parte do seu excedente de bem-estar

*16. **d)** **A preservação da concorrência***

Para lá do que já ficou especificamente dito quanto à formação de concentrações empresariais anti-concorrenciais, e quanto à reacção poli-

tico-jurídica que se plasmou nas leis *«anti-trust»,* cabe agora sublinhar que algumas das iniciativas *«anti-trust»* são autênticas *Imposições* de um nível mínimo de concorrencia, a que politicamente se recorre quando a presença de meros *incentivos é* tida por insuficientemente estimuladora da concorrencia, e por insuficientemente dissuasora do uso e abuso de poder de mercado por parte dos produtores.

Mas para se saber se existe domínio do mercado, e não simples poder de *«price-making»,* a primeira dificuldade que se suscita é a de definir as fronteiras do mercado relevante - pois é dessa

demarcaçao que depende a contagem do número de concorrentes e a aferição do nível de concentração, e ainda a determinação, do grau de diferenciação dos produtos oferecidos.

A tarefa não é simples, havendo contornos difusos em muitos dos mercados, já em razão da abertura das economias ao comércio intemacional, sendo que essa abertura pode tomar irrelevantes até os mais elevados níveis de concentração da parte das empresas nacionais - mesmo o mais enraizado dos monopólios nacionais pode não sobreviver ao primeiro embate das importações -, já em razão da dificuldade de estabelecimento de uma fronteira entre, por um lado, a diferenciação de produtos *num mesmo mercado* e, por outro lado, a situação de coexistência de *tantos mercados quantos os diferentes produtos* - a mesma ambiguidade que vimos estar na raiz do conceito de concorrência monopolística -.

Este último aspecto pode ser resolvido de uma forma pragmática, sem se prestar demasiada atenção a características «intrínsecas» dos produtos, e olhando apenas para a relevância dessas similitudes no mecanismo dos preços.

Assim, pode ser que dois produtos ligados entre si por laços de substituição ou de complementaridade devessem em rigor ser considerados como objectos centrais de dois mercados distintos - mas se, pelo facto de os seus movimentos de preços se relacionarem estreitamente, se puder dizer que os respectivos produtores interagem uns com os outros e contribuem colectivamente para a formação dos preços - ainda que com alguma «rivalidade oblíqua» -, então na prática tudo se assemelha ao funcionamento de um único mercado, a justificar um único conjunto de medidas pró-concorrenciais.

Demarcado o mercado relevante, o domínio dentro dele pode então

ser aferido, mesmo que só em termos genéricos, através do *«price making»*,

ja que, como sabemos, a total ausência de domínio, a atomicidade perfeita, se revelaria na insusceptibilidade de modificação unilateral dos preços, bastando, pois, examinar o que sucede aos preços quando um produtor aumenta ou diminui a sua produção, ou o que acontece ao volume de vendas quando o produtor aumenta os seus preços.

Dadas as consabidas insuficiências da supervisão e da regulação cometidas a entidades públicas, um dos aspectos mais característicos da moderna regulamentação pró-competitiva é a atribuição aos intervenientes no mercado da iniciativa na fiscalização recíproca do acatamento das normas, colocando-se grande ênfase na verificação efectiva de danos e na responsabilidade civil que recai sobre o violador das normas vigentes, o que por si só parece incrementar a eficiência na detecção - dado que a fiscalização cruzada pelos pares, pelos concorrentes, parte já do conhecimento directo de um contexto económico em que estão todos imersos, não havendo custos adicionais na aquisição da informação relevante - e na reacção aos abusos de domínio de mercado, visto ser obviamente mais difícil, senão impossível, «capturar o regulador» quando ele é um concorrente que se sente directamente lesado.

Para alguns economistas, a recente maré-alta do direito da concorrência revelou-se infrutífera e em larga medida desnecessária, correndo o risco de tomar-se patentemente obsoleta perante a actual tendência para a liberalização e mundialização do comércio internacional - a qual, a verificar-se em pleno e sem «sabotagem» de países ou uniões de países, significará que qualquer iniciativa de «abuso de posição dominante» passa a defrontar-se com um mercado contestável de dimensão planetária, no qual a amplitude dilui as possibilidades de a escala mínima de eficiência originar monopólios naturais, ao mesmo tempo que aumenta até ao limite máximo a probabilidade de surgir na concorrência o produtor *absolutamente* mais eficiente, o mais capaz de vencer *no mercado todos* os obstáculos anti-concorrenciais.

Para outros economistas, justifica-se a continuação do combate activo pela manutenção e ampliação das condiçoes concorrenciais, ao menos nas trocas internacionais: mas uma tensão básica subsistirá, cheia de melindres, relativa à diminuição de um certo tipo de liberdade com o objectivo de que haja genericamente mais liberdade, reclamando um delicado equilíbrio que ao mesmo tempo permite interferir em práticas de mercado que são livremente aceites e celebradas entre participantes nele

como é o caso das «restrições verticais» -, mas pretende fazê-lo sem por em causa o princípio da liberdade negocial, sem o qual não pode conceber-se efectivamente a concorrência no mercado. Trata-se muito simplesmente, com este regresso a regulação em tempos de desregulação, de tentar encontrar uma cura poderosa para males recorrentes *evitando matar o paciente.*

16. e) **A escolha pública**

Vimos já, até agora, diversas razões pelas quais o Estado pode intervir na economia, e que poderíamos recapitular brevemente:

- a promoção da eficiência comprometida por falhas de mercado, como as referentes às imperfeições concorrenciais e aos abusos de poder económico, ou às assimetrias ou insuficiências de informação;

- a disparidade entre eficiência e bem-estar social, causada por extemalidades, sejam as negativas sejam as positivas, quando a existência de elevados custos de transacção impedem a solução privada;

- a injustiça das preferências dos consumidores ou das regras distributivas, que podem conduzir, por um lado, à subprodução de *bens de mérito ou* à sobreprodução de *males de mérito,* e, por outro, podem resultar em desigualdades de riqueza para lá das fronteiras do socialmente aceitável.

Convocado para essas missões, quando se afigura já não haver alternativa plausível à sua intervenção, dir-se-ia nada ser possível apontar a este remédio último que é a intervenção do Estado. E no entanto a multiplicação dos episódios de falhas de intervenção parece reclamar uma ponderação dos motivos recônditos de uma tão frequente inépcia do Estado, manifestada até nas actuações para as quais ele parece indiscutivelmente vocacionado.

Uma primeira dificuldade inerente à actuação do Estado assenta no facto de ela ter de resultar de uma *escolha pública,* e não de uma mera Opção individual - excepto no caso do exercício de um poder *absoluto* e ditatorial. 0 comportamento do Estado reflecte pois, em condições normais, os interesses e as escolhas de um grande número de pessoas, de

uma maioria de pessoas, na medida em que nele prevaleça uma matriz democrática e se pretenda obter uma legitimação formal para as decisões tomadas, ou ao menos de uma pluralidade de interesses que livremente se expressem no jogo político e na actividade económica.

A possibilidade de formação de uma escala de preferências, que vimos ser essencial para a compreensão da racionalidade das opções económicas individuais, fica agora fortemente comprometida no plano colectivo - bastando para tanto que duas escalas de preferências individuais não coincidam e não seja líquido que uma deve prevalecer sobre a outra. É certo que não se trata já de preferências projectadas sobre o plano dos interesses individuais, antes de preferências relativas à coisa pública - mas quem pode assegurar que os pontos de vista individuais sobre assuntos públicos são menos apaixonados ou mais unânimes, ou até menos egoístas, do que aqueles que se reportam a assuntos estritamente particulares?

Suponha-se uma situação democrática na qual o voto é decisivo para serem tomadas opções, e ainda que não há consenso sobre as opções a serem tomadas. Se estas não forem opções extremas, de tudo ou nada, e se tratar de decidir *em que grau* uma opção prevalece sobre outras, *com que intensidade* uma medida é adoptada, *quais as prioridades* a respeitar, a «teoria do eleitor mediano» prevê que será a posição mediana, intermédia, que prevalecerá numa decisão democrática - a posição do votante cujas opções dividem a meio o espectro das opções possíveis. Ilustremos a teoria com um exemplo simples:

- Imagine-se que uma biblioteca é dirigida por um órgão colectivo composto por 11 membros, e que há que decidir o orçamento para a compra de livros durante o próximo ano.

- Cinco membros optariam por gastar 100 mil Euros ou mais, outros cinco opõem-se a gastos superiores a 90 mil Euros, e um ocupa uma posição intermédia, preferindo um nível de gastos na ordem dos 95 mil Euros.

- Em princípio será esta a posição que prevalece, já que, se se trata de votar em alternativa os 95 mil Euros ou os mais de 100 mil, há 6 membros que acham preferível a solução dos 95 mil; e se se tratar de decidir entre os 95 mil e os menos de 90 mil Euros, há novamente 6 votos favoráveis à solução dos 95 mil.

0 votante mediano, apesar de não passar, no exemplo, de uma exigua minoria, Consegue decidir sempre a seu favor as votações em alternativa; e os dois grupos opostos, na medida em que as suas forças se equivalham, não tem alternativa para vencer a votação senao a de aproximar-se da posição do votante mediano.

16. **f) Votação e indecidibilidade**

Essa «teoria do votante mediano», também designada por «princípio da diferenciação mínima», explica facilmente porque é que as democracias tendem para a bipolarização partidária e porque é que os dois partidos que vão alternando no poder tendem a convergir, com uma ampla flexibilidade demagógica, para posições centrais, inteipenetradas e genericamente indistinguíveis: quanto mais cada um desses partidos se afastar de uma posição central e consensual, da enunciação de trivialidades inócuas e apelativas, mais se arrisca a concitar contra si maiorias de oposição - bastando para o efeito desagradar ao eleitor mediano. Trata-se de uma constatação pioneiramente formulada por Harold Hotelling, e que fora do âmbito político explica igualmente porque é que alguns bens concorrenciais tendem a assemelhar-se tanto em características básicas sejam *hamburgers,* televisões, computadores, ou automóveis.

Imagine-se que um desses partidos defende uma posição que tem o apoio de 48% dos votantes; isso significará que, em princípio, se oporão a essa medida 52% dos eleitores, pelo que bastará ao partido da oposição sustentar uma posição apoiada por 49% dos votantes para obter uma votação entre 5 *1* % e 52%, uma *maioria absoluta* - conquistando para o seu lado a margem de eleitores medianos, os proverbiais «eleitores indecisos» das sondagens eleitorais, que preferem a proposta com menos oposição à proposta com mais oposição; que preferem, em suma, a proposta mais próxima da posição mediana.

Assim sendo, compreende-se que assegure os melhores resultados eleitorais o partido democrático que mais se aproxime do apoio de 50% para as suas propostas - evitando a formação de «intervalos de indecisao» que permitam a «captação do eleitor mediano» pelo partido concorrente. Governar com um olho nas sondagens e evitar todas as medidas

impopulares é, pois, um imperativo de sobrevivência em contextos democráticos.

Aparentemente, a convergência de posições conduzirá a provisão pública de bens públicos que é *mais eficiente* do ponto de vista dos eleitores, visto que é ela que maximizará o seu benefício líquido *médio, tal* como ele pode ser percebido da sua perspectiva egoísta e com a sua limitação informativa. Simplesmente, se não houver incentivo para que os votantes aumentem o seu nível informativo ou transcendam os seus critérios egoístas - se lhes for compensador permanecerem num estado de «ignorância racional» -, o resultado pode não ser objectiva e colectivamente *o mais eficiente.*

Além disso, a própria legitimação através do voto pode impedir a formação de opções coerentes, consistentes e estáveis, já que um voto maioritário, seja qual for a maioria pretendida, pode envolver-se naquilo que há muito é conhecido como o «paradoxo do voto», a impossibilidade de se chegar a uma preferência *agregada* a partir de preferências estáveis dos votantes.

- Suponhamos que três amigos, A, B e C, querem decidir entre eles qual é, por consenso, o mais importante de três compositores: LS. Bach, G.F. Handel ou A. Vivaldi, e que cada um tem uma escala diferente de preferências:

A

B

c

1.’

LS. Bach

A. Vivaldi

G.F. Handel

2.’

G.F. Handel

LS. Bach

A. Vivaldi

3.1

A. Vivaldi

G.F. Handel

J.S. Bach

- Se se tratar de decidir entre LS. Bach e G.F. Handel, ganha o primeiro (A e B preferem-no, só C prefere o segundo); se a votação decorre entre G.F. Handel e A. Vivaldi, ganha agora G.F. Handel (visto que A e C o preferem a A. Vivaldi, e só B tem a preferência oposta).

- E, no momento em que estivéssemos tentados a proceder àquilo que pareceria ser já o escalonamento óbvio (P LS. Bach, 2' G.F. Handel, 32 A. Vivaldi, afinal as preferências de A), lembrar-nosíamos da necessidade de proceder a uma terceira votação, a qual

tem o resultado paradoxal da fazer A. Vivaldi ganhar a LS. Bach (visto que essa é a preferência de B e C, à qual apenas A se opoe)!

Temos aqui, pois, um impasse, uma indecidibilidade que permite a comparação de pares de preferências mas não permite o escalonamento dessas preferências num todo agregado que denote a vontade geral - o que já levou alguns a sustentarem que o processo de decisão democrático só pode conduzir a inconsistências e a ineficiências, superaveis apenas pelo critério coeso de um «ditador benevolente»: uma perspectiva algo alarmante para as deficiências do processo colectivo de decisão.

Contudo, é bom lembrar que nem todas as decisões democráticas respeitam à hierarquização de preferências plurais, e que precisamente o que dissemos acerca do eleitor mediano explica a eficiência dessas tomadas de decisão democrática quando o que está em causa é a simples *graduação* de uma única variável, a adopção do *mais ou menos* de uma determinada medida política: uma eficiência por vezes auxiliada pela informação imperfeita que chega até ao eleitor, e que o limita a encarar cada medida isoladamente, abstraindo das implicações que, em termos de alternativas e de escalonamento de prioridades entre soluções concorrentes, deveriam eventualmente ser consideradas, levando a uma ponderação mais rigorosa... mas mais indecidível.

Mas há pior, porque a simples legitimação democrática nada garante quanto à resultante liberdade, podendo dar-se o caso de o uso da liberdade política na tomada de decisões democráticas conduzir a soluções que são basicamente incompatíveis com a própria liberdade pressuposta:

- Suponha-se que, num país, um grupo político (os Formigas Brancas) quer impedir outro grupo (os Talassas) de adquirir, ler ou divulgar uma «obra maldita» - por exemplo, a obra de um doutrinador reaccionário, *Les Soirées de Saint-Pétersbourg de* Joseph de Maistre [1753-18211 -.

- Suponha-se ainda que os «Fonnigas» prefeririam banir a obra; mas que, se não pudessem banir, prefeririam ao menos que os «Talassas» ficassem impedidos de o adquirir, ler e divulgar sendo que a proibição a outros que não os «Talassas» seria tida por menos urgente, dado o menor potencial subversivo -; e só em última análise estariam dispostos a admitir a circulação irrestrita da obra.

- Perante este quadro, é natural que os «Talassas» reajam com o seguinte quadro de preferências: em primeiro lugar, a liberdade irrestrita de circulação da obra, ou até a imposição da sua leitura a todos, incluindo aos «Formigas»; na impossibilidade dessa opção, a imposição da obrigatoriedade de leitura a todos que não os próprios «Talassas» - sendo que, dados os objectivos de proselitismo, terão por mais urgente que outros conheçam a obra, que não aqueles que já simpatizam com o respectivo ideário

e só por fim admitiriam o banimento da obra. Teríamos a seguinte escala de preferências:

Formigas Brancas

Talassas

1.’

Proibição total

Imposição total

2.’

Proibição dos Talassas

Imposição aos Formigas

3.’

1 1

Liberdade de circulação

1

Proibição total

1

-Aquela escala de preferências pode traduzir-se numa outra que espelhe melhor as prioridades em casos de alternativa:

Formigas Brancas

Talassas

1.’ (3 pontos)

Ninguém lê

Formigas lêem, Talassas não

2.’ (2 pontos)

Formigas lêem, Talassas não

Talassas lêem, Formigas não

3.’ (1 ponto)

Talassas lêem, Formigas não

Ninguém lê

- Numa situação destas, a solução vencedora (com 5 pontos) é a de que sejam os «Formigas Brancas», e não os «Talassas», a terem acesso à obra de Joseph de Maistre (a solução «Ninguém lê» recebe 4 pontos, a solução «Talassas lêem, Formigas não» recebe
3 pontos).

- Essa solução corresponde a uma «melhoria de Pareto», e no entanto ela é incompatível com a liberdade política e económica, porque veda o acesso de um grupo a uma obra que esse grupo estava disposto a adquirir, a ler e a divulgar - uma ilustração preocupante de um conflito, agora não apenas entre *eficiência e justiça,* mas entre *eficiência e liberdade.*

Que fazer numa situação destas? Descrer dos meios democráticos de decisão na promoção da eficiência, da justiça, da liberdade - ou ao menos instilar uma dose de cepticismo em relação a eles -? Procurar um remédio para estes paradoxos, considerando-os somente situaçõeslimite? Deixa-se o repto à meditação do leitor.

16. g) **Os grupos de interesses**

Dado este quadro de problemas, porque é que os governos dos Estados democráticos não caem mais frequentemente, seja em impasses resultantes do «paradoxo do voto», seja em impasses gerados pela atracção centrípeta da mediania?

E que intervém aqui uma segunda dificuldade inerente à actuação do Estado, esta bem menos benigna do que a primeira, e que consiste no facto de raramente a actuação política se nortear por uma ponderação objectiva e igualitária dos interesses em presença, antes se desviar para o favorecimento de interesses particulares e se concentrar assumidamente na gestão e equilíbrio desses interesses prioritários:

Quando, por exemplo, o governo aceita dialogar com «parceiros sociais» e entre eles integra um sindicato, ou uma associação patronal, é tornado inteiramente claro que são os interesses dos membros desses sindicatos e associaçoes que vão ser considerados em primeiro lugar, antes dos interesses dos trabalhadores e dos empresários que não estejam representados por aqueles parceiros sociais - ainda que, como atenuante, se possa admitir, com reservas embora que os parceiros sociais são escolhidos em função da sua representatividade, e que as contrapartidas que eles conseguem obter da negociação extravasam para sectores inteiros de actividade, não se confinando aos seus membros

Em geral, a redução do governo a mero gestor inegualitário de interesses particulares é fruto das já referidas actividades de «busca de renda» de grupos organizados que, a troco de apoios financeiros concedidos à classe política - nomeadamente através do financiamento dos partidos - conseguem obter rendas económicas, rendimentos sem os quais o esforço produtivo continuaria, e que por isso são ganhos extraordinários e supérfluos conseguidos à custa da eficiência do mercado: ren-

dimentos provindos de subsídios, benefícios fiscais, estabelecimento de barreiras à concorrência, de preços mínimos ou máximos, etc..

Esses grupos de interesses «captam renda» em detrimento do interesse geral na estrita medida em que o poder político tenha a possibilidade de agir discricionariamente na concessão de benesses e de oportunidades extraordinárias de ganho - e é essa a principal razão pela qual as propostas de reforma fiscal, por exemplo, suscitam tanta agitação política: porque cada um desses grupos procura maximizar, no «mercado dos favores políticos» que a discricionariedade propicia, os ganhos permanentes que um qualquer regime de excepção tributária pode assegurar, todos se encamiçando nessa luta pela particularização na gestão da coisa pública.

Mas como é que pequenos grupos de interesses conseguem ser tão eficientes em termos de captação de renda? A questão prende-se com o já nosso conhecido efeito de boleia: quanto menor e mais coeso o grupo, maior é a parte de benefício que acresce àqueles que tomam a iniciativa de pressionar o governo; e quanto maior e menos coeso o grupo, menos incentivo económico existe para que alguém batalhe por um interesse comum que se converte em bem público e leva todos à boleia, diluindose na massa o benefício que pode ser retirado da iniciativa em prol do bem comum - incluindo a iniciativa de resistir ao assalto dos grupos de pressão -.

Na medida em que a eficiência dos incentivos em pequenos grupos organizados os toma facilmente em predadores das grandes massas desorganizadas, compreender-se-á facilmente que o Estado possa ficar refém de interesses particulares, desvirtuando inteiramente a sua actuação primordial de tutela do interesse comum.

A teoria da escolha pública concebe assim - não sem uma forte dose de desencanto cínico - que a actuação do Estado se assemelha ao funcionamento de um mercado, o «mercado político», no qual são discerníveis:

- um lado da procura composto por votantes que manifestam as suas preferências através do voto, da pressão dos *«lobbies», dos* contributos firtanceiros para os partido, das trocas de favores, da corrupção activa - fazendo-o guiados pelas suas próprias *percepções* particulares acerca dos seus interesses, ou seja, dentro do seu egoísmo e da sua limitação informativa -;

um lado da oferta composto por:

a) políticos, «empresários» motivados pelo propósito da maximização do seu *lucro,* que em termos políticos significa a maximização dos votos - pelo apelo ao votante mediano e dos ganhos políticos, traduzidos em aumento de poder e perpetuação dos cargos;

b) burocratas, «produtores» que maximizam o seu *lucro* tentando captar para os seus departamentos e para os sectores por eles supervisionados o máximo possível de dotações orçamentais - ou, na hipótese de ilicitude, o máximo de contributos particulares -.

Essa actuação do Estado poderá justificar-se, nestes termos, pela promoção e preservação de um «equilibrio político» em que todos os interesses da procura e da oferta no mercado político são compatibilizados até ao limite do nivelamento das respectivas utilidades e custos marginais.

Para uns - os defensores da «teoria do interesse público» - o equilíbrio político será potencialmente *eficiente,* já que predomina entre os votantes um grau de informação suficiente e a racionalidade para preferirem sempre as soluções *objectivamente melhores.*

Mas para outros - precisamente os defensores da «teoria da escolha pública» - essas premissas não se afiguram como verificáveis, dada não apenas a «ignorância. racional» a que os eleitores se remetem na presença de custos de informação, como também o risco moral que e permitido aos políticos, na sua condição de comissários da nação, em função da assimetria informativa que os imuniza contra a supervisão dos eleitores: reinando o cepticismo quanto à possibilidade de um governo democraticamente legitimado chegar a soluções eficientes, e sobretudo quanto à possibilidade de resistir à pressão egoísta no sentido da sobreprodução de bens públicos - visto que, naquilo que se tem por uma eloquente manifestação de elevada *elasticidade-rendimento,* o aumento da prosperidade colectiva tende a aumentar mais do que proporcionalmente a procura de bens públicos (e até à multiplicação de bens públicos *impuros* ou pseudo-«bens públicos»).

Como se isto não bastasse, a actuação do Estado pode ainda ficar prejudicada pela sua própria ineficiência organizativa, pelo peso da sua *burocracia,* pelo risco moral com que os seus comissários podem impu-

nemente afastar a sua actuação da estrita prossecução do interesse público, seja:

- por inércia e anquilosamento;

- por prepotência e descoordenação;

- por excesso de aversão ao risco induzida pelas perspectivas de promoção e de progressão na carreira - o medo paralisante de cometer erros -1

- por pura e simples corrupção - por exemplo, criando obstáculos desnecessários à actividade económica ou à própria actuação do Estado, para forçar os interessados a pagarem pela remoção desses obstáculos -.

Mais ainda, a estrutura burocrática pode estar, como referimos, dominada por «lógicas departamentais» que tentam captar rendas a partir do orçamento, e as empresas públicas pode estar minadas pelo efeito desincentivador da falta de constrangimentos orçamentais rigorosos, pelo que muitas vezes não haverá, ao menos em termos de eficiência, verdadeira alternativa à privatização dos serviços que produzem bens públicos.

16. **h) Limitações procedimentais**

Independentemente de tudo o que foi dito já quanto à eficiência comparativa do Estado e do mercado na prossecução de finalidades de interesse geral, e que é, na essência, muito mais favorável à liberdade de funcionamento dos mercados - sem esquecer o papel insubstituível do Estado na produção de bens públicos e na promoção de actividades causadoras de extemalidades positivas -, interessa ainda considerar ineficiências congénitas na actuação estadual, ineficiências que são ditadas pela particular organização do Estado, e que não podem deixar de existir enquanto se entender necessária a subsistência do Estado. Enumeremos algumas dessas ineficiências necessárias:

a subordinação da actuação estadual a requisitos de estrita legalidade, em contrapartida do poder coercivo de que o Estado dispõe, sendo que essa legalidade confere rigidez e complexidade aos procedimentos a ela subordinados - por exemplo, os imperativos de transparência e da contenção de custos, a imposição do recurso a concursos públicos, a impugnabilidade judicial das decisões -;

- a perceptível dificuldade de manutenção de compromissos de longo prazo, face à possibilidade de alternância no poder de partidos opostos, e a irresponsabilidade da quebra de meros compromissos políticos ao sabor de ciclos político-eleitorais - a impopularidade de um projecto praticamente assegura que ambos os partidos com ambições de poder tentarão repudiá-lo, apesar de ter sido um deles a defendê-lo, por forma a tentarem conquistar o eleitor mediano -, podendo concluir-se que é

muito grande a dificuldade do Estado democrático em perseverar no desenvolvimento de projectos que exijam prazos superiores aos de um ciclo eleitoral;

as regras de anualização orçamental, que rigidamente entendidas podem dificultar o lançamento de alguma iniciativa que deva requerer investimentos iniciais muito vultuosos, que ultrapassem aquilo que está disponível num só ano - embora possam estar disponíveis fragmentadamente por uma sequência de anos, nem sempre sera imediatamente perceptível a possibilidade de se ultrapassar o constrangimento anual, só porque o montante requerido nunca aparece disponível *na sua integralidade em* nenhum ano -;

a irresponsabilização que advém, para a administração estadual e para os gestores do sector público, do facto de ser muito mais difícil chegar-se à insolvência do Estado, podendo por isso contar-se com uma muito maior cobertura de ineficiências do que aquela que é possível no sector privado - sendo que os gestores privados contam com o espectro da falência e isso pode constituir incentivo suficiente ao seu esforço, enquanto que no sector público se conta com o saco sem fundo do financiamento e stadual (aquilo que se designa por *«soft budget constraint») -1*

- a assimetria e insuficiência informativa que resulta da própria dimensão do Estado, e que, insensibilizando quanto às motivações do cidadão comum e quanto à sua capacidade de reagir às iniciativas estaduais, deixam a govemação à mercê de perversoes de resultados e de consequencias inesperadas - como a degradação do parque habitacional em consequência do controle das rendas, o congestionamento dos acessos às cidades em consequência da construção de auto-estradas, ou o colapso acelerado

de sistemas de saúde universais em consequência do seu carácter tendencialmente gratuitos (que os fazem parecerem *recursos comuns)* -.

Sublinhemos neste ponto não apena uma das vinte ideias a reter depois do exame final, mas também uma das «dez ideias para reflectir»: A intervenção do Estado pode implicar custos que excedem os benefícios, dados os incentivos não estritamente económicos por que se pauta a acção política; as interferências rectificadoras das «falhas de mercado» podem resultar em «falhas de intervenção».

PARTE 111

Macroeconomia

CAPíTULO 17

Os temas básicos da macroeconomia

17. *a)* Os valores agregados da economia

A actividade económica de um todo nacional não é uma realidade estável, que, apresentando uma identidade única e coesa, não suscite problemas relacionados com flutuações. 0 desenvolvimento dos recursos de que uma economia dispõe podem determinar o seu crescimento, isto é, o aumento sustentado, cumulativo, dos valores que representam globalmente os resultados de todos os seus processos produtivos combinados; todavia, isso não significa que esse crescimento seja linear, que não ocorram sobressaltos, acelerações e desacelerações ao longo desse processo, e que não possa mesmo ocorrer, em consequência disso, uma inversão da tendência geral para o crescimento, um empobrecimento global de uma economia.

0 problema há-de manifestar-se, por definição, no curto prazo, pois é no curto prazo que os produtores:

- confrontados com uma retracção da procura e com uma concomitante quebra nas vendas, são compelidos a repercutirem sobre os factores de produção as consequências desse «arrefecimento» das trocas, provocando o desemprego dos factores e a quebra dos rendimentos de vendedores e de compradores, uma situação que genericamente pode designar-se por recessão, ou, nos casos mais graves e prolongados, por depressão;

- confrontados antes com uma expansão da procura sem que possam de imediato responder com um incremento suficiente no recrutamento de factores e com um concomitante aumento de produção, da oferta, das vendas, desencadeiam aumentos do nível geral dos

preços que podem ter, entre outros, efeitos nocivos na repartição do rendimento e na perturbação das expectativas.

0 que é que determina essas flutuações de curto prazo que alastram pelo todo da economia, contagiando a situação de todos os agentes económicos, causando ineficiências e prejuízos que afectam, ao menos potencialmente, o conjunto da actividade económica? Manifestam essas oscilações alguma regularidade? E podem essas flutuações ser evitadas ou remediadas, seja através do funcionamento do mercado, seja pela intervenção do Estado?

Para explicação destes fenômenos que alegadamente escapariam, pela sua dimensão e lógica interna, ao domínio auto-regulador do mercado é que se concebeu a disciplina da Macroeconomia, a qual versaria essencialmente os problemas de crescimento, inflação e desemprego tal como eles podem manifestar-se no âmbito de uma economia integrada, uma economia estadual - versando ainda a repercussão externa que esses fenômenos poderiam ter na posição de uma economia nacional dentro do quadro das relações económicas internacionais.

Podemos dizer que o interesse pelos temas macroeconómicos nasceu com a grande depressão norte-americana dos anos 30 do século XX, um colapso económico-financeiro que, despoletado por uma crise bolsista em 1929, ganhou dimensões tão amplas que elas faziam pensar numa profunda incapacidade estrutural para a regeneração espontânea da economia, apontando antes para a necessidade de sustentação política da economia através de medidas *ad hoc* e extra-mercado.

0 alvo inicial dos estudos de Macroeconomia, e a razão da sua própria urgência política - afinal, a chave do sucesso que esta vertente dos estudos económicos conheceria ao longo de praticamente todo o século XX -, são essas flutuações globais de curto prazo, essas «ondas de exaltação e de depressão» que varreriam a totalidade das actividades produtivas nacionais, causando sobressaltos e quebras de ritmo no desenvolvimento do potencial produtivo da economia.

Para explicar essas flutuações de curto prazo, de novo se recorreu ao mais universal dos paradigmas da análise económica, a «cruz marshalliana» das curvas da oferta e da procura, apenas aproveitando para alargar o âmbito de análise através da utilização de conceitos mais amplos:

- o da *oferta agregada* - abrangendo nela tudo o que, no intervalo de tempo considerado, é produzido no espaço nacional -;

o da *procura agregada* - abarcando-se neste outro conceito tudo o que é despendido, sob forma de consumo, investimento ou despesa pública, no mesmo intervalo de tempo -.

Note-se desde já que essas flutuações globais costumam espelhar-se em movimentos simultâneos e correlacionados das mais diversas facetas da actividade económica: e assim, se por um lado é possível recorrer-se a uma medida unica para essas flutuações, o Produto Interno Bruto (PIB), que

revela o valor de mercado de todos os bens e serviços produzidos num determinado período - ou mais precisamente o PIB *real*, valor ajustado à inflação, avaliado por preços de um ano-base -, por outro lado um qualquer de múltiplos indícios parcelares nos pode denunciar a presença de um movimento macroeconómico de curto prazo: se o volume de vendas de um grande número de empresas está a cair, se o recurso ao crédito para a compra de habitação diminuiu, se são menos acentuados os aumentos salariais, por exemplo, é mais do que certo que a economia está a abrandar *como um todo*, e a inflectir no sentido de uma recessão - recessão que é, tecnicamente, uma queda no PIB, *real* em dois trimestres sucessivos -, sendo que cada um daqueles indicadores aponta separadamente na mesma direcção, ainda que possa não o fazer com a mesma amplitude.

Foi por esta abundância de indicios que os pioneiros da abordagem macroeconómica, e entre eles John Maynard Keynes [1883-19461, concentraram a sua atenção nos efeitos de curto prazo - entendendo eles que:

- é neste curto prazo que faz sentido a ciência económica ganhar relevância prática e protagonismo político, ajudando a formular soluçoes que evitem as consequencias mais graves das inadequações estruturais da economia para lidarem com movimentos generalizados e contagiantes que afectam a capacidade produtiva ou o nível de despesa na aquisição de produtos;

os equilíbrios ou reequilibrios de longo prazo, quando acabam por suceder, não servem de verdadeiro remédio ou consolação para os problemas *reais* que ocorrem, e têm a possibilidade de continuamente renascer, no curto prazo.

Para tomar mais claro o que se pretende dizer, note-se desde já que, em termos macroeconómicos, o longo prazo não é *um sucessor* do curto prazo, não se distinguem ambos *apenas* pela duração, antes pela ampli-

tude do horizonte decisório para que remetem - sendo o curto prazo o contexto permanente, perene, de certos tipos de decisão, e o longo prazo um contexto diferente, o contexto do condicionamento da capacidade de decisão, mas um contexto que acompanha temporalmente o primeiro, sendo que as expectativas dos agentes económicos desempenham a maior parte das vezes um papel de articulação, de conciliação, entre esses dois planos.

Seja-nos consentido ilustrarmos essa distinção crucial com um exemplo não-económico: um jogador de boxe vê-se confrontado, durante um combate, exclusivamente com decisões de curto - curtíssimo prazo, como sejam atacar, defender, esquivar-se, recuar. A forma como o faz depende da sua capacidade combativa, e essa molda-se com decisões de longo prazo, as suas decisões *condicionantes*, como sejam as relativas à duração dos treinos, à composição das rotinas de treino, à alimentação, ao repouso, etc.. As decisões efectiva e directamente relevantes são as tomadas no curto prazo, mas elas dependem crucialmente do quadro decisório que para elas tenha sido criado no longo prazo.

Não há praticamente um momento em que o todo da economia não possa dizer-se em expansão ou em recessão, ou em transição crítica entre essas duas fases, pelo que, dependendo do momento em que a economia se encontre, as condições se afigurarão mais ou menos favoráveis aos agentes económicos em geral e aos empresários em particular - sendo que estes, porque têm que tomar decisões baseadas em expectativas de evolução dos mercados, são especialmente sensiveis a conjuntura -, pelo que estas flutuações aparecem frequentemente designadas como «cíclos de actividade económica» *(«business cycles»)*. Quando a expansão dos valores agregados é acentuada, o ambiente parece por sua vez propício à intensificação da actividade e à tomada de riscos mais vastos, salvo na hipótese de ocorrer algum alarme especulativo; mas o inverso volta a acontecer se essa expansão abranda a sua intensidade ou ritmo, e mais ainda se a tendência expansiva se inverte.

Todavia, a expressão «ciclo» não se afigura muito adequada, e tem vindo a ser abandonada como modo de referência aos fenômenos de que estamos a tratar, porque ela sugere uma regularidade mecânica e autosustentada, uma cadência certa, e nada disso costuma registar-se nas referidas flutuações, que são erráticas, desiguais em amplitude e duração, e em larga medida imprevisíveis, sendo que dois ou mais períodos de

recessão podem seguir-se uns aos outros em rápida sucessão, enquanto que é possível registarem-se longos períodos de expansão ininterrupta.

Em larga medida, o carácter errático das flutuações resulta da confluência de cadeias causais muito díspares na sua natureza e no seu peso específico: por exemplo, é comum a percepção de que o investimento é muito mais volátil e sensível à conjuntura do que o consumo, este mais preso a hábitos e rotinas, e que portanto este tenderá a ser mais estabilizador do que aquele; por outro lado, o consumo ocupa uma parcela muito mais ampla das despesas totais do que o investimento, pelo

que a estabilidade induzida pelos padrões de consumo poderá também, por exemplo, constituir um obstáculo a uma rápida variação dos valores agregados, se tal for um objectivo conjuntural da política macroeconómica.

Convirá também afastar a ideia de que os movimentos que afectam o conjunto da economia apresentam alguma tendência para a simetria ou para um reequilibrio puramente automático, e isto tanto no curto prazo no qual, como vimos, as flutuações são episódios de uma tendência geral que não é ela própria estável, e na qual, pois, um movimento não termina necessariamente no ponto em que começou - como no longo prazo, no qual alguns dos efeitos das flutuações de curto prazo podem causar lesões irrecuperáveis, «cicatrizes» que perduram quando as crises que as causaram ficaram já ultrapassadas - como sucede notoriamente com o desemprego que acompanha as recessoes, que pode provocar o afastamento do mercado, a exclusão social permanente e o sub-investimento crónico em capital humano, ou com a inflação que pode provocar subidas definitivas e irreversíveis dos níveis de preços.

Veremos adiante que, como regra geral, se admite que a macroeconomia tende para um funcionamento equilibrado - entendendo-se como tal um funcionamento em que, tal como se espera que suceda em todos os mercados que funcionam livremente, a oferta e a procura ajustam as suas posições e a maximização da utilidade total é alcançada -. Por outras palavras, a macroeconomia de longo prazo não escapa grandemente às regras analíticas clássicas que explicam e validam o funcionamento da economia de mercado.

Algo de diverso ocorre, todavia, no curto prazo - mormente porque, no curto prazo, há que levar em conta a interferência da moeda nos mecanismos das trocas e da afectação de recursos. Dito por outras palavras que melhor se entenderão adiante, a evolução macroeconómica é

uma sucessão de perturbações que afastam o PIB *real* do PIB *potencial,*
* a taxa de emprego do seu nível «natural» ou de *pleno emprego, sendo*
* *longo prazo* o período mínimo necessário para que se dê um regresso espontâneo aos valores do PIB *potencial* e do *pleno emprego.* Portanto, o curto prazo é, em termos macroeconómicos, o período dentro do qual pode haver disparidades entre PIB *real* e PIB *potencial, entre taxa efectiva* de desemprego e a correspondente *taxa natural.*

Que a economia regresse sempre - e até por definição - a equilíbrios de longo prazo não serve, insistimos, para atenuar a gravidade dos problemas de curto prazo. Uma economia que se deixa enredar em problemas de curto prazo, que experimenta demasiados «solavancos» na sua trajectória evolutiva, é pelo menos uma economia que *se atrasa* em relação a outra que evita ou atenua essas **flutuações de curto prazo. 0 tempo perdido é um custo de oportunidade irrecuperável, lembremo-lo. 0 tempo perdido na evolução colectiva rumo à prosperidade significa sempre uma perda de oportunidades que, dada a própria irreversibilidade do tempo, nada já conseguirá** compensar. **Para aproveitarmos uma imagem utilizada por John Maynard Keynes, que a bonança venha depois da tempestade não é razão para** aceitarmos **passivamente essa tempestade, ou para não tentarmos evitá-la ou reduzir ou abreviar os seus efeitos.**

Muito sinteticamente, adiantaremos que a moeda tem, no curto prazo, um papel determinante no condicionamento dos incentivos básicos de produtores e consumidores, sendo que a sua presença nas trocas, se é crucial para facilitá-las - fornecendo-lhes um instrumento mediador de aceitação universal, um padrão comum de medição do valor dos objectos das trocas, um veículo de transposição intertemporal do rendimento e da riqueza -, por outro perturba a percepção dos valores reais em jogo, visto que se lhes substitui na aferição directa dos interesses em jogo.

E assim, em tese geral, se no longo prazo os valores nominais, a expressão monetária, não afectam os valores reais, ou seja, a quantificação não-monetária dos fenômenos agregados da economia - PIB, nível de inflação, nível de emprego, ritmo de crescimento -, podendo por isso asseverar-se pacificamente que os problemas globais da economia não se resolvem estrutural e definitivamente através de meras intervenções no instrumento que é a moeda, e que esta moeda apresenta, no longo prazo,

características de «neutralidade», já no curto prazo a destrinça entre valores reais e valores nominais não se faz tão facilmente, o que permite, entre outras coisas, que a manipulação monetária - essencialmente, a manipulação política da quantidade de moeda oferecida - tenha relevância *real,* isto é, seja susceptível de provocar efectivas mudanças nas variáveis macroeconómicas.

E permite também, afinal, entrever-se um princípio explicativo para as flutuações de curto prazo, as quais passam a poder atribuir-se a perturbações que a utilização da moeda induz na percepção dos valores reais que se jogam nas trocas, por parte daqueles agentes económicos que são

convocados a participarem imediatamente nelas - os quais não têm, no curto prazo, a oportunidade nem a flexibilidade para ganharem algum recuo que lhes permita discemir a autonomia dos planos real e nominal, ou para agirem como se a moeda fosse um simples e neutro «véu das trocas»

Há, por fim, que ter igualmente em conta o papel da Estatística no surgimento e no sucesso da análise macroeconómica, porque uma das ideias básicas desta análise é a de que é possível diagnosticar o estado da economia como um todo, discemindo padrões e tendências que abarcam o conjunto dos fenômenos básicos que nela se manifestam, agregando-se em valores que no seu conjunto apresentam regularidades, ainda que essas regularidades possam não ser discerníveis num plano de menor amplitude. Isso reclamou um tipo de conhecimento panorâmico da realidade económica, um conhecimento reportado a grandes variáveis, capaz de fornecer informação crítica sobre fenômenos que eventualmente ultrapassassem, nas suas causas e na sua evolução, o domínio mais restrito da percepçãO e da eficácia directa da conduta de cada agente económico particular. Foram, pois, os progressos da Estatística, combinados com o aumento de prestígio da análise matemática dos fenômenos económicos nos finais do século XIX e no início do século XX, que propiciaram essa nova ousadia teonca em que a Macroeconomia consistiu.

Hoje, passadas muitas vicissitudes doutrinárias e políticas que envolveram a Macroeconomia numa tendência para o expansionismo estadual sem paralelo na história da civilização, experimentadas muitas desilusões acerca da praticabilidade de todas as soluções constitutivas da terapêutica macroeconómica de curto prazo, a Macroeconomia regressa a temas estruturais e de longo prazo, como os do crescimento e da inflação, ao mesmo tempo que persevera no estudos das flutuações de curto

prazo e do desemprego cíclico - e tudo se reorienta e reavalia de acordo com as mais recentes tendências para a intemacionalização, para a supranacionalidade e para a mundialização, envolvendo as questões macroeconómicas em redes de interdependência e de solidariedade globais que tomam todas as questões mais complexas e ao mesmo tempo mais extensas e decisivas.

17. **b) Procura e oferta agregadas**

Se concebernios que no curto prazo ocorre a referida interacção dos planos real e nominal, poderemos admitir que as flutuações sejam analisadas num modelo em que são postas em presença as variáveis «quantidades» e «preços» - um modelo que já nos é familiar, pois é o mesmo que usámos já repetidamente para representannos o mecanismo da oferta e da procura nos rnercados.

Nesse modelo:

o eixo das quantidades corresponde ao Produto Interno Bruto calculado *em termos reais,* o que nos dá uma medida do total de bens e serviços produzidos anualmente - mais precisamente, o somatório do valor monetário de todos os produtos finais, de todos os bens e serviços que não são usados na produção de outros bens e serviços, e que aparecem no mercado num determinado ano -, sem que essa medição seja contaminada pelo padrão usado, nomeadamente pelas desvalorizações a que esse padrão monetário esteja sujeito, de ano para ano;

- o eixo dos preços é representado pelo índice de preços no consumidor ou pelo «deflator do PIB» - duas medidas não inteiramente coincidentes, uma que representa o nível médio de preços do consuino típico, e por isso se pode tomar como uma indicação representativa do nível geral dos preços com que se defrontam as decisões económicas, a outra representando mais amplamente a variação média dos preços de *todos* os bens e serviços incluídos no PIB, indicando em suma o desfasamento entre o PIB real e o P113 nominal, ou seja, a extensão dos efeitos da variação do valor da moeda no cálculo do PIB;

- o PIB é, nesse modelo, a variável real, o índice de preços, ou mais amplamente o «deflator», a variável nominal.

0 modelo centra-se numa nova «cruz marshalliana», formada agora pelas curvas da procura agregada e da oferta agregada, e respectiva intersecção:

a curva da procura agregada, novamente espelhando uma correlação inversa entre preços e quantidades, representa a quantidade de despesa que o todo nacional está disposto a fazer, sob forma de consumo, de investimento ou de despesa pública a cada nível de preços - mais despesa se os preços estiverem baixos, menos despesa se eles estiverem elevados -;

a curva da oferta agregada, também ela reflectindo novamente uma correlação directa entre preços e quantidades, representa a quantidade de bens e serviços que o todo nacional está disposto a produzir a cada nível de preços - havendo maior disposição para produzir na eventualidade de uma subida do nível de preços do que na eventualidade da descida de preços -;

a intersecção das curvas da procura e da oferta agregadas significa que existe um ponto de equilíbrio, uma combinação de «preço-quantidade» - especificamente, um binómio «índice de preços-PIB» - que pode ter virtualidades optimizadoras.

Antes, porém, que prossigamos, há que advertir contra a tentação de tudo extrapolamos a partir dos modelos microeconomicos que ja nos são familiares - o que no fundo equivaleria a partirmos implicitamente do pnnc'PIO de que não estamos a lidar senão com um problema de dimensão, mas não de diferente natureza.

Para percebermos que estamos a lidar com questões de diferentes índoles, suficientemente demarcadas nos seus pressupostos e nas suas manifestações, e sem embargo do que adiante diremos a esse respeito, basta-nos por agora pensarmos naquilo que, em cada um desses planos, determina a inclinação das duas curvas, a inclinação negativa da curva da procura e a inclinação positiva da curva da oferta:

no âmbito microeconómico, essa inclinação das curvas resulta essencialmente da mobilidade dos recursos atribuídos ao consumo ou à produção, sendo que, se os preços sobem, a procura de um produto se retrai na medida em que os compradores podem desviar, e desviam, a sua despesa para outros produtos, e a oferta se expande porque é possível aos empresários desviarem os recursos produtivos que de outro modo seriam destinados a

outros sectores; e que, se os preços descem, a procura aumenta porque a despesa se desvia de outros destinos para aquele, e a oferta se retrai porque os recursos se deslocam para alocações mais rentáveis;

no âmbito macroeconómico, essa mesma explicação é-nos vedada, porque não há sector a partir do qual se possa desviar recursos, ou sector para o qual esses recursos possam ser desviados - já que, como é óbvio, estamos a lidar com valores agregados, que por definição abarcam todos os sectores de uma economia, não influenciando o cômputo geral de todos os sectores as reafectações de meios e recursos que sejam internas à própria economia, as deslocações inter-sectoriais de recursos: por exemplo, o que se gasta a menos em gasolina porque o preço dos automóveis aumentou gasta-se mais em transportes públicos, o que deixa de se produzir em máquinas de escrever produz-se mais em computadores, e assim sucessivamente.

Esta tão simples observação bastaria para constatarmos que a macroeconomia tem uma lógica própria, e reclama explicações que sejam algo mais do que meras extrapolações a partir da realidade microeconómica. Mesmo o elementar modelo de oferta e procura reclama, no âmbito macroeconómico, uma explicação peculiar, uma explicação que pode não ser muito intuitiva.

17. ***b)*** **- i) A procura agregada**

Procuremos, então, uma explicação para o facto de a curva da procura agregada ter um declive negativo.

A procura agregada é um somatório de parcelas, cada uma representando uma faceta, ou um destino, da despesa que é possível a cada agente económico fazer: o consumo, o investimento, a despesa pública, e aquilo que poderíamos designar como as «exportaÇões líquidas», ou seja a diferença entre aquilo que é gasto nas exportações nacionais pelos habitantes de outros países e aquilo que é gasto, pelos habitantes do próprio país, nas importações.

Podemos admitir que a despesa pública, dependente que está de critérios de racionalidade política, não demonstre sensibilidade às variações

do nível de preços, mas já não será de estranhar que as demais componentes da procura agregada revelem uma tal sensibilidade - porque afinal é de esperar que a *procura agregada* seja essencialmente uma resposta, em termos de quantidade procurada de PIB, às variações do nível de preços:

-no consumo, uma quebra dos preços faz com que se registe, mesmo que apenas no plano imediato, um aumento na riqueza disponível dos detentores de moeda: com a mesma quantidade de moeda, é possível consumir mais, e por isso o consumo expandese, mesmo que apenas por um prazo

curtíssimo. Este «efeito de riqueza» é nonnalmente designado como «efeito de Pigou», visto ser associado ao nome de Arthur Cecil Pigou;

no investimento, a mesma quebra de preços, fazendo com que o nível de consumo possa manter-se com menos dispêndio de moeda, libertará uma maior parcela do rendimento para a poupança e para o investimento, sendo que o remanescente do rendimento que não é destinado ao consumo é normalmente depositado nos bancos, os quais se encarregam de encaminhar esses fundos em direcção aos empresários. Esse aumento de oferta de fundos para investimento faz descer as taxas de juro - o «preço» desses fundos - e isso incentiva a expansão da procura de fundos, do recurso ao investimento, naquilo que é conhecido como «efeito de Keynes», já que esta explicação é atribuída a John Maynard Keynes;

nas «exportações líquidas», a descida das taxas de juro - que, sendo o «preço» dos fundos, são um custo para os empresários mas são a remuneração dos investidores - levara a que alguns destes investidores procurem aplicações alternativas nos mercados estrangeiros, provocando uma «fuga de capitais» em consequência da qual aumentará a procura da moeda estrangeira e diminuira a procura da moeda nacional. Essa alteração de oferta e procura no mercado dos câmbios levará a uma desvalorização da moeda nacional face à estrangeira, o que por sua vez fará com que fiquem relativamente mais caros os produtos estrangeiros e mais baratos os produtos nacionais; neste quadro de desvalorização cambial as exportações ficam, pois, favorecidas relativamente às importações, tendendo aquelas para o aumento e estas

para a retracção - registando-se, em suma, uma expansão das «exportações líquidas», naquilo que é conhecido como «efeito cambial» ou «efeito Munde11-Fleming», dada a sua formulação pioneira pelos economistas Robert Mundell [1932-1 e J. Marcus Fleming [1911-19761.

Se, portanto, uma quebra do nível de preços expande o consumo, expande o investimento e expande as «exportações líquidas» - qualquer um deles ou todos em simultâneo -, sucedendo o inverso no caso de uma subida do nível de preços, podemos concluir sem grande dificuldade que existe uma correlação inversa entre variação de nível de preços e variação de nível de procura agregada.

Tal como sucedeu aquando da nossa análise da curva da procura no modelo central da microeconomia, também aqui é possível distinguir *variações* ao longo da curva e *deslocações* da própria curva. Das primeiras, que no seu conjunto são representadas pela própria curva, acabámos de falar, e constituem respostas da procura agregada a simples variações do nível de preços.

As segundas, contracções e expansões no todo da procura agregada, são ditadas por outros factores que não a simples variação do nível de preços, e mormente derivam de decisões de consumidores ou de investidores quanto à alteração dos seus hábitos de despesa, ou decisões políticas que interferem no nível de despesa pública.

- Por exemplo, as expectativas quanto à instabilidade conjuntural, a perspectiva de que se avizinham situações de agravamento de desemprego, leva a que muitos consumidores se retraiam nas suas despesas, começando por aquelas que sustentariam através do endividamento, e a que muitos investidores façam o mesmo, sobretudo no que respeita ao investimento em empresas que vendem produtos àqueles segmentos da população nos quais é mais provável a incidência de desemprego - duas atitudes que, ambas, contribuem para uma quebra na procura agregada.

Por sua vez, algumas decisões políticas podem tentar provocar a deslocação da curva da procura agregada, por exemplo contrariando a quebra da despesa privada através de um abaixamento de impostos que, deixando maior quantidade de moeda na posse dos agentes económicos, permita aumentos de consumo e de investimento, ou através de um aumento directo das despesas

públicas, compensador de uma quebra nas demais parcelas da procura agregada.

Por fim, não são de subestimar os efeitos externos, internacionais, na modificação da escala da procura agregada - bastando pensar-se que, por exemplo, a subida de valor cambial da moeda estrangeira retrai a procura de importações, e que a subida do rendimento nos países estrangeiros tende a aumentar as exportações.

Em suma, a curva da procura agregada há-de deslocar-se no sentido da expansão quando ocorre uma ou várias das seguintes hipóteses:

- uma expectativa de aumento de rendimentos futuros;
- um aumento dos lucros;

- uma quebra de impostos ou de taxas de juro;
- um aumento da massa monetária e da inflação;
- um aumento da despesa pública;

- uma quebra de valor das divisas estrangeiras ou um aumento do rendimento nos países estrangeiros.

Sendo que a mesma curva da procura agregada há-de deslocar-se no sentido da contracção quando ocorra uma ou várias das hipóteses inversas àquelas que acabámos de enunciar.

Adiantemos, para terminar este ponto, que admitir-se que a procura agregada tenha um papel determinante sobre o PIB equivale a reconhecer-se que não existe pleno emprego - visto que, a haver pleno emprego, ele impediria uma eficiente reafectação de recursos que desse resposta aos aumentos da procura agregada -. A haver pleno emprego, o papel determinante na conforinação do PIB passaria a ser desempenhado pela oferta agregada, pelas condições de produtividade que fossem susceptíveis de trazer a produção até novos limites potenciais, pela expansão da fronteira de possibilidades de produção.

17- *b)* - ii) A oferta agregada

Não é mais simples a explicação que pode dar-se quanto à configuração e à inclinação da curva da oferta agregada, até porque neste caso é mais nítido ainda o ascendente do curto prazo.

No longo prazo, *é vertical* a curva da oferta agregada, querendo com isso dizer-se muito simplesmente que, de acordo com o que ja sugerimos,

as variações do nível de preços em nada afectam as quantidades de bens e serviços produzidos - não interferindo a variável nominal (preços) na variável real (quantidades), prevalecendo antes uma situação de neutralidade monetária, de que resulta ser o PIB potencial independente do nível de preços.

A curva da oferta agregada é, no longo prazo, ao mesmo tempo uma vertical e o somatório de curvas de oferta de bens e serviços que têm, cada uma delas, uma inclinação positiva: a razão está em que, mais uma vez, as variações dos preços *relativos* dos produtos podem fazer desviar recursos de umas produções para outras, mas esses desvios, expansões e contracções intra- e inter-sectoriais se anulam reciprocamente num total para o qual não vigoram preços *relativos,* já que a curva da oferta agregada de longo prazo representa o nível de produção que se alcançaria se, havendo perfeita flexibilidade de preços e de remunerações, se verificasse pleno emprego, se o PIB *real* coincidisse com o PIB *potencial tal* como, ao invés, a curva da oferta agregada de curto prazo pressupõe que os preços ou as remunerações são fixos, ou pelo menos rígidos, constituindo entraves à imediata coincidência daqueles dois valores do PIB.

Como se verá melhor a propósito da questão do crescimento económico, uma economia produzirá, no seu conjunto, aquilo que as suas dotações de recursos de recursos - humanos, físicos, tecnológicos - lhe permitirem, estando pois a oferta agregada condicionada, no longo prazo, apenas pelas possibilidades de produção da economia, e não pelo nível geral dos preços. Nenhuma política de preços é capaz de interferir nesse resultado da capacidade produtiva, sendo apenas susceptível de induzirlhe distorções e flutuações de curto prazo, ou ,seja, nos resultados parcelares de que aquele resultado de longo prazo e composto.

Por outras palavras, a oferta agregada representaria, no longo prazo, *o crescimento potencial* ou o *nível de produção de pleno emprego que* correspondesse às características estruturais de uma economia nacional, se não fosse dar-se a possibilidade de a economia flutuar globalmente, o que faz com que a curva vertical da oferta agregada não seja senão um ponto focal para o qual tende a produção nacional, um ponto que pode, portanto, ficar por atingir ou ser ultrapassado numa flutuação de curto prazo, mas ao qual o nível agregado da produção regressa, em reequilíbrio, passado esse curto prazo.

0 *PIB potencial é,* portanto, o valor do que *podia ser produzido se* existisse pleno emprego de recursos, o quantitativo que os produtores estariam dispostos a oferecer no mercado, dada uma certa dotação de recursos e uma flexibilidade de remunerações e preços tal que estes se ajustassem perfeitamente, permitindo a absorção de todos os recursos; e o valor em tomo do qual gravita o PIB *real,* sendo as flutuações de curto prazo não mais do que essas «gravitações» do PIB real em tomo do PIB potencial.

Essa curva vertical da oferta agregada de longo prazo não é imóvel, e pode deslocar-se, tanto no sentido da retracção como no da expansão, ao sabor de variadíssimas influências (que não a variação no nível de preços):

influências internas - aumento de dotações em bens de capital ou melhoria do capital humano, conjuntura climatérica, progresso tecnológico, medidas de política macroeconomica, aumento da quantidade de trabalho correspondente ao *pleno emprego, isto* é, variação do nível de equilíbrio do desemprego -;

influências internacionais - conjuntura do comércio intemacional, grau de desenvolvimento económico comparado, grau de cooperaçao ou integração económica.

No curto prazo, contudo, a curva da oferta agregada tem uma inclinação positiva, querendo isto dizer que o nível de preços tem uma influência nas quantidades totais produzidas, variando no mesmo sentido
- em correlação directa - os preços e as quantidades oferecidas. Variando os preços dos produtos, os salários *nominais* ou outras remunerações de factores, a curva da oferta de curto prazo reage - já que ela exprime a relação entre o PIB real e o nível de preços -, ainda que a curva da oferta de longo prazo se mantenha inalterada, na medida em que no longo prazo os preços relativos se recompoem, anulando quaisquer incentivos para modificações no esforço produtivo. Ora, neste caso da oferta agregada de curto prazo, como justificar a não-neutralidade da moeda?

Várias explicações têm sido adiantadas, das quais destacaríamos três variações sobre o tema das «imperfeições de mercado» que alegadamente induzem uma disparidade entre o nível de preços que efectivamente vigora e aquele nível que corresponderia às expectativas dos agentes - sendo que, se essa disparidade se traduz no facto de o nível de preços efectivo ser superior ao esperado, a oferta agregada oscila no sen-

tido de uma expansão, sucedendo o inverso se porventura o nível de preços se fixa a um nível inferior ao esperado -:

Pode ser que as variações no nível geral de preços induzam os produtores e vendedores em erro, incentivando-os temporariamente no sentido de modificarem o seu nível de produção - o que pode suceder se os produtores interpretarem uma variação do nível geral de preços como se ela fosse uma variação dos preços *relativos* dos bens e serviços que produzem e vendem, levando-os a tomarem decisões de reafectação de recursos que causam alterações no volume *realmente* produzido e vendido.

Por exemplo, o relojoeiro apercebe-se da queda dos preços dos seus produtos *antes* de se aperceber que o preço das matérias-primas, que os salários dos trabalhadores, que o preço da energia, *tudo* baixou, e por isso imediatamente retrai a oferta, só mais tarde percebendo que essa retracção foi prematura; o produtor de maçãs interpreta um aumento do preço das maçãs como um incentivo à expansão da produção, antes de se aperceber dos aumentos de todos os *«inputs»* da produção, que tomam inapropriada e prematura aquela expansão.

Dada a «viscosidade» dos salários nominais para se ajustarem a novas condições do nível geral de preços, os produtores podem ter que variar as quantidades produzidas e vendidas para compensarem a disparidade que possa gerar-se entre salários nominais e reais.

Especificando esta «teoria keynesiana», suponha-se que os salários foram nominalmente fixados por um período longo, e que entretanto o nível geral de preços baixou: nesse caso, esses salários nominais aumentam em termos reais, o que significa que eles passam a pesar mais nos custos reais das empresas, as quais se vêem, por isso, forçadas a sacrificar alguns recursos - por exemplo, a contratar menos trabalhadores do que aqueles que projectavam - e a diminuir os seus níveis de produção e de oferta; se, ao invés, OS preços tivessem subido, o custo *relativo* dos salários teria diminuído, o que teria permitido às empresas, *ceteris paribus*, expandirem a sua produção.

Numa «variante neo-keynesiana», não são só os salários que exibem alguma «viscosidade» perante as variações do nível geral de preços, visto que o mesmo sucede com o preço de bens e serviços, que podem ficar relativamente presos a determinadas ineficiencias, como por exemplo:

1. aos «custos de ajustamento» *(«menu costs»)*, podendo imaginar-se que um hipermercado que vende vários milhares de tipos de produtos não esteja particularmente interessado em mudar constantemente 0 Preço de cada um deles so para acompanhar as oscilações do nível geral de preços, visto que isso envolve custos que podem ser desproporcionadamente elevados, o mesmo se dizendo de um vendedor por catálogo quanto à eventualidade de ter que reenviar várias edições sucessivas do seu catálogo, só para actualizar os preços;

2. à percepção de riscos filtrada pela imperfeição informativa visto que, desconhecendo todas as implicações de uma variaÇão de preços dos produtos e de remunerações dos factores nos respectivos mercados, os produtores preferirão não arriscar, e alteram antes o seu propno volume de produção -;

3. à «procura quebrada» que se verifica na concorrência imperfeita - como aquela que referimos a propósito dos oligopólios, e que «imobiliza» o produtor num só nível de preços e de remunerações - ;

Em qualquer destes casos, um preço que, por exemplo, se revele desajustadamente baixo após uma subida inesperada do nível geral de preços pode tomar necessária uma compensação no volume de vendas, resultando assim numa expansão *real* da oferta; e um preço excessivamente baixo pode conduzir, pelas razões opostas, a uma retracção *real* da oferta.

Fica subentendido, em qualquer destas explicações, que, ultrapassado o prazo dessas «disfunções», ajustadas as expectativas dos agentes económicos ao nível de preços efectivo, eliminados «erros» e «viscosidades», deixa de haver disparidades susceptíveis de manterem a oferta agregada aquém do seu nível de equilíbrio - qualquer que seja o nível geral de preços que vigora em cada momento.

Aparentemente, restar-nos-ia, analisada a inclinação positiva da curva da oferta agregada no curto prazo, ou seja, a correlação entre a variável nominal dos preços e a variável real que é a oferta, analisar todas as outras situações que causam, não *variações* ao longo da curva mas *deslocações* da própria curva, como por exemplo modificações nas dotações em capital físico e humano, na tecnologia, etc..

De entre esta últimas cumpre destacar muito especialmente o papel das expectativas relativamente ao futuro nível geral de preços - expectativas que vimos na base dos «erros» e «viscosidades» que afectam a oferta agregada no curto prazo, e que, se se alteram autonomamente, podem por elas mesmas provocar deslocações da própria curva da oferta agregada -. Uma expectativa de preços elevados tende a contrair toda a curva da oferta agregada no curto prazo - porque, entre outros efeitos, a expectativa de preços elevados faz subir os salários nominais, repercutindo nos custos das empresas, induzindo-as a produzirem menos -, a de preços baixos tende a expandir a oferta agregada no curto prazo - pois contribui por si mesma para baixar os custos -.

As expectativas quanto ao futuro nível de preços desempenham, pois, um papel crucial no ajustamento intertemporal da economia, entre o curto prazo no qual essas expectativas são fixas e o longo prazo no qual a possibilidade de reajustamento das expectativas permite aos agentes acompanharem a deslocação da curva da oferta agregada até à sua posição vertical - isto é, acompanharem a evolução dos pontos de intersecção entre a curva da procura agregada e uma curva da oferta agregada que paulatinamente se desloca em direcção a sua posição de longo prazo.

17. **c) As flutuações de curto prazo**

Com o modelo das curvas de oferta e procura agregadas, já nos é possível percebermos algo melhor o mecanismo das flutuações macroeconómicas de curto prazo. Em equilíbrio, a curva da procura agregada intercepta a vertical de longo prazo da oferta agregada, sendo nesse ponto que se apuram tanto o nível geral de preços como o nível de produção de equilíbrio; se não houver «erros» nem «viscosidades», a curva de curto prazo da oferta agregada também interceptaria nesse mesmo ponto de equilíbrio as outras duas, não haveria distinção entre PIB *real* e PIB *potencial*, nem flutuações do primeiro em tomo do segundo.

Recordemos a tese geral de que o equilíbrio macroeconómico de curto e de longo prazo divergem fundamentalmente pelo seguinte: no curto prazo, as remunerações *nominais* dos factores são fixas e não se ajustam para propiciarem a coincidência entre PIB real e PIB potencial que caracteriza o *pleno emprego*, coisa que só acontece no longo prazo
- ou melhor, vai acontecendo progressivamente à medida que avançamos para o longo prazo -.

Enquanto dura o curto prazo, pode assim ocorrer:

que o PIB real esteja acima do PIB potencial, que se forme um equilíbrio acima **do equilíbrio de pleno emprego que se traduzirá** num «desfasamento inflacionista» *(«inflationary gap»)*, um aumento da curva da procura agregada mais rápido do que a expansão da curva da oferta de longo prazo;

que o PIB real esteja abaixo do PIB potencial, que se forme um equilíbrio inferior ao equilíbrio de pleno emprego que se traduzirá num «desfasamento deflacionista» *(«recessionary gap»)*, um aumento da curva da procura agregada mais lento do que a expansão da curva da oferta de longo prazo.

17. ***c)*** **- i) A contracção da procura agregada**

Suponhamos agora que uma grave crise política internacional faz com que os agentes económicos fiquem pessimistas quanto à evolução da conjuntura, alterando os seus planos no sentido de retraírem as suas despesas. Isso conduzirá, como vimos, a uma deslocação da própria curva da procura agregada como um todo, significando isso que, a qualquer nível de preços que venha a verificar-se, o nível de despesa será sempre inferior ao que era antes. Note-se que qualquer quebra de consumo, de investimento, de despesa pública ou de «exportações líquidas» pode resultar igualmente numa retracção da curva da procura agregada - uma retracção que, quando é inesperada, se designa por «choque do lado da procura», tal como podem ocorrer «choques do lado da oferta», como por exemplo o «choque» resultante da introdução de uma inovação tecnológica que altera profundamente a produtividade.

Dada essa deslocação da curva da procura agregada, onde é que ocorre a nova intersecção com a curva da oferta agregada? Lembremos

que existem essencialmente duas curvas da oferta agregada, uma de curto prazo e outra de longo prazo. A intersecção com a curva de curto prazo faz-se num ponto em que desceram simultaneamente o nível de preços e as quantidades produzidas - sendo pois que podemos constatar que, no curto prazo, a retracção da procura agregada tem efeitos *reais,* ja que determina uma quebra generalizada da produção, das trocas, da actividade económica: uma *recessão.*

Simplesmente, essa quebra de produção não corresponde a uma falha estrutural da capacidade produtiva do todo da economia: essa capacidade produtiva subsiste e está subaproveitada - os empresanos desempregaram recursos para reagirem de imediato, e prematuramente, à sua percepção particular relativa à queda dos preços -, pelo que se seguirá inevitavelmente um reajustamento de longo prazo, que conduza o ponto de equilíbrio de curto prazo em direcção ao ponto de equilíbrio de longo prazo, aquele no qual a nova curva de procura agregada - a curva deslocada que espelha a retracção - se cruza com a vertical de longo prazo da oferta agregada.

Como é que isso sucederá? Podem ocorrer várias circunstâncias entre as quais a de a curva da procura agregada voltar a expandir -, mas talvez a mais inevitável seja a deslocação da curva da oferta agregada de curto prazo em direcção a nova posição de equilíbrio: corrigidos os «erros» e «viscosidades» que possam impedir a oferta de trabalhar ao nível da capacidade produtiva de equilíbrio, esta é atingida por uma nova expansão da oferta, até que novamente se interceptem, num ponto só, a curva da procura agregada e as duas curvas que representam, no curto e no longo prazo, a oferta agregada.

0 que é que sucede, pois, no longo prazo, em sequência de uma recessão? Se a contracção inicial da procura agregada se mantiver no longo prazo, se não se registar uma recuperação dos níveis da procura agregada - se por exemplo subsistir o pessimismo nas expectativas dos agentes -, temos que os efeitos *reais* se esbaterão com o tempo, e a economia regressara a sua capacidade de equilíbrio. 0 único efeito subsistente será um efeito *nominal,* o da quebra do nível geral de preços, visto que, com a deslocação da curva da procura agregada no sentido de uma contracção, a intersecção com a vertical da oferta agregada se fará num ponto correspondente a um nível de preços inferior - o que em termos práticos significa que a produção regressa aos seus níveis pré-recessão,

mas que consumidores e produtores estão dispostos a gastar menos recursos monetários com ela.

Temos, assim, que no curto prazo as expectativas podem ter impactos relevantes e *reais* na economia, provocando elas próprias os efeitos esperados: o pessimismo pode provocar a recessão, o optimismo pode causar a expansão (e excessos de pessimismo ou de optimismo podem causar efeitos excessivos). Assim se compreende que um ponto inicial, e fundamental, da Macroeconomia tenha sido a insistência no interesse de se contrariar, no próprio curto prazo, os movimentos da procura agregada

- o que se afigurava fácil ao menos quanto à parcela da despesa pública, por estar inteiramente dependente de decisões políticas. Mas também se percebe que muitos economistas, sobretudo passadas algumas euforias doutrinárias da Macroeconomia, tenham sentido a necessidade de sublinharem o facto de as recessões se auto-remediarem no longo prazo, vencidas as ineficiências que impedem o ajustamento imediato da curva da oferta agregada de curto prazo - não subsistindo, no longo prazo, senão meras consequencias nomi .nai.s que não afectam a capacidade produtiva global.

17. ***c)*** **- ii) A contracção da oferta agregada e a «estagflação»**

Mais graves e difíceis de resolver são, uma vez mais, os impactos de curto prazo provindos do lado da oferta agregada.

Pensemos nas consequencias, para a oferta agregada, de um «choque exógeno», entendendo-se como tal um embate na estrutura produtiva, não uma deficiência estrutural permanente:

por exemplo, é «choque exógeno» uma calamidade natural que destrói algumas vias de comunicação, tomando mais lentos e dispendiosos os transportes de mercadorias, ou a decisão de um cartel de produtores que faz subir drasticamente o custo de fontes de energia.

mas já será um «factor endógeno» o resultado de assimetria informativa nas transacções, ou o resultado de um excesso de confiança, ou até da euforia, dos investidores na manutenção de uma tendência de alta no mercado, conduzindo a «bolhas especulativas» - sendo uma «bolha especulativa» a conjectura de

que o preço de mercado de títulos bolsistas poderá afastar-se, por movimentos auto-sustentados, do seu valor fundamental, o que poderá conduzir à «explosão da bolha» se a especulação inverte o seu sentido -.

Suponha-se que um «choque exógeno» determina um súbito agravamento dos custos de produção. Nesse caso, teremos uma retracção de curto prazo da curva da oferta agregada, a qual passa a interceptar a curva da procura agregada num ponto que corresponde simultaneamente a uma quebra generalizada de produção e a um aumento do nível geral de preços, uma combinação bizarra de recessão e de inflação que tem sido designada por «estagflação» - um composto de «estagnação» e «infiação», conjugando os dois problemas da inflação e do desemprego numa poderosa «conspiração» contra o crescimento económico -.

Confrontados com uma tal situação, alguns economistas não preconizam remédio algum, senão o de esperar que, vencidos «erros» e «viscosidades», o efeito *real* da recessão desapareça no longo prazo, por uma paulatina recuperação da oferta agregada: por exemplo, a subsistência do desemprego causado pela recessão levará com o tempo a que seja ultrapassada a «viscosidade salarial», determinando uma queda do nível dos salários - nem que seja apenas relativamente aos novos trabalhadores
- e uma diminuição dos custos do lado da oferta, facilitando-lhe a expansão. Para esses economistas, não há verdadeiramente outro remédio para a «estagflação» que não seja a passagem do tempo, embora seja normal que se muitos lamentem a «esclerose institucional» que, conferindo rigidez ao mercado laboral, induz flutuações e entraves ao crescimento, atrasando o processo de recuperação.

Outros, contudo, recomendam uma política activa de combate à «estagflação», mas nesse caso a solução complica-se em razão da fundamental incompatibilidade de objectivos entre o combate ao desemprego e o combate à inflação.

Suponhamos que a opção é a de dar prioridade ao combate contra os aspectos recessivos da «estagflação», e que são tomadas medidas macroeconómicas de fomento da procura agregada, que provocam a deslocação da respectiva curva no sentido da expansão; nessa circunstância, a curva da oferta agregada retraída e a curva da procura agregada expandida podem interceptar-se novamente num ponto que coincida com a vertical de longo prazo do nível de produção de equilíbrio, caso em que se

dirá que a recessão foi vencida e os efeitos *reais* de curto prazo eliminados - mas à custa da subsistência, no longo prazo, de uma situação de inflação, um problema que, apesar de meramente *nominal*, pode ter, como veremos, consequências graves para a economia.

Com efeito, no caso de retracção da oferta agregada seguida de expansão da procura agregada, as duas curvas só poderão voltar a coincidir num ponto que, correspondendo ao nível de equilíbrio da

produção, contudo corresponde a um nível geral de preços mais elevado - a produção regressa aos seus níveis pre-«estagflação», mas consumidores e produtores são obrigados a gastar mais recursos monetários com ela -.

A provar a realidade desta asserção teórica e do problema que ela traduz, está o legado de desemprego e inflação que se seguiu aos «choques petrolíferos» dos anos 70 do século XX, com soluções variáveis, de pais para país, quanto à prioridade concedida no combate aos dois problemas; e está-o também a diminuição simultânea dos níveis do desemprego e da inflação que foi propiciada pelo «choque positivo» resultante da queda dos preços petrolíferos no último decênio do século XX.

CAPíTULO 18

0 crescimento

Quando falámos dos problemas da pobreza, indicámos que existe uma faceta interna e uma faceta internacional para se avaliar o fenômeno. Embora aí colocássemos ênfase sobretudo na dimensão *relativa* do fenómeno, na injustiça resultante da repartição desigual de rendimentos, é também possível abordar o tema pelo lado da sua dimensão *absoluta, ou* seja, pela referência à dimensão do produto total da actividade económica e daquilo que essa dimensão possibilita em termos de sustentação de uma certa qualidade de vida - ao menos, ressalvemos, daquela qualidade de vida que consegue aferir-se pela acumulação de bens materiais e pela multiplicação de serviços -.

Dito de outro modo, é possível abordar-se a questão da prosperidade económica por duas vias complementares que não se excluem mutuamente: a da proporção, igualdade ou desigualdade, das fatias do bolo, e a da dimensão do próprio bolo. Uma concentra-se em aspectos *dejustiça*, a outra em aspectos de *eficiência.*

Ao longo da história do pensamento económico tem havido oscilações no entendimento relativo à prioridade a conceder, nas políticas que afectam o todo da economia, aos objectivos da justiça e da eficiência:

- Para uns, a igualdade da repartição deve sobrelevar e deve ser preservada em primeiro lugar, assegurando que não haverá disparidades gritantes no acesso aos resultados da produção garantindo que ninguém será muito pobre, mas possivelmente dissuadindo também alguém, ou toda a gente, das suas intençoes de enriquecimento, e dos seus esforços nesse sentido -.

- Para outros, o objectivo primordial deve ser o da eficiência na maximização dos resultados da produção, o incremento absoluto

da base sobre a qual é possível estabelecer-se a repartição, defendendo estes que não devem criar-se desincentivos ao enriquecimento, porque na medida em que todos contribuam para o incremento do cômputo total mais aumenta a possibilidade de todos serem beneficiados em termos absolutos - o que equivale a dizer, de forma mais simples, que quanto maior for o bolo mais pode haver para todos, e que por isso a insistência na igualdade das fatias pode deixar todos igualitariamente mais pobres do que o ficaria aquele a quem coubesse a menor fatia num bolo menos igualitário, mas *maior* -.

Um dos problemas centrais da Macroeconomia é o do crescimento económico: como é que uma economia nacional atinge e mantém um nível de prosperidade? Como é que é possível medir-se essa prosperidade, sem se incorrer em ilusões *nominalistas? Como* é que se assegura uma afectação eficiente de recursos para que os membros de uma economia nacional possam experimentar colectivamente os benefícios da prosperidade e possam ser incentivados a promovê-la, preservá-la e transmitIa aos vindouros? Como é que é possível ultrapassar-se colectivamente o círculo da pobreza? Como é que é possível constituir-se e consolidar-se *um potencial* de prosperidade, e definir os limites do enriquecimento colectivo? Quanto sacrifício de consumo presente será justificável em nome dos desígnios do crescimento, já que a renúncia ao consumo é o principal *custo de oportunidade* do crescimento?

A perspectiva passa agora a ser dominantemente a do longo prazo, ou seja, a da análise de variáveis e condicionantes sem os constrangimentos e perturbações que vimos presentes nas flutuações de curto prazo
- sendo que essas flutuações não são mais do que *acidentes* no processo do crescimento. Se abstrairmos desses acidentes, o crescimento económico será referido em termos de tendência evolutiva estrutural, de reflexo de características estáveis que se encontrem implantadas, ou não, no tecido produtivo de uma nação.

Se quisermos comparar alguns valores de crescimento do Produto Interno Bruto real (significando isso que foi aplicado ao PIB um deflator que compensa os efeitos *nominais* das variações dos preços), temos, em valores médios anuais:

País \ PIB

(1) 1980-1990

(2) 1990-1999

(3) 1998-1999

(4) PIB *per capita,* 1998-1999

Portugal

3,1%

2,5%

3,1%

2,9%

Bulgária

3,4%

-2,7%

3%

3,5%

China

10,1%

10,7%

7,2%

6,3%

Espanha

3%

2,2%

3,7%

3,6%

Estados Unidos

3%

3,4%

4,1%

3,1%

Irlanda

3,2%

7,9%

8,6%
-

8%

1Reino Unido

3,2%

2,2%

1,7%

1,6%

(Banco Mundial, *World Development Report 200012001,* Anexo, Parte 1, Quadros 1 e 11)

0 que é que pode retirar-se da comparaçao das colunas (1) e (2)? Que, entre 1980 e 1990, Portugal conheceu um crescimento médio do seu Produto Interno Bruto (recordemos, o valor de mercado da totalidade de bens e serviços finais produzidos dentro do país em cada ano) similar aos que, no mesmo período, se verificavam na Bulgária, em Espanha, nos Estados Unidos, na Irlanda e no Reino Unido.

Que, no período subsequente, esse crescimento médio conheceu uma quebra visível, tendência em que foi acompanhado pela Espanha e pelo Reino Unido, e ultrapassado pela Bulgária, que conheceu até, entre 1990 e 1999, uma tendência para o crescimento negativo do seu PIB - e não um simples abrandamento da cadência média de crescimento -, que pode ser atribuída aos eventos subsequentes a 1989 no Leste Europeu; que os Estados Unidos conseguiram manter a sua tendência de crescimento, acelerando-a até um pouco, e a Irlanda conheceu um explosivo incremento na sua tendência de crescimento económico.

Que a China se destacou pelos seus índices de crescimento, verdadeiramente ímpares - e que só não impressionam mais porque há uma parte desses índices que pode ser atribuída ao crescimento demográfico, e uma parte que deve ser atribuída à própria base de cálculo dos índices - quanto mais pequeno é o PIB de referência, mais fácil é atingir-se um índice elevado de crescimento: um PIB que varia de 1000 para 1200 cresce 200 em termos absolutos, 20 em termos percentuais; um PIB que varia

de 10000 para 11000 cresce 1000 em termos absolutos, 10 em termos percentuais -.

E o que é que pode retirar-se da comparação das colunas (2) e (3)? Que, no final do período a que se referia a coluna (2), Portugal, a Bulgária e a Espanha estavam a recuperar a sua cadência de crescimento, coisa de que o Reino Unido não fora capaz, que Estados Unidos e Irlanda continuavam a acelerar essa cadência, e que a China parecia finalmente experimentar um abrandamento na sua cadência de crescimento.

Por fim, a comparação entre as colunas (3) e (4) denota essencialmente os efeitos demográficos, quer efeitos internos quer efeitos migratórios - dir-se-á que *por definição,* já que o PIB *per capita* mais não é do que o resultado da divisão dos números do PIB pelo número total de habitantes no ano em causa.

-Assim, no caso português, espanhol, irlandês e britânico, a disparidade de valores não é muito acentuada, denotando essencialmente um ligeiro aumento populacional atribuível essencialmente à imigração. Mais pronunciados são os efeitos do aumento populacional nos casos de Estados Unidos e China - sendo neste segundo caso o efeito tão vincado que a China perde terreno em comparação com a Irlanda -.

0 único caso, dos sete que escolhemos, em que a quebra populacional - por efeito combinado de diminuição de natalidade e de incremento da emigração - faz com que o aumento percentual do PIB *per capita* seja superior ao aumento percentual do PIB é o da Bulgária: pois nela, para voltarmos a uma imagem anterior, há menos gente pela qual dividir o bolo.

Impõe-se uma prevenção de ordem geral quanto a estas comparações internacionais: o PIB de Portugal é calculado com os preços que vigoram em Portugal, o de Espanha com os preços correntes em Espanha, o PIB da China com os preços correntes por lá. Sucede, todavia, que há bens que são muito caros em Portugal e muito baratos na China, e serviços que são muito baratos em Espanha e muito caros na China; e que há serviços que têm muito pouco peso na produção chinesa e muito peso na produção portuguesa, e bens que são muito mais produzidos em Espanha do que em Portugal. Por isso, tem-se evoluído no sentido de se adoptar bases comuns de cálculo do PIB dos vários países, por exemplo cal-

culando a produção de um aos preços correntes no outro, ou calculando a produção de acordo com uma média internacional de preços para os produtos - um esforço de nivelamento que afinal tenta superar divergências *nominais* entre os vários valores de PIB reconduzindo-os a um denominador comum de valores *reais* - mormente através do recurso à *«paridade do poder de compra»,* um valor que tem servido de padrão às comparações internacionais -.

Refira-se que o crescimento demográfico pode ter um efeito de curto prazo no declínio marginal do crescimento do PIB, e não apenas o efeito de fazer diminuir, por aumento de quociente, o valor do

PIB *per capita: é* que o aumento populacional repercute no aumento da população activa, do factor produtivo trabalho, o que, se for desacompanhado de um aumento simultâneo de todos os outros factores - o nosso já conhecido aumento de escala de produção -, provocará um previsível declínio da produtividade marginal: por exemplo, se existem mais 10% de trabalhadores disponíveis mas os equipamentos fabris não aumentaram e são os mesmos que funcionavam já no limite de capacidade antes do aumento demográfico, haverá congestão do factor trabalho, na hipótese de o excesso de oferta de trabalhadores não redundar em desemprego.

0 problema, muito característico das economias sub-desenvolvidas, agrava-se relativamente ao investimento em capital humano, caso em que a sobrelotação das escolas por pressão demográfica pode comprometer gravemente a eficiência desse investimento, o que tem levado alguns a colocarem ênfase na correlação entre elevadas taxas de crescimento demográfico e taxas diminutas de crescimento económico, e outros, em tonalidade neo-malthusiana, a advogarem o controle demográfico como requisito no esforço de desenvolvimento económico - um requisito de verificação muito difícil já que, como parece óbvio, quanto maior for a pobreza e maior a discrmunação contra as mulheres, menos custos de oportunidade terá cada mulher em abandonar a população activa, a busca de emprego, em resultado de uma gravidez, e por isso menores serão os desincentivos *económicos à* natalidade.

Poderemos nós retirar alguma conclusão da análise isolada da coluna (4)?

Decerto, que os Estados Unidos, que ocupavam em 1999 o 8.' lugar no *ranking* mundial do PIB *per capita,* estavam, com a sua

taxa de crescimento mais elevada do que a do Reino Unido, a afastarem-se deste, que naquele *ranking* ocupava o 22.' lugar um lugar ameaçado pela Irlanda, que com o seu crescimento explosivo prometia subir rapidamente do seu 30.' lugar no *ranking.* Por seu lado, a Espanha, no 40.' lugar do *ranking,* afastavase de Portugal, que ocupava o 47.' lugar e demonstrava um menor índice de crescimento do PIB *per capita,* verificando-se ainda que a China, no seu 140.' lugar, ameaçava ultrapassar rapidamente o 121.' lugar ocupado pela Bulgária.

E se, porventura, da análise dos dados do quadro não se retirou uma conclusão muito sugestiva, lembremos agora que mesmo as mais ínfimas variações percentuais significam não apenas grandes quantidades em termos absolutos, mas ainda variações cumulativas, ou seja, efeitos que se vão ampliando de ano para ano:

Uma economia que, como o fez a chinesa durante algum tempo, aumentar em média 10% do seu PIB por ano duplicará o seu PIB em *sete* anos, graças a esse efeito cumulativo das percentagens anuais; uma economia que, como a portuguesa, conseguisse manter um ritmo de crescimento na ordem dos 3% de média anual duplicaria o seu PIB apenas ao fim de 24 anos; e um simples aumento de média de 3% para 4% bastaria para encurtar em 6 anos, de 24 para 18 anos, o prazo em que esse objectivo de duplicação poderia ser alcançado.

Um pequeno impulso no ritmo de crescimento económico anual pode significar, pois, uma grande diferença nos resultados globais, volvidos poucos anos.

18. *a)* A produtividade e o crescimento

A razão básica que subjaz às diferenças de ritmos de crescimento entre países - e, dentro do mesmo pais, a variações de ritmo intertemporais *e de longo prazo* - centra-se na produtividade, e mais propriamente na produtividade média dos trabalhadores de um país, o PIB real por hora de trabalho, que equivale à quantidade de bens e serviços *úteis* que cada trabalhador é capaz de produzir por unidade de tempo. Note-se que, variando significativamente a produtividade ao longo das flutuações

de curto prazo, a medição das tendências evolutivas na produtividade faz-se por referência aos «picos» de mais elevado emprego dentro dessas flutuações.

Significa isso que estamos a privilegiar o trabalho dentro do conjunto dos factores produtivos, subaltemizando os demais? Não, estamos antes a sublinhar o facto de a produção de bens e serviços ser uma *actividade humana,* uma actividade em relação à qual os outros factores de produção são meramente *instrumentais,* sejam eles os bens materiais máquinas, instalações, ferramentas, alfaias - que apoiam e ampliam a eficiência mecânica do esforço humano e que constituem o capital, sejam os recursos naturais de que provêm as matérias primas, as fontes de energia, seja o próprio espaço necessário à laboração -.

Dito de outro modo, só a intervenção humana revela a *intencionalidade* da produção, só nela existe a deliberação dos fins da produção pelo que se compreende que as variações da produtividade sejam atribuíveis a essa vontade empenhada de criar utilidades através do esforço de aproveitamento e transformação de recursos.

Num outro sentido ainda a produtividade de que falamos é essencialmente a produtividade *laboral*, já que, apesar de a oferta agregada - o PIB *real* fornecido - depender não apenas da quantidade de trabalho disponível mas também da quantidade de capital e da qualidade tecnológica, podemos admitir que em cada momento estes dois *«inputs»* são fixos e dependem de decisões anterionnente tomadas, dependem de opções de longo prazo, enquanto que a quantidade de trabalho depende de variações demográficas e sobretudo de oscilações mais ou menos incontroláveis no mercado do trabalho, variações que, fazendo o nível salarial oscilar em tomo de um ponto de equilíbrio, determinam que o nível de emprego coincida com a taxa de *pleno emprego*, a exceda ou fique aquém dela. A produtividade pode medir-se em termos de uma «função de produção» que relaciona as variações do PIB real com as variações de quantidade de trabalho aplicado na produção, *ceteris paribus.*

Neste ponto deve admitir-se a adequação à própria dimensão macroeconómica das várias exortações, mais ou menos enfáticas e mais ou menos alegóricas, ao esforço e empenho individuais na participação no esforço produtivo, porque também aqui enriquece quem mais, e melhor, trabalha, e empobrece relativamente quem menos, ou pior, trabalha - estejamos nos a falar de um indivíduo, de um grupo ou de um

todo nacional. Aquele que não se esforça por produzir a sua própria base de sobrevivência ver-se-á em apuros se viver isolado, ou se viver num meio social em que prevaleça um critério rígido de justiça assente no prémio do esforço - porque ninguém lhe fornecerá, *a troco de nada*, a base mínima indispensável àquela sobrevivência; e aquele que se esforça descobrirá, nas mesmas condições, que não só a sua sobrevivência está mais assegurada como ainda que o grau geral da sua satisfação se vai elevando tanto mais quanto mais se esforça, mais se empenha na actividade produtiva.

Também em termos macroeconómicos só se pode consumir na medida em que se produziu, e portanto o nível de produção é decisivo: só pode haver dispêndio se houver produto que possa ser, ou consumido directamente, ou trocado internacionalmente por produto a ser consumido. Assim, considerada isoladamente ou dentro de um contexto de trocas internacionais dominadas por critérios de justiça comutativa, uma nação será tanto mais próspera quanto mais e melhor tiver produzido, e tanto menos próspera quanto menos tiver feito. As taxas de crescimento a que nos referimos acima mais não são do que variações na capacidade produtiva, na produtividade - as quais, implicando diferentes volumes de produção, acabarão por reflectir-se no padrão de vida dos países respectivos, fazendo com que uns disponham de cada vez mais, e outros de cada vez menos, produtos úteis para satisfação das suas necessidades.

A produtividade não depende apenas, obviamente, do empenho do trabalhador no processo produtivo - mas depende também, como dissemos, da qualidade e quantidade dos meios instrumentais de que dispõe, da localização da sua actividade, da acessibilidade de recursos, da proximidade dos consumidores finais; e, não menos importante, depende do próprio grau de habilidade, de formação, de proficiência técnica, do trabalhador.

A produtividade sera, pois, o resultado da combinação de diversos factores, de que poderíamos destacar:

1 .a dotação em capital físico - quanto maior o acervo de instru~ mentos físicos de que dispuser o trabalhador com vista ao aumento da eficiência do seu esforço aplicado, ou seja, quanto mais elevada for a percentagem de investimento face ao valor do PIB - dentro dos limites impostos pela produtividade marginal decrescente -, maior será o volume da produção por hora de tra-

balho, e menos horas de trabalho serão necessárias para alcançar o mesmo nível produtivo ou o mesmo grau de satisfação: pelo que pode dizer-se que a intensificação do emprego de utensílios é uma medida de libertação do trabalhador face à sua necessidade de empenho protraído no esforço produtivo;

2. o nível de investimento em capital humano - que se revela no grau de habilidade, de eficiência, com que o trabalhador aborda o processo produtivo e domina as técnicas de produção, em resultado de um esforço de aprendizagem, formação e treino a que se tenha sujeito - portanto, uma

produção de qualidades humanas *intermediárias ou instrumentais* na produção de bens e serviços finais, com grande paralelismo com o investimento em capital físico, e daí a designação de «capital. humano» -;

3. a dotação em recursos naturais - quanto maior e mais duradouro for o conjunto de meios geograficamente disponíveis, sob formas renováveis como as dos recursos hidricos ou piscícolas, ou não renováveis como as dos recursos minerais fósseis, maiores são as possibilidades de produção. Houve tradicionalmente a noção de que esta dotação em recursos naturais poderia constituir um limite absoluto ao crescimento, em termos de não poder haver expansão da produção para lá das possibilidades de sustentação da força produtiva nas «subsistências» fornecidas pela natureza, e isso poder conflituar até, de forma violenta, com a expansão dernográfica a linha de pensamento que já designamos por «malthusianismo», e que tendia a fazer tábua-rasa da circunstância de os incrementos de produtividade dependerem da combinação dos factores que vimos analisando, e não deste apenas -;

4. o nível de sofisticação tecnológica - sendo que a tecnologia é essencialmente uma forma de conhecimento, reportada às formas de optimização do próprio processo produtivo, a sua obtenção, e até a sua difusão através do investimento em capital humano, é decisiva para a aplicação dessas formas de optimização e, portanto, para a melhoria dos resultados da produção, o que envolverá o esforço de compaginação com o conhecimento tecnológico comum - por exemplo, a tecnologia básica do recurso aos computadores e à informática - e a aquisição da sofisticação tecnológica que, por qualquer razão, não tenha entrado no domínio

comum revestindo-se de características de bem público - porque porventura esteja temporariamente protegida por uma patente, ou constitua definitivamente um segredo de fabrico -. Note-se que, entre as consequências práticas da difusão da tecnologia:

a. uma é a reafectação de recursos, dos sectores com menor produtividade para sectores com maior produtividade, como pode verificar-se com a perda de peso relativo da actividade agrícola - bastando referir-se que só entre 1990 e 1997 o número de trabalhadores agrícolas por 100 hectares de terra arável desceu em Portugal de 39 para 28 (Dados *Eurostat) -;*

b. outra é a reorientação dos recursos em direcção a utilizações ecologicamente sustentáveis - reduzindo os níveis de externalização negativa sobre o ambiente e a depauperação de recursos comuns, adiando o esgotamento de recursos nãorenováveis, evitando o esgotamento dos renováveis e limitando o sacrifício da biodiversidade -.

Pode dizer-se que a produtividade depende de uma qualquer combinação destas variáveis, e por isso é comum a referencia a *umafunção de produção* que relaciona as quantidades empregues de cada uma delas com os resultados quantitativos no total da produção.

Recapitulando, o produto total dependerá, num dado contexto tecnológico - que é, por assim dizer, o «elemento qualitativo» -, da quantidade de trabalho, capital humano, capital físico e recursos naturais que forem empregues nos processo produtivo. Mas não, se pense que e a produtividade apenas, o simples incremento de eficiência traduzido em aumento de PIB por hora de trabalho, que é o objecto do progresso tecnológico, já que outras finalidades se têm vindo a acrescentar àquela, e até a disputar-lhe a primazia como alvos prioritários daquele progresso tecnológico, como sejam a eficiência energética, por exemplo, ou a qualidade ambiental.

A deficiência numa destas determinantes da produtividade pode ser compensada, ou mais do que compensada, por outras:

-por exemplo, um país que não disponha de clima adequado à plantação de cacau pode, contudo, ser um grande produtor e exportador de chocolates;

um país desprovido dos necessários recursos minerais pode ser produtor e até exportador de automóveis;

- um país que tenha sido bafejado por um clima muito benigno pode tentar compensar na sua produção agrícola ou na indústria do turismo aquilo que sejam as suas carências em capital e em tecnologia;

- um país que, depauperado de recursos naturais e de capital instalado, queira vencer o atraso registado na sua produtividade poderá sempre concentrar o seu esforço na formação de capital humano e na aquisição de tecnologia.

Antes mesmo de considerarmos cada uma dessas variáveis em particular, sublinhemos a relevância do quadro institucional para o crescimento económico. Por exemplo, o que dissemos já quanto às perdas de eficiência advindas, seja da existência de recursos comuns - com o concomitante risco de «tragédia, dos baldios» -, seja da existência de custos de transacção muito elevados, parece aconselhar uma definição muito rigorosa, extensa e clara dos direitos de apropriação, de todos e quaisquer recursos:

- por um lado, para que a intemalização de custos se dê de forma mais simples e directa, conduzindo a um alinhamento mais proximo da eficiência individual com o bem-estar social;

- por outro lado, para que fique facilitada a coordenação na divisão do trabalho e das trocas, propiciando uma maior percepção dos custos individuais e da legitimidade na fixação de preços.

Além disso, o esforço de produção assenta numa expectativa de remuneração que e o *incentivo* daquele, pelo que a protecção institucional dos direitos de apropriação é especialmente importante para que não se perca esse incentivo num contexto em que vigorasse a impunidade da apropriação ilegítima ou a impunidade do incumprimento dos deveres assumidos aquando da divisão do trabalho plasmada nas relações contratuais. Trata-se de uma protecção que é importante também relativamente à própria conduta do Estado, a qual, dados os poderes e prerrogativas públicos, pode ser especialmente lesiva das expectativas em que assentam a produção, a repartição e as trocas - quando, por exemplo, a corrupção permite desequilibrar no «mercado dos favores políticos» o equilíbrio e complementaridade de vantagens alcançados nos mercados dos produtos e dos factores produtivos, perturbando as expectativas dos agentes quanto à segurança e justiça com que possam encontrar-se protegidos os incentivos básicos que norteiam o seu empenho e esforço produtivo.

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: 0 investimento em capital físico e em «capital humano» tem a virtualidade de incrementar o nível de vida futuro.

18. ***b)*** **0 investimento e a tecnologia**

A Prioridade mais óbvia no esforço de crescimento económico é a da acumulação de capital físico, e é ela que tem contribuído largamente para a difusão da convicção de que o crescimento económico é sinónimo de industrialização e de obras públicas. Não pode, contudo, deixar de se reconhecer que a opção pelo investimento em capital, e pela poupança que precede esse investimento, é um destino da despesa que tem virtualidades instrumentais potenciadoras do crescimento mais evidentes do que as do destino alternativo, mormente o da despesa em consumo imediato.

Mais do que a alegoria da cigarra e da formiga, seja-nos permitido recordarmos o que já ficou visto a propósito da *fronteira de possibilidades de produção* e da susceptibilidade de expansão dessa fronteira através da intensificação da afectação de recursos escassos em direcção ao investimento, e através do sacrifício da satisfação presente e imediata das necessidades de consumo - uma opção pelo crescimento económico *com custos de oportunidade,* mas em benefício dos consumidores vindouros.

É evidente que é possível alcançar o objectivo do aumento de investimento minimizando os custos para o consumo, recorrendo-se ao *investimento estrangeiro,* seja o investimento directo - o lançamento de uma empresa no país sustentada em capitais estrangeiros -, seja o investimento indirecto ou «em carteira de títulos» - permitindo que parte do capital de uma empresa nacional seja adquirida por estrangeiros -, pois em ambos os casos é o consumo estrangeiro que é sacrificado, na constituição de poupanças que são canalizadas para o investimento externo.

Já na remuneração desse investimento tem que se pressupor que, no país de origem daquele aforro que sustentou o investimento, o consumo futuro será particularmente beneficiado, já que a motivação do investimento externo foi precisamente a expectativa de geração de um rendimento superior àquele que se obteria com o investimento no país de origem - sendo a saída dessas remunerações do investimento estrangeiro

uma das razões pelas quais o Produto *Nacional* Bruto pode ser inferior ao Produto *Interno* Bruto, querendo isso significar que nem toda a riqueza gerada internamente é retida internamente no momento da repartição -.

Mas como é no país de destino do investimento que esse rendimento é gerado, deve pressupor-se também que ai o investimento estrangeiro proporciona remunerações superiores - sejam elas de capital, de factores naturais ou, muito relevantemente, de trabalho - àquelas que se verificariam na

sua ausência: pelo que, em mais uma ilustração do princípio da vantagem nas trocas, a livre circulação de capitais só ocorrerá se ela promover aumentos de eficiência e de bem-estar nos paises envolvidos: isto já para não falarmos das vantagens em capital humano e em tecnologia que amiúde acompanham o investimento estrangeiro, especialmente na sua forma de investimento directo.

0 ponto não é pacífico, contudo, porque a abertura ao exterior gera também riscos para os investidores e produtores nacionais, na medida em que os sujeita à concorrência de investidores e produtores estrangeiros, porventura mais fortes financeira e comercialmente. Neste ponto, tem-se desenvolvido até, ao longo da história do pensamento económico, o «argumento da indústria nascente», um argumento proteccionista que alega que a abertura ao exterior pode não se compadecer das fragilidades que novos investimentos, novas iniciativas de produção, novos produtos e serviços, costumam evidenciar - sugerindo-se que, ultrapassada essa protecção *temporária*, a produção nacional deixará de necessitar de protecção e se afirmará com eficiência e hipóteses de sucesso na concorrência internacional -.

Ganha cada vez mais adeptos, contudo, o argumento oposto, de que não é o proteccionismo mas muito pelo contrário a integração acelerada que mais beneficia o crescimento das economias mais frágeis e pobres, permitindo-lhes através das trocas encontrarem mais rapidamente o seu «nicho» de vantagens comparativas, a especialização maximizadora da sua eficiência produtiva - dissuadindo mais rapidamente os países de cometerem aquela óbvia ineficiência que consiste em produzirem eles mesmos aquilo que conseguem adquirir com menos custo através das trocas internacionais -.

Mais ainda, alega-se, as trocas aceleram o acesso aos produtos mais sofisticados tecnologicamente, podendo libertar os paises importadores do dispêndio que representaria a importação da própria tecnologia

acompanhada do necessário investimento em capital humano: até porque, na medida em que a irrestrição das trocas internacionais aumenta a probabilidade de se estabelecerem transacções com o mais eficiente produtor, a nível mundial, de cada bem e serviço - naquilo que é designado como «efeito de criação de comércio» -, o incremento das trocas comerciais e a globalização aumentam a probabilidade de maximizaçao simultânea do bem-estar de produtores e consumidores, de exportadores e importadores.

0 nível de investimento em capital físico e o nível de crescimento tendem a correlacionar-se, e aparentemente a alimentarem-se um ao outro - o investimento acelerando a taxa de crescimento, e a prosperidade propiciada pelo crescimento libertando mais recursos para a opção pelo investimento -: ilustremo-lo com o facto de, no período de 1990 a
1999, a quebra de 2,7% no PIB da Bulgária ter sido acompanhada de uma quebra de 0,9% no nível de investimento, enquanto que a expansão de
10,7% no PIB da China era acompanhada de uma expansão no investimento na ordem dos 12,8%.

Deve observar-se, contudo, que também a este nível macroeconómico se verifica uma lei de rendimentos marginais decrescentes, e que portanto a opção pela acumulação indefinida de capital físico, mesmo que não fosse directamente desaconselhável pela via do agravamento dos custos de oportunidade - resultante do facto de cada nova dose de rendimento destinada ao investimento ser uma dose subtraída ao consumo -, se depararia com o declínio da eficiência marginal resultante da disparidade de afectação de recursos pelas várias determinantes da produtividade: será fácil concluir que de nada vale investir em equipamento hospitalar muito sofisticado se não se investir concomitantemente na formação de operadores para esse equipamento, por exemplo, ou que é imprudente aumentar e tomar mais eficiente a frota pesqueira se não está assegurada a renovabilidade dos recursos piscícolas.

Existe, por isso, uma tendência - ainda que só verificável num prazo extra-longo - para que a intensificação da poupança deixe de ter uma repercussão na aceleração do crescimento. Significa isso, *a contrario*, que um país em que a poupança e o investimento se encontram a níveis ainda modestos tem mais possibilidades de crescimento, mais possibilidades de recuperar *em termos absolutos* - e não em termos da simples «ilusão percentual» que resulta do facto de partir de valores de refe-

rência mais baixos - a distância para paises mais prosperos, ainda que essa mera *possibilidade* não seja muitas vezes aproveitada.

Quanto ao investimento em capital humano, as conclusões são claras a nível agregado, sobretudo se levarmos em conta, seja as exigências colocadas pelo progresso tecnológico e pela necessidade de acompanhamento da correspondente expansão do conhecimento, seja as extemalidades positivas que inequivocamente resultam da inserção social de uma pessoa mais educada, mais apta, mais eficiente - e em especial se pensarmos não só que cada portador de um conhecimento mais vasto o

usa e difunde dentro de um contexto colectivo em que aquele conhecimento se reveste de características de bem público, como ainda que a aquisição de formação por cada pessoa toma mais relevante a formação das outras pessoas que com ela interaiam «em 1rede» -.

Mas essas conclusões, como ja referimos noutro ponto, são menos claras a nível individual, já que os aumentos de rendimento proporcionados pelo investimento em capital humano não apenas são aumentos *médios,* gerando uma mera «expectativa de retomo», como sobretudo se defrontam com elevadíssimos custos de oportunidade, naqueles casos em que a formação implica afastamento do mercado de trabalho: se, por exemplo, nos países mais pobres a escassez de capital humano toma especialmente amplo o diferencial compensatório daqueles que investem na sua formação, em contrapartida é muito elevado o custo de oportunidade do afastamento do mercado de trabalho - dados os,baixos níveis de aforro que são consentidos individualmente nesses paises pobres, e que dificilmente permitem cobrir os custos imediatos do adiamento do ingresso no mercado de trabalho -.

Também por esse motivo se dirá que a pobreza é um círculo vicioso, ou que a prosperidade é um «círculo virtuoso» e auto-sustentado, a ponto de não se poder determinar precisamente se o capital humano é mais causa, se é mais resultado, da prosperidade económica: a prosperidade permite intensificar o investimento em meios educativos e alongar os períodos de escolaridade - aumentando a idade média de ingresso no mercado de trabalho -, e é por sua vez esse incremento do nível educativo que propicia acelerações no ritmo de crescimento.

Mas a mais inequivoca causa de crescimento económico é a tecnologia, o conhecimento que se reporta às técnicas de produção de bens e de organização de serviços, e que, uma vez difundido, se espraia como

bem público pelo todo da sociedade, permitindo instantaneamente incrementos qualitativos e quantitativos no conjunto integral do tecido produtivo - razão pela qual surgem problemas de «falha de mercado», a reclamarem a intervenção estadual:

- seja na criação de condições de apropriação privada dos resultados da investigação e desenvolvimento tecnologicos - como os monopólios temporários assegurados pela atribuição de patentes -;

- seja no estabelecimento de incentivos directos a essas actividades de investigação e desenvolvimento, como a atribuição de subsídios;

- seja ainda na criação directa de serviços públicos dedicados à investigação e desenvolvimento científico-tecnológicos devendo registar-se, com desalento, que Portugal, dedicando à investigação e desenvolvimento uma despesa que foi cerca de
0,68% do PIB em 1997, gastou naquelas actividades cerca de um terço da média da União Europeia e cerca de um quarto da média dos países da OCDE (dados OCDE) -.

As ideias deprimentes de Thomas MaIthus sobre a incapacidade da economia para sustentar um crescimento demográfico imparável, tornando inevitável a miséria e a fome, teriam hoje uma confirmação muito ampla, decerto, se não fossem os múltiplos «milagres económicos» que a tecnologia propiciou, transmitindo à produtividade impulsos inesperados e decisivos.

Como não se pode dizer que o progresso tecnológico seja menos decisivo do que as demais condicionantes na promoçao e sustentação do crescimento económico, e porque a investigação é, por definição, uma actividade de resultados incertos, criando extensos riscos de «não-retomo» do investimento que se lhe dirige - não sendo possível, *por definição,* computar a probabilidade de uma descoberta *antes* de a descoberta ocorrer -, compreende-se, por um lado, que tanto esforço dos países mais economicamente desenvolvidos seja dedicado a essas tarefas de vanguardismo tecnológico - muitas vezes um esforço de «força bruta», jogando meios vultuosíssimos contra uma mera esperança de inovação -, e por outro lado que a liderança tecnológica e a sustentação do crescimento no progresso tecnológico sejam objectivos volúveis e contingentes, objectivos difíceis de atingir, de assegurar, de antever, e por isso capazes de provocar movimentos imprevisíveis e incontroláveis na tendência geral do crescimento

económico. E de não esquecer, igualmente, o impacto social da inovação tecnológica, que resulta do facto de ela contribuir para destruir empregos, tanto como para criar empregos novos - o que pode fazer com que alguns paguem uma pesada factura pelo progresso, justificando neles manifestações de misoneismo anti-tecnológico -.

Dir-se-á, concluindo, que se a criação de «bens de informação» e fortemente geradora de extemalidades positivas, natural é que se verifique uma subprodução de investigação e

desenvolvimento tecnológico, relativamente àquilo que se poderia considerar como o optimo de bemestar social - e isso bastará para justificar *economicamente* a atribuição de subsídios, a provisão abaixo de custo de recursos de investigação laboratórios, universidades públicas, etc. - ou a adjudicação de direitos monopolistas sobre a propriedade intelectual dos produtos do investimento tecnológico.

18. **c) Teorias do crescimento**

Há a distinguir três teorias básicas sobre o crescimento económico:
1 Teoria Clássica - muitas vezes designada simplesmente por *«teoria malthusiana» ou «malthusianismo»,* esta teoria sustenta basicamente que não é possível um crescimento do PIB real nem sequer através da intensificação da especialização e das trocas, como previra Adam Smith - senão em termos muito fugazes e limitados, já que todo o aumento de PIB *per capita que* ultrapassasse o simples limiar da sobrevivência resultaria numa explosão demográfica que novamente faria regressar o PBl *per capita* àquele nível mínimo de subsistência. A consequência, decerto deprimente, seria a de que o mecanismo económico condenaria as populações a estados generalizados de equilíbrio de pobreza, pennanentemente expostos à degradação sociológica para estados de carência e fome igualmente generalizados provocados, por cruel ironia, pelo próprio esforço individual de enriquecimento, naquilo que por vezes é designado por «armadilha malthusiana» -.

2. Teoria Neoclássica - introduz, por um lado, a consideração do papel do progresso tecnológico no crescimento económico,

admitindo que as limitações físicas pressupostas na teoria clássica possam ser superadas por «saltos qualitativos» induzidos por refinamentos do conhecimento que pennitam aumentos de poupança e investimento *per capita.* Por outro lado, separa o crescimento económico do crescimento demográfico, atribuindo este último ao efeito combinado das restrições do crescimento dernográfico que advieram da entrada generalizada das mulheres no mercado de trabalho - aumentando os custos de oportunidade da fertilidade -, e dos efeitos demograficamente expansivos decorrentes do aumento da esperança de vida, em resultado dos progressos na área da saúde. 0 ponto crucial desta teoria que tem o seu defensor mais proeminente no economista Robert Solow [1924-1 - é a ideia de que o progresso tecnológico não depende do crescimento económico, mas antes de factores exógenos, nos quais o acaso tem um peso determinante: o que permitirá acalentar a esperança de que possa ser «sacudida» uma economia que tenha caído num impasse ou que se aproxime de um círculo vicioso de subdesenvolvimento económico e tecnológico. Por seu lado, a poupança e o investimento *per capita, se* estão dependentes *qualitativamente* da tecnologia, dependem *quantitativamente* de uma taxa natural de juro, de uma «taxaalvo» acima da qual a taxa de juro *real* expande a poupança e o investimento, os quais se contraem se, ao invés, a taxa de juro real fica abaixo daquela «taxa-alvo» - sendo que é por esta via que a teoria neoclássica vislumbra um limite ao crescimento, não já um puro limite demográfico, mas um limite relacionado com o rendimento marginal decrescente do capital, que fará a economia convergir para a taxa de juro *natural* e limitar o crescimento à obtenção desse nível de equilíbrio.

3. Nova Teoria do Crescimento - uma visão principalmente desenvolvida pelo economista Paul Romer [1955-1 e que aponta para o papel fulcral da *inovação* para o crescimento, sustentando agora - e contra o entendimento neoclassico - que a inovação não é fruto essencialmente do acaso, não sendo uma variável inteiramente exógena, resultando antes de opções de investimento em pesquisa e em desenvolvimento de tecnologias com *potencial* inovador, opções determinadas pela vontade de recu-

perar lucros extraordinários através da fuga ao equilíbrio competitivo - num processo de «destruição criativa» que já associámos ao nome de Joseph Schumpeter -. 0 que há de verdadeiramente revolucionário nesta «Nova Teoria» é o facto de ela, ao contrário das suas predecessoras, admitir a hipótese de crescimento indefinido: a circunstância de as inovaçoes serem conhecimento divulgável como bem público, utilizável sem custos de oportunidade e replicável indefinidamente, ajuntar ao facto de as nossas necessidades serem virtualmente inesgotáveis e sempre renováveis, conduzindo-nos a um inesgotável e insaciável desejo de novidades, de mudança, de progresso - mesmo que *ilusório* -, permitem que a produção possa expandir-se indefinidamente sem que as taxas de juro reais declinem, sem que decaia a produtividade marginal do capital e seja desincentivada a respectiva acumulação - porque há sempre quem esteja, dentro da economia, a desenvolver actividades que rendem juros superiores à «taxa-alvo», servindo essas actividades, pois, de «locomotivas» da economia -. Em termos mais simples, a Nova Teoria do Crescimento acredita na capacidade inesgotável da imaginação humana para manter ritmos de inovação que contrariem os efeitos do declínio marginal do rendimento, verificando-se que, no fundo, a ênfase é deslocada do crescimento entendido como *aumento bruto de recursos* avaliável

em termos físicos, para o conceito de crescimento como *aumento de valor de recursos* através do seu rearranjo emformas progressivamente mais úteis

reabilitando-se o *lado qualitativo* do crescimento económico.

CAPíTULO 19

0 desemprego

Quando apreciamos a produção nacional como um todo, uma das coisas que mais bizarra pode parecer é a prevalência contínua de um certo grau de desemprego, ou seja, de não-aproveitamento de recursos disponíveis. No processo económico podem ocorrer muitas ineficiências, por motivos mais ou menos aparentes, mais ou menos subtis. Mas o desemprego afigura-se, à primeira vista, ser daquelas causas de ineficiência mais fáceis de explicar e mais fáceis de evitar, porque não parece ser senão o fruto de uma deliberada intenção de subaproveitar aqueles recursos que, afinal, estão disponíveis: o transportador que, dispondo de uma frota de camiões, apenas usa parte deles, o senhorio que não arrenda todos os andares de um prédio, o proprietário da vinha que não emprega nas vindimas todos os jornaleiros que aparecem a oferecer a sua mão de obra - são exemplos entre muitos em que parece evidenciar-se uma deliberação no sentido de se deixar de fora do processo produtivo elementos que contribuiriam para aumentar os resultados totais da produção. Em suma, a primeira reacção que o desemprego suscitará à análise económica prende-se com a consciência do *desperdício* de recursos disponíveis e não utilizados.

Por outro lado, quando se fala de desemprego e comum associar-se a expressão exclusivamente às incidências desse subaproveitamento no factor de produção trabalho, e aí a dimensão humana do problema sobreleva, conferindo à questão uma gravidade especial: é que se algumas das formas de desemprego evidenciam uma natureza essencialmente benigna
- resultando, por exemplo, de simples fases de transição dentro de um processo ascensional de mobilidade profissional -, outras há que são particularmente malignas, pondo em causa até os próprios fundamentos

da coesão social - visto que, como referimos noutro ponto, o desemprego pode ser, para aqueles que dependem dos seus rendimentos do trabalho, uma *via dolorosa* para a exclusão e para a pobreza -.

Com efeito, se podemos admitir que um desses fundamentos da coesão social é o da concepção da justiça como uma distribuiç .ão de direitos, deveres, prerrogativas e titularidades de acordo com um principio geral e abstracto de minimização das perdas máximas, então é injusto que ocorra efectivamente uma «perda máxima» como aquela que, para um indivíduo, representa ver-se numa situação de desemprego crónico, permanentemente excluído da solidariedade social que preside não só à divisão do trabalho e ao processo produtivo como à repartição do rendimento e ao acesso à prosperidade.

Ao desempregado de longa duração é legítima a interrogação sobre o interesse da vida em sociedade - essa sociedade que, no jogo da afectação de recursos e de criação de meios de subsistência, lhe nega uma participação, vedando-lhe qualquer hipótese de uma integração condigna e de uma partilha justa de vantagens num ambiente de complementaridade e de interdependência. Dado que a maior parte das pessoas só pode aceder à repartição do rendimento através da remuneração do seu trabalho, não trabalhar significa nonnalmente empobrecer, desligar-se do processo produtivo e da dinâmica que esse processo impõe em termos de investimento em capital humano, significa ser-se excluído dos meios normais de interacção da população activa, das formas mais elementares que a sociedade proporciona à realização pessoal dentro da empresa comum da criação de riqueza.

Além disso, toda a comunidade em que se integram desempregados de longa duração sofre as consequências dessa situação, pois o desempregado que perde o seu poder de compra empobrece não apenas o núcleo dos que dele dependem mas também todos os comerciantes que deixam de lhe vender produtos, todos os serviços públicos que dependem dos impostos e taxas que deixam de ser pagos, e assim sucessivamente
- sendo este um dos pontos em que mais agudamente se podem sentir as consequências da interdependência económica -. Insistamos, se o desemprego de longa duração é em primeira linha um problema de justiça, ele não é menos um problema de eficiência, seja um problema quanto à ineficiência que o faz surgir, seja um problema quanto às ineficiências que provoca, o desperdício em que se traduz, o empobrecimento

colectivo que acarreta. Se não houvesse desempregados de longa duração estaríamos *todos mais ricos,* literalmente.

Como melhor veremos adiante, a matriz analítica da macroeconomia assenta num pressuposto do pleno emprego - mas essa ostensiva simplificação, similar nesse propósito ao paradigma da concorrência perfeita, visa apenas fornecer um quadro geral no qual alegadamente tudo funcionaria na perfeição, sem desperdícios, sem ineficiencias, para depois se poder aferir, em termos de grau

de afastamento desse padrão óptimo de funcionamento, a extensão e gravidade dos problemas que podem afectar a economia nos seus valores agregados, começando por este problema central da não afectação plena de recursos pelo todo da actividade económica.

Entender-se de outro modo seria sugerir a perfeita inutilidade da abordagem macroeconómica e a perfeita benignidade dos problemas formulados nessa abordagem, pois magro consolo seria, para as vítimas de desemprego ou de inflação, responder-se que tudo seria solucionado no longo prazo - ou, para retomarmos a observação de Maynard Keynes, responder aos pedidos de socorro de náufragos numa tempestade com a observação de que *"depois da tempestade, vem a bonança"* -,

Como pode, pois, ocorrer uma situação que, para lá de ser individualmente cruel e colectivamente ineficiente, parece além disso não poder dever-se senão a uma deliberação intencional? Como pode a sociedade consentir nela? Como pode a economia provocá-la, evitá-la, ou adequar-se às suas consequencias, na eventualidade de ela se revelar inevitável? Tal o problema macroeconómico do desemprego, que é atribuível a uma variedade de causas, nem todas dominàveis por uma deliberação, seja ela maléfica ou benéfica, e pode também assumir uma variedade de formas, seja a forma eventual resultante de um «choque exógeno», seja a forma cíclica que acompanha as flutuações de curto prazo no PIB, seja até a forma mais permanente ou estrutural de desemprego, correspondente a uma tendência evolutiva de longo prazo que é o centro de gravidade das oscilações cíclicas da taxa conjuntural de desemprego.

19. ***a)*** **A taxa de desemprego**

Uma questão prévia que pode ser suscitada respeita à definição do que possa entender-se por desemprego - mesmo que nos restrinjamos ao desemprego que se refere ao factor produtivo trabalho.

Normalmente, entender-se-á que está desempregada a pessoa que, estando disposta a trabalhar e procurando activamente um emprego, não encontra um emprego minimamente compatível com as suas capacidades ou habilitações, ou, tendo-o encontrado, não deu início ainda à sua actividade. Essencial é que a pessoa esteja disposta a trabalhar, pois há pessoas que não trabalham e não querem trabalhar - no sentido específico de que não se dirigem ao mercado de factores produtivos à procura de uma remuneração do seu esforço.

Um estudante dedicado pode desenvolver muito mais esforço, em termos de desgaste e de horas, do que muitos trabalhadores, mas como não se dirige ao mercado de factores *enquanto estudante,* nessa condição ele não se encontra nem empregado, nem desempregado.

Numa sociedade minimamente civilizada e organizada o trabalho infantil encontra-se proscrito e é reprimido, pelo que só a população adulta é que verdadeiramente conta para efeitos de se contabilizar o nível de emprego e de desemprego (adulta no sentido particular de ter idade socialmente aceite para trabalhar, o que muitas vezes se aceita que sejam os 15-16 anos ou a idade correspondente em média ao final da escolaridade obrigatória, não coincidindo necessariamente, pois, com a maioridade em termos jurídicos). Daquela população adulta temos que subtrair aqueles que se afastam, por sua vontade ou por força de uma convenção social, do mercado de trabalho - estudantes, donas de casa, refôrmados -, e encontraremos a «população activa», ou «força de trabalho», sendo que a proporção dessa população activa para o total da população adulta aparece geralmente designada como «taxa de actividade» ou «taxa de participação da população activa (no mercado de emprego)».

Vejamos alguns dados comparativos das *taxas de actividade em* 1999:

Masculina (15-64)

Feminina (15-64)

Portugal

79,1

63

França

75,5

62,2

Espanha

76,2

48,5

Grécia

76,9

49,7

Dinamarca
1

85

76,1

c Indicatorsfrom Eurostat Yearbook 2001) (] 00 Basi

Capítulo 19 - 0 desemprego

615

É esta população activa que, por sua vez, é composta por empregados e desempregados: toda a população activa está disponível para trabalhar imediatamente, mas uma fracção, a que corresponde percentualmente a «taxa de desemprego», não consegue imediatamente uma colocação. Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), no início de 2001 a taxa de desemprego em Portugal pouco ultrapassava os
4%, o que significa que cerca de 96% da população activa portuguesa estava empregada.

Note-se que, como a população activa é apenas uma parte da população total, os números são muito diferentes se compararmos a populaçao empregada com a população total: porque aqueles que não se encontram empregados podem não participar sequer do mercado de trabalho, ou, participando, encontrar-se desempregados. Recapitulando, o nível de emprego pode ser medido através:

1 .da taxa de desemprego - a proporção empregada da população activa -;

2. da taxa de participação no mercado de trabalho - a proporção da população com idade de trabalhar que pertence à população activa -;

3. da relação entre emprego e total da população com idade para trabalhar - a percentagem desta população que se encontra empregada -.

Sendo que estes dois últimos valores variaram muito no século XX por causa da maciça entrada de mulheres na população activa.

Por outro lado, o desemprego afecta diversos grupos demográficos de forma desigual: vimos que a taxa de actividade é muito superior para os homens do que o é para as mulheres, o que se explica pelo facto de haver muito mais mulheres do que homens que se afastam voluntariamente do

mercado de emprego, muito frequentemente em razão da maternidade, sendo que mesmo essa diferença tem vindo a esbater-se ao longo dos anos, com o aumento progressivo da taxa de participação das mulheres; mas uma vez integradas na população activa, as mulheres pasSam a registar taxas de desemprego que não são muito superiores as dos homens - em Portugal e em 1998, a taxa de desemprego de 5,2% correspondia a 4,1% de desemprego para os homens e a 6,4% de desemprego para as mulheres -. 0 desemprego afecta ostensivamente sobretudo os mais jovens, aqueles que procuram o primeiro emprego, quando

as estatísticas oficiais não sucumbem à tentação de ocultarem esse desemprego excluindo da população activa aqueles que pela primeira vez acedem ao mercado de trabalho.

Vejamos alguns dados comparativos das taxas de desemprego em
1999 (A - Total, B - Abaixo dos 25 anos, C - Masculino, D - Feminino):

A

B

c

D

Portugal

4,5

9

3,9

5,2

França

11,3

24,2

9,6

13,3

Espanha

15,9

29,5

11,2

23

Grécia

11,7
2,36,8

31,6

7,5

17,8

Luxemburgo

--

3,3

(100 *Basic Indicators from Eurostat Yearbook 2001)*

Convém deixar bem claro que ocorrem imperfeições na medição da taxa de desemprego, sobretudo devidas à fluidez da fronteira entre desemprego e exclusão da população activa; se, dentro do total de desempregados em Portugal no início de 2001, só 1,9% (ou seja 0,076% da população activa) eram desempregados de longa duração, desempregados há mais de 12 meses, isso não significa de modo algum que tantas situações protraídas de desemprego se tenham resolvido pela admissão em postos de trabalho das pessoas afectadas, e bem pelo contrário, mais sombriamente, que muitos desempregados desistiram de concorrer no mercado de trabalho e se retiraram da população activa, para sobreviverem numa multiplicidade de situações, que vão da indigência absoluta à dependência económica total em relação a um trabalhador, passando por diversas situações de recurso a «rendimentos garantidos» e a transferências em espécie: numa situação, pois, ainda abstractamente mais desesperante e socialmente corrosiva do que a do desemprego prolongado, visto que o desempregado não perdeu ainda a esperança de integração, e a sua presença assegura - para bem e para mal - condições concorrenciais no mercado de emprego. A situação porventura mais grave de todas, a do *desencorajamento* do desempregado que se afasta do mercado dos factores e se exclui do jogo da economia - presumivelmente excluindo-se também do jogo social e adoptando práticas anti-sociais -

teria, pois, o resultado paradoxal de melhorar as estatísticas do desemprego: e assim, por exemplo, em momentos recessivos nos quais diminuísse a taxa de participação da população activa, a taxa de desemprego pareceria diminuir também!

Além disso, a relativa insignificância do número de desempregados de longa duração não significa que eles não tenham um peso desproporcionadamente elevado nas taxas de desemprego: para darmos um exemplo, se houver 50 desempregados por uma semana e um só desempregado de longa duração, este pesa mais no cômputo total para cálculo da taxa, pois só ele «vale» 52 semanas de desemprego por ano.

Por fim, as estatísticas têm demonstrado a grande variabilidade das taxas de desemprego, mormente o de curta duração, o que torna em larga medida ilegítimas as extrapolações de um determinado nível no presente para o cálculo de níveis futuros, ao menos com um grau aceitável de pre cisão. Essas imperfeições de medição não são facilmente remediaveis, nem sequer por recurso a convenções internacionais, visto que a inclusão e a exclusão na população activa depende em certa medida de uma interpretação de intenções e de atitudes que variam de pessoa para pessoa, e são dificilmente generalizáveis.

A taxa de desemprego vai variando ao longo do tempo, com oscilações em tomo de uma tendência evolutiva geral - sendo que se designa por «desemprego cíclico» esse fenômeno de variação dos valores da taxa de desemprego para cima e para baixo de um valor central por causa da oscilação das variáveis económicas de curto prazo, e se designa por «taxa natural de desemprego» esse mesmo valor central, um valor de equilíbrio para o qual tendem as oscilações de curto prazo na taxa de desemprego.

Essa «taxa natural» começa por ter algo a ver com o desemprego de curta duração, já que, como referimos, esta forma de desemprego é geralmente o reflexo benigno da mobilidade dos trabalhadores e dos ajustamentos contratuais requeridos pela optimização dos resultados da relação laboral - pelo que a circunstância de não haver sequer esta forina de desemprego significaria que todos os trabalhadores teriam «estagnado» nos seus empregos e que todos os empregadores teriam desistido de proceder a optimizações do processo produtivo através de reafectações dos recursos laborais.

Lembremos que a decisão de participação no mercado de trabalho há-de ter um limiar mínimo, em tudo similar ao limiar generico da dis-

posição de vender que assinala o ponto inferior da curva da oferta, e que portanto abaixo de um determinado salário - que variará de indivíduo para indivíduo - não existe sequer disposição de trabalhar, de dedicar ao esforço produtivo qualquer número de horas.

Existir uma «taxa natural de desemprego» - que há-de ser calculada pela média da taxa de desemprego ao longo da totalidade de um período cíclico, multiplicada pela duração média do desemprego - significa que o *pleno emprego* não equivale a ausência absoluta de desemprego, mas antes mera ausência de desemprego *cíclico,* simples subsistência de desemprego friccional e estrutural ao nível daquela taxa natural.

A «taxa natural» é - algo paradoxalmente na sua formulação - o nível de desemprego do *pleno emprego,* o nível ao qual oferta e procura de trabalho *equilibram* globalmente. Ora, tal como no processo de crescimento económico o PIB *real* oscila em tomo do PIB *potencial,* também a taxa de desemprego *efectiva* gravita em tomo da *taxa natural de desemprego.* Quando estas duas taxas coincidem, coincidem também o PIB real e o PIB potencial; quando a taxa de desemprego ultrapassa a taxa natural, o PIB real está aquém do **PIB** potencial; e quando a taxa de desemprego é inferior à taxa natural, o PIB real está para lá do PIB potencial e há sobrecarga de recursos.

Voltaremos adiante a esta questão da *taxa natural de desemprego,* monnente quando tivermos que considerar a sua compatibilização com objectivos de combate à inflação.

19. **b) Tipos de desemprego**

No que respeita ao desemprego, nem tudo é benigno ou resultante de uma deliberação optimizadora, como vimos: há razões estruturais e profundas para a ocorrência e recorrência de fenômenos de desemprego, tanto de curta como de longa duração, e portanto causas susceptíveis de desencadearem as nefastas consequências económicas, sociais, psicológicas, humanitárias, que podem ser associadas ao desemprego de longa duração e à exclusão social.

Pensemos no facto de mesmo o desemprego de curta duração, aquele que é habitualmente tido pela forma benigna de desemprego, poder ter consequências muito graves para a pessoa atingida e sua famí-

lia - porque o seu rendimento corrente pode não lhe ter permitido aforrar, e agora a sua situação de falta de rendimento pode vedar-lhe o acesso ao crédito, dado o fenómeno de «racionamento de crédito» a que os intermediários financeiros recorrem para fugirem eles próprios dos efeitos da selecção adversa.

Suponha-se que um trabalhador tem ainda à sua frente uma perspectiva de mais 30 anos de vida activa, e que se encontra desempregado por 3 **meses; mesmo partindo-se do princípio de que o seu rendimento não aumentaria no resto da sua vida activa, bastar-lhe-ia pedir**

emprestados os fundos correspondentes ao seu nível habitual de consumo nesses 3 **meses, pois** esse **montante poderia ser facilmente pago através de um esforço que representaria pouco mais 1/ 120 do seu rendimento mensal (1 / 120** = 3 **meses / 360** meses). **Contudo, no momento de pedir o empréstimo ele encontra-se desempregado, sem rendimento corrente, e por isso pode acabar por ser vítima do «racionamento de crédito».**

Genericamente, dir-se-á que a causa básica para a existência de desemprego a nível macroeconómico - ou seja, de desemprego com alguma disseminação e peso nos valores estatísticos - é a ineficiência e lentidão do ajustamento dos salários as vanaçoes na oferta e na procura de trabalho no respectivo mercado, do que resulta que por períodos mais ou menos prolongados, o tempo que levar a regressar-se a um equilíbrio de longo prazo, a relativa imobilidade dos salários - a sua «viscosidade» - fará com que a oferta de mão-de-obra pelos trabalhadores exceda as vagas de emprego, ou seja, a procura de trabalhadores pelas empresas.

Trata-se de um ponto melindroso quanto às suas implicações jurídicas, porque é comum atribuir-se às leis laborais uma parte importante de responsabilidade pela rigidez verificada nas questões salariais, com efeitos perversos não só na eficiência adaptativa do mercado de factores às variações registadas no mercado dos produtos, mas também, em última instância, no nível de emprego.

A nível macroeconomico, o problema do desemprego centra-se essencialmente nas suas manifestações *cíclicas e involuntárias, no* desemprego que resulta de uma quebra da procura dos produtos para os quais o trabalho contribui, e de uma concomitante quebra da procura derivada do trabalho - situação que, *ceteris paribus,* levará a uma queda

do salário de equilíbrio, o salário para o qual os salários efectivamente pagos tenderão a convergir no longo prazo.

Se porventura os trabalhadores recusarem uma descida nos seus salários, a procura de trabalhadores retrair-se-á ao nível salarial que subsistir, porque se trata de um nível superior ao de equilíbrio. A situação não seria ainda especialmente grave se, perante a rigidez salarial, se avançasse para a solução do *subemprego, isto* é, se se convencionasse distribuir generíca e uniformemente o impacto da quebra da procura de mão-de-obra, comprometendo-se cada trabalhador a trabalhar menos horas. Todavia, não é isso que sucederá normalmente: os trabalhadores já empregados não recuam da defesa das suas remuneraçoes nem do número de horas de trabalho - a base de cálculo das suas remunerações -, pelo que acaba por assistir-se a um fenômeno de racionamento, típico das situações de interferencia nos preços que ja analisámos: alguns conseguem manter intactas as suas posições laborais e as suas remuneraçoes, mas à custa da carência absoluta de outros, nomeadamente daqueles que estariam dispostos a trabalhar ao salário de equilíbrio, mas se encontram afastados do mercado de trabalho porque o salário não desce até ao seu nível de equilíbrio.

0 desemprego *é involuntário* porque ninguém o deseja:

- nem aqueles que deixam de procurar os produtos que asseguram o ganha-pão de outrem;

- nem aqueles que se apegam aos seus rendimentos e não querem suportar os efeitos da contracção do mercado - não devendo esquecer-se que terá sido já por aversão ao risco que aceitaram remunerações relativamente baixas a troco de uma segurança na obtenção de rendimentos que lhes foi implicitamente garantida pelo empregador através do contrato -;

- nem aqueles que desejariam trabalhar e não encontram vagas com as remunerações que naquele momento vigoram no mercado.

E é também *involuntário* porque tende a perdurar através de factores de auto-perpetuação que o acompanham, seja a exclusão social e a perda das aptidões laborais que vão afastando o desempregado da competitividade no mercado de factores e inviabilizando o seu reingresso, seja porque os trabalhadores empregados se auto-protegem contra os abaixamentos do salário de equilíbrio que acelerariam a readmissão dos desempregados, tudo factores que contribuem para uma certa «viscosi-

dade temporal» do desemprego, para um arrastamento dos seus efeitos quando por vezes as suas causas desapareceram já, naquilo que é designado por «efeito de *histerese*».

E o desemprego e *ciclico* porque o que está na sua origem são as já nossas conhecidas flutuações macroeconómicas de curto prazo, as expansões e contracções da procura agregada no mercado dos

produtos. Nesse mercado dos produtos os preços manifestam também uma certa *viscosidade* - seja porque há a considerar os «custos de ajustamento», os *«menu costs»*, seja sobretudo porque um nível de razoável competitividade nos mercados tolherá aos produtores a possibilidade de descerem os preços em resposta a uma retracção da procura, o que de resto seria para eles sumamente arriscado em termos de suscitarem reacções dos concorrentes , pelo que uma retracção da procura determinará, em maior ou menor grau, no grau consentido pela menor ou maior viscosidade dos preços, uma quebra nas *quantidades* produzidas e uma retracção da procura derivada de factores. E é essa retracção da procura no mercado dos factores que por sua vez causará, ou a queda dos salários *reais* até a um novo nível de equilíbrio, ou a queda do nível de emprego.

Por essa mesma razão se compreenderá que o remédio mais directo que o Estado pode aplicar no caso de desemprego cíclico é uma «política fiscal» de aumento da despesa pública como forma de mitigar, ou contrariar, uma retracção da procura agregada que conduza ao desperdício de capacidade produtiva - ainda que o remédio mais *poderoso*, mas menos directo, possa ser o de uma «política monetária» de manipulação das taxas de juro que conduza ao controle simultâneo e harmónico das variáveis macroeconómicas.

0 facto, estatisticamente comprovado, é que os salários *reais* - o poder de compra conferido pelos salários, o quociente dos salários nominais pelo índice de preços, ou seja, os salários ajustados à inflação - tendem efectivamente a variar muito pouco, pelo que as grandes variações no nível de emprego só podem constituir *respostas adaptativas* a essa rigidez do nível remuneratório. Isso não impede que se verifiquem também evoluções do lado da oferta de trabalho, mais lentas como sucede com os movimentos demográficos e migratórios, ou mais rápidas como pode suceder em consequência de circunstâncias catastróficas (uma **diminuição de população vitimada por** um cataclismo, ou um aumento de população causado pelo súbito influxo de refugiados).

Em suma, sejam quais forem as razões profundas para a quebra na procura agregada de trabalho, o facto é que, se os salários *reais* se ajustassem eficientemente às condições de mercado, a manutenção do pleno emprego nunca seria posta em causa, pelo que podemos pacificamente assentar na ideia de que o desemprego involuntário é essencialmente um fenômeno de mercado, o resultado de um desequilibrio nesse mercado.

19. **c) Causas de desemprego de desequilíbrio**

Entre as causas especificamente susceptíveis de provocarem desequilibrios no mercado de trabalho, susceptíveis de impedirem o ajustamento perfeito e instantâneo da oferta e da procura de trabalho por intermédio do mecanismo dos preços - no caso, do mecanismo dos salários -, destacaríamos o estabelecimento de salários mínimos superiores ao salário de equilíbrio, a pressão sindical no mercado de trabalho, o recurso aos «salários de eficiência» como remédio à assimetria informativa, e as ineficiências e custos da busca de emprego.

19. *c)* - **i) Os salários mínimos**

É-nos fácil percebermos como o estabelecimento de salários mínimos acima do nível salarial de equilíbrio pode causar desemprego, visto que esse é um exemplo clássico das repercussoes da interferência no mecanismo dos preços de mercado na conjugação de oferta e procura: um preço arbitrariamente fixado acima do nível de equilíbrio provoca um excesso da oferta, visto que esse preço intercepta a curva da oferta num ponto em que as quantidades são superiores as oferecidas no ponto de equilíbrio, e intercepta a curva da procura num ponto em que as quantidades procuradas são inferiores àquelas que correspondem ao ponto de equilíbrio. E o excesso de oferta de trabalho em relação à procura do mesmo trabalho pelas empresas corresponde, muito simplesmente, a desemprego dessa oferta em excesso.

Note-se, contudo, que o estabelecimento de um salário mínimo genérico, para o todo da economia, só causará desemprego naqueles sectores nos quais exista um salário de equilíbrio inferior àquele salário

mínimo, verificando-se ainda que existe em muitos sectores a tendência para que o primeiro emprego, ou o emprego dos mais jovens, seja remunerado com salários comparativamente muito baixos, pelo que o salário mínimo costuma afectar particularmente os jovens e aqueles que buscam o primeiro emprego. Em todos os demais casos esse salário não terá qualquer repercussão directa, servindo quando muito, e como vimos, de salvaguarda, como uma espécie de «seguro contra calamidades» no mercado de emprego, estabelecido a favor dos trabalhadores - ao garantir-lhes que as oscilações no salário de equilíbrio serão travadas sempre que se aproximem de um nível mínimo.

19. ***c)*** **- ii) 0 papel dos sindicatos**

É muito frequente que no mercado de trabalho se verifique uma disparidade entre os graus de atomicidade da oferta e da procura, sendo que essa atomicidade é habitualmente maior do lado da oferta, do lado dos trabalhadores que oferecem os seus serviços a troco de um salário, o que faz com que eles sejam *«price-takers», isto* é, sejam incapazes de influenciarem individualmente o nível salarial, defrontando-se frequentemente com *«price-makers»* que, do lado da procura, são capazes de, com as suas atitudes, influenciarem individualmente, e decisivamente, não só o nível salarial como as demais condições de trabalho. Mais ainda, e como referimos já, a procura de um emprego significa para a maioria dos indivíduos a busca da única via de acesso possível à riqueza, a um rendimento, a um suporte da sua sobrevivência e integração social, compreendendo-se por isso que, não havendo sucedâneo para a obtenção de um emprego, não seja muito elevada a elasticidade da oferta de trabalho pelos candidatos ao emprego.

Hoje é cada vez mais o Estado que toma a seu cargo a correcção dos efeitos que, dessa disparidade, possam resultar em desfavor muito pronunciado dos trabalhadores - rodeando a relação laboral de salvaguardas económicas e jurídicas que visam repor algum reequilibrio contratual. Mas esse reequilíbrio foi em larga medida alcançado e sedimentado no Direito por pressão dos sindicatos, formas organizativas dos trabalhadores que, representando-os em negociações colectivas e assumindo fon-rias de concertação «cartelizadas», poderiam devolver aos

interesses dos seus representados algumas das vantagens da presença de oligopólios ou de monopólios num mercado.

Mais especificamente, os sindicatos recobram poder de mercado, e elasticidade da oferta, para o lado dos trabalhadores, e podem retirar essa elasticidade ao lado dos empregadores com a ameaça da greve, e com a própria greve, não deixando aos empregadores nalgumas circunstâncias senão a hipótese de aceitarem as condições propostas em negociações colectivas, colocando-os perante a alternativa de perda máxima que para eles representaria a interrupção da laboração e a quebra total da produtividade.

0 que especificamente nos interessa agora e que os sindicatos, dotados que são de algum poder de mercado, conseguem provocar aumentos salariais, que podem empurrar o nível salarial efectivo para um ponto acima do nível de equilíbrio, para uma situação em que o salário mais elevado incita mais candidatos a acorrerem ao mercado de trabalho, e faz os empresários retraírem a sua procura de trabalhadores - visto que os aumentos salariais são, para eles, aumentos de custos -, resultando, da combinação destes movimentos, a disparidade entre oferta e procura de trabalho que já identificámos como desemprego. Aos empregadores essa situação não interessa, e nisso a sua perspectiva converge com a dos desempregados, mas aqueles podem mesmo assim ser forçados a aceitarem estes níveis salariais superiores ao equilíbrio do mercado ainda quando esse níveis superiores sejam nocivos para a rentabilidade das empresas - apenas para evitarem os danos imediatos de negociações ou greves prolongadas.

Esta nova causa de desemprego evoca mais nitidamente ainda os exemplos que demos de manipulação de preços em benefício de um grupo e em prejuízo de outro, alcançando vantagens para uns que significam carência absoluta para outros. No caso, os trabalhadores já empregados *e sindicalizados* podem alcançar, através das relações de força que são as negociações colectivas, vantagens que a simples dinâmica do mercado não lhes asseguraria, e nomeadamente salários mais elevados mas fá-lo-ão à custa do despedimento de alguns trabalhadores, aqueles cujos salários já não sejam marginalmente suportáveis, como custos acrescidos, pelos empregadores, e sobretudo à custa da não-admissão de novos trabalhadores, por mais que estes sejam atraídos pela subida salarial alcançada.

De certo modo, poderá dizer-se que os sindicatos conseguem vantagens para os trabalhadores sindicalizados que são sustentadas por uma extemalização de custos que recai sobre os não-trabalhadores e sobre os trabalhadores não-sindicalizados, o que por sua vez justifica que a lei se esforce por estender automaticamente aos não-sindicalizados as vantagens alcançadas pelos sindicatos - circunstância que, evitando a extemalização, permite ao mesmo tempo um efeito de boleia sobre a acção dos sindicatos que praticamente destrói todos os incentivos à sindicalização.

Numa palavra, trata-se, com a acção sindical, da formação de uma *renda* monopolista e da sua repartição pelos representados por essa força monopolista; ou, noutros casos, trata-se da captação

de uma *quase-renda*, seja pela criação de desincentivos económicos à contratação de novos trabalhadores, seja pela colocação de entraves à mobilidade laboral requerida pela introdução de inovações tecnológicas no processo produtivo.

Note-se que a elevação dos salários por pressão sindical provoca tanto menos desemprego quanto menos elástica for a procura de mão-deobra, pelo que muito do esforço dos sindicatos pode dirigir-se para a formação de compromissos políticos e sociais que «amarrem» o patronato à obrigação de manter certos níveis de emprego, que reduzam a amplitude do efeito de substituição perante a contratação de trabalhadores criando entraves às importações ou à admissão de trabalhadores estrangeiros, por exemplo - ou que incentivem obliquamente a contratação promovendo a procura dos produtos das empresas empregadoras, ou prometendo a «paz social» a troco da manutenção de níveis de emprego -.

A evolução dos factos económicos não tem sido favorável ao incremento da sindicalização:

- em parte por causa do lento declínio do enquadramento ideológico que presidiu à maré-alta da sindicalização;

- em parte por causa da perda da importância relativa dos ramos de actividade em que a sindicalização foi mais forte, como os tradicionais sectores industriais - o «sector secundário» -, em favor do sector dos serviços - o «sector terciário» - no qual o papel da sindicalizaçao nunca foi tão proeminente;

em parte porque, como referimos, muitas das vantagens asseguradas pela luta sindical são hoje universalmente garantidas pela lei. Uma outra razão desfavorável ao protagonismo dos sindicatos é o

declínio das estruturas patronais *monopsonistas* - situações de concen-

tração industrial que chegaram ao limite da ocorrência de bairros e cidades operárias *de um só empregador* -, as quais propiciavam a formação salarial de acordo com a perspectiva do *«price maker»,* que minimiza os seus custos abrindo menos vagas e oferecendo níveis salariais mais baixos do que aqueles que resultariam de um equilíbrio concorrencial entre empregadores atomísticos, visto ter à sua frente uma curva da oferta ascendente, sabendo por isso que quanto mais trabalhadores contrata mais o nível salarial sobe, que o custo marginal da admissão de trabalhadores excede o nível salarial de equilíbrio. 0 declínio dos empregadores *monopsonistas,* em parte propiciada pelo aumento da mobilidade dos próprios trabalhadores, toma menos imprescindível a formação de *um monopólio bilateral (ou monopólio contrariado)* que procurasse contrabalançar a tendência monopsonista para a retracção do nível de emprego e do nível salarial, reequilibrando por essa via o mercado.

Aparentemente, o juízo económico sobre o papel dos sindicatos deveria ser desfavorável:

1. seja em termos de eficiência, porque:

a. provocam ou agravam o problema macroeconómico do desemprego cíclico, no mínimo atrasando o processo de ajustamento das remunerações de factores ao nível de preços dos produtos, e no limite podendo bloquear até definitivamente essa possibilidade de ajustamento, se os sindicatos tiverem obtido a indexação salarial à taxa de inflação;

b. criam dificuldades acrescidas às empresas que têm ao seu serviço trabalhadores sindicalizados, já que os seus custos sobem mais do que sucede nas empresas sem trabalhadores sindicalizados, reduzindo-lhe a competitividade;

2. seja em termos de justiça - porque, como vimos, os ganhos salariais de uns são obtidos à custa do desemprego de outros. Por seu lado, o próprio poder sindical não parece poder coexistir

com situações próximas da concorrência perfeita, já que nessas situações não há, para os produtores, lucros extraordinários ou rendas monopolistas que possam ser «captados» pelos sindicatos em benefícios dos trabalhadores sindicalizados, sendo que os produtores sem poder de mercado se vêem confrontados, por estritos imperativos de sobrevivência, com a impossibilidade de pagarem aos seus trabalhadores mais do que o nível salarial competitivo - já que os ganhos suplementares que o sin-

dicato obtivesse teriam que representar aumentos de custos médios para lá do limite imposto pelo preço de mercado, implicando para o produtor a saída do mercado -.

Apesar do que fica dito, não devem subestimar-se as ineficiências e as injustiças que necessariamente decorreriam da subsistência de graves desequilibrios negociais entre empregadores e trabalhadores - e candidatos a emprego -, nomeadamente quanto ao abaixamento dos níveis

salariais até mínimos absolutos de subsistência, explorando o isolamento negocial, a assimetria informativa e a inelasticidade dos trabalhadores para provocar entre eles, e entre eles e os candidatos a emprego, uma «corrida para o fundo» em termos de condições salariais e condições de trabalho.

Além disso, os sindicatos são em larga medida formas de organização espontânea dos trabalhadores, e na medida em que sejam efectivamente representativos poupam aos empregadores muitos custos de transacção que adviriam da necessidade de comunicaçao entre o empregador e cada um dos trabalhadores, da necessidade de negociação e de renegociação do contrato laboral, da necessidade de coordenação de muitos aspectos periféricos da relação de trabalho. Ora se, a troco de algumas vantagens atribuídas aos sindicatos, os empregadores obtiverem destes, nas negociações colectivas, alguma informação sobre as perspectivas e interesses dos trabalhadores e algumas promessas em matéria de disciplina laboral, pode ser até que consigam livrar-se de custos equivalentes, ou até superiores, àqueles em que incorrem com as subidas salariais obtidas na negociação pelos sindicatos.

Por último, é de não perder de vista qual a verdadeira natureza da negociação colectiva: a exploração bilateral do «excedente de eficiência» que, em princípio, para qualquer das partes deriva da subsistência e prolongamento da sua relação contratual, já que, na medida em que há muitos investimentos de capital humano que são específicos de uma empresa e são por isso irrecuperáveis no regresso ao mercado dos factores, existe para os trabalhadores um importante custo de oportunidade na transição para um novo emprego, e para a empresa um não menos importante custo de busca e de formação de novos trabalhadores - sendo, pois, que a negociação entre patrões e sindicatos tenta, no fundo, provocar um desfecho equilibrado no jogo de soma zero que é a partilha dos «ganhos do não-divórcio».

19. **c) - iii) 0 recurso aos salários de eficiência**

Segundo a teoria dos «salários de eficiência»

, e compensador para as empresas pagarem salários acima do nível de equilíbrio do mercado, não apenas porque tais salários constituem um incentivo à diligência como também porque eles tomam os assalariados reféns do nível de vida proporcionado pelos salários elevados e que eles não reencontram no mercado, caso sejam afastados, ou queiram afastar-se, da empresa, o que passa a funcionar como um dissuasor da negligência - ampliando grandemente o «medo do desemprego», que será tanto maior, como é evidente, quanto maior for a taxa de desemprego -. Não são só os salários elevados que alcançam esse objectivo, note-se, pois a existência de benefícios em espécie associados ao cargo, seguros de saúde particulannente amplos, cartões de crédito com limites generosos, automóvel de serviço, todo o tipo de *«fringe benefits»* que se percam com o despedimento, são também poderosos dissuasores contra o risco moral do trabalhador.

Assim, o custo mais elevado que resulta do pagamento de salários superiores aos níveis de equilíbrio de mercado pode ser mais do que compensado pelo aumento de diligência que se obtém, e pela poupança em meios alternativos que perinitam assegurar essa diligência, e combater a negligência, pressupondo-se que o que se gasta em salários de eficiência é mais do que compensado pelo que se poupa em custos de supervisão.

Com efeito, pode admitir-se que os trabalhadores estarão tanto mais motivados quanto melhor forem remunerados, já que podem despender mais rendimento no seu lazer, na sua comodidade e saúde, na sua realização pessoal; um trabalhador saudável e feliz sera, em principio, mais produtivo do que um trabalhador infeliz e pouco saudável - sabendo-se que as baixas por doença, por exemplo, podem destruir todos os ganhos que um empregador queira alcançar através da prática de salários diminutos -. Se é verdadeira a premissa de que o empenho nas tarefas depende do nível da remuneração (o que é discutível, dada a já referida a elasticidade-rendimento do trabalho), então certamente compensa pagarse mais do que o nível salarial corrente no mercado. Por outro lado, uni trabalhador que não seja desincentivado de sair da empresa «regressará ao mercado» em busca de salários mais elevados ou de melhores condições laborais, provocando à empresa abandonada custos de duas ordens, por um lado a perda do capital humano que ela tenha investido no traba-

lhador e por outro lado o custo da menor eficiência que, até à plena adaptação, é de esperar dos novos trabalhadores.

Especialmente persuasiva quanto à adopção de salários de eficiência é uma consequencia que, para a relação laboral, advém do próprio facto da divisão do trabalho: se ao empresário saísse menos dispendioso, em esforço e em tempo gasto, executar directamente as tarefas que ele comete aos trabalhadores, ele não contrataria trabalhador nenhum pelo que esta contratação envolve para o

empresário a consequência de que ele terá que confiar nas qualidades e na dedicação dos trabalhadores contratados para que sejam alcançados os resultados que deseja, já que pode ser que os trabalhadores disponham de aptidões ou conhecimentos de que ele não dispõe; e que mesmo que assim não seja não lhe seria compensador empregar todo o seu tempo numa supervisão directa do esforço desenvolvido por eles, pois assim não ficaria «liberto», através da divisão do trabalho, para se dedicar às tarefas em que se especializou.

Contratar envolve *confiar,* e o custo da desconfiança pode ser tão elevado - visto que envolve o pôr-se em prática de estruturas de supervisão que, além de dispendiosas, podem não ser elas proprias muito fláveis - que essa confiança pode ser reforçada mais eficazmente, com menos custos, através do mecanismo incentivador e dissuasor dos salários de eficiência.

Os salários elevados reduzem, pois, o risco moral de uma divergencia entre a actuação dos trabalhadores e os interesses do empregador, desincentivando o falseamento de resultados a que aqueles estariam tentados, jogando com a sua vantagem na assimetria informativa que coloca aquele em desvantagem. 0 falseamento de resultados - o empolamento de sucessos, o encobrimento de falhas - passa a ser menos aliciante, seja porque as subidas salariais em função de resultados se tomam menos prováveis -já que a comparação com o nível inferior de salários que é praticado no mercado basta para retirar poder reivindicativo aos trabalhadores privilegiados -, seja porque a detecção de falhas e do seu encobrimento acarreta um risco de despedimento que tem agora consequências especialmente graves, envolvendo o regresso ao mercado e a perda do rendimento adicional incorporado no salário de eficiência - no fundo, uma pesada «penalização da desonestidade».

Claro que o problema do risco moral e da falta de incentivos de alinhamento dos interesses entre trabalhador e empregador poderia ser

resolvido através de outros meios, porventura mais eficientes até, como o estabelecimento de uma estrita proporcionalidade entre remuneração e produtividade verificada pelos resultados, como se faz nos «pagamentos à peça» - pressupondo-se que os resultados são aferidos qualitativamente, e não apenas quantitativainente, sob pena de, na falta dessa verificação, se gerar uma nova situação de risco moral quanto ao trabalhador que é altamente remunerado por uma produtividade elevada *mas sem qualidade* -. Uma forma alternativa de incentivar a produtividade é, por exemplo, a atribuição de prêmios a *grupos* de trabalhadores em função de resultados colectivos, o que em parte transfere para dentro desses grupos as iniciativas de supervisão e de entreajuda, já que a falha de um só dos membros repercute na remuneração de todos.

Acontece todavia que esses sistemas remuneratórios são afastados pela aversão ao risco da maioria dos trabalhadores, que não desejam ver o seu rendimento dependente dos riscos do mercado, e não aceitariam a subordinação laboral senão em contrapartida dessa segurança no rendimento - com o resultado de que, para contratar trabalhadores, as empresas são obrigadas a generalizar o sistema de remunerações certas, mesmo sabendo que isso se traduz em dificuldades no plano dos incentivos económicos à produtividade dos trabalhadores.

Note-se também, por outro lado, que a aversão ao risco por parte dos trabalhadores faz com que tipicamente eles assumam atitudes de rigidez salarial similares àquelas que resultam das relações de poder entre patronato e sindicatos - atitudes que genericamente têm sido designadas como «contrato implícito», e que consistem basicamente na rejeição de remunerações dependentes das flutuações do mercado e na transferência de (quase) todo o risco para as empresas, as quais, seja pelo seu maior gabarito económico e pela sua maior capacidade de obtenção de fundos, seja pela sua estrutura extemalizadora de riscos - a responsabilidade limitada -, são mais capazes de resistirem às flutuações económicas.

No fundo, o «contrato implícito» contém uma parte de contrato de seguro que faz com que as empresas se comportem com os seus trabalhadores *como se* lhes tivessem assegurado inicialmente uma remuneração certa, mesmo quando essa remuneração se encontra acima do nível de equilíbrio no mercado, a troco da possibilidade de contabilizarem exclusivamente a seu favor os ganhos extraordinários, os **lucros** -

sem terem que os partilhar com os trabalhadores que para eles contribuíram - e a troco da possibilidade de pagarem aos seus trabalhadores *menos* do que o salário de equilíbrio do mercado, quando este, por alguma oscilação cíclica, eventualmente ultrapasse os vencimentos estipulados. Em todo o caso, a teoria do contrato implícito não parece conseguir explicar satisfatoriamente porque é que por vezes as empresas alargam as suas condições contratuais aos novos trabalhadores, mesmo quando as condições de mercado estão abaixo daquelas que foram estipuladas para os antigos trabalhadores - o que pode precisamente ser explicado pela teoria dos salários de eficiência.

Encarado de outra perspectiva, o contrato implícito é *um «modus vivendi»* entre dois jogadores que esperam que um resultado favorável da cooperação justifique a subsistência do jogo, ainda que não haja, nessa área de interesses partilhados, qualquer acordo oponível entre ambos: os empregadores implicitamente oferecem segurança e estabilidade remuneratória a troco de empenho e fidelidade dos empregados, para lá dos deveres que a própria lei, e o contrato explícito, possam estabelecer.

Em termos de Economia da Informação, o recurso a salários de eficiencia pode ser uma defesa do empresário no momento da contratação, quando se trata de admitir alguns candidatos dentro de um universo de candidatos com diversas aptidões e méritos, mas faltam ao empregador os meios para apurar previa e seguramente os melhores candidatos: num caso desses, a proposta de salários acima do nível do mercado aumenta a probabilidade de se encontrarem bons elementos no universo dos candidatos, enquanto que, inversamente, quanto menor for o salário oferecido mais aumenta a probabilidade de que só fiquem no mercado os candidatos piores, aqueles que, por qualquer razão conhecida deles próprios mas possivelmente não do empregador -, estão dispostos a trabalhar por qualquer salário. Trata-se do risco da nossa conhecida selecção adversa, que faz com que uma empresa possa não tentar aproveitar o nível salarial de equilíbrio, que lhe acarreta uma probabilidade muito elevada de contratação de trabalhadores incompetentes - visto que todos os que se julgam com um valor superior a esse nível, e por isso não têm uma disposição de trabalhar àquele nível salarial, se retiram daquele mercado e se deslocam para outro sector -, e prefira praticar salários mais elevados **que lhe aumentam a probabilidade de contratar bons candidatos, diminuindo a probabilidade de contratação de maus candidatos - sendo,**

pois, que o que é gasto a mais nos salários pode ser mais do que compensado no incremento da produtividade média dos trabalhadores admitidos -.

Mas o facto insofismável é, em síntese, que as empresas que pagam esses salários de eficiência contribuem também para o desemprego, dado que, praticando salários acima do nível de equilíbrio, provocam uma disparidade entre oferta e procura no mercado de trabalho, disparidade em tudo similar, salvo porventura na amplitude, àquela que é causada por salários mínimos. Em ambos os casos, trata-se de situações nas quais se paga salários *reais* acima do nível salarial de equilíbrio, dando origem à necessidade de «racionamento de emprego», ou seja, se recurso a meios de recrutamento de trabalhadores diversos do da simples convergência num nível salarial de mercado.

E aí onde houvesse pleno emprego e o «salário de eficiência» fosse o salário de mercado, novamente a sua existência contribuiria para a ocorrência de desemprego de desequilibrio, ou seja, de desemprego para lá da sua taxa natural: é que seriam as próprias empresas a travarem a descida salarial em direcção ao novo salário de equilíbrio, já que não seria este, mas antes aquele outro salário mais elevado, que maximizaria os seus lucros - pagar menos a todos os seus trabalhadores, repercutindo *proporcionadamente* sobre todos os efeitos da queda do valor salarial de equilíbrio do mercado, pura e simplesmente equivaleria à renúncia a todas as vantagens que vimos associadas à prática dos salários de eficiência

19. *c)* - iv) Os custos da busca de emprego

0 mercado de trabalho evidencia sempre uma grande imperfeição informativa, que resulta essencialmente do facto de haver grandes custos de transacção implícitos na adequação de inúmeros candidatos a inúmeras vagas disponíveis. Se todos os postos de trabalho fossem iguais e se o fossem também todos os candidatos, o preenchimento de vagas decorreria em condições de perfeita fungibilidade, sem necessidade de informação adicional, e por isso os custos de busca seriam inexistentes, OU quando muito insignificantes; também poderia conceber-se idealmente um sistema que fornecesse instantaneamente a todos os participantes no

mercado de trabalho todas as informações relevantes e detalhadas, seja do lado da procura, seja do lado da oferta.

Na realidade, a heterogeneidade das características dos candidatos ao emprego, por um lado, e das características dos postos de trabalho a ocupar, por outro, e ainda o desejo de ambos os lados do mercado no sentido de optimizarem as condições da relação laboral e a lentidão na difusão de inforinação provocada pelas próprias dimensões do mercado fazem com que a busca de emprego pelos trabalhadores e o processo de selecção e recrutamento de trabalhadores pelas empresas seja um processo muito complexo e custoso - o que se demonstra, aliás, pela proliferação, nesse mercado, de intermediários cuja função principal é a de reduzirem os custos de busca, promovendo

a difusão de informação e absorvendo alguns dos custos de transacção associados a negociação das concretas relações laborais que encerrem a «busca» -.

Esses custos dão origem a uma forma de desemprego fficcional ou «de busca», expressões que sugerem que, se a engrenagem do mercado de trabalho funcionasse sem atrito, qualquer trabalhador que abandonasse o seu emprego a procura de um emprego melhor ingressaria imediatamente num tal emprego, caso ele existisse; e que qualquer empresa que procurasse um trabalhador com determinadas características poderia encontrá-lo e contratá-lo instantaneamente, caso ele existisse - e que a impossibilidade de que tais circunstâncias se verifiquem perfeitamente faz com que ocorra inevitavelmente um desfasamento entre verificação de necessidades de emprego ou de trabalhadores e a concretização da relação laboral, sendo esse desfasamento um motivo crónico para a ocorrência de desemprego, ainda que nonnalmente desemprego de curta duração -.

Os custos de busca serão, pois, tanto maiores quanto maior for a amplitude das variações no tecido produtivo da economia, e maior o reflexo dessas variações no mercado de trabalho: maiores as oscilações no nível dos salários *reais,* maiores as alterações demográficas, maiores as modificações estruturais. E a duração da busca será tanto maior quanto Mais elevado e longo for o subsídio de desemprego e quanto menor for o Custo de oportunidade da busca de emprego - sabendo nós já que aquele que não recebe subsídio de desemprego ou não tiver constituído um fundo particular através de uma poupança motivada pela precaução terá elevados e óbvios custos de oportunidade na sua *busca de emprego,*

resultando daí uma perda de elasticidade-preço que fará com que aceite a primeira proposta que apareça, em condições muito provavelmente menos do que óptimas -.

0 desemprego friccional, afinal o preço do dinamismo de uma economia evolutiva, que constantemente cria e destrói vagas de emprego, opõe-se a formas de:

- desemprego *estrutural ou tecnológico,* que tem a ver com ineficiências permanentes do mercado dos factores resultantes de «choques» tecnológicos ou da concorrência internacional, por exemplo, e que por isso costuma traduzir-se em desemprego de longo prazo, já que costuma envolver maciças deslocações de recursos e a necessidade de «reciclagem» desses recursos, que deixam permanentemente de estar aptos a responderem às novas solicitações do mercado e às novas vagas de emprego disponíveis;

- desemprego *sazonal, que* é aquele que varia com os períodos do ano e com as correspondentes variações quantitativas e qualitativas da actividade económica;

- desemprego *cíclico,* aquele que, causado pelas flutuações de curto prazo nas variáveis macroeconómicas, aumentando nas recessões e diminuindo em fases de expansão, é precisamente o objecto principal das preocupações desta vertente de análise devendo recordar-se que é a ausência de desemprego cíclico que define uma situação de *pleno emprego,* situação que coexiste com uma *taxa natural de desemprego* que recobre situações de desemprego friccional e estrutural;

- desemprego *regional ou internacional,* aquele que resulta da deslocação das indústrias com grande intensidade de emprego de mão-de-obra em direcção às regiões ou países com salários mais baixos.

Muito do desemprego friccional evolui para desemprego estrutural, pois resulta de grandes movimentos na procura derivada de factores, que por vezes afectam sectores inteiros e levam à alteração global do tecido produtivo - forçando a que grandes números de trabalhadores devam migrar dos sectores em declínio para os sectores em que se verificou expansão da procura no mercado dos produtos, devendo entretanto sujeitar-se às demoras e custos da sua conversão aos novos postos de trabalho, do investimento em capital humano específico dos lugares de destino -.

Também aqui se justifica, como medida de promoção do emprego, o investimento em formação dos trabalhadores que aumente as habilitações genéricas destes, facilitando-lhes a mobilidade inter-sectorial, e a instituição de vias de transmissão de informações - agências, boletins, etc. -.

Na realidade, o desemprego friccional está longe de ser considerado sempre um mal, e bem pelo contrário é frequentemente concebido como condição para que a elasticidade da oferta de trabalho pelos trabalhadores possa efectivamente fazer-se sentir - sendo esta ideia, mais do que qualquer propósito humanitário que não requereria mais do que a garantia de um mínimo de subsistência,

que subjaz à atribuição do *subsídio de desemprego*, uma forma que, neutralizando temporariamente a quase totalidade dos custos individuais do desemprego, permite ao trabalhador alongar o seu tempo de busca da melhor oferta de emprego, evitando que ele, pressionado pela urgência de obter um rendimento, aceite a primeira oferta que lhe seja feita, por menos adequadas que sejam as condições . 0 subsídio de desemprego tende, pois, a alongar a duração do desemprego, mas as perdas resultantes desse alongamento podem ser mais do que compensadas pelos ganhos de eficiência que possam resultar da melhoria das probabilidades de ajustamento óptimo da oferta a procura de trabalho, uma melhoria directamente correlacionada com a duração da busca de emprego.

CAPíTULO 20

A inflação

Um dos factos macroeconómicos que é mais directamente perceptível pelo conjunto da população é a inflação, no seu sentido amplo de subida generalizada dos preços, de aumento do «custo de vida» para os consumidores; e, visto que todos os indivíduos são consumidores, os efeitos da inflação são sentidos por todos, ainda que o sejam com intensidades diferentes.

Dado que o fenômeno é tão persistente e difundido nas economias modernas, não há ninguém que não possa, numa retrospectiva dos seus hábitos passados, recordar tempos em que os preços da maioria dos bens eram inferiores - embora muitas vezes se esqueça de recordar que os seus próprios rendimentos eram presurnivelmente inferiores, pelo que o seu poder de compra não era superior quando esses preços eram inferiores -.

0 fenômeno inverso, que se designa por «inflação negativa» também por vezes designada como «deflação», sendo que a deflação normalmente se refere ao simples abrandamento da taxa de inflação, ou, *lato sensu,* a toda a redução deliberada do nível de actividade económica -, é também possível e já ocorreu em momentos da história, sobretudo em contextos em que a sorte económica das nações dependia mais crucialmente da conjuntura agrícola, com consequências tanto ou mais graves do que a inflação. Só que, por motivos que analisaremos, a inflação é hoje o mais frequente dos dois fenômenos, e por isso aquele que mais interessa explicar.

Por outro lado, é também facilmente perceptível que a própria taxa de inflação varia ao longo do tempo, ou seja, que os aumentos de preços não têm a mesma amplitude de período para período, existindo momentos de inflação mais elevada, e outros em que ela quase não se destaca no

pano de fundo das transacções monetárias. Como veremos, é o perigo de que a taxa de inflação se tome demasiado elevada, que surja a *hiperinflação* - uma subida do nível de preços superior aos 50% *por mês,* como aquela que se registou na Alemanha depois da Is! Guerra Mundial ou no Zaire em 1994, ou como se ia registando, no mesmo ano, no Brasil que faz com que ela se tome um problema macroeconómico da maior importância, a reclamar, no entender de muitos, medidas expeditas e drásticas por parte dos poderes públicos.

Tentemos pois, primeiro uma explicação sintética para o fenômeno inflacionista, abordando de seguida as consequências económicas e políticas do fenômeno - *os custos* da inflação -. Mas sublinhemos desde já um aspecto que decorre da própria definição de inflação, e que veremos ser da maior importância em termos de política anti-inflacionista: a inflação é *um processo,* e não um episódio único e isolado de subida de preços, sendo que esse processo não se sustenta se não for alimentado pelo «combustível» que permite corresponder aos sucessivos aumentos de preços *moeda* nova, moeda emitida *de novo* pelas autoridades monetárias Aí onde não haja mais moeda disponível *não pode haver* inflação; pode sentir-se uma pressão inflacionista, mas ela não «arderá» sem «combustível» adicional.

20. *a)* 0 índice de preços no consumidor

Antes, porém, convém determinar como e que é medida a inflação; ou melhor, como é que se apura com maior precisão aquilo que é nitidamente percebido por simples comparações intertemporais: a variação ampla e generalizada dos preços, que faz com que um mesmo valor *nominal de* riqueza ou de rendimento signifique coisas inteiramente distintas em termos *reais* - especificamente, em termos de *poder de compra* que confere dependendo do momento que se tome como referência.

Se, por exemplo, folhearmos um jornal de há 50 anos e, nos anúncios, virmos os preços associados aos diversos produtos, difícil será resistirmos à tentação de imaginarmos «os bons tempos da vida barata»; contudo, uni simples exame de anúncios de ofertas de emprego, se porventura estes aparecem acompanhados da indicação de salários oferecidos, dissipará a primeira impressão, e bem pelo contrário é capaz até de nos pôr a imaginar o

oposto, «os maus tempos da penúria». Na verdade, uma comparação de alguns preços com os níveis salariais de há 50 anos é capaz de nos revelar que, do ponto de vista de uma prosperidade efectiva, de uma susceptibilidade de converter quantidades monetárias em quantidades de produtos e em níveis de satisfação no consumo, esses tempos recuados não são tão melhores nem tão piores do que os nossos, e que haverá quando muito a registar uma ténue melhoria que, descontado o efeito cumulativo da desvalorização sofrida pela moeda, se reporta ao *crescimento real,* efectivo, da economia, ao aumento da produtividade e, com ela, ao aumento do potencial de satisfação de necessidades que passou a estar globalmente disponível.

A transformação de valores monetários em valores reais, isto é, em poder de compra - presumindo-se que seja evidente que, sendo a moeda principalmente um instrumento de trocas, o instrumento geral das trocas, o seu valor é aferido pela quantidade de bens úteis pela qual a moeda pode ser trocada -, reclama o recurso ao conceito de *índice de preços no consumidor, ou de preços «no retalho»*, um valor compósito cuja função é a de tomar nítido que, sendo o *preço* a expressão monetária do valor dos produtos pelos quais a moeda pode ser trocada, quanto mais elevados são os preços menores serão as quantidades que a moeda permite adquirir, e quanto menores os preços mais elevado será o poder de compra conferido por cada unidade monetária, maior será o «poder aquisitivo» da moeda.

Em rigor, pode também chegar-se ao cálculo da taxa de inflação fazendo incidir a análise no mercado dos factores, atendendo ao *índice de preços no produtor,* o custo médio do «cabaz de factores» adquiridos pelo empresário típico. Contudo, porque somos todos consumidores mas nem todos somos empresanos, porque nem todos ocupam o lado da procura no mercado dos factores, o índice de preços no consumidor revela com muito maior amplitude a extensão dos efeitos da inflação, e a forma como ela é sentida pelo homem comum. Isso não retira um interesse específico à complementaridade dos dois índices, seja porque uma variação dos preços no mercado dos factores pode repercutir no nível de preços do mercado dos produtos através da repercussão dos custos, seja porque os factores são objecto de uma «procura derivada», pelo que as variações do nível de preÇos no mercado dos produtos repercutirão igualmente no mercado dos factores - com a vantagem de que o conhecimento das variações num índice Permitirá frequentemente prever variações no outro.

0 índice de preços no consumidor é um valor estatístico que mede o custo médio dos bens e serviços adquiridos pelo consumidor normal, o consumidor típico *dos meios urbanos, e* é com recurso a ele que se procura medir a variação do custo de vida que, para a maior parte dos consumidores, para os consumidores «normais», é o efeito mais relevante do fenômeno inflacionista. 0 valor centra-se nos consumidores urbanos porque tende a considerar-se que a ampla margem de economia de subsistência que *é possível* nos meios rurais, gerando fenômenos de *auto-consumo* exteriores ao mercado e ao mecanismo de preços, a acrescer ao declinante peso demográfico das populações rurais nas economias mais evoluídas, podem autorizar a desconsideração dos padrões de consumo dessas populações.

Do ponto de vista da medição, a *inflação é* a variação do índice de preços - especificamente, o seu aumento -, sendo a *taxa de inflação a* amplitude percentual dessa variação, entre dois períodos de referência. No fundo, trata-se de saber quanto é que os consumidores têm que pagar para adquirirem o mesmo conjunto de bens e serviços que adquiriram num período anterior.

a sequen-
0 cálculo do índice de preços no consumidor envolve um

cia de fases:

1. escolher um «cabaz de compras» que represente o consumo habitual da maioria dos consumidores *urbanos*. E porquê essa escolha de um sub-conjunto apenas, dentro do universo dos consumos possíveis? Porque se pretende evitar que o índice, que é uma média - reportando-se ao custo *médio* de bens e serviços -, reflicta valores extremos que, distorcendo-o, lhe diminuíssem a representatividade.

Suponha-se que o índice abarcava o preço de todos os bens e serviços finais oferecidos no mercado, incluído nestes os iates de luxo, e suponha-se que estes sofriam, durante um ano, um aumento de 100% - aumento que, dados até os montantes anonnalmente elevados envolvidos no preços de iates de luxo, repercutia pesadamente no índice de preços, provocando-lhe, por exemplo, um aumento de 2%. Quer isso dizer que o custo de vida se tinha agravado de 2% para a população em geral? Não, porque o nível de vida da esmagadora maioria dos consumidores é indiferente aos preços e

quantidades envolvidos na venda de iates de luxo - que se venda mais ou menos iates de luxo, que o seu preço suba ou desça 100% ou 1000%, isso é praticamente irrelevante para o universo de consumo em que se integra a maioria da população -.

Suscitaria óbvios problemas de representatividade dizer que o índice subiu 2% quando a esmagadora maioria da população não experimentou subida alguma no custo médio dos produtos que transacciona no mercado; mas não suscita menos problemas a selecção do «cabaz de compras»

que deva ter-se por base de cálculo do índice de preços, já que é logo neste ponto que pode começar a manipulação estatística dos valores da inflação (um dos mais melindrosos problemas de toda a macroeconomia). Basta pensarmos que as variações de preços dos bens não se fazem em uníssono, nem em termos de amplitude

nem em termos de direcção: o preço da habitação tem vindo invariavelmente a subir nos últimos decênios, mas apenas em algumas regiões do país, havendo outras nas quais a desertificação demográfica tem provocado a queda do valor da propriedade e da habitação; também nos últimos decênios têm aumentado sempre os preços da alimentação e dos medicamentos, mas ao mesmo tempo os preços dos telemóveis e dos computadores de gama média não têm parado de descer.

2. determinar os preços correntes dos bens e serviços que compõem o referido «cabaz de compras».

3. calcular o custo médio do «cabaz de compras», o que pressupõe que se determine e fixe uma certa proporção quantitativa dos vários componentes, por forma a evitar distorções que resultassem da variação anual *também* dessa proporção e dessas quantidades, multiplicando o preço unitário de cada produto pelas quantidades respectivas, somando esses preços totais e dividindo a soma pela quantidade total dos produtos.

Em termos simples, calcula-se uma média ponderada, sendo que alguns produtos contam mais do que outros para o cômputo do custo médio do «cabaz».

Se, numa economia hipotética de apenas 4 produtos, para o índice de preços conta 12,5% o preço das batatas, 12,5% o

preço do óleo, 25% o preço dos ovos e 50% o preço da carne, significa isso que a carne tem uma ponderação 4 vezes superior à das batatas e do óleo, e 2 vezes superior à dos ovos, e que uma tal proporção deverá manter-se nos cálculos de anos sucessivos, para que o índice não seja distorcido por variações de importância relativa destes comPOnentes.

4. escolher um ano como base - a chamada «base de números-índices» -, atribuindo-se ao índice respectivo o valor convencional de 100, por forma a facilitar e tomar mais intuitivas as comparações com os anos sucessivos, cujos índices de preços hão-de ser expressos em valores que evoluem a partir da base 100.

5. calcular a taxa de inflação, que é a variação percentual do índice de preços no consumidor, ano a ano, o que implica que, em cada caso, a base de número-indice adoptada seja a do ano anterior.

Imaginemos um caso de evolução dos preços entre 2006 e 2010, tomando-se o ano de 2006 como base do índice de preços no consumidor:

W

’us1 s:to do «cabaz>»>

Custo do «cabaz» c

de compras» c

de compras»
2U5S

índice de preços no consumidor

Taxa de inflação «n - n -)/ *w’* . 100)

2006

500 o

500

100

2007

2007

525
5

105

5% -

-
2008

550

110

4,76%

2009

625

125

13,64%

2010

675

135

8%

Note-se como a taxa de inflação deve adoptar uma «base deslizante», sendo que o ano anterior é sempre a base de cálculo da taxa de inflação num ano considerado (por exemplo, o valor de 2010 foi calcu-

dice de lado do seguinte modo: «índice de 2010 índice de 2009) / ín

2009 . 100) = «135 - 125) / 125 . 100) 8%). E corno aferir o efeito cumulativo da inflação? Muito simplesmente olhando para os índices de preços: se, tendo por base 2006, o índice é de 135 em 2010, isso significa que entre essas duas datas os preços subiram 35%, por efeito cuniulativo de diversas taxas anuais de inflação.

Capítulo 20 -A inflação

643

0 índice de preços no consumidor tem algumas limitações como padrão aferidor do «custo de vida» e como base de comparação intertemporal, entre as quais avultam:

a) o «efeito de substituição» que pode acompanhar as variações de preços dos produtos que compõem o «cabaz de compras», sendo que, porque os preços não variam em uníssono e com a mesma amplitude, os consumidores podem desviar o seu consumo para os produtos que, em resultado das variações, ficaram com preços relativarnente mais baixos, o que não apenas pode alterar aquelas proporções entre o consumo dos produtos que devem estar na base das ponderações usadas no cálculo do índice, como até podem levar a que o «cabaz» básico deixe de ser inteiramente representativo, por força de uma fuga para produtos mais baratos que, por alguma razão, não tenham sido incluídos; um efeito similar é o da procura mais intensa de lojas de desconto quando os preços começam a subir, sendo que também este movimento dos consumidores não se espelha adequadamente no índice de preços;

b) o «efeito de novidade» que resulta do aparecimento de um novo produto no mercado, disputando com os demais a atenção e a despesa dos consumidores, o que não só amplia a capacidade de escolha destes - aumentando abstractamente o *poder aquisitivo* da moeda, já que o universo das trocas passou a contar com mais um membro - mas sobretudo toma altamente provável algum desvio do consumo para esse novo produto, o qual, por definição, não foi incluído no «cabaz de compras» do índice do anobase. Este efeito toma aconselhável, também ele, a revisão periódica dos critérios de cálculo do índice de preços: o índice de preços de 1970 tem que levar em conta o preço das máquinas de escrever, o índice de preços do ano 2000 não deve levar em conta esse preço, mas deve levar antes em conta o preço dos computadores pessoais;

C) o «efeito de progresso tecnológico» que faz com que os mesmos produtos possam sofrer melhorias qualitativas que os tomam tecnologicamente mais adequados à satisfação de necessidades, mais sofisticados e úteis, o que aumenta o nível de satisfação dos consumidores sem que isso se reflicta adequadamente nos preços.

As melhorias qualitativas são dificilmente quantificáveis:

Por exemplo, suponha-se que novas botas de montanhismo aparecem no mercado 50% mais caras, aumentando em 5% o preço do calçado, por hipótese, e em 0,05% o índice de preços no consumidor, o que aparentemente tem o sentido inequívoco de deteriorar o grau de satisfação dos consumidores. No entanto, as novas botas podem incorporar uma tal sofisticação tecnológica que a sua vida útil triplica em relação à média das suas concorrentes e antecessoras, e isso só por si pode determinar uma economia para os consumidores que mais do que compensa o aumento de preços, mas só poderá ser contabilizado, se o for, com a passagem do tempo, à medida que se perceber que os consumidores regressam menos frequentemente ao mercado à procura de botas de montanhismo.

Já que, portanto, o índice de preços no consumidor espelha uma certa realidade qualitativa dos produtos no ano-base, a evolução tecnológica aconselha, também ela, a revisão do índice.

Ao desconsiderar o «efeito de substituição», o índice de preços no consumidor pode estar a empolar demasiado o impacto da subida dos preços, desconsiderando a agilidade que o consumidor demonstre para adaptar os seus hábitos de consumo a novos padrões maximizadores. Se o custo médio do «cabaz de compras» subiu muito, é altamente provável que muitos consumidores tenham já fugido parcialmente desse núcleo que passou a ficar incomportável, e tenham adoptado formas de consumo nas quais é minimizada a degradação do poder de compra - a fuga total será impossível, visto que o cabaz de compras inclui sempre bens indispensáveis -.

Isto significa que o consumidor não costuma deixar-se vencer, sem luta, pela inflação. E algo de similar se dirá dos demais factores de desactualização que incidem no índice de preços: as inovações no consumo, a melhoria de qualidade dos produtos, são vias que o consumidor pode explorar, e explora, para se proteger das simples subidas de preços, verificando-se que muitas destas subidas só são toleradas por uma procura elástica porque existe a percepção de que elas são mais do que compensadas por benefícios qualitativos que, pelo facto de serem dificilmente mensuráveis, não são menos reais por isso.

Mas a situação é dilemática:

- desconsiderar todos os factores que podem perturbar o cálculo do índice de preços no consumidor é de facto expô-lo a um grave irrealismo, que tende sempre a empolar as dimensões do fenómeno inflacionista, com graves consequências - sendo que, numa área carregada com o peso das expectativas como esta, a simples convicção de que a inflação é mais grave do que o é na realidade é suficiente para acelerar a pressão inflacionista, bastando pensarmos que nas sociedades modernas existe a tendência para indexar rendimentos à taxa de inflação que tenha sido oficialmente calculada, e que por isso um erro de cálculo pode influir relevantemente no fenômeno inflacionista -;

- mas considerar aqueles factores é permitir que a base e a forma de cálculo do índice se vão modificando ao longo do tempo, inviabilizando a adopção de um padrão único e unifon-ne para as

comparaçoes inter-temporais, privando-nos, com isso, de uma percepção clara da amplitude do fenômeno inflacionista, deixando-nos reféns de erros estatísticos.

20. **b) Tipos de inflação**

A própria expressão «inflaÇão» sugere que o fenômeno pode ser figurativamente representado como um «inchaço»: mas de quê? Da massa monetária, do número de unidades monetárias disponíveis para as transacções em cada período de tempo, sendo que, em tese geral, podemos admitir, subscrevendo a *teoria quantitativa do valor da moeda,* que quando aumenta a massa monetária *sem ter aumentado o volume de transacções monetárias,* e passa portanto a haver um maior número de unidades disponíveis para cada transacção, esse maior número de unidades será efectivamente despendido, daí resultando que, *em cada transacção,* maior quantidade de moeda será oferecida pela mesma quantidade de bens e de serviços - o que equivale a dizer que *o preço,* a expressão monetária desses bens e serviços, se elevou.

Os modernos monetaristas, liderados por Milton Friedman, são quem mais tem insistido nesta correlação entre expansão monetária e aumento de preços - ainda que admitam tratar-se de uma correlação *retardada, isto* é, admitam que medeia entre aquela expansão e as suas consequências inflacionistas um período de tempo relativamente longo.

É claro que pode ter aumentado o volume das transacções, se, por exemplo, a procura de alguns bens e serviços se expandiu, ou se, por um qualquer motivo, as condições de produção permitem agora uma oferta maior de produtos. Nesse caso, expandindo-se a oferta, ou a procura, ou ambas, o volume de transacções será mais elevado, ou serão mais elevadas as quantidades associadas a cada nível de transacções - e então, das duas uma:

- ou a massa monetária acompanha proporcionalmente essa expansão do volume de transacções, por forma a que a quantidade de moeda disponível para cada transacção se mantenha inalterado;

- ou a massa monetária fica aquém dessa expansão, e nesse caso existe menos moeda para ser oferecida em cada transacção, o que provocará uma queda dos preços, uma *inflação negativa.*

Temos assim que, em tese geral - e se abstrairmos da faceta das relações internacionais -, são duas as causas primárias *da pressão inflacionista,* que se converte em inflação efectiva conforme a reacção da oferta de moeda:

a) a expansão da procura agregada, a vontade de despender uma maior massa monetária num maior volume de transacções, e que *puxa* consigo os preços aceites pelos compradores - chamandose-lhe por isso *«demand-pull inflation» -;*

b) a retracção da oferta agregada, o aumento de custos de produção, das remunerações no mercado dos factores, que *empurra para* cima os preços reclamados pelos vendedores - chainando-selhe por isso *«cost-push inflation»* -.

A considerannos o fenômeno no contexto de uma economia aberta, teríamos obviamente que incluir a «inflação importada», ou seja, aquela que, passando pelo crivo das flutuações cambiais, repercutisse, ou nos custos de produção - caso em que poderia subsumir-se no segundo dos termos da dicotomia anteriormente referida -, ou nos preços dos bens e serviços directamente importados para o mercado dos produtos - caso em que se desencadearia uma inflação do primeiro tipo -.

A inflação «por via da procura» pode resultar de uma simples expansão da massa monetária, de um aumento da despesa pública ou de um aumento de exportações, que fazem subir a procura agregada sem que a oferta agregada consiga responder imediatamente com aumentos de

quantidades - ainda que consiga expandir-se para um nível de desemprego *abaixo* da respectiva *taxa natural* -, vendo-se por isso a oferta agregada forçada a responder com aumentos de preços, a que corresponde um aumento da moeda necessária à cobertura dessas transacções
- sendo que, como referimos, se a massa monetária não aumentar, o primeiro impulso na direcção da subida de preços esgotar-se-á sem dar origem a um *processo* inflacionista -.

A inflação «por via da oferta» pode, por seu lado, resultar de várias causas, entre as quais o aumento *nominal* dos salários, ou o aumento dos preços das matérias-primas, e consiste numa repercussão desse aumento de custos nos preços, conduzindo a uma quebra inicial do PIB real e a uma subida do desemprego para cima da sua «taxa natural», até que a procura agregada se ajuste às novas condições da oferta, o que geralmente se fará por um esforço de expansão da procura através do aumento dos rendimentos nominais, injectando nova moeda que reponha o poder de compra no curto prazo, já que sem esse esforço deliberado por parte das autoridades monetárias haverá o risco de a economia estagnar a um nível aquém do pleno emprego.

Mas o que verdadeiramente toma a inflação um problema macroeconómico é o facto de ela não se reportar a uma elevação parcelar, ou sectorial, dos preços, mas sim a uma elevação geral em todos os sectores da economia. Ainda que se admita que alguns bens e serviços podem não acompanhar esse movimento, a inflação tem que ser um movimento maioritano que - ao menos para efeitos de medição - atinge os bens e serviços considerados basicos nos padrões dominantes do consumo de uma população.

Uma subida generalizada de preços significa duas coisas - ou, melhor, duas formas de designar uma mesma coisa -:

1 . que o consumidor tem que pagar mais pelo mesmo conjunto de produtos que costuma adquirir;

2. que cada unidade monetária de que se compõe o seu rendimento disponível passou a valer menos, e contribui para a aquisição de uma menor quantidade de produtos.

Dito de outra fórma: se o preço dos produtos é o seu valor monetário, ou seja, o número de unidades monetárias que é preciso entregar para adquirir esses produtos, uma elevação dos preços significa, *ceteris paribus*, uma desvalorização monetária, pelo que se a inflação se manifesta

através de urna subida generalizada dos preços, ela implica, em primeira linha, a desvalorização da moeda, isto é, a perda do poder de compra que vem associado a cada unidade monetária como instrumento das trocas. Há mais moeda, mas isso faz somente com que cada unidade monetária tenha agora menor valor - como poderíamos adivinhar por aplicação

amos ja -. directa dos princípios marginalistas com que nos familiariz'

Quando falámos do desemprego *cíclico,* vimos na sua base as flutuações macroeconómicas de curto prazo, as expansões e contracções da procura agregada no mercado dos produtos. No caso da inflação, a *viscosidade* dos preços é ultrapassada pela impossibilidade de, no curto prazo, os produtores carrearem factores produtivos em dimensão suficiente pararesponderem proporcionalmente a pressões da procura com as *quantidades* adequadas, pelo que uma expansão da procura determinará, em maior ou menor grau - o grau consentido pela menor ou maior rigidez dos factores no curto prazo -, um aumento de *preços* que perdurará até que a expansão da procura derivada de factores permita assegurar um nível superior de emprego e a produção de *quantidades* de equilíbrio.

Por essa mesma ordem de ideias, um aumento da oferta agregada poderá reduzir permanentemente a amplitude das pressões inflacionistas associadas ao excesso de procura agregada - o que até certo ponto corresponde às propostas dos *«suppIy-siders»,* que entendiam que um desagravamento fiscal do investimento e da produção permitiria acelerar o crescimento e controlar, ao mesmo tempo, o nível da inflação

Pese embora o facto de não existirem consensos neste ponto, o facto é **que parece certo que um desagravarnento tributário pode ter influência naquele nível de oferta de recursos - trabalho, capital, tecnologia - que** caracterizará uma situação de *pleno emprego,* **visto que é inequívoco que a tributação é uma poderosa interferência no plano dos incentivos de produtores e de consumidores, com extensos efeitos de** *«deadweight loss»,* sendo **por isso de admitir que um corte nos impostos que tenha suficiente impacto nos incentivos pode fazer aumentar o PIB real mais amplamente, e com menos custos inflacionistas, do que qualquer política fiscal expansionista ou «reflacionista» que, agindo do lado da procura agregada, pode não só não aumentar, como até diminuir, os incentivos dos produtores.**

Afinal, aqui como em tantos outros pontos o valor é determinado pela interacção de oferta e procura, podendo por isso partir-se do princí-

pio de que também o valor da moeda é resultado da oferta e procura de moeda.

A oferta de moeda é determinada pela política de criação e destruição de moeda, uma política basicamente confiada aos bancos centrais. Por seu lado, a procura de moeda, embora possa ser acidentalmente

afectada por uma multiplicidade de factores - que vão das expectativas individuais quanto à evolução da conjuntura económica até a segurança que possa existir na opção de se constituir reservas de liquidez ou de se transportar grandes quantidades de numerário, passando pela rentabilidade da opção de renúncia à liquidez -, de,pende essencialmente do preço médio dos produtos a transaccionar, ja que, tendo a moeda por principal função a de ser instrumento geral de trocas, as variações de preços reclamam variações na massa monetária disponível para as trocas. Ou, mais especificamente, quanto mais elevados são os preços e mais desvalorizada é a moeda, maior é a procura desta - sendo que, em suma, a moeda é tanto mais procurada quanto mais elevado for o volume de transacções em que o sujeito económico se encontra envolvido, e quanto mais elevado for o rendimento *nominal* requerido para fazer face a essas transacções -.

Se os preços fossem todos eles completa e instantaneamente flexíveis, quaisquer variações da oferta de moeda poderiam ser perfeitamente compensadas por variações de sinal contrário nos preços, neutralizando quaisquer efeitos *reais* que fossem prosseguidos através das variações da oferta de moeda. Não sendo os preços perfeitamente flexíveis, verificando-se neles um grau qualquer de «viscosidade», duas reacções são possíveis a um aumento da oferta de moeda:

- ou os beneficiários directos absorvem esse aumento de volume monetário, e aforram-no, ou entesouram-no, caso em nada mais de especial acontece;

- ou então despendem o novo rendimento monetário e expandem a despesa agregada, caso em que, a verificar-se uma situação de desemprego, haverá aumento de produção e de rendimento sendo esta última hipótese que pode alicerçar a validade conjuntural da política monetária como promotora do crescimento.

No longo prazo, o nível de preços tenderá a convergir com o nível no qual se interceptam a oferta e a procura de moeda: se o nível de preços está desequilibradamente elevado, haverá um excesso de procura de

moeda sobre a respectiva oferta - daí resultando que, à falta de meios de pagamento, o volume de transacções se retrairá até que se reequilibrem oferta e procura de moeda -. Se o nível de preços está desequilibradamente baixo, haverá um excesso de oferta de moeda sobre a respectiva procura - sendo que esse excesso de meios de pagamento provocará um movimento inflacionista que reequilibrará a procura e a oferta de moeda

20. ***c)*** **A teoria quantitativa da moeda**

Suponha-se que ocorre uma injecção de moeda nova, porque as autoridades decidem aumentar a massa monetária em circulação. Dado que a procura de moeda é representável por uma curva descendente, uma expansão da oferta de moeda há-de interceptar a curva da procura num ponto mais baixo, num ponto em que é mais baixo o valor da moeda ou, o mesmo é dizer, um ponto em que são mais elevados os preços Segundo este entendimento, que esquematicamente corresponde à *teoria quantitativa do valor da moeda,* não há verdadeira inflação - na dupla faceta de subida de preços e de desvalorização monetária - se não houver aumento de massa monetária. É um entendimento que não é totalmente desprovido de intenção política, já que atribui a responsabilidade pela inflação exclusivamente às autoridades responsáveis pela criação de moeda, sugerindo que, *haja o que houver,* não ocorrerá inflação se as autoridades monetárias *não a quiserem. É* um entendimento que, por outras palavras, não precisa de se atardar muito na indagação das *causas* da inflação, na medida em que imediatamente descobre *culpados* por ela.

Em bom rigor, a teoria quantitativa pretende descrever com um pouco mais de subtileza o mecanismo monetário, e por isso faz apelo à ideia de *circulação* monetária - o facto de a moeda, como meio de troca que é, implicar uma mudança de mãos em cada transacção, a troco de produtos ou de factores previamente avaliados em termos monetários . Essa circulação consiste basicamente no produto da massa monetária por uma *velocidade de circulação,* pela cadência com que a moeda é trocada, expressa num valor médio que corresponde ao número de vezes que uma unidade monetária é empregue nas trocas num determinado intervalo de tempo. Trata-se aqui, mais especificamente, da *velocidade-*

rendimento, o quociente entre PIB *nominal* e massa monetária em circulação, o que nos indica o número de vezes que cada unidade monetária disponível trocou de mãos, em média, para gerar aquele valor agregado.

De facto, o que conta no mecanismo monetário, e na própria definição do valor da moeda, é a circulação, não a massa monetária: e que uma pequena massa monetana empregue num grande volume de transacções pode exceder, no desempenho das funções de instrumento de trocas, uma grande massa monetária em relação à qual se registe pequena velocidade de circulação:

Uma massa de 100 Euros empregue 100 vezes permite realizar transacções no valor de 10.000 Euros, uma massa de 1000 Euros empregue 5 vezes corresponde a um valor de apenas 5000 Euros nas transacções.

A circulação monetária é igual ao produto da massa monetária pela velocidade de circulação, pelo que, se fizermos a primeira corresponder ao símbolo M e a segunda ao símbolo V, a circulação será representada pelo produto MV

Para completarmos a fórmula básica da teoria quantitativa do valor da moeda, por vezes designada como «equação das trocas» ou «equação de Fisher» - dado a sua formulação básica poder atribuir-se ao economista Irving Fisher [1867-1947] -, resta-nos dizermos que a circulação monetária corresponde à cobertura de um dado volume de transacções, as transacções nas quais a moeda é instrumental, e que esse volume de transacções corresponde ao produto do PIB *real* - simbolizado com a letra Y - pelo nível geral de preços, o mesmo que pode ser usado como «deflator» para converter o PIB *nominal* em PIB *real* - e que simbolizaremos com a letra P -, sendo pois que esse volume de transacções, que afinal corresponde ao PIB *nominal* - o produto do PIB real pelo nível de preços -, pode ser representado pela fórmula PY

A «equação de Fisher» limita-se a estabelecer que MV = PY, afinal dando a indicação básica de que a circulação monetária equivale necessariamente ao valor do PIB nominal.

A fórmula, na sua simplicidade, permite corolários de grande importância; quanto ao fenômeno que mais imediatamente nos ocupa agora, podemos retirar da fórmula que, havendo um aumento de massa monetária (M), uma de três consequencias é, *ceteris paribus*, inevitável:

1. ou o PIB real (Y) aumentou antes ou aumenta concomitantemente, e na mesma proporção da massa monetária (M);

2. ou a velocidade de circulação (V, formalmente o quociente do PIB *nominal* pela massa monetária) se reduziu a ponto de anular completamente, no cômputo da circulação monetária (MV), o aumento da massa monetária (M) - o que, diga-se já, se afigura particulannente pouco provável, dependente que está a velocidade de circulação de *hábitos* de despesa - hábitos de consumo, hábitos de contratação no mercado dos factores, etc. -, e sobretudo da ponderação da margem de preferência pela liquidez que resiste à constatação de que, não se gerando um rendimento autónomo a partir da simples detenção de liquidez, há muitos bens pelos quais a moeda pode ser trocada que geram esse rendimento, ainda que com os seus inconvenientes da perda de liquidez;

3. ou, última hipótese, o nível de preços (P) vai ter que subir, na mesma proporção do aumento da massa monetária (M).

Vimos já que o ajustamento do mercado que sucede a uma injecção monetária implica, no curto prazo, *efeitos reais:* por exemplo, o excesso de oferta de moeda acarreta a expansão do volume de transacções enquanto a subida dos preços não reequilibra o poder de compra ao nível anterior à expansão da oferta monetária. Existe um pequeno lapso de tempo dentro do qual os consumidores têm mais unidades monetárias e se apresentam a gastá-las, *antes* que os vendedores, defrontados com esse incremento de procura e incapazes de reagirem no curto prazo com um aumento *real* das quantidades oferecidas que seja proporcionado ao aumento da procura, façam subir os preços, anulando a vantagem que, para os consumidores, advinha da maior disponibilidade de moeda - e, provocando um aumento de procura de moeda, determinem o reequilíbrio entre oferta e procura de moeda.

Contudo - sugerimo-lo já ao analisannos as flutuações de curto prazo -, a inflação limita-se a ter efeitos *reais* no curto prazo, sendo que no longo prazo não tem mais do que puros efeitos *nominais.* Quer isto dizer que, no longo prazo, a inflação não afecta a produção, a repartição, o consumo, os níveis de emprego, a remuneração dos factores, tal como eles podem ser medidos em unidades não-monetárias; apenas afecta o padrão monetário no qual aquelas variáveis podem também ser medidas, os seus *valores nominais.*

Regressando à «equação de Fisher»: como o PIB real (Y) é deter-

J i

minado por factores materiais, humanos e tecnologicos que não são aféctados, ao menos no longo prazo, pelos movimentos monetários nem podem alterar-se de imediato, e dado o pressuposto da quase invariabilidade da velocidade de circulação (V), uma injecção de moeda (um aumento de M)

não pode deixar de repercutir-se completamente no valor do PIB nominal (PY), e especificamente no nível de preços (P). Em consequência, uma súbita injecção monetária não pode deixar de causar imediatamente a inflação.

Quer isso dizer que os mecanismos monetários são irrelevantes no longo prazo? Não inteiramente, mas podemos dizer que são mais irrelevantes no longo do que no curto prazo, dadas as imperfeições que se registam no curto prazo e que dificultam a destrinça entre os aspectos *nominais e reais* do fenômeno monetano: o preço de um bem é um valor puramente *nominal,* mas o *preço relativo* de dois bens, expresso na mesma moeda, já é um valor *real,* visto que designa uma diferença de valor que poderia expressar-se igualmente em termos não-monetários; também o juro, enquanto expressão do preço relativo do mesmo bem em dois momentos separados no tempo, pode ser um valor *real,* desde que sejam descontados os efeitos da inflação, para que a moeda de referência possa ser a mesma.

É essa interpenetração de facetas *reais e nominais* do fenômeno monetário que pode, no curto prazo, associar efeitos reais à inflação, conferindo um amplo protagonismo, no curto prazo, ao mecanismo monetário; o mesmo que, como acabámos de referir, se esbate no longo prazo, apenas ficando a registar-se, neste longo prazo, as repercussões dos danos estruturais que as flutuações de curto de prazo possam ter provocado - em tudo o resto predominando um princípio de «neutralidade monetária».

A questão pode, aliás, ser ilustrada com a transição do Escudo para o Euro: todos os preços tiveram que ser alterados, o que pode ter causado as maiores perturbações e confusões no curto prazo; mas, passado algum tempo, adquirido o hábito de se lidar com o Euro, tomou-se aparente que as grandezas reais das economias não se tinham alterado, que *não* se tinha passado a produzir mais, que as pessoas não tinham passado a ganhar menos em termos de poder de compra - embora a nova unidade monetária os tivesse feito receber cerca de 200 vezes menos em termos nominais -, que

até o valor relativo e intertemporal dos bens - o fundamento do juro - não se tinha alterado por mera substituição da denominação monetária dos valores em presença.

Quanto a este último aspecto, deve referir-se que a taxa de juro *nominal* costuma acompanhar as variações da taxa de inflação, preservando constante a taxa de juro *real* (já que a taxa de juro nominal = taxa de juro real + taxa de inflação). No estabelecimento de taxas de juro os efeitos inflacionistas são especialmente melindrosos e nítidos, porque o juro reclama uma comparação directa do valor da moeda em dois momentos distintos.

Lembremos que o juro não *é realmente* senão uma compensaçao pela privação do uso de moeda, ou de bens avaliáveis em moeda, a partir do momento presente, uma compensação que deverá ultrapassar o desvalor que implica essa privação e a recuperação do uso a partir somente de um momento futuro - sendo que, independentemente de qualquer efeito inflacionista, o uso futuro de um bem é subjectivamente menos interessante do que o uso presente, designando-se por *desconto* essa diferença, essa «preferência pelo presente», e por *juro* a remuneração que compensa esse desconto -.

Se, a acrescer a esse desconto, se verificar a inflação, findo o prazo contratual de cedência de moeda ou de bens equivalentes estes regressam ao seu titular não apenas *subjectivamente descontados* mas também *objectivamente desvalorizados.* Assim sendo, a cedência de moeda tem que ser acompanhada de dois tipos de remunerações: uma que compense o desconto do uso futuro, que é *o juro real,* outra que salvaguarde o credor da devolução da moeda contra a eventual perda de valor aquisitivo da moeda que resulte da presença de inflação, e que poderíamos designar como «prémio de inflação», sendo a soma desses dois tipos de remuneração aquilo que podemos designar como *taxa de juro nominal.*

- Suponhamos, num exemplo, que uma pessoa calcula em 3% a sua taxa de desconto anual - lembremos que a taxa de desconto individual se agrava drasticamente quando a pessoa já não está muito longe do limite da sua expectativa de vida, mas em contrapartida o mercado neutraliza esses valores extremos com a entrada constante de pessoas jovens que não se colocam ainda esse problema -, e que, por isso, ela só se dispõe a emprestar o

seu dinheiro a uma taxa de juro de 4% ao ano, pois a uma taxa inferior deixa de ter incentivo economico a privar-se por um ano do uso do seu dinheiro; e suponhamos agora que a taxa de inflação tenha estabilizado nos 6% anuais: a taxa de juro nominal será fixada nos 10% (4% + 6%), já que, sem esse «prémio de inflação», o mutuante ficaria prejudicado - se a taxa de juro nominal fosse fixada em 8%, por exemplo, a taxa de juro real seria de 2% (8% - 6%), e, sendo inferior à própria taxa de desconto, envolveria perdas para o mutuante, que ficaria totalmente desincentivado de emprestar o seu dinheiro.

-Aqueles aforradores que recordam saudosos os tempos em que os seus depósitos bancários eram remunerados com taxas de juro superiores aos 15% geralmente não sabem, ou esquecem, que essas taxas nominais correspondiam muitas vezes à ausência de juros reais ou mesmo a juros reais negativos, com a inflação a atingir ou a ultrapassar a taxa dos 15%, e que o abaixamento das taxas de juro nominais foi antes de mais um indício do salutar abaixamento da taxa de inflação, de uma dificilmente perceptível, mas efectiva, recuperação das taxas de juro reais.

Por um lado, essa «sintonia» entre taxa de inflação e taxa de juro nominal não é uma verdade analítica, ja que para ela concorrem duas ordens diferentes, e independentes, de causas: se a taxa de juro real é fruto do equilíbrio de oferta e procura no mercado dos fundos - na circulação do aforro, dos investidores para os empresários -, a taxa de inflação é essencialmente produto da política de criação de moeda.

Mas por outro lado, se a taxa de juro real é, como o nome indica, uma variável *real,* no longo prazo a «neutralidade monetária» significa que nenhum movimento monetário a afectará - o que necessariamente implica que a taxa de juro nominal se vá ajustando constantemente à taxa de inflação, significando isso que qualquer fenômeno inflacionista tenderá a manifestar-se ao mesmo tempo nos preços e nas taxas de juro nominais, sob pena de, a não ser assim, se verificar mais um efeito real, nomeadamente a erosão das taxas de juro reais. Essa coincidência é por vezes designada

como «efeito de Fislier» - novamente por referência a Irving Fislier -, efeito que implica também a ideia de que qualquer aumento de inflação *esperada* provoca um aumento proporcional da taxa de juro efectiva por forma a deixar inalterada a taxa de juro real *esperada*, sendo que disto

resulta que, se dispusermos dos dados que nos revelem a variação das taxas nominais de juro ao longo do tempo, não estaremos longe de conhecer as concomitantes variações na taxa de inflação.

Contra, poderíamos citar o «efeito Mundell-Tobin» - formulado pelos economistas James Tobin [1918-20021 e Robert Mundell -, que pretende exprimir o facto de as taxas de juro nominais variarem um pouco mais mitigadamente do que a taxa de inflação, devido ao facto de a presença de inflação levar as pessoas a procurarem menos liquidez monetária, circunstância que causaria a baixa da taxa de juro *real.*

Aproveitemos para, de passagem, sublinhar uma das vinte ideias a reter depois do exame final: As **taxas de juro, ajustadas à inflação, variam para adequarem os níveis de poupança aos níveis de empréstimo, determinando assim a afectação de recursos escassos entre os seus usos presente e futuro.**

20. ***d)*** **0 «imposto oculto» da inflação**

Regressemos às causas da inflação. Se aceitarmos que ela resulta essencialmente de uma deliberação das autoridades, que decidem injectar moeda para lá daquilo que é reclamado pelo aumento do volume de transacções - ou, menos plausivelmente, para lá daquilo que seja reclamado por uma eventual quebra da velocidade de circulação -, a pergunta que se impõe é: porque é que as autoridades podem estar interessadas em aumentar a massa monetária? Que tentação é essa de criar mais moeda do que aquela que é indispensável? 0 que é que as autoridades monetárias ganham com isso?

Na realidade, ao criar moeda e provocar a inflação, o Estado tenta na maior parte dos casos resolver os problemas do seu próprio endividamento, o que faz através de uma iniciativa que é ao mesmo tempo uma tributação subreptícia e uma forma de extemalização negativa.

A criação de moeda faz com que o Estado possa liquidar as suas *dívidas nominais,* aquelas que estão expressas em unidades monetárias, sem mais. É certo que o Estado tem modos de angariar fundos para cobrir as suas despesas e saldar as suas dívidas, o que pode fazer recorrendo à forma mais directa e menos onerosa - para ele - dos impostos, ou a

várias formas ostensivas de endividamento: mas estas soluções têm os seus limites, mormente os que resultam das resistências suscitadas pelos cidadãos, quando estes tomam consciência de que essas soluções começam por ser subtracções à própria riqueza, ao próprio rendimento disponível, dos indivíduos. Para ultrapassar esses limites, o Estado pode muito simplesmente recorrer à simples criação de moeda, por forma a usá-la, como dissemos, na liquidação das suas dívidas expressas em termos nominais.

Contudo, ao criar moeda exclusivamente para resolver os seus próprios problemas de endividamento, em princípio o Estado provoca o fenômeno da inflação, do qual resulta em primeira linha a subida de preços e, em ultima análise, a desvalorização da moeda em termos *reais, em* termos de poder aquisitivo. Assim sendo, a criação de moeda resolve o problema do Estado à custa do empobrecimento real de todos os detentores de moeda, pelo que ele pode configurar-se como um imposto, ou melhor, como um «imposto oculto» - criado subrepticiarnente, sem as formalidades e garantias que rodeiam a criação dos impostos em sentido

1 .

propno. Tudo se passa como se o Estado subtilmente retirasse do bolso de todos uma parte do poder de compra que corresponde às unidades monetárias que cada um detém, por forma a resolver um problema de endividamento próprio *como se* tivesse angariado, através de um imposto, receitas para cobrir esse encargo. 0 expediente é tradicional, de resto, porque nos tempos em que as pessoas condicionavam a aceitação dos meios de pagamento à atribuição a estes de um valor intrínseco, já os governantes recorriam à «quebra da moeda», à desvalorização intrínseca dos meios de pagamento, como forma de multiplicarem as unidades monetárias com a mesma quantidade de metal, financiando-se à custa dos detentores de moeda.

Na realidade, a emissão de moeda para lá das necessidades das transacções é uma espécie de empréstimo sem juros a que o Estado recorre, visto que obtém imediatamente bens e serviços em troca da moeda nova e só mais tarde tem que aceitar a moeda de volta nos pagamentos que lhe são feitos - ao mesmo tempo que desvaloriza a moeda que já circulava, reduzindo o valor real dos encargos que tivesse assumido pelo seu valor nominal - designando-se por vezes por *«senhoriagem»* o valor real do poder aquisitivo que é retirado aos particulares através da emissão de

moeda nova -. É mesmo detectável uma *«deadweight loss»* de dimensão não despicienda, na medida em que, onerando a detenção de liquidez monetária que facilita as transacções, a inflação interfere na eficiência de todas as trocas monetárias.

Não é o Estado vítima da própria inflação que cria? Decerto, já que, desvalorizando a moeda em termos *reais,* não lhe será possível voltar a endividar-se aos mesmos valores nominais em que o fez anteriormente, devendo agora pagar mais unidades monetárias para saldar as novas dívidas - o que acaba por desfazer a vantagem que alcançou nos primeiros momentos subsequentes à injecção monetária. Os novos preços, o novo valor da moeda, aplicam-se-lhe do mesmo modo como se aplicam a todos os agentes na economia.

Todavia, aquilo que o Estado perde neste segundo momento é ínfimo em relação à vantagem que obtém no primeiro momento: é que a vantagem de saldar as suas dívidas através da emissão de moeda nova apenas a ele aproveita, enquanto que o custo correspondente é disseminado, sob fôrrna de inflação, pela totalidade dos detentores de moeda. Trata-se de uma verdadeira e própria extemalização: todos suportam os custos para que um só obtenha vantagens; compreende-se que, nestes termos, seja praticamente irresistível a tentação de auto-financiamento do Estado através da inflação, através desse «imposto oculto» que, de tão subtil, não suscita significativas resistências por parte daqueles que são afectados - sendo que, além disso, os custos de coordenação de uma resistência à inflação seriam, como pode imaginar-se, elevadíssimos, bastando pensar-se que resistir à aceitação da nova moeda equivaleria a privar-se, pelo tempo que durasse a resistência, das vantagens das trocas monetárias.

Mas é a tentação do recurso à inflação como «imposto oculto» que toma o fenômeno tão perigoso: o recurso sucessivo ao expediente descredibiliza o Estado, tomando-se previsível que os credores do Estado, sendo parcialmente defraudados nos seus créditos - visto que no momento de serem pagos verificam a concomitante perda do valor da moeda que recebem em pagamento -, vão sendo desincentivados de renovarem o crédito concedido. Mas quanto mais desacreditado está o Estado junto de potenciais credores e dos seus cidadãos, menos possibilidades tem de recorrer ao endividamento e à tributação como formas de obter receitas, e mais forçado se vê, pois, a recorrer ao «imposto oculto»

da inflação - o que pode rapidamente degenerar numa espiral inflacionista e na hiperinflação.

Muitos episódios hiperinflacionistas ao longo da história têm feito sobressair esse padrão básico, o de um Estado que, muito empenhado em tarefas económicas e sociais, regista níveis elevados de despesa pública traduzidos numa crónica propensão para o endividamento, ao mesmo que vê praticamente esgotadas as suas possibilidades de recurso ao crédito e à tributação - acabando por cair na tentação de criar moeda e de, através dessa criação, provocar uma degradação cumulativa e acelerada do valor da moeda, que só pode ser travada, antes do colapso total da moeda nacional como instrumento de trocas, através de um abrandamento da propensão para o endividamento

público, um abrandamento que tome menos necessano e urgente o recurso ao «imposto oculto» da inflação.

20. *e)* **A indexação**

Apurado o índice de Preços no Consumidor e, através dele, a taxa de inflação, já nos é possível fazer comparações intertemporais mais realistas.

Regressando ao exemplo que elaborámos acima, chegaríamos à con-

clusão de que um salário de 3000 Euros em 2006 equivaleria, em termos de poder de compra, a um salário de 4050 Euros em 2010, dado o aumento nominal induzido por uma inflação cumulativa de 35% - e que, portanto, ter um salário de 4000 Euros em 2010 é ganhar *realmente* menos do que aquilo que corresponde a um salário de 3000 Euros em 2060.

Compreende-se assim que, sabida qual a taxa de inflação, ou prevista com algum rigor essa taxa, os credores de rendimentos nominais procurem corrigir os seus créditos por forma a que o valor real dos seus rendimentos, o poder de compra que lhes é associado, não sofra os efeitos erosivos da desvalorização monetária - o que se consegue recorrendo a uma actualização dos valores nominais de acordo com a taxa de inflação.

Se essa actualização for assegurada por um expediente contratual que determine a revisão automática dos rendimentos nominais de cada vez que seja revelado o valor oficial da taxa de inflação, teremos em acção o mecanismo da *indexação* - a indexação à taxa de inflação que

visa manter, ou repor, o valor real do rendimento, o poder de compra dos titulares de rendimentos nominais -.

A falta de indexação, como veremos adiante, pode causar graves efeitos redistributivos em detrimento desses titulares de rendimentos nominais, mas a indexação, sobretudo se associada a taxas de inflação indevidamente empoladas - como vimos ser fácil que suceda -, pode ajudar a acelerar a taxa de inflação, ou a mitigar o respectivo abrandamento.

20.f) **Os efeitos da inflação**

Resta-nos apurar quais as consequências da inflação, pois é em função delas que poderá determinar-se se a inflação é deveras um problema macroeconómico da dimensão e gravidade que tantas vezes é sugerida cientes que estamos já de que a perturbação induzida no curto prazo se esbate no longo prazo, tendendo a não deixar consequencias reais significativas. Acrescente-se que muito foi feito pelos Estados e organizaçoes internacionais, ao longo do século XX, no sentido de se mitigar as sequelas do fenômeno inflacionista, mormente imunizando, através da indexação, a remuneração dos recursos produtivos contra os efeitos de todos os movimentos inflacionistas, previstos ou não.

A consequência macroeconómica mais óbvia da inflação é o afastamento que provoca entre o PIB *real* e o PIB *potencial*, o afastamento que provoca em relação ao *pleno emprego*. Mas outras consequências mais específicas dão-nos uma boa medida dos malefícios que podem advir da «perturbação inflacionista». Vejamos, pois, algumas dessas outras consequências.

20.f) - i) **A ilusão da perda do poder de compra**

A subida dos preços induz nos consumidores a impressão de que se perde o seu poder de compra, já que efectivamente se desvalorizaram, em consequência da inflação, as unidades monetárias de que dispunham. É verdade que se os consumidores só tivessem acesso a rendimentos nominais - por exemplo, juros nominais de depósitos, rendas nominais, pensões de montante fixo - o seu poder de compra estaria comprometido, e a inflação empobrecê-los-ia; mas a maior parte dos consumidores têm

acesso - ou directamente, ou através dos seus núcleos familiares - a rendimentos que também eles sobem por efeito da inflação, o que não pode deixar de suceder na medida em que a subida dos preços afecta tanto compradores como vendedores, e é do lado dos vendedores que se gera a remuneração dos factores que constitui, por sua vez, o rendimento de que os consumidores dispõem.

A subida do preço dos produtos implica, em suma, a subida do preço dos factores, nada impedindo - salvo movimentos especulativos - que subam na mesma proporçao, e por isso o poder de compra que vem associado à remuneração real destes factores não e em princípio afectado.

Contudo, não deve subestimar-se o problema da percepção relativa à perda do poder de compra, visto que ela pode induzir alterações, e até alterações permanentes, nos padrões de conduta dos agentes económicos, levando-os, por exemplo, a retraírem os níveis de consumo, contribuindo, por essa via, para o abrandamento da inflação - visto que esse abrandamento se traduz directamente na queda da velocidade de circulação da moeda -.

0 facto é que muitos consumidores tomam os seus aumentos de rendimentos como aumentos *reais,* pelo que essa percepção, que subentende a total ausência de inflação, faz com que encarem qualquer efeito da inflação como uma perda de rendimentos reais, e portanto como um empobrecimento - o que só sucederia claramente se a taxa de inflação fosse superior ao aumento nominal dos rendimentos.

20.f) - ii) **Custos de adaptação à alteração continuada dos preços**

Se a inflação é, deveras, um «imposto oculto», são de esperar as per-

das de bem-estar que associámos à existência de toda a tributação, a interferência da oneração que o imposto representa nos incentivos individuais para a criação de riqueza, na distorção das condutas económicas, o desvio de recursos que, podendo ser destinados ao simples incremento de bem-estar através da complementaridade e das trocas, passam a estar consagrados à minimização dos impactos da inflação no rendimento das suas «vítimas».

Quando a inflação se agrava, diminui o incentivo das pessoas para deterem unidades monetárias - e mais ainda diminui o incentivo para

deterem moeda prolongadamente, como *reserva de valor* -, dada a desvalorização que essas unidades monetárias sofrem.

Quando a inflação não é muito pronunciada, os trabalhadores não se importarão de receber mensalmente o seu salário, que podem conservar com eles, sob forma de liquidez imediatamente disponível, ao longo de todo o espaço do mês, visto que a erosão que se verifique no poder de compra dessas unidades monetárias amealhadas não será muito pronunciada.

Mas se a inflação se agravar, muitos trabalhadores preferirão receber os seus salários semanalmente, ou mesmo diariamente - neste último caso se a taxa de inflação for tão elevada que sejam necessárias constantes revisões dos montantes nominais, ou a *indexação* destes à taxa de inflação -. Não lhes interessará conservarem com eles a moeda, e por isso será natural que intensifiquem o consumo, sabendo que a mesma quantidade de moeda só poderá assegurar-lhes um consumo mais reduzido logo no dia seguinte; a moeda que sobrar será trocada o mais rapidamente possível, ou por bens que não desvalorizem, ou por moeda estrangeira, seja no mercado oficial, seja mais plausivelmente no mercado negro -já que a explosão da procura de divisas rapidamente esgotará o mercado oficial, se nele se pretender uma relação cambial entre moedas que não seja demasiado desvantajosa para as relações económicas internacionais do país cuja moeda se desvaloriza -, ou então em aplicações financeiras nos bancos, em depósitos de curtíssima duração cujo rendimento nominal possa ultrapassar, no período considerado, a taxa de inflação.

Quando uma economia se aproxima de uma espiral inflacionista ou começa a entrever-se a possibilidade de uma hiperinflação, uma parte do dia daqueles que recebem rendimentos é gasta a fugirem dos efeitos erosivos da desvalorização monetária:

Recebido o salário diário, há que correr para as compras antes que a subida de preços destrua parte do poder de compra daquela quantidade de moeda que foi paga; há que correr para o mercado à procura de bens, ou divisas, pelos quais trocar a moeda; há que correr para os bancos, a tentar realizar depósitos que, em 24 horas, assegurem um rendimento que compense a referida desvalorização. Há que correr - as pessoas afadigam-se nessa luta contra a inflação, e o tempo gasto é retirado às actividades produtivas normais, com manifesto, e por vezes muito grave, desperdício de recursos e energias.

Estas ineficiências causadas pela inflação são por vezes designadas por «custos em solas de sapatos» *(«shoeleather costs»)*, forma sugestiva de referir o custo implicado na necessidade de se correr quotidianamente para os mercados e para os bancos, por vezes numa cadência frenética na Alemanha hiperinflacionista chegou-se ao limite do pagamento de salários duas vezes por dia, de salários que **tinham que** ser gastos imediatamente -. Ora o ponto crucial é que estes custos de transacção são suportados com evidente desvio de recursos que poderiam ser utilizados na produção de bens e serviços, e isso compromete o crescimento económico, fazendo descer o valor do PIB potencial.

20. *f)* - **iii) Custos de ajustamento e perturbação dos preços relativos**

Quanto mais acelerada se encontrar a inflação, mais frequentemente terão os vendedores que actualizar os preços dos bens e serviços que oferecem no mercado; numa situação limite, esse retabelamento ocorre várias vezes ao dia, causando diversos custos e ineficiências, sejam os de ter de imprimir e colocar os preços em todos os produtos à venda - imagine-se o que isso comporta, por exemplo numa loja de ferragens com milhares de artigos diferentes -, seja os de ter que lidar com uma clientela naturalmente insatisfeita com a perturbação das suas expectativas de preços, e disposta a pôr em acção a sua elasticidade da procura.

Por outro lado, quanto mais elevada for a taxa de inflação, mais provável é que os preços relativos dos bens e serviços não ajustem todos instantaneamente, mais provável é que eles induzam em erro os produtores e vendedores quanto à afectação dos recursos - J a que, como referimos, os preços *relativos* são uma variável *real* -, determinando modificações efectivas daquilo que é produzido e vendido, como referimos já a propósito dos efeitos *reais* causados pelas flutuações de curto prazo. Se a taxa de inflação for baixa, por exemplo de 1%, nunca os preços relativos dos produtos poderão divergir muito uns dos outros; mas se for alta, por exemplo de 25% ao ano, esta é a amplitude possível das variações de preços relativos, e por isso a amplitude também das ineficiências que podem ser causadas na afectação *real* de recursos.

20.f) - **iv) Ineficiências tributárias**

Se as normas tributárias incidem sobre a expressão *nominal da* riqueza e do rendimento, e não sobre a sua base *real*, pode ser que a inflação crie meras aparências de modificações na riqueza tributável, onde a única coisa que variou foi, afinal, o padrão de medida dessa riqueza.

Isso é especialmente assim na tributação dos rendimentos de capital
- por exemplo, na tributação das mais-valias que resultam da revenda de um bem a um preço superior ao da compra, caso em que essa maisvalia pode ser meramente aparente e resultar apenas da inflação.

Uma pessoa adquire um imóvel e revende-o, 10 anos depois, por um preço 50% superior. Se o efeito cumulativo das taxas de inflação nesses 10 anos tiver sido de 40%, a mais-valia *real* é apenas de 10% - significando isso que o *poder de compra* **do rendimento obtido na revenda** é apenas 10% **superior ao poder de compra do rendimento aplicado na compra do imóvel 10 anos antes. Se a inflação cumulativa tiver sido de 80%, há em termos reais uma** *menos-valia* de 30%, significando que esta é a **amplitude da perda de poder de compra registada entre os valores de compra e de revenda do imóvel referido. Em nenhum dos casos há um aumento** *real* de riqueza na **ordem dos 50%.**

Se a norma tributária não estiver habilmente configurada de modo a permitir a correcção desses factores de desvalorização monetária cumulativa, a inflação pode converter-se num factor de pesado - ou mesmo pesadíssimo - agravamento da oneração tributária, guiando-se por simples *aparências* de rendimento, provocadas pela perturbação da base monetária de aferição.

Mais grave ainda é a tributação das taxas de juro nominais - dada a dificuldade prática de, atempadamente, se perceber qual é a taxa de juro real subjacente, até porque a tributação tem muitas vezes de preceder o momento em que pode determinar-se a taxa de inflação -. Existindo essa tributação, a inflação toma a poupança e o investimento menos atraentes: quanto mais elevada a inflação, mais a taxa de juro nominal se afasta da taxa de juro real - lembremos o «efeito de Fislier» -, mais elevada é a tributação que incide sobre a primeira, mais vincada é a erosão da segunda. No limite, a tributação de taxas de juro nominais muito elevadas, numa situação de inflação muito elevada, pode destruir a taxa

de juro real, desincentivando *qualquer* poupança - e comprometendo com isso os níveis *reais* de investimento, dos quais depende crucialmente o crescimento económico. Também neste caso todo o cuidado é pouco na modulação das leis de imposto, para que a tributação de meras *aparências* de enriquecimento não gere, mais ainda do que ostensivas injustiças, graves desincentivos e ineficiências macroeconómicos.

0 mesmo se dirá também da tributação dos próprios rendimentos do trabalho: se o imposto sobre o rendimento dos indivíduos for progressivo, fazendo incidir sobre aquele rendimento uma taxa de imposto que se vai agravando à medida que esse rendimento é mais elevado, é fácil de perceber que a inflação determina um agravamento da taxa de imposto para todos aqueles que viram os seus rendimentos serem *nominalmente* aumentados em função da desvalorização *real* da moeda.

Entre o ano passado e este ano, suponha-se, a inflação foi de 10%, e por isso os salários de um contribuinte qualquer foram aumentados em 10%. Se a lei de imposto não contiver uma qualquer salvaguarda contra a inflação, esse **contribuinte, que não viu desde o ano passado a sua riqueza aumentar realmente - em termos de poder de compra -, vai pagar mais imposto, aquele imposto que seria devido com justiça se ele estivesse realmente 10% mais rico.**

A inflação pode, pois, empurrar as pessoas para níveis de rendimento aparentemente mais elevados, o que pode gerar injustiças num sistema de tributação progressiva do rendimento: o fenômeno, conhecido *por «Jiscal drag» ou «bracket creeping»,* «erosão das classes de rendimento», é aliás um dos inconvenientes mais notórios da progressividade na tributação do rendimento.

20. *f)* - v) **Perturbação das expectativas e perda de confiança**

Uma inflação prevista é quase inócua, na medida em que permita a

todos incorporarem atempadamente nos seus cálculos e nas suas condutas as escalas de preços previstas; mas quanto mais elevada é a taxa de inflação, mais difícil se toma prever uma continuidade evolutiva na conjuntura económica: a taxa é uma média que resulta de disparidade entre vários contextos de formação de preços - sendo que, se a taxa for baixa,

essa disparidade não poderá necessariamente ser muito pronunciada, enquanto que se ela for elevada, a média mais provavelmente reflectirá situações de grande disparidade.

Uma taxa de inflação de 25% pode representar a situação de preços que se elevaram 1%, outros que se elevaram 10%, outros que se elevaram
50%, outros ainda 100%; uma taxa de 2,5% necessariamente não abarca uma tal frequência de variações de grande amplitude.

Mais ainda, o próprio cálculo do rendimento e das suas componentes toma-se mais difícil num contexto inflacionista, já que a base monetária, que é a base de cálculo, vai ela própria evoluindo ao longo dos períodos de referência; logo, mesmo aí onde a inflação não tenha tolhido completamente a possibilidade de se estabelecerem previsoes, podem os mais elementares cálculos dos quais dependa a iniciativa empresarial estar perturbados, dificultando um discemimento claro e estável dos critérios da estratégia de actuação de cada agente económico: costuma observar-se que quanto mais rápida e imprevista é a inflação, mas ela transforma a economia numa espécie de «casino», no qual os ganhos e perdas se vão registando aleatoriamente, subordinados a um acaso não computável e insusceptível de controle através de uma estratégia.

Mesmo a previsão da inflação pode contribuir muito pouco para mitigar estes efeitos, bastando que a inflação efectiva se afaste da inflação prevista - caso em que, por exemplo, poderá dar-se o caso de as taxas de *juros nominais* estarem mal graduadas face ao valor da inflação -.

Há também que contabilizar a perda de confiança na política económica e financeira do Estado, na medida em que as pessoas atribuam a inflação a erros grosseiros da govemação em matéria orçamental ou em matéria monetária, ou a falhas de intervenção na prevenção dos efeitos de inflações causadas por choques exógenos, ou até à vontade recôndita e perversa de lançar o «imposto oculto» - uma perda de confiança que, por sua vez, pode comprometer seriamente a eficácia das medidas antiinflacionistas que o Estado entenda aplicar.

20. *f)* - **vi) Efeitos redistributivos**

Uma inflação inesperada, ou não controlada, isto é, uma inflação contra a qual não estejam generalizadas as salvaguardas a que nos referi-

mos - indexação, coeficientes de desvalorização monetária, etc. -, provoca a redistribuição de riqueza, em prejuízo dos credores de quantias nominalmente determinadas e de todos aqueles cujo rendimento não ajuste automaticamente à inflação, e a favor dos respectivos devedores
- ja que quanto mais tempo passa, menos vale *em termos reais* a quantia devida, pelo que menor é o sacrifício do devedor no momento de pagar, e menor a vantagem do credor no momento de receber --

E quanto mais amplamente, e mais frequentemente, varia a taxa de inflação, maior é o risco que deve ser coberto, nos juros nominais, pelo «prémio de inflação», pelo que, se os credores são as primeiras vítimas da inflação, as últimas e mais perenes vítimas são aqueles que, em função do aumento de risco e da concomitante subida dos juros nominais, acabam por ver dificultado o seu acesso ao crédito.

Nenhum critério de justiça preside a esta redistribuição, e o acaso dita que quem se encontra na posição de devedor de dívidas nominais, não-indexadas, enriqueça com a inflação, e quem se encontra na posição de credor empobreça - sendo que, no limite, a hiperinflação praticamente *paga* as dívidas não-indexadas, porque a quantia que, no momento da constituição da obrigação, podia ser muito significativa em termos de poder de compra, pode, pelo efeito da hiperinflação, não ser mais do que uma quantia irrisória no momento do cumprimento -.

Se a inflação for previsível, pode o credor da quantia monetária estabelecer contratualmente uma salvaguarda que é o estabelecimento de uma taxa de juro nominal superior à taxa de juro real que equilibra o mercado de fundos, caso em que a salvaguarda preservará o valor *real* do seu crédito monetário - sendo a diferença entre as duas taxas, que já designámos como «prémio de inflação», ou «seguro anti-inflacionista», o valor esperado da taxa de inflação, de acordo com o «efeito de Fislier» -.

Mas se a inflação ocorre inesperadamente ou ela se revela já incontrolável, se as taxas de inflação são tão elevadas que a volatilidade dos preços é já extrema, vedando uma planificação estratégica, as salvaguardas não existem e são inoperantes, e então a inflação tem livre curso para deixar na sociedade as marcas da sua redistribuição injusta: não é inteiramente por acaso que tantos países recentemente sujeitos a fenômenos inflacionistas muito agudos continuam a patentear extremos de pobreza e de desigualdade na repartição do rendimento.

Concluamos sublinhando uma das vinte ideias a reter depois do exame final: 0 desemprego e a inflação têm efeitos nocivos muito extensos no bem-estar colectivo, ao menos na injustiça da redistribuição e na perturbação das expectativas.

CAPíTULO 21

A contabilidade nacional

A ideia central subjacente à análise macroeconómica é a de que alguns valores agregados, que representam o total das condições económicas nacionais, variam em uníssono, como se houvesse um efeito de contágio entre eles; e que, por isso, quando se fala de uma determinada conjuntura de expansão ou de recessão, de inflação ou de desemprego, o valor total com que se quantifica a amplitude do fenômeno agregado tende a representar as condições que prevalecem em qualquer dos sectores da economia.

Aparentemente, dir-se-ia que conhecer os principais indicadores estatísticos macroeconómicos equivaleria, pois, a dispor-se dos dados básicos referentes à «saúde» da economia, os dados indispensáveis para que uma qualquer decisão económica, fosse em que âmbito fosse, pudesse dizer-se fundada numa percepção ampla e realista da conjuntura em que era tomada.

A maior parte da informação que é transmitida ao público pelo jornalismo económico refere-se precisamente a esses indicadores macroeconómicos, pelo que mesmo a pessoa menos familiarizada com os princípios da ciência económica sabe reconhecer essa terminologia com que é constantemente confrontada - em noticiários, comentários, discursos, e tertúlias -, e que não raro passa a tomar como marcas identificativas do discurso económico, como seus pontos de referência indispensáveis: PIB, recessão, inflação, desemprego, *deficit* nas relações externas, etc..

Em termos algo caricaturais, dir-se-ia até que a simples menção de algum desses indicadores transforma, no entender comum, a mais improvável das proposições numa respeitável asserção da ciência económica
- servindo, pois, de «santo e senha» para o ingresso na categoria das

verdades científicas, e de ornamento às tiradas mais inflamadas e delirantes de charlatães e *«gurus»* do momento.

E tanto assim é que muitas vezes se perde de vista a inevitável interpenetração dos planos micro- e macroeconómico, o facto de a miríade de decisões parcelares dos agentes nos mercados, dentro do âmbito restrito da sua eficácia decisória e da sua interacção e complementaridade, ser inevitavelmente a base sobre que se erguem e compõem os valores agregados de que trata a perspectiva macroeconómica

Os índices macroeconómicos, começando pelo PIB, que pretende ser representativo de um nível geral de prosperidade, são valores compostos, e, conquanto a sua consideração e a dos fenômenos em que se envolvem mereça alguma autonomia científica, não devem fazer perder de vista a sua base vivificadora, sob pena de, soçobrando em irrealismo, se autorizar uma visão irresponsabilizante que sugere que as tarefas da prosperidade colectiva não começam no esforço mais confinado do enriquecimento individual, e que portanto seria possível a todos beneficiarem parasitariamente de uma riqueza global para a qual ninguém tivesse particulannente contribuído.

21. ***a)*** **0 conceito de Produto Interno Bruto (PIB)**

Aquilo que já dissemos acerca da interdependência de mercados e do fluxo circular de produtos, factores e pagamentos aplica-se plenamente à consideração da economia como um todo, a partir dos valores agregados. Do mesmo modo, aquilo que já analisámos quanto à prosperidade individual aplica-se também ao plano global: em ambos os casos, a prosperidade, a susceptibilidade de incremento na satisfação de necessidades, depende essencialmente da geração de um rendimento, ou seja, de riqueza nova, de um diferencial de riqueza durante um período considerado.

Se uma nação, tal como um indivíduo, dispõe de riqueza mas não a incrementa através do rendimento seguido de poupança, só poderá sustentar um nível de prosperidade delapidando aquela riqueza não-renovada; o rendimento é que garante a sustentabilidade, e eventual incremento, dos recursos que compõem um determinado nível de prosperidade - no pressuposto de que uma parte desse rendimento seja

destinado à poupança, pois é evidentemente apenas a poupança, e não o consumo, que acrescenta à *reserva patrimonial que* é, em cada momento, a riqueza nacional, sendo que um país enriquecerá tanto mais rapidamente quanto maior for a propensão *média* para a poupança, quanto mais elevado for o quociente entre poupança e rendimento totais.

Como já vimos, o Produto Interno Bruto (PIB) é o valor de mercado de todos os bens e serviços finais produzidos num país num determinado período de tempo, e é através deste índice que se afere o rendimento gerado, e a despesa havida com a produção nacional. Na realidade, as

perspectivas do rendimento e da despesa são complementares - pelo elementar motivo de que só existe rendimento, receita, nas vendas se tiver havido despesa nas compras correspondentes.

No mercado dos produtos, é às famílias que cabe a despesa na aquisição dos bens e serviços, e essa despesa é o rendimento das empresas vendedoras; no mercado dos factores, a despesa cabe às empresas, na aquisição desses factores, e aquilo que as empresas pagam é o rendimento das famílias, dos fornecedores de factores produtivos. Por isso o PIB, pode ser medido no plano dos rendimentos e no plano das despesas, indiferentemente - e no cômputo global o total de rendimento não pode, por definição, ser diferente do total da despesa -. Na realidade, essa coincidência pode não registar-se durante um so período, seja porque, por exemplo, as famílias decidem aforrar e não despendem a totalidade do seu rendimento, seja porque parte do rendimento que é destinada ao pagamento de impostos não se converte imediatamente em despesa pública, não é imediatamente «reinjectada» no circuito económico.

Distingamos já, a propósito, o PIB, do *Rendimento Pessoal*, a parte do rendimento total que chega às famílias, o que implica que sejam descontados os rendimentos gerados mas retidos dentro das empresas para amortização ou reinvestimento, por exemplo -, e somados rendimentos de juros de investimentos pretéritos, e o valor de transferências redistributivas a favor das famílias. Destaquemos também a noção de Rendimento Pessoal *disponível*, a parte do rendimento que sobrevive à tributação, e que os indivíduos podem gerir livremente, destinando-o ao consumo, ao investimento, ou ao entesouramento sob forma de liquidez
- sendo o entesouramento a conservação, por motivo de precaução ou outros, de unidades monetárias não investidas, o proverbial «dinheiro debaixo do colchão» -.

0 PIB, como dissemos, é um valor que agrega a quantidade total do que é produzido num certo período de tempo num país, referida essa quantidade aos preços de mercado de cada unidade - subentendendo-se que o preço de mercado é um bom indicador do valor atribuído aos produtos, já que ele é o equilíbrio da disposição de comprar e da disposição de vender dos agentes presentes no mercado -- 0 PIB pode também ser calculado a *custo de factores*, ou seja, aos preços praticados, não no mercado dos produtos, mas no dos factores - só que os dois valores não coincidirão na medida em que medeie entre os dois mercados a intervenção do Estado, seja através do lançamento de impostos indirectos sobre as transacções, seja através da atribuição de subsídios à produção, o que faz com que o total que os produtores pagam pelos factores produtivos não seja equivalente ao total pago pelos consumidores pelos produtos finais - enquanto que, se não houvesse subsídios e impostos indirectos, a coincidência seria perfeita --

Ficam de fora da medição as actividades ilícitas, por óbvia dificuldade de aferição, e as actividades economicas que não passam no mercado, como as de produção para auto-consumo, as do trabalho doméstico ou as de estudo e de esforço isolado de investimento em capital humano, quando são promovidas pelo próprio beneficiário ou por alguém que ele não tenha que remunerar: o serviço doméstico contratado é contabilizado no PIB, mas já não o são os actos materialmente idênticos aos do serviço doméstico que sejam desenvolvidos pelos donos da casa.

Logo neste ponto surgem grandes dificuldades de medição, já que manifestamente a contabilidade do PIB privilegia as trocas no mercado, não sendo certo, todavia, que o recurso ao mercado seja sempre indício inequívoco de prosperidade, sendo que algumas situações de economia de auto-consumo - a jardinagem, o *«bricolage»* - são próprias de economias prósperas onde é reservado um tempo significativo para o lazer, e no entanto elas contribuem para a diminuição do PIB.

Em todo o caso, dir-se-á que o que aqui se perde em amplitude do conceito de PIB é compensado pela preservação do rigor quantitativo: apenas ficam abrangidos os actos que, por terem quantificação fácil e imediata - por afinal terem sido objecto explícito de uma troca monetária em que o preço teve que ser fixado - podem ter o respectivo valor sujeito a uma simples soma, resultando num total que não é traído por quaisquer equívocos na mensuração das parcelas. Além disso, há situações-limite em que um mesmo serviço aparece em vestes diferentes.

Veja-se o exemplo da habitação, que pode ser fornecida através do mercado de arrendamento, ou fora de qualquer mercado, quando é o proprietário que ocupa a habitação própria: no primeiro caso o rendimento e a **despesa são explícitos, e o segundo caso é geralmente contabilizado no PIB através do recurso a um rendimento e a uma despesa implícitos, calculando-se o «valor rentável» que** as **casas para habitação própria teriam** se **surgissem no mercado do arrendamento - sendo que o proprietário tem o rendimento correspondente ao arrendamento que é dispensado de fazer, àquilo que poupa, e tem a despesa correspondente à renda que deixa de receber por não arrendar a outrem a sua** casa, **ao custo de oportunidade do não-arrendamento**

Os produtos que entram para o cálculo do PIB são bens e serviços *finais, e* não os bens e serviços que sejam instrumentais na produção daqueles, ou representem os seus estádios intermédios, o que visa impedir uma dupla contabilização dos mesmos bens e serviços, tendo que entender-se que o valor total dos bens e serviços *finais* incorpora já o somatório do *valor acrescentado* em cada um dos passos que conduzem ao término do processo produtivo.

Por outro lado, o PIB apenas se refere a bens produzidos no período de referência, pelo que não são contabilizadas as transacções respeitantes a bens produzidos em períodos anteriores, quer eles tenham sido armazenados para posterior colocação no mercado, quer sejam bens usados.

Por fim, o PIB não contabiliza as transacções de activos financeiros as transacções de acções e de obrigações, por exemplo - porque estas se limitam a transferir *titularidades* sobre recursos já produzidos, não correspondendo enquanto tais à criação de capital novo.

0 PIB refere-se ao que é produzido internamente num pais, seja por nacionais residentes em permanência seja por estrangeiros - e nisso distingue-se da noção de Produto *Nacional* Bruto, que se centra naquilo que é produzido pelos nacionais, seja em território nacional seja no estrangeiro. 0 primeiro critério é mais objectivo ou impessoal, referindo-se à capacidade geograficamente *instalada* de geração de rendimento, enquanto que o segundo é predominantemente pessoal, reportando-se ao destino último (previsível) desse rendimento. Como a maior parte dos produtores dentro de um país são domiciliados nesse país, os valores do PIB e do PNB não costumam divergir significativamente; contudo, a intensificação das relações internacionais, a deslocalização da prestação

de serviços e a crescente mobilidade de factores podem fazer com que os dois valores venham a divergir mais amplamente.

Próximo está também o valor do Produto Nacional *Líquido,* no qual se desconta do rendimento a parte que necessariamente tem que ser destinada a cobrir as depreciações do capital, por forma a manter intacta a capacidade produtiva - já que uma nação ou um indivíduo que não reservassem uma parte do seu rendimento à reparação e conservação dos bens instrumentais da produção cedo veriam a sua capacidade produtiva declinar -.

Dito de outra forma, nem tudo o que ingressa sob forma de rendimento é racionalmente disponível, sob pena de não-sustentabilidade do esforço de enriquecimento. 0 valor do PIB só faz tábua-rasa da depreciação e da necessidade de amortização do capital por causa da dificuldade extrema que acompanha o cálculo simultâneo de tantas taxas de depreciação quantas os diversos tipos e características do capital, e por isso poderíamos dizer que o PIB é um valor que abarca tanto o investimento que se dirige ao aumento dos recursos disponíveis - *o investimento líquido* -, como o investimento que visa a manutenção e substituição dos recursos já instalados - e que conjuntamente com o investimento líquido compõe o *investimento bruto* -.

0 período de referência do PIB é usualmente anual, mas também ocorrem referências ao PIB trimestral, que permitem determinar com mais detalhe tendências evolutivas e oscilações sazonais - ainda que geralmente os valores trimestrais sejam multiplicados por 4, para que se possa comparar a tendência trimestral com o valor anual do PIB -. Em todo o caso, é uma medida de fluxo, indicando-nos incrementos, ou variações negativas, por período de tempo, e não a medida estática da *riqueza* nacional: um país pode ser muito rico e gerar conjunturalmente um baixo rendimento, tal como um país mais pobre pode conjunturalmente gerar um rendimento muito superior - querendo isto apenas implicar .que o segundo cresce mais do que o primeiro - acrescenta mais a sua riqueza em cada período -, e que a manter-se a situação acabará por ser ele o mais rico.

21. *b)* 0 cálculo do Produto Interno Bruto

0 PIB pode ser indiferentemente caracterizado como:

1 . um total de rendimento - o que cada agente económico recebeu em remuneração do seu contributo para o processo produtivo -;

2. o somatório do valor acrescentado de todos os estádios intermédios da produção - o quanto cada produtor contribuiu para o processo produtivo -;

3. o total da despesa, o somatório do valor de mercado dos produtos finais - o que cada agente económico despendeu para que o processo produtivo chegasse ao seu final -.

Comecemos por esta última via de análise, dando o PIB como um somatório de:

- consumo (C), a despesa das famílias no mercado dos produtos;
- investimento (1), a despesa na aquisição de bens de capital, de estruturas, e de habitação;

- despesa pública (G), a despesa do Estado e entidades públicas na aquisição de produtos - mas não a despesa com transferências redistributivas, pois aí o Estado não adquire riqueza nova através do mercado -;

- exportações líquidas (nX), a diferença entre exportações e importações (um sinónimo, pois, de *balança comercial), isto* é, entre o valor total da compra no estrangeiro de bens e serviços produzidos internamente, e o valor total da compra interna de bens e serviços produzidos no estrangeiro - tendo as importações que ser aqui subtraídas porque elas aparecem somadas nas outras parcelas da despesa, já que os produtos importados podem ser objecto de consumo, de investimento ou de aquisição pelo Estado -.

É o conjunto C + 1 + G + nX que corresponde ao PIB, analisado na sua vertente de despesas: tudo o que se gasta anualmente numa sociedade tem que ter sido encaminhado para um destes quatro destinos. Não há aqui qualquer acaso ou coincidência: é a própria definição das quatro parcelas que acaba por não permitir que alguma despesa fique de fora.

Isto ilustra uma das vinte ideias a reter depois do exame final:
0 nível nacional de rendimento, emprego e preços é resultado da interacção das decisões de produzir e consumir do conjunto de todos os agentes económicos nacionais.

Encarado do ponto de vista do rendimento, o PIB há-de ser o somatório de:

- salários, aquilo que é pago às famílias pelo trabalho que prestam;
- juros, o que é pago às famílias pelo capital por elas cedido' directamente ou através de intermediários financeiros;

- rendas, o que é pago aos proprietários de factores naturais - ou poderia ser pago por factores não cedidos, se o fossem -*9

- lucros, o que é pago àqueles que assumem as incertezas da produção - fundamentalmente os sócios _, ou é reincorporado como investimento;

- impostos indirectos, aquilo que é pago ao Estado em função das quantidades produzidas.

Note-se que os vários produtores integrados num processo produtivo têm ainda que pagar as suas matérias-primas, os bens intermédios que lhes cabe transformar e transmitir à cadeia subsequente no processo
- só que é esse pagamento que se deduz dos resultados de cada produtor para se calcular o respectivo *valor acrescentado,* razão pela qual um cálculo do PIB com base no valor acrescentado deve ignorar esse pagamento do *«input»* da bens intermédios-

Note-se ainda o facto de a noção de *Rendimento Nacional* não ser inteiramente intuitiva, não coincidindo perfeitamente com aquilo que individualmente se pode ter por rendimento: por um lado, é possível a um indivíduo aumentar o seu rendimento através de mais-valias especulativas, de ganhos entre os valores de compra e de revenda de bens, mas isso não é representado no Rendimento Nacional, visto não corresponder à produção de novos bens e serviços; por outro lado, todo o lucro gerado pela produção é contabilizado no Rendimento Nacional, mas nem todo ele acresce ao rendimento dos indivíduos, dada a possibilidade de reinvestimento desse lucro.

Trata-se, em qualquer dos casos de definição do PIB, de uma *identidade,* de uma igualdade por definição, uma tautologia. É tautológicO que PIB = C + I + G + nX, tal como é uma tautologia a identidade entre PIB e somatório do valor acrescentado de todos os produtores, ou entre PIB e o total dos rendimentos individuais gerado pelos produtores. Retenha-se ainda, em fecho do «triângulo conceptual», que o facto de ambos serem iguais ao PIB determina a identidade entre *despesa agregada, produto agregado e rendimento agregado,* o que não nos sur-

preenderá se recordarmos as implicações do modelo de fluxo circular da economia.

Mas isso não quer dizer que rendimento agregado e despesa agregada coincidam *instantaneamente* em todas as circunstâncias, por duas razões básicas:

- numa circunstância extrema em que, por um qualquer motivo, não houvesse rendimento nacional ou ele fosse baixíssimo, nem por isso deixaria de haver despesa, ao menos despesa de consumo - por exemplo, uma despesa orientada exclusivamente para importações, para uma ajuda externa de emergência --

-nem todo o rendimento- disponível dos indivíduos é g asto, podendo haver um entesouramento improdutivo - a margem de liquidez que as pessoas guardam «debaixo do colchão», sem a depositarem em bancos ou a reinjectarem por qualquer outra via no circuito dos pagamentos.

Em todo o caso, *em equilíbrio* o rendimento agregado e a despesa agregada coincidirão, significando essa coincidência que, a um quantitativo determinado de produção, o que é produzido é vendido e pago, não havendo excessos de oferta que induzam o desemprego nem deficiências de oferta que provoquem a inflação. A determinação desse ponto de equilibrio em que não há excedentes de produção desperdiçados - admitindo-se que a formação e arinazenamento de excedentes possa ser, dentro de certos limites, um investimento que e compensado pela agilidade que confere às respostas de curto prazo aos aumentos da procura - é mesmo objecto de um tipo peculiar de indagação, a *«análise rendimentodespesa» («income-expenditure analysis»)*, a qual, para lá da determinação do nível de produção de equilíbrio, que obviamente se vai deslocando com o crescimento económico, se dedica também à análise dos efeitos da variação da despesa em cada patamar de rendimento.

21. ***b)*** **- i) A despesa agregada**

Dentro da despesa agregada, podemos partir do princípio de que, no curto prazo, as parcelas respeitantes ao investimento, à despesa pública e às exportações são fixas, dependentes que estão de uma determinada capacidade produtiva - do PIB potencial -; mas as despesas de con-

sumo e as despesas relativas às importações não são fixas no curto prazo, e dependem evidentemente do nível do PIB real. Dito de outro modo, dentro da despesa agregada temos uma parte que *é induzida* pelas variações do PIB real, e uma parte de *despesa autónoma* que não varia necessariamente em função das variações do PIB real - contando-se nesta segunda categoria o investimento, a despesa pública, as exportações, e uma margem de *consumo autónomo.*

Há ainda a considerar a disparidade entre despesa *planeada* e despesa *efectiva,* disparidade que é devida à capacidade de resposta da oferta às solicitações da procura que resultaria da efectivação da totalidade da despesa planeada, sendo que essa capacidade de resposta depende em larga medida da existência de *«stocks»* nos produtores; quando se dá uma coincidência entre despesa *planeada* e despesa *efectiva,* ou, o mesmo é dizer, entre despesa *planeada* e PIB *real,* pode falar-se de uma *despesa de equilíbrio.*

As despesas de consumo tendem a aumentar com o rendimento, já que o aumento do rendimento total representa também um incremento do consumo agregado, mitigado fortemente pela interferência dos impostos, ficando o consumo dependente do rendimento disponível - salvo, mais uma vez, um certo montante de *consumo autónomo* que não depende do nível de rendimento disponível e que existiria mesmo que o rendimento não existisse e fosse necessário recorrer ao endividamento ou às reservas patrimoniais -.

A «propensão marginal para o consumo» mede a proporção do crescimento de consumo que acompanha os aumentos de rendimento disponível - quantos cêntimos gasta cada família em média por cada novo Euro que recebe -. 0 complemento *à propensão marginal para o consumo é* a «propensão marginal para a poupança», a medida em que a poupança aumenta quando o rendimento disponível aumenta, devendo lem~ brar-se que o consumo e a poupança esgotam praticamente os destinos possíveis do rendimento disponível, se exceptuarmos a porção, geralmente despicienda, de manutenção de uma reserva líquida *entesourada e* improdutiva.

Se a carga tributária não se alterar, o rendimento disponível só varia em função do PIB real, e em proporção directa a este. E não esqueçamos que, no horizonte de possibilidades aberto pela riqueza disponível, o património acumulado e o *fluxo* de rendimento que o faz variar, o con-

sumo condiciona, pela sua primazia, o valor residual da poupança, sendo que e a Poupança, ou a falta dela, que por sua vez determina o montante da riqueza disponível - já que só o que é poupado se pode acrescentar *à reserva* patrimonial.

Quanto às despesas de consumo, Podemos portanto partir da hipótese mais simples e linear de que elas variam em função do rendimento disponível, líquido de impostos. Contudo, essa visão simplificadora afinal, a visão keynesiana - faz tábua-rasa de algumas motivações básicas dos agentes económicos, como a de estes pretenderem manter inalterado o nível de consumo ao longo da vida, distribuíndo uniformemente pelo ciclo das suas vidas os ganhos extraordinários que

obtenham nalguns momentos, poupando nos momentos em que o rendimento é mais elevado por forma a poderem despender nos momentos em que o rendimento é mais baixo, reconhecendo não apenas, por «motivo-precaução», que existem revezes de fortuna, mas também que as remunerações que constituem a base do rendimento tendem a aumentar ao longo da vida activa e a quebrar abruptamente após a refôrma - o que justifica que um aumento de rendimento possa não determinar um aumento proporcional do consumo, se os potenciais consumidores antevêem «vacas magras» nas suas perspectivas de manutenção de um rendimento disponível permanente, ou se estão motivados para pouparem de modo a poderem manter os seus valores médios de consumo após as suas reformas.

Estas teorias do consumo «especulativo» diminuem fortemente, pois, a validade explicativa da «propensão marginal para o consumo»: o facto de alguém receber um determinado rendimento não significa que seja automaticamente, mecanicamente, dirigida para o consumo uma parcela precisa desse rendimento, antes será de esperar que o beneficiário desse rendimento faça prudentemente a gestão desses novos recursos, ponderando as suas possibilidades de alcançar novos rendimentos no futuro.

Esta perspectiva das motivações do consumo diminui também o papel de uma política de estímulo do consumo através de incrementos do rendimento disponível - por exemplo, a redução dos impostos como forma de expandir a procura agregada poderá não ter grande sucesso se a «propensão marginal para o consumo» estiver conjunturalmente subaltemizada por outra ordem de considerações que têm a ver com as expectativas e a confiança dos consumidores no futuro dos seus rendimentos;

o que, dito de forma mais contundente, significa que, perdida a confiança na evolução favorável da conjuntura económica e na sustentabilidade automática dos actuais níveis de satisfação, o consumidor retrai-se e não se ilude com «paliativos» de incrementos no seu rendimento actual.

Dir-se-á, em suma, que os padrões de consumo são relativamente rígidos e estáveis, presos que estão de hábitos e não tanto das variaçoes imediatas e conjunturais do rendimento disponível: mesmo no plano dos valores agregados, um pronunciado incremento no rendimento pode não conduzir a incrementos significativos no consumo e na procura agregada
- o que significa, sucintamente, que o multiplicador, de que falaremos em seguida, é menor do que aquilo que seria se tudo dependesse exclusivamente da «propensão marginal para o consumo» -. Mais ainda, a ideia de que o consumo pode ser orientado por cálculos que se prendem com o total das perspectivas de futuro do consumidor permite até con-

1 .

cluir que não apenas o rendimento mas a propria riqueza patrimonial do consumidor, incluindo as mais-valias especulativas que se gerem em tomo desse valor patrimonial, podem desempenhar papéis de relevo na sua conduta.

Isso não significa, todavia, que se deva abandonar totalmente a correlação directa entre rendimento corrente e consumo, tal como ele fica consignado, quiçá com demasiada rigidez e automatismo, no conceito de «propensão marginal para o consumo». É do rendimento corrente que depende, por exemplo, a compra de novos bens duradouros, ou seja, a substituição de bens duradouros antigos - não se afigurando normal~ mente essa substituição como urgente, sendo que a falta de um rendimento corrente suficiente se traduzirá num adiamento da compra com baixos custos de oportunidade, porque a falta do novo bem é compensada pelo uso do bem duradouro antigo -; e é também do rendimento corrente que depende em larga medida a concessão do crédito ao consumo, pelo facto de muitas famílias não terem um rendimento disponível suficiente para pouparem para os tempos das «vacas, magras», o que as deixa expostas a esses tempos, tempos nos quais que lhes é vedado, por «racionamento de crédito», por efeito da assimetria informativa na posição dos credores, o acesso a empréstimos - razão pela qual não lhes é possível senão gasta~ rem à medida do seu rendimento corrente, consumindo na estrita medida em que vão obtendo rendimento adicional, vivendo para o dia-a-dia, naquilo que se designa na gíria por «chapa ganha, chapa gasta» -.

21. *c)* 0 multiplicador do investimento

Quanto às despesas de investimento, elas não dependem fundamentalmente do rendimento, visto que as suas principais determinantes são, por um lado, as expectativas dos investidores quanto a conjunturas económicas futuras, e por outro o nível das taxas de juro - abstraindo-se aqui

propositadamente de uma determinante essencial do nível nacional de investimento, que é o recurso ao investimento estrangeiro -.

Notável é *0 efeito multiplicador* que tende a amplificar o impacto das decisões de investimento, como aliás de todas as *despesas autónomas,* no valor da *despesa de equilíbrio* e do PIB *real,* através de um encadeamento causal:

um primeiro montante de investimento, aumentando as dotações de capital dos produtores, provoca um incremento na produção;
- incremento na produção que acaba por traduzir-se num incre-

mento de rendimento dos factores envolvidos naquela produção;
- desse aumento de rendimento resultará por sua vez um aumento de consumo - maior ou menor em função da «propensão marginal para o consumo» -;

- esse aumento de procura provocará um aumento da oferta, um aumento de produção; e assim sucessivamente.

Por este encadeamento - rendimento adicional gera despesa adicional que gera rendimento adicional que gera despesa adicional, e assim sucessivamente - se chegará a um volume de produção de equilíbrio que é muitas vezes superior ao primeiro incremento de produção.

Mas o *efeito multiplicador* opera em ambos os sentidos, tanto o da expansão como o da contracção - como uma «espada. de dois gumes», é capaz de multiplicar tanto os aumentos como as diminuições de investimento:

se se regista um aumento da despesa autónoma e a despesa agregada *planeada* ultrapassa o PIB *real,* os vendedores verão os *seus «stocks»* diminuirem muito rapidamente, forçando-os a investirem e a aumentarem o PIB *real,* o que por sua vez significará incremento do rendimento, da remuneração dos factores produtivos, e por isso um aumento da *despesa induzida,* da despesa de consumo, despoletando o efeito multiplicador;

se se registar uma queda da despesa autónoma e uma retracção da despesa agregada *planeada* para níveis inferiores ao do PIB real, os vendedores sentirão que dispõem de um excesso de «*stocks*», e para reporem algum equilíbrio face às necessidades do mercado diminuirão a produção, baixando o PIB *real,* o que por sua vez significará redução do rendimento e da remuneração de factores, e por isso uma quebra da *despesa induzida,* da despesa de consumo, o que despoletará o feito multiplicador que ampliará significativamente os efeitos dessa recessão.

Suponhamos que se fazia um investimento de 5 milhões de Euros num contexto económico em que a «propensão marginal para o consumo» fosse de 80%, e outro de 3 milhões de Euros num contexto em que se registe uma «propensão marginal para o consumo» de 90%. Teríamos a seguinte evolução por fases (fases cumulativas, recorde-se):

80%

90%

I.!! fase

5.000.000

3.000.000

2. fase

4.000.000

2.700.000

3.9 fase

3.200.000

2.430.000

4.! fase

2.560.000

2.187.000

5. fase

2.048.000

1.968.300

6.51 fase

1.638.400

1.771.470

7.,2 fase

1.310.720

1.594.323

8.4 fase

1.048.576

1.434.891

9.4 fase e seguintes

4.194.304

12.914.016

Incremento total

25.000.000

30.000.000

0 multiplicador será tanto maior quanto maior for a «propensão marginal para o consumo». No primeiro caso, com a «propensão» nos 80%, 0 multiplicador foi de 5 (de 5 para 25 milhões); no segundo, com a «propensão» nos 90%, o multiplicador foi de 10 (de 3 para 30 milhões). Mais fácil será dizermos que o multiplicador é o inverso da «propensão marginal para a poupança» (no primeiro caso, 1 / 20% = 5; no segundo, 1 / 10% = 10).

Capítulo 21 - A contabilidade nacional

683

Abstraiu-se em toda a análise precedente dos efeitos possíveis de um movimento especulativo - da eventualidade de a procura agregada variar em função das suas expectativas dos preços futuros, antecipando ou adiando o consumo na medida em que respectivamente sejam previstas subidas ou descidas de preços: circunstância que evidentemente é decisiva para a amplitude do efeito multiplicador em cada momento. E abstraiu-se também, como se afigurará óbvio, do facto de o multiplicador depender igualmente, quer da «propensão marginal para importar», quer da taxa marginal de imposto sobre o rendimento do consumidor, que ambas reduzem a amplitude do

multiplicador relativamente àquilo que ele seria se dependesse exclusivamente da «propensão marginal para o consurno».

Também existe um efeito multiplicador específico para a despesa pública e para as exportações líquidas - visto que também elas são *despesas autónomas* -.

No caso da despesa pública o efeito é mitigado pelo facto de o incremento provocado pelas despesas públicas na procura agregada ser contrariado, seja pela contracção no investimento e no consumo causada pelo agravamento dos impostos - impostos que, para mais, acompanham no seu montante os aumentos do rendimento individual -, seja pela contracção no investimento causada pela diminuição da poupança pública.

Quando às exportações líquidas, tudo está em saber-se se as exportações excedem as importações, caso em que o mercado para os produtos nacionais se expande, com efeito multiplicador, ou se ao contrário o saldo das exportações líquidas é negativo, caso em que há uma contracção do mercado, novamente com efeito multiplicador - sendo que existe, como acabámos de referir, uma «propensão marginal para as importações» que aumenta à medida dos aumentos do rendimento disponível, e que acaba, pois, por ter no nível da procura agregada o mesmo efeito dos impostos progressivos sobre o rendimento, desviando para as importações uma parcela de cada nova unidade de rendimento, fazendo com que de cada vez que o rendimento é aumentado em cada fase do multiplicador, seja menor a proporção de bens nacionais que é consumida, e portanto seja menor o rendimento internamente gerado para a fase seguinte: uma «fuga» em tudo similar à que ocorre por força da tributação do rendimento.

Note-se que no longo prazo o multiplicador não opera, dada a identidade entre PIB *real* e PIB *potencial* que naquele âmbito se pressupõe. Uma mudança na *despesa autónoma* não consegue repercutir-se no PIB *real* porque tanto o nível de preços como o nível das remunerações de factores têm plena mobilidade e ajustam-se, fazendo com que tudo se traduza em efeitos *nominais* que não interferem na convergencia entre PIB *real e potencial.*

Similar ao funcionamento do multiplicador, e de certo modo simétrico deste, temos o efeito de *acelerador,* que pode ampliar a dimensão do PIB em consequência do incentivo que representa, por si mesmo, cada incremento parcelar do produto: cada aumento de vendas permite aos vendedores perspectivarem novos aumentos de vendas, para fazer face às quais investem mais, estimulando a actividade económica através do investimento e gerando maiores vendas com esse incremento de actividade, e assim sucessivamente. 0 motor básico do *acelerador,* o seu impulso inicial, é, portanto, o consumo que determina, ou não, os aumentos de vendas a que os vendedores reagem - investindo.

Ainda quanto às despesas de investimento, elas revelam uma variabilidade muito maior do que as despesas de consumo, e são por isso as principais responsáveis pelas variações que se registam na despesa agregada e no PIB.

Investimento é, **para este efeito, a compra de instalações, equipamentos** e matérias-primas *novos,* e **não a compra de investimentos anteriores, ou** a **compra de títulos representativos de uma quota-parte dos activos investidos, pois embora se trate aí de verdadeiro e próprio investimento financeiro por parte daquele que compra, a única coisa que sucede é uma mudança de titularidade, por intermédio da qual aquilo que alguns investem é exactamente correspondente àquilo que outros desinvestem, nada se criando que tenha impacto nos valores totais - o que não significa sugerir-se a irrelevância dos investimentos financeiros e da circulação especulativa de activos financeiros, pois eles fornecem aos empresários os meios para a aquisição verdadeira e própria de novos recursos de capital físico** -

A maior *volatilidade* das decisões de investimento também é fruto da particular complexidade que lhes subjaz. É que, por um lado, o investimento tem que se defrontar com o problema do equilíbrio da taxa de juro de mercado com a taxa de desconto do investidor, e com a rentabilidade específica do investimento - ou seja, respectivamente o custo de

oportunidade de investir no presente e a perspectiva de sustentabilidade futura do pagamento da dívida principal e dos juros -; por outro lado, o volume de investimento está crucialmente dependente:

- da avaliação subjectiva dos riscos e incertezas que se apresentem como possiveis dentro da duração do investimento;

- das formas que lhe sejam oferecidas para extemalizar esses riscos e incertezas - a limitação da responsabilidade, o «véu da empresa», a dispersão do capital, etc. -;

- da acessibilidade de fundos - sendo natural, numa situação recessiva, que haja dificuldade na obtenção de financiamento exógeno, forçando as empresas que tenham essa possibilidade a recorrerem ao auto-financiamento por incorporação de lucros não-distribuídos ---,

- do nível dos *«stocks»* - obrigando as empresas a terem matérias-primas, bens intermédios e produtos finais armazenados, seja para facilitar a produção e impedir que se lhes esgotem os *«ffiputs»* a meio da produção, seja para não ficarem dependentes das variações diárias das vendas, servindo os *«stocks»* de amortecedor entre a produção e as vendas -.

Uma coisa é de reter, e é que, dependendo de tantas variáveis, o volume de investimento não é directamente manipulável através da simples fixação de taxas de juro, apresentando-se, perante uma política macroeconómica concentrada nas taxas de juro, com uma margem de volatilidade que em larga medida se pode associar a elementos irracionais de contágio de expectativas e de atitudes.

Essa volatilidade revela-se muito em especial na formação de *«stocks»* e de excedentes, já que o facto de eles estarem desligados dos níveis efectivos da procura em cada momento permite aos produtores darem livre curso à sua irracionalidade, ou à racionalidade da sua aversão ao risco, e sobretudo reagirem de forma anti-cíclica, acumulando «sobras» quando se dá uma fase de expansão e liquidando as «existências» quando se entra em recessão - no primeiro caso enviando à produção um impulso no sentido da expansão - ao mesmo tempo que as taxas de juro possivelmente estão já a subir para travarem essa expansão -, no segundo caso travando a produção - e por isso contrabalançando as reduções de taxas de juro que estejam naquele momento orientadas no sentido de incentivarem a produção -.

21. **d) Valores reais e nominais, e o deflator do PIB**

0 simples aumento do PIB, nominal, a preços correntes, é equívoco, já que pode indiferentemente resultar de um aumento real do rendimento ou do mero efeito da inflação. Mas quando se trata de estudar o crescimento económico, e com esse fim em vista se analisa a evolução do PIB, é crucial fazer-se a destrinça entre aquilo que são valores *reais* - valores que não dependem das alterações no valor da moeda - e aquilo que são valores *nominais* - valores que, expressos em unidades monetárias, dependem das variações no valor da moeda de referência -.

Comparar o PIB de dois anos, por forma a apurar o grau de variação entre ambos - o crescimento, a estagnação ou o declínio registado no todo da economia -, implica que o valor do PIB seja calculado numa base comum de avaliação, e essa terá que ser, ou o nível de preços de um dos anos, ou o nível de preços de um terceiro ano que possa usar-se como referência para os outros dois. Se soubermos qual a variação de preços registada entre os dois anos, essa variação pode ser *descontada* na comparação, encontrando-se assim a referida base comum. Na prática, nos cálculos referentes ao ano posterior desconta-se o efeito da inflação registada desde o ano anterior, fazendo com que o registo do total de bens e serviços produzidos seja avaliado *como se* estivessem ainda em vigor nesse ano os preços que vigoravam para os mesmos bens e serviços no ano anterior. Essa avaliação da produção corrente a preços de anos passados - «a preços constantes» é a designação mais comum - conduz-nos ao valor do PIB *real,* aquele valor que permite apreciar as variações do crescimento económico sem perturbações induzidas pelo fenômeno inflacionista.

Cada um dos valores desempenha uma função útil: o PIB nominal é, de certo modo, o mais realista dos dois índices, já que nos revela o valor da produção corrente a preços correntes, e portanto nos dá uma visão aproximada do nível efectivo de despesa, do volume total de unidades monetárias que são empregues nas trocas através das quais a produção total é escoada e chega aos consumidores; mas é o PIB, *real* que, permitindo uma comparação intertemporal, nos permite discernir tendências evolutivas nas quantidades produzidas e aferir, sob um ponto de vista dinâmico, as dimensões efectivas dos problemas relacionados com o crescimento -já que mesmo um declínio grave de produtividade, uma forte recessão, pode ser disfarçado nos valores nominais por um aumento

pronunciado da taxa de inflação, pelo que só o cálculo do PIB, real permitirá detectar aquele declínio, permitindo adoptar as medidas necessárias e atempadas -.

Neste contexto usa-se o já referido conceito de «deflator do PIB», um quociente do PIB nominal sobre o PIB real - a multiplicar por 100, dado que se trata de calcular uma percentagem - e que, servindo para destrinçar aquilo que na evolução do PIB nominal é atribuível à variações dos preços e aquilo que é atribuível às variações do PIB real, na realidade é uma outra forma de calcular a taxa de inflação, diferente da do índice de preços no consumidor, visto que no deflator se comparam os preços *de todos os bens* que entram no cálculo do PIB, enquanto que o índice de preços, como vimos, restringe a sua base de cálculo aos preços de um «cabaz de compras» tido por

representativo do custo de vida do consumidor normal, seleccionando, pois, um subconjunto dentro do universo dos produtos que indiscriminadamente compõem o PIB.

0 «deflator» é assim, em termos gerais, uma média de preços de todos os bens e serviços, usando-se para cada um uma ponderação que corresponde à importância específica que cada um tem no total do PIB. Para exemplificarmos, no quadro em que apresentámos a evolução comparativa do PIB real de vanos países, mcluíndo Portugal, podemos agora acrescentar que o deflator aplicado no caso português foi de 1800% entre
1980 e 1990 - querendo isso dizer, que, por efeito cumulativo da inflação, os preços aumentaram 18 vezes nesse intervalo de tempo -, e de
530% para o período de 1990 a 1999 - querendo isso dizer que neste outro período os preços quintuplicaram (dados do Banco Mundial, World *Development Report 200012001,* Anexo, Parte 1, Quadro 11) -.

Imagine-se uma economia que produzisse apenas latas de sardinha

e importasse tudo o resto -, sendo que o preço dessas latas de sardinha evoluía ao longo do tempo.

2006

2007

2008

2009

2010

A - Preço por milhão de latas

10

12

16

17

20

B - Quantidade (em milhões de latas)

1000

1100

1050

1300

1400

C - PIB Nominal (= A. B)

10.000

13.200

16.800

22.100

28.000

D - PIB Real (= $_{A(2006).}$ B)

10.000

11.000

10.500

13.000
1

14.000

Deflator do PIB (= C / D . 100)

1

100%

1

170% 1

200%

- Para calcularmos o PIB real, recorremos à base de 2006 para determinarmos os «preços constantes». Como, por objectivos de simplicidade, imaginámos uma hipótese de monoprodução, naturalmente que o deflator corresponde ao preço-base do produto - mas já não seria assim se no PIB imaginássemos a inclusão de mais do que um produto -.

- Repare-se que entre 2007 e 2008 se regista uma recessão na nossa econornia hipotética, e isso é prontamente evidenciado nos valores do PIB real; mas repare-se também como uma muito vincada subida dos preços entre esses dois anos faz com que o PE3 nominal de 2008, quando comparado com o P113 nominal de 2007, disfarce esse fenómeno.

Lembremos que, como as latas de sardinha representariam, quando muito, uma parte ínfima do «cabaz de compras» na base do qual se calcula o índice de preços no consumidor, a taxa de inflação assente nesse índice teria muito pouco a ver com o valor do «deflator do P113». A inflação calculada pela via do índice de preços seria inevitavelmente, no caso vertente, quase totalmente «importada», mas o «deflator do PIB» resultaria em exclusivo, na situação hipotética que delineámos, das variações de preços de um só bem, as latas de sardinha.

Existe um paralelismo óbvio entre o deflator do PIB e o índice de preços no consumidor, já que ambos visam contrariar as distorções induzidas nos valores nominais pela inflação, e ambos o fazem recorrendo à técnica dos números-índices, estabelecendo uma relação entre os preços de um ano dado e os preços de um ano-base.

Contudo, e em síntese, são fáceis de perceber algumas diferenças entre estes valores, e especialmente as seguintes duas:

1. 0 deflator do PIB refere-se ao preço de todos os bens *produzidos* internamente, tenham eles sido consumidos internamente ou sido exportados, enquanto que o índice de preços no consumidor se refere exclusivamente aos bens *consumidos* internamente, tenham eles sido produzidos internamente ou sido importados.

0 aumento do preço dos vinhos alentejanos releva para efeitos de deflator, mas não inteiramente para efeitos de índice de preços, na medida em que parte da produção é exportada; o aumento do preço da carne releva para efeitos do índice de preços no consumidor, mas não inteiramente para efeitos do deflator do PIB, já que parte dela é importada.

Em suma, quanto maior é a abertura da economia ao comércio internacional, maiores são as possibilidades de divergência entre
1

mdice de preços no consumidor e deflator do PIB;

2. 0 deflator do PIB reflecte instantanea e automaticamente os preços da *totalidade* dos bens e serviços finais *correntemente produzidos* por uma economia nacional, enquanto que o índice de preços no consumidor se cinge às variações de preços dentro de um «cabaz de compras» que, considerado representativo de consumos típicos no ano-base, se mantém invariável ao longo do tempo, podendo suscitar, como indicamos, reservas quanto à representação dos consumos típicos *correntes;* assim sendo, a passagem do tempo tende a fazer com que o «cabaz fixo» de que depende o índice de preços no consumidor provoque divergências em relação aos valores do deflator do PIB, tendência que se vai agravando progressivamente.

Mesmo assim, pode dizer-se que os dois valores não se têm afastado tanto como em abstracto se poderia admitir que sucedesse, e que pelo menos ambos têm a virtude de detectar pontos críticos, pontos de viragem na tendência evolutiva da taxa de inflação, quase em simultâneo o que lhes confere uma igual relevância como instrumentos de política económica.

21. *e)* **0 Produto Interno Bruto como padrão de bem-estar**

0 PIB é efectivamente representativo do nível de prosperidade nacional - podendo servir, sem grande perda de rigor, como base para comparações internacionais e intertemporais, como padrão para a aferição das amplitudes das flutuações de curto prazo e das tendências de crescimento de longo prazo -, mas não devem ignorar-se as limitações que se evidenciam na sua fonnulação e cálculo.

É verdade que, se qualquer pessoa deseja obter maior rendimento e deseja transformar esse rendimento, através da despesa, num nível mais elevado de consumo e de satisfação de necessidades, o PIB *«per capita»*, ou seja, o PIB dividido pelo número de residentes, fornece-nos um valor médio, a média daquilo que é individualmente acessível em termos de rendimento e de despesa. Não nos iludamos, contudo, quanto à represen-

tatividade das médias, que muitas vezes não passam de uma amálgama pouco característica de valores extremos: uma melhoria do PIB *per capita* pode, por exemplo, resultar do facto de alguém estar individualmente muito mais próspero, o que pode compensar em termos de média o facto concomitante de muitos outros estarem um pouco mais pobres. Em todo o caso, e como já referimos, a consideração do valor *per capita* permite ao menos descontar, do crescimento económico, a quota-parte que seja atribuível à simples expansão demográfica.

Além disso, o bem-estar económico não depende *apenas* da produtividade e do nível quantitativo da despesa, embora, admitamos, dependa fundamentalmente deles: há muitos aspectos dificilmente determináveis, quantificáveis e mensuráveis de que depende o resultado final do bemestar económico nacional, de que depende a fruição plena do estado de prosperidade, mas não há dúvida de que o acervo material que se acumula e de que o PIB é o registo aumenta os meios que permitem alcançar esse resultado final, aumenta o *potencial de bem-estar que* é aquilo que em primeira linha justifica a prosperidade.

Tal como sucede com os indivíduos, também as nações não se encontram colectivamente mais satisfeitas por mero efeito da riqueza que alcançaram: mas a riqueza aumenta as *possibilidades* de satisfação, disponibiliza mais meios, alarga os horizontes - e sobretudo, afastando das pressões da sobrevivência mais básica, *liberta* os indivíduos e as nações para uma realização mais gratificante das suas finalidades, para formas mais racionais e menos constrangidas de promoção dos seus ideais e representações -.

Mas um simples aumento do PIB nada resolve por si mesmo, se desacompanhado da consideração das finalidades que esse incremento de *meios económicos* permite alcançar.

Por exemplo, um sacrifício de horas de lazer, de fins-de-semana, de férias, de saúde, de desenvolvimento pessoal e familiar, em nome do puro aumento da riqueza material ou do PIB, mesmo que justificado por finalidades tão nobres como a do legado de uma prosperidade às gerações vindouras, seria profundamente *alienador,* arvorando em finalidade aquilo que não deve passar de meio - e que deve ser ponderado, na sua adequação de meios a fins, essencialmente com os olhos do presente, aplicando algum *desconto à* projecção no presente de valores futuros, por mais objectivamente relevantes que estes sejam, sob pena de se oferecer o presente em perene e recorrente holocausto ao futuro -.

Aliás, a mesma consideração pelo futuro impõe respeito pela sustentabilidade ambiental do esforço produtivo do presente, e isso tem que ser entendido como restrição ao crescimento forçado do PIB, quando ele significa a sobrecarga dos meios produtivos para lá de fronteiras de capacidade de absorção de impactos, e de renovação, dos recursos naturais. Por fim, já referimos que muitas decisões que revelam elevados níveis de bem-estar e de realização pessoal podem contribuir para diminuir o PIB

- a dedicação a tarefas domésticas, o trabalho voluntário a favor da comunidade, etc. -, o que evidencia uma fundamental incapacidade de um índice quantitativo como o PIB para captar as subtilezas qualitativas que se prendem com a vertente genuinamente humana da realização individual e colectiva.

Lembremos que o PIB é calculado com base em *preços,* e as variações de preços nem sempre nos revelam com segurança o que se passa com o valor económico dos produtos aos quais aqueles preços se referem: umas vezes apenas o preço variou sem que a qualidade dos produtos se tenha alterado, o que poderá dever-se a simples variações no valor da moeda, à inflação ou à deflação, outras o preço variou em correspondência com variaçoes na qualidade dos produtos - pelo que, neste segundo caso, pode bem suceder que o «deflator» remeta para um cálculo de PIB *real* que está materialmente subavaliado, porque todo o aumento de preço foi indevidarnente contabilizado como inflação. Além disso, há que não perder de vista que, como já referimos, o PIB não representa adequadarnente, ou não representa de todo:

a) a produção doméstica, a economia de subsistência e de auto-consumo, a riqueza que não é transaccionada no mercado, e que, sendo mais frequente em economias ditas «subdesenvolvidas» do que nas economias «desenvolvidas», tende a empolar o PIB destas e a desvalorizar o PIB daquelas, distorcendo a amplitude do crescimento económico - verificando-se que, pela mesma razão, o PIB tende a empolar tanto as recessoes, nas quais a actividade que passa pelo mercado é parcialmente substituída por actividade doméstica, como as expansões, nas quais muita actividade doméstica «regressa» ao mercado

Existe mesmo uma regra mais ou menos empírica e meramente tendencial, a *«Regra de Okun»* - do nome do economista Arthur Okun [1928-1980] - que sustenta que uma

redução percentual no nível de desemprego tende a provocar um incremento no PIB que é percentualmente o dobro: uma redução de 0,5% no desemprego traduzir-se-ia num aumento de 1% no PIB, num efeito amplificado que parece desmentir as regras da produtividade marginal decrescente, e que se explica pelo facto de poder haver, em situações recessivas, muito desemprego disfarçado, muito subemprego, que desaparecem ao mesmo tempo que os verdadeiramente desempregados encontram vagas disponíveis.

b) a «economia paralela», que, mormente por razões fiscais, foge às transacções no mercado normal, no mercado em que as estatísticas podem operar e podem contribuir para o cálculo do PIB sendo que, apesar de se tratar de «cifras negras» cuja determinação rigorosa é impossível, todos os economistas calculam essa economia paralela como uma fracção muito significativa da actividade económica global, o que não deixa de suscitar o aplauso dos economistas e filósofos *libertários,* que vêm em manifestações da pujança dessa economia paralela uma demonstração da capacidade da economia para sobreviver à tutela do Estado e para sacudir o seu jugo opressivo -;

C) as transformações qualitativas que podem acompanhar o simples aumento quantitativo da riqueza, e que podem traduzir-se em níveis superiores de educação, de saúde, de expectativa de vida à nascença, de segurança, etc.;

d) o valor do lazer, porventura o melhor indício da prosperidade ou o seu resultado mais palpável, e que no entanto serve para diminuir o valor do PIB, sendo certo que a progressiva libertação da *necessidade* de trabalhar para sobreviver permite formas de realização pessoal porventura mais gratificantes do que a da mera afirmação da *utilidade funcional* da alienação da força de trabalho, permitindo-nos sermos mais do que «peças na engrenagem», *sermos* mais do *quefazemos* por necessidade, mesmo que, na nossa alienação presente, continuemos a glorificar «a enxada», as «mãos calejadas» e o «suor do rosto»;

e) o custo ambiental da produção, dadas as inadequações que, da ausência de um mercado, resultam para a representação dos valores ambientais, ao menos de um modo tão directo, simples e

intuitivo como sucede com os preços dos produtos transaccionados em mercados;

f) o peso civilizacional de outros valores que disputam a primazia social com a mera acumulação de riqueza pela produção de bens e serviços, sendo óbvio que a maximização do PIB não é um valor que se anteponha aos valores da justiça, da segurança, da liberdade política, da liberdade individual, e até de alguns valores democráticos - por mais que o acatamento das regras democráticas possa interferir na *eficiência absoluta* da produção total, ou da coordenação política do esforço produtivo -. Como as sociedades modernas estão cada vez menos dispostas a admitirem esse «pacto faustiano» de troca de liberdade por prosperidade, é evidente que elas prezam altamente valores que *diminuem* o PIB.

Assim se compreende que as comparações estatísticas intemacionais não se confinem aos valores do PIB ou do PIB *per capita* e se combinem imediatamente com outros indicadores de

prosperidade e de bemestar, como a expectativa de vida, as taxas de mortalidade infantil, de morbilidade na população activa, de alfabetização, as taxas de despesa em educação, em saúde, em preservação ambiental, etc..

E o que dizer quanto ao impacto destas imprecisões sobre a utilidade do PIB como padrão aferidor das tendências de curto e longo prazo de flutuações e de crescimento? Em principio, se essas imprecisões não se alterarem de período para período o valor do PIB continuará a reflectir adequadamente - sempre com a mesma margem de erro *sistémico, e* por isso sem distorção dinâmica - a evolução das variáveis macroeconómicas.

Vejamos, por isso, alguns dados comparativos:

A- PIB *real per capita* em 1999 (expresso em «*purchasing power standards*» - *PPS* -, uma unidade de conta independente das divisas nacionais)

B- Benefícios sociais *per capita* (expressos em *PPS)* em 1997 C- Expectativa de vida à nascença (Feminina / Masculina) em
1998

D- Médicos por 100.000 habitantes em 1996

E- Percentagem de população entre 25 e 29 anos com ensino secundário completo, em 1999

F - Emissões de dióxido de carbono (tonelada *per capita)* em 1997
* -Assinantes de telemóveis por cada 100 habitantes, em 1999
* - Computadores pessoais por cada 100 habitantes, em 1999

1 - Automóveis ligeiros por cada 100 habitantes, em 1998

A

B

c

D

E

F

G

H

I

Portugal

16.065

2523

78,9/71,7

175

22

4,8

46,8

9,3

32,1

França

20.861

5782

82,3 / 74,6

303

63,4

6,1

36,3

22

45,6

Espanha

17.319

3215

82,4/75,1

422

37,7

6,2

31,2

12,2

40,8

Grécia

14.1981

2807

80,6 / 75,5

397

53,9

7,9

31,4

6,1

25,4

(100 *Basic Indicators from Eurostat Yearbook 2001)*

CAPíTULO 22

0 modelo de pleno emprego

Os problemas básicos da macroeconomia podem ser reanálisados tomando por ponto focal o problema do emprego, procurando saber-se porque é que o todo da economia nem sempre absorve imediatamente todos os recursos produtivos disponíveis, e porque é que essa absorção tende a melhorar com a passagem do tempo, ou seja, porque é que no longo prazo a economia tende a incorporar no seu funcionamento todos os recursos que vão surgindo.

Os mercados são, face à duração esperada de todos os recursos produtivos, *locais de passagem,* de que anualmente saem muitos recursos e entram muitos outros, não sendo muito óbvia qual a afectação final que está destinada a cada um dos novos recursos que entram, o tempo que demorarão a encontrar uma procura correspondente no mercado dos factores, que funções lhes serão cometidas, que remuneração obterão. Parece que na economia nada está predeterminado à absorção de novos recursos, sobretudo quando eles excedem em dimensão os recursos que saem do mercado - quando há crescimento, em suma -; e no entanto, sem que ninguém tenha o intuito ou o poder de supervisionar a afectação total de recursos, quase todos eles acabam por encontrar o seu «nicho», por se enquadrar no esforço produtivo, por se integrar na complementaridade e no jogo da divisão do trabalho: é tudo uma questão de tempo -.

A interrelação entre mercados está subjacente a essa possibilidade que a economia tem de absorver todos os novos recursos que vão surgindo na sociedade: o candidato ao primeiro emprego vai acabar por encontrar uma vaga - mesmo que seja uma vaga que não existia antes de ele se propor concorrer no mercado laboral - porque ele é ao mesmo tempo um consumidor, e a remuneração do seu trabalho sustentará os

salários, as rendas, os juros relativos tanto ao processo produtivo que ele integrará do lado da oferta, como aos múltiplos processos produtivos que ele sustentará com a sua procura.

22. ***a)*** **0 equilíbrio geral**

No longo prazo, podemos confiar que todos os mercados interrelacionados, e as variáveis que neles se manifestam, poderão coincidir temporalmente num equilíbrio geral: a presença do novo candidato a um emprego há-de repercutir nos vários mercados interdependentes até que os preços no mercado dos produtos consintam um nível salarial no mercado dos factores que comporte a remuneração do novo trabalhador, no pressuposto de que ele será minimamente produtivo - sendo que é o nivelarnento de remunerações e preços que permite a formação, e preservação, de um rendimento *real,* de um rendimento expresso não em unidades monetárias mas em quantidades de produtos susceptíveis de serem adquiridos com ele -.

Daqui resulta que, no longo prazo, está assegurado o *pleno emprego,* não ficando por empregar nenhum recurso, não ficando por admitir nenhum trabalhador que aceite a remuneração de equilíbrio no mercado: teoricamente, essa será uma situação sem um qualquer caso de desemprego (ou, mais realisticamente, sem desemprego para lá de uma *taxa natural)* e com remunerações de equilíbrio formadas na intersecção da procura de factores com uma oferta absolutamente inelástica de factores, dado o pleno emprego.

Numa situação destas:

- um aumento da oferta de recursos - por exemplo, uma descoberta de um novo jazigo mineral, ou um aumento demográfico
- acabaria por ditar, nesse longo prazo, a descida das remunerações de equilíbrio;

- uma descida da oferta - por esgotamento de um recurso natural não-renovável, por envelhecimento da população - ditará a subida das remunerações de equilíbrio;

- a expansão da procura de recursos - por exemplo, por aumento de condições tecnológicas que incrementam a produtividade do trabalho, ou por um capricho qualquer de *moda* na procura do mercado dos produtos - fará subir as remunerações;

uma contracção da procura de recursos - em resultado, por exemplo, de uma descapitalização do processo produtivo que diminui a produtividade dos trabalhadores - determinará a decida das remunerações, ao menos, no caso, a descida das remunerações do trabalho especializado cuja produtividade dependesse do enquadramento de significativos investimentos em capital.

Do lado do mercado dos produtos, esta mesma situação traduz-se numa oferta agregada de pleno emprego, na situação-limite que já vimos designada por «PIB potencial», oferta essa que se

configura como inteiramente inelástica às remunerações *nominais,* visto que no longo prazo os mercados se ajustam eficientemente à manutenção do nível *real* das remunerações. Também já referimos que o próprio limite do pleno emprego pode ser ocasionalmente ultrapassado, quando alguma «eufória produtiva» descure as necessidades de manutenção e de recuperação dos recursos, ou se ultrapassem os limites da congestão dos recursos, ou da sustentabilidade no longo prazo de algumas cadências produtivas (um pouco como o estudante cábula que em vésperas de exames estuda um número de horas arrasador, sabendo que seria insustentável e improdutivo estudar constantemente àquele ritmo).

Por outras palavras, o ponto de equilíbrio fon-nar-se-á na intersecção da oferta agregada com a curva da procura agregada, curva representativa do quanto o todo da economia está disposto a consumir, a investir, a gastar em despesas públicas ou nas trocas internacionais - sendo o PIB *potencial* o valor da produção total que corresponderia ao pleno emprego dos recursos disponiveis, o valor em tomo do qual gravita o PIB *real, o* valor pelo qual que se afere a taxa de crescimento de longo prazo, visto

1 .

que o propno crescimento real gravita em tomo de um crescimento *potencial* -.

Quanto ao mercado de capitais, também o longo prazo assegura o equilíbrio entre a oferta de fundos - a poupança das famílias - e a procura de fundos - o investimento das empresas -. Se, a um determinado nível de dotação de recursos, os preços e as remuneraçoes se ajustarem por forma a propiciarem o equilíbrio dos mercados, teremos um volume fixo de produção agregada, a que corresponderá, por definição, um nível fixo de rendimento, na medida em que o que e gasto na aquisição dos produtos é necessariamente rendimento de alguém.

Lembremos que esse rendimento propiciará um determinado volume de poupança, ou, o mesmo é dizer, um deterininado volume de oferta de fundos para investimento, dependente:

- em primeiro lugar do peso dos impostos - pois a poupança só pode fazer-se a partir do *rendimento disponível -;*

- em segundo lugar das taxas de juro *reais* - embora seja de notar que o sentido oposto dos efeitos de substituição e de rendimento pode resultar numa quase total inelasticidade da poupança perante as variações das taxas de juro, visto que, se o aumento de uma taxa de juro remunera mais elevadamente a poupança, ele permite ao mesmo tempo obter o mesmo rendimento *com menor poupança,* desincentivando-a -;

- em terceiro lugar do valor *real* dos activos existentes, em termos de poder de compra conferido por eles, sendo que quanto mais elevado for esse valor real menor será a propensão para poupar - o que equivale a dizer que quanto mais se tiver poupado no passado, menos necessária é a poupança no presente -;

- em quarto lugar da expectativa quanto aos rendimentos futuros, visto que a perspectiva de quebra de rendimentos incentivará a poupança por «motivo de precaução», sucedendo o inverso se a expectativa for a de expansão futura de rendimentos.

Por seu lado, o investimento das empresas em novo capital, e o investimento financeiro que lhes fornece fundos, dependem, como sabemos, da relação das taxas de juro *reais* com a taxa de desconto. 0 aumento das taxas de juro reduz a probabilidade dos lucros, já que, por um lado, estes são remanescentes da remuneração dos factores, incluindo os juros, e que, por outro lado, esse aumento das taxas de juro reduz o valor presente de remunerações futuras, aumenta-lhes a taxa de desconto, o custo de oportunidade do investimento presente.

Se, a uma taxa de juro composta de 7%, 1 Euro se transforma em 2 Euros em pouco mais de 10 anos, 1 Euro daqui a 10 anos vale hoje 1/2 Euro, ou 50 Cêntimos; se a taxa subir para 14%, 1 Euro transforma-se em 4 Euros no mesmo período, pelo que 1 Euro daqui a dez anos passa a valer hoje apenas 1/4 de Euro, ou 25 cêntimos.

0 aumento das taxas de juro faz, por isso, descer o nível agregado do investimento, e a descida das taxas incrementa esse nível de investi-

mento, pelo que é fácil de concluir que haverá uma taxa de juro de equilibrio que nivela o investimento com a poupança - também por vezes designada como «eficiência marginal do capital», o retomo do investimento adicional que, se for superior à taxa de juro, ditará que vale a pena investir -.

Percebendo a extrema mobilidade de capitais propiciada pelas novas tecnologias e pela mundialização da economia, podemos até conceber o mercado de capitais como um mercado mundial, e por isso como um mercado fechado, no qual as taxas de juro *reais* ajustam a oferta e procura de fundos mutuáveis, fazendo os capitais circularem dos paises com mais baixas taxas de juro reais para os países com mais elevadas taxas de juro reais - compensada essa circulação pelo factor *risco, já* que as taxas de juro reais tendem a acompanhar *no mesmo sentido os* graus de risco dos investimentos -.

Se num país as taxa .s de juro reais estão acima da média mundial e o seu risco não e superior à média mundial - afluirão para ele as poupanças, até que estas excedam o investimento, momento em que as taxas de juro reais voltam a descer até ao nível médio mundial, já que a perpetuação de taxas de juro acima da média faria com que os aforradores acabassem por ter dificuldades em mutuar os seus fundos; se, pelo contrário, num país as taxas de juro reais estiverem abaixo da média mundial - e o seu risco não for inferior à média mundial -, registar-se-ão saídas de capitais até estes serem insuficientes para o nível interno de investimento, momento a partir do qual as taxas de juro subirão até chegarem ao nível mundial. Atingido e generalizado em todos os paises o nível médio mundial das taxas de juro, ponderadas pelo risco, poderia chegarse até a um equilíbrio em que momentaneamente deixaria de haver movimentos internacionais de capitais.

Conjugando tudo o que dissemos acerca dos vários mercados, concebe-se como possível que coincidam níveis de remunerações, de preços e de taxas de juro, de forma a que haja equilíbrio simultâneo nos mercados dos factores, dos produtos e dos capitais, um equilíbrio de oferta e de procura que assegura o PIB *potencial* e a afectação de todos os recursos, um equilíbrio que ao mesmo tempo evidenciaria a neutralidade da moeda, a insusceptibilidade de, em pleno emprego e no longo prazo, as variações no valor da moeda terem repercussoes real .s, repercussoes que não, se citijam ao mero plano das variações dos preços - porque tudo depende, em pleno

emprego, de variáveis reais e da sua interdependência, ao contrário do que sucede com as flutuações de curto prazo, nas quais as «ilusões monetárias» desempenham, como vimos, um papel determinante.

Esta forma ideal e simplificada de um modelo de equilíbrio de pleno emprego tem pelo menos a virtude de perinitir analisar o impacto global de qualquer perturbação em qualquer dos mercados, a sua repercussão em cadeia através de todas as interdependências causais, instantâneas ou sucessivas, de que depende o equilíbrio geral. Pense-se, por exemplo, no impacto de aumentos na despesa pública:

- seja no mercado dos produtos, em que por um lado aumenta a procura agregada - já que a despesa pública consiste essencialmente na aquisição de bens e serviços - e por outro lado essa procura agregada diminui - ja que o aumento da despesa pública implicará normalmente o aumento das receitas públicas, e por isso o agravamento tributário e a redução do rendimento disponível dos consumidores -;

- seja no mercado de capitais, em que o agravamento tributário deixa menos rendimento disponível para a poupança, causando a subida da taxa de juro de equilíbrio - subida agravada com a falta de poupança pública - e provocando a quebra no investimento.

A partir do modelo simplificado de pleno emprego, poderemos concluir que o aumento da despesa pública se traduzirá, afinal, num sacrifício de recursos privados em benefício da intensificação do uso de recursos públicos, naquilo que na sua acepção mais ampla se designa por *«crowding-out»,* significando que, numa economia fechada, o que o Estado gasta envolve sempre o sacrifício dos níveis de investimento e de consumo privados - sendo o *«crowding-out»* o resultado da concorrência do Estado com os agentes privados para a obtenção de fundos, que ocorre quando o Estado, em vez de poupar e acumular fundos, tem políticas deficitárias que o levam a recorrer ao endividamento, fazendo subir as taxas de juro e podendo com isso anular o próprio impacto de uma estimulação «reflacionista»

22. ***b)*** **As políticas dericitarias e a poupança**

Temos assim que a simples visão macroeconómica *estrutural, de* longo prazo - no pressuposto do pleno emprego, e ainda sem levar em

consideração as perturbações de curto prazo -, permite já, por si mesma, a análise de alguns aspectos cruciais no funcionamento global da economia. Ilustremo-lo de novo com uma referência mais ampla aos problemas *dos «deficits»* e da poupança.

0 excesso das despesas sobre as receitas públicas provoca *deficits* orçamentais (que há que distinguir dos *deficits* que se registam nas trocas comerciais e financeiras com o exterior). Um

aumento de despesas públicas sem agravamento de impostos, ou um desagravamento fiscal sem diminuição de despesas públicas, tomam necessário o endividamento, salvo se o Estado dispuser de reservas acumuladas em *«superavits» anteriores* - ou se pura e simplesmente optar pela via do «imposto oculto» da inflação -.

A dívida pública é o somatório de *deficits* passados, menos os *superavits* que tenham ocorrido, porque os *deficits* têm que ser cobertos por recurso ao endividamento - sendo que, por um lado, o Estado só salda verdadeiramente as suas dívidas à medida que vai registando *superavits,* e que, por outro lado, a dívida pública pode aumentar por si mesma, na medida em que o pagamento de juros pode requerer mais endiv'damento, que por sua vez agrava o montante do capital e dos juros em dívida, e assim sucessivamente.

Vejamos alguns dados intertemporais e comparativos de alguns valores de *superavits, deficits* e de dívida pública - respectivamente com os valores do *superavit ou deficit (-)* como percentagem do PIB dívida pública como percentagem do PIB:

1991

1995

1999

Portugal

-6,3/69,3

-5,7/65,9

-2/55,8

Espanha

-4,5/45,6

-7,1/64,2

-1,1/63,7

Bélgica

-6,5/127,7

-3,8/132

-0,7/116,1

Luxemburgo

1,9/4,2

1,8/5,8

4,4/6

Irlanda *Ba'sic*

-2,2

78,4 *Yearboo'k*

1,9/50,1

2001) Indicators from Eurostat

(100

Os «critérios de convergência de Maastriclit» que conduziram à moeda única europeia impunham aos países candidatos, entre outras coisas, que o *deficit* orçamental não ultrapassasse 3% do PIB, e que a dívida pública não ultrapassasse os 60% do PIB. Verificar-se-á, pelo quadro, que Portugal, Luxemburgo e Irlanda cumpriam ambos os critérios em 1999, mas que Espanha e Bélgica estava aquém deles em matéria de dívida acumulada; o Luxemburgo estava na posição invejável de ter uma dívida muito reduzida, em resultado da acumulação de sucessivos *superavits, e* a Irlanda, transitando de uma situação deficitária para uma situação superavitária, via a sua dívida pública reduzir-se muito significativamente.

0 endividamento significa simultaneamente duas coisas: o desvio para o Estado de recursos gerados pela poupança privada, e a falta de poupança pública - o que por sua vez significa diminuição de fundos disponíveis para o investimento, com a concomitante subida das taxas de juro, e, num plano temporal mais dilatado, acaba por implicar diminuição das dotações de capital disponíveis para o processo produtivo, e queda de produtividade. E por isso que é particulannente sugestivo medir-se o *deficit* em termos de percentagem do PIB, pois isso não apenas facilita as comparações intertemporais e internacionais como ainda nos permite perceber imediatamente o impacto médio que esse *deficit* tem sobre o rendimento de cada cidadão.

Os mesmos efeitos acabam por decorrer do endividamento externo, já que a poupança interna acaba por ser onerada com o serviço da dívida ou com a desvalorização cambial, ainda quando não sinta imediatamente os efeitos do desvio de recursos privados e do aumento das taxas de juro.
0 deficit comercial, o excesso de importações sobre as exportações, tem que ser compensado:

- seja com o endividamento no exterior - a obtenção de crédito junto dos exportadores -;

- seja com o investimento estrangeiro - com a entrada de capitais financeiros susceptíveis de dotarem a economia nacional dos meios de pagamento necessários para fazer frente ao excesso de importações -;

- seja com desvalorizações cambiais - a diminuição da paridade da moeda nacional face às moedas estrangeiras, por forma a espelhar o excesso de procura de moeda estrangeira e a quebra de procura da moeda nacional, ao mesmo tempo tomando mais

caras as importações e mais competitivas as exportações, ou seja, contrariando a tendência deficitária -.

0 recurso aos capitais estrangeiros é, pois, uma solução fácil mas perigosa: fácil porque permite a manutenção de níveis de importação superiores aos da exportação e permite níveis de investimento que não oneram imediatamente a poupança privada e a poupança pública, nem requerem agravamentos tributários ou subidas das taxas de juro; perigosa porque esse endividamento leva inevitavelmente, com a passagem do tempo, ao agravamento dos pagamentos de juros e dividendos

aos credores e investidores estrangeiros - pelo que, se o investimento assente no recurso a capitais estrangeiros não assegurou a sua rentabilidade e a cobertura do serviço da dívida, os recursos nacionais vão ter que ser sacrificados à necessidade desses pagamentos, desviando-os da poupança destinada ao investimento interno, e do consumo interno: vai ter que haver sacrifício do nível de vida nacional.

Como evitar ou minimizar, então, o recurso aos capitais estrangeiros sem comprometer o investimento? Só há duas vias: a do aumento da poupança privada - o que pode revelar-se menos fácil, dado que a poupança depende de *hábitos* que não se alteram de um momento para outro - ou a do aumento da poupança pública, ou seja, da redução do *deficit* orçamental - o que, esbarrando também com uma multidão de obstáculos, mormente da parte de grupos de pressão que vejam aineaçadas as suas «rendas económicas», ao menos tem a vantagem de poder resultar de uma simples decisão política, com meios coercivos ao seu serviço -.

Por seu lado, a promoção do crescimento economico pressupoe incrementos de produtividade, que dependem de aumentos de poupança e de investimento - investimento em capital humano, em capital físico e em tecnologia -, e, numa economia aberta, da taxa de juro no mercado internacional de capitais.

Internamente, o estímulo à poupança assenta na especificação de medidas capazes de vencer a inelasticidade da poupança às variações das taxas de juro - por exemplo, aditando estímulos fiscais à poupança, como nas contas «poupança-habitação», ou «poupança-reforma», etc., sem que, todavia, esses estímulos fiscais possam converter-se em perdas de receita fiscal tão amplas que contribuam para um novo agravamento *do deficit* orçamental

E o estímulo interno ao investimento depende, entre outras medidas, do reconhecimento da maior importância relativa das despesas de investimento sobre as despesas de consumo, ou do reconhecimento da importância que têm os prazos de amortização do capital e as taxas de desconto, levando à adopção de medidas fiscais que discriminem a favor dos investimentos e reinvestimentos, ou que permitam uma ampla dedução das despesas necessárias a renovação do capital, novamente dentro dos limites do não-agravamento sério do *deficit*.

Mas, como dissemos, o ponto decisivo, e o mais acessível à intervenção directa do Estado, é o da poupança pública, ou seja, o da redução *do deficit* orçarnental - o que, pela sua dimensão, tem imediatamente impacto no nível agregado da poupança. 0 problema está em que a redução do *deficit* orçamental pode implicar desinvestimento público não inteiramente compensado pelo *«crowding-in»* do investimento privado
- ou seja, por um aumento de investimento privado em resultado da diminuição do *deficit* e da concomitante descida das taxas de juro que não ultrapassa o investimento produtivo que era alimentado através de *deficits* -, e isto por uma qualquer das seguintes razões:

- as taxas de juro descem com o aumento de poupança disponível, reduzindo a respectiva remuneração;

- a poupança privada é inelástica perante as variações das taxas de juro;

- o investimento privado não é adequado à produção de todos os bens para os quais é adequado o investimento público - bastando pensarmos nos bens públicos e nos bens de mérito -.

Assim, se a redução do *deficit* atingir os investimentos produtivos em capital humano e físico, ou em investigação tecnológica, cabe bem perguntar-se se o que se ganha com aquela redução compensa aquilo que se perde em produtividade e crescimento.

Tudo está, pois, em saber-se se os investimentos produtivos em nome dos quais o Estado se endivida têm uma taxa *social* de rendimento que supera a taxa de juro que o Estado suporta em razão do endividamento ou se, pelo contrário, predominam investimentos com baixas taxas de rendimento, ou se a proporção entre o valor do endividamento e o valor dos activos de que dispõem as entidades públicas demonstra que uma parte significativa do endividamento se dirigiu ao suporte de despesas de consumo, insusceptíveis de gerarem qualquer rendimento para o próprio Estado -

ao menos directamente, sendo que indirectamente o Estado pode recuperar parte dessas despesas através da tributação do rendimento daqueles que forneceram os produtos consumidos pelo Estado -.

Dito isto, regressemos ao quadro mais complexo dos problemas de curto prazo.

CAPíTULO 23

0 combate à inflação e ao desemprego

Dois dos principais problemas macroeconómicos, e certamente os dois que são politicamente mais relevantes, a inflação e o desemprego, enredamse mutuamente no curto prazo, em termos que seriamente limitam e comprometem as medidas políticas que visem preveni-los e combatê-los.

0 que dissemos já quanto às causas de um e de outro dos fenómenos no longo prazo perrnite concluir que, nesse plano, os dois são independentes, já que o desemprego resulta de razões estruturais - salários mínimos, pressão sindical, salários de eficiência, custos de busca - e a inflação resulta de opções políticas respeitantes à criação de moeda, por parte das autoridades monetárias, dirijam-se elas, ou não, à solução de problemas estruturais.

Contudo, no curto prazo o combate à inflação implica normalmente a contracção da procura agregada, e isso causa desemprego; e o combate ao desemprego implica uma expansão da procura agregada que não pode deixar de traduzir-se em aumento da pressão inflacionista - sendo por isso legítimo perguntar-se se o combate pela redução da taxa de inflação para lá de um certo limiar, ou o combate pela redução da taxa de desemprego, igualmente para lá de um certo ponto, valem verdadeiramente a pena, e se não são susceptíveis de provocar mais problemas e custos do que aqueles que aparentemente visam resolver.

Em tese geral, tudo o que já dissemos acerca do desemprego e da inflação permite-nos formularmos alguns princípios gerais quanto à correlação entre os dois fenômenos, entre os quais os seguintes:

enquanto existir desemprego, o aumento da procura agregada tende a resultar num aumento de produção, sem grande impacto nos preços;

quando a economia se aproxima do pleno emprego, o aumento da procura agregada tende a resultar num aumento de preços, sem grande impacto no volume da produção.

Daqui resulta que seja consensual entre os economistas a ideia de que não é possível erradicar inteiramente a pressão inflacionista sem um custo desproporcionado em termos de agravamento de taxa de desemprego, e de que não é possível uma aproximação sequer a um «grau zero» de desemprego sem que o esforço nesse sentido degenere numa pressão inflacionista intolerável.

Esses custos estão particularmente assentes nas ineficiências de curto prazo que respeitam ao ajustamento de preços e remunerações de factores, e são tanto maiores quanto mais demorada for a transição para o cenário de longo prazo, no qual se registam ajustamentos perfeitos nos preços e nas remunerações.

No curto prazo - recapitulemos - o excesso da procura agregada em relação à oferta agregada determina a inflação *enquanto osfactores não ajustam as quantidades produzidas ao novo nível de equilíbrio,* e por seu lado o excesso de oferta agregada em relação à procura agregada provoca o desemprego *enquanto os factores não ajustam as remunerações ao novo nível de equilíbrio.*

23. ***a)*** **A Curva de Phillips**

A correlação inversa entre os dois valores do desemprego e da inflação pode expressar-se numa curva de inclinação negativa, que ficou conhecida como a «curva de Phillips» - assim denominada graças à sua formulação pioneira, em 1958, pelo economista neo-zelandês A.W. Phillips [1914-19751, logo seguida de formulações alternativas por parte de Paul Samuelson [1915-] e Robert Solow -.

Essa Curva de Phillips, aplicada a séries cronológicas longas, parecia confirmar estatisticamente que as épocas de elevado desemprego eram épocas de baixa inflação, e que a subida da inflação atenuava fortemente o problema do desemprego. Cedo se encontrou uma explicação para o fenômeno na relação entre os dois valores e o nível da procura agregada, a qual pode formular-se nos termos que acabámos de usar.

in Capítulo 23 - 0 combate à flação e ao desemprego

Mas essa explicação envolvia Um limite às políticas macroeconómicas que eram aplicadas, desde os alvores do keynesianismo, no combate ao desemprego e à inflação, e que assentavam sempre na manipulação do nível da procura agregada, estimulando a sua expansão ou a sua contracÇao: porque as conclusões que agora se impunham eram as de que:

- desejar uma determinada taxa de desemprego era inevitavelmente desejar também uma determinada taxa de inflação, e viceversa;

- os dois problemas não podiam ser inteiramente resolvidos em simultâneo;

- qualquer solução separada ou parcelar de um dos problemas envolvia sempre um sério risco de degradação e descontrole do outro.

Na realidade, a Curva de Phillips mais não é do que o conjunto de pontos de intersecção entre as curvas da procura agregada e da oferta agregada de curto prazo, quando é a curva da procura agregada que se desloca, no sentido da expansão ou da retracção, por efeito das políticas macroeconómicas que incidem sobre os níveis dessa procura agregada:

se, de um período para outro, a Procura agregada se contraffi, a nova curva que a representa intercepta a curva da oferta agregada de curto prazo num ponto que corresponde a preços e quantidades mais baixos -*preços* mais baixos significando que a inflação ou é negativa, ou não existe, ou, se é positiva, não é muito pronunciada, enquanto que *quantidades* mais reduzidas sig i I-

n f, cam menor produção e um abaixamento do emprego, e portanto *maior desemprego;*

- se, ao invés, a curva da procura agregada se expandiu, ela intercepta a curva da oferta agregada de curto prazo num ponto que corresponde a preços e quantidades mais elevados - sendo que neste caso *preços* mais elevados significam *agravamento da inflação,* e maiores *quantidades* significa mais produção, menos desemprego.

Muitas explicações causais podem ser aduzidas para a Curva de Phillips, e a mais elementar que ocorre é esta:

a) quando o desemprego é muito elevado os salários baixam baixa a elasticidade da oferta de trabalho por parte dos trabalhadores, para os quais o espectro do desemprego se toma mais visí-

vel, e eles passam a aceitar salários que não estariam dispostos a aceitar num contexto de emprego mais elevado, com menor oferta de trabalhadores -;

b) a baixa dos salários médios faz baixar também os preços no mercado dos produtos - salários mais baixos significam menos custos para os produtores, e menor poder de compra para os consumidores, pelo que há, no mercado dos produtos, uma expansão da oferta e uma retracção da procura -;

c) a baixa dos salários e dos preços traduz-se numa diminuição da inflação.

Fácil será conjecturar a situação simétrica, resultante de uma diminuição do desemprego, e o modo como ela provoca aumentos na taxa de inflação.

Encontramos aqui uma das «dez ideias para reflectir»: tende a **existir, no curto prazo, uma correlação inversa entre os valores da inflação e do desemprego.**

23. ***b)*** **A perspectiva de longo prazo**

Por aquilo que já estudámos sobre as diferenças profundas que separam as dimensões de curto prazo e de longo prazo na macroeconomia, não será de estranhar que restrinjamos a forma «canónica» da Curva de Phillips, aquela que retrata uma correlaçao inversa entre desemprego e inflação, ao curto prazo, e que por isso sejamos levados a admitir, seja que a Curva de Phillips significa algo de diverso no longo prazo, seja que existe um contínuo de transição entre as formas que a curva assume, no curto e no longo prazo.

E que se, como temos insistido, existe neutralidade monetária no longo prazo, então as medidas causadoras da inflação nada fazem para melhorar ou agravar a taxa de desemprego nesse longo prazo, dependente que esta taxa de desemprego está de factores estruturais que, no longo prazo, a moeda não consegue perturbar. Postas as coisas nestes termos, uma política de longo prazo não tem que se preocupar com os efeitos perversos que o combate cingido a um dos problemas possa provocar no outro, sendo possível, pois, uma separação de planos.

E a partir da análise de Milton Friedman e de Edmund Plielps [1933-1 que começou a generalizar-se a ideia de que a Curva de Phillips seria, no longo prazo, vertical, implicando isso que o nível de inflação Poderia variar infinitamente sem que isso afectasse o nível de emprego, o qual gravitaria em tomo de um nível que tenderia a estabilizar. Dada a neutralidade monetária, as iniciativas que visassem resolver os problemas macroeconómicos através da criação de moeda não poderiam ter outro efeito do que o agravamento da inflação, pois nada fariam para aumentar o nível de emprego no longo prazo - equivalendo isto a asseverar-se que o problema do desemprego não se resolve, no longo prazo, através da inflação, ou, o mesmo é dizer, que no longo prazo um problema *real* não se resolve através da manipulação de variáveis *nominais.*

Mais ainda, tal como a curva vertical da oferta agregada de longo prazo denotava um nível natural de produção, associado aos factores estruturais da produtividade, também o facto de a Curva de Phillips ser vertical no longo prazo revelaria a presença de uma «taxa natural de desemprego», um nível de desemprego - ou de emprego, se quisermos
- para o qual a economia converge no longo prazo e que depende exclusivamente de factores estruturais.

0 qualificativo de «natural» não significa, note-se, que se trata de uma taxa de desemprego socialmente desejável - ou que algum economista, num delírio de extremo cinismo, tenha por moralmente aceitável qualquer situação de desemprego -, significa antes que esse nível de desemprego depende essencialmente de políticas estruturais, se porventura elas existirem, e não está à mercê dos instrumentos de política macroeconómica de curto prazo, mormente daqueles que tentam dominar a procura agregada através do controle da massa monetária.

Falar-se de uma taxa natural de desemprego não significa, pois, que não possa haver formas de diminuir o desemprego no longo prazo, através de políticas estruturais especificamente vocacionadas para o efeito, mas significa antes que o combate ao desemprego através das políticas macroeconómicas tradicionais não é susceptível de ultrapassar o âmbito do curto prazo, findo o qual subsiste apenas o efeito inflacionista - o que, bem vistas as coisas, é um correctivo necessário para o «entusiasmo keynesiano» daqueles que, esquecendo as advertências do próprio Maynard Keynes, quiseram aplicar ao longo prazo remédios que tinham sido declaradamente concebidos para uma aplicação exclusivamente de curto prazo -.

Por seu lado, as descobertas de Friedman e PhelpS não sustentavam que a Curva de Phillips fosse vertical no curto prazo, pelo que neste curto prazo continuava a manter-se válida a ideia de correlação inversa entre inflação e desemprego, e continuava a admitir-se a susceptibilidade, tanto de combate ao desemprego cíclico através de políticas inflacionistas como de contenção da inflação através da contracção da procura agregada. Mas advertiam que, passado um momento em que uma política inflacionista fosse susceptível de diminuir o desemprego, este regressaria, contudo, à sua taxa natural - pelo que o risco existe, e grave, de que não haja nada mais nas políticas macroeconómicas expansionistas de curto prazo do que um único efeito duradouro, a inflação.

Friedman e Phelps privilegiaram a ideia de que seria determinante, nas percepções de curto prazo, uma certa expectativa quanto ao nível de inflação, o que predisporia as pessoas a formarem uma escala de preços relativos, a qual seria perturbada, com os consequentes efeitos *reais,* sempre que as autoridades monetárias interferissem na massa monetária, provocando divergências entre o nível *efectivo* de inflação e o seu nível *esperado.*

Contudo, essa possibilidade de provocar flutuações através da *inflação inesperada* estaria limitada ao curto prazo, já que o ajustamento das expectativas no longo prazo, vencidos «erros» e «viscosidades» nas percepções dos agentes, esbateria o impacto até se chegar ao estado de pura neutralidade económica - sendo que esse ajustamento de longo prazo seria compatível com qualquer taxa de inflação, por mais elevada que esta fosse -.

Em termos muito esquemáticos, dir-se-á que, segundo este entendimento, a taxa de desemprego só diverge da taxa natural de desemprego se a taxa de inflação *efectiva* divergir da taxa de inflação *esperada* - coisa que só pode ocorrer em flutuações de curto prazo, pois só no curto prazo é que as pessoas não têm tempo para reverem a sua expectativa de inflação, sendo surpreendidas pelas medidas de expansão e de contracção da procura agregada que envolvam modificações na massa monetária

23. ***c)*** **A taxa de desemprego que não acelera a inflação**

À ideia de que as opções de política macroeconómica de curto prazo têm um efeito temporal limitado no que toca a manter o desemprego

abaixo da sua taxa natural - e que portanto, como vimos, o desfecho de políticas expansionistas e inflacionistas é apenas *mais inflação,* e não menos desemprego - passou a designar-se como a «hipótese da taxa natural» *(«natural-rate hypothesis»),* expressão que dava como subentendido que, verificada tal hipótese, a Curva de Phillips teria que ser abandonada como critério de política macroeconomica, e que a tensão «desemprego - inflação» deveria ser repensada.

Por outras palavras, a incorporação de expectativas inflacionistas na conduta dos agentes económicos levou ao desenho de uma nova Curva de Phillips, uma curva «aumentada pelas

expectativas», com o resultado de que a curva passaria a estabilizar num novo ponto, aquele em que a *inflação corrente, efectiva,* coincidisse com a inflação *esperada* - e incorporada, através das expectativas, nos cálculos e condutas do agentes económicos -.

Esse ponto corresponderia a uma «taxa natural de desemprego», ou mais especificamente à «taxa de desemprego que não acelera a inflação» *(«non-accelerating inflation rate of unemployment»,* habitualmente designada pela sigla NAIRU), denotando-se com esta expressão a circunstância de todos os esforços políticos no sentido do abaixamento da taxa de desemprego a um nível inferior ao da taxa natural redundarem não apenas numa aceleração da taxa de inflação *efectiva* mas também numa subida da taxa de inflação *esperada,* gerando-se entre ambas uma dialéctica que poderá determinar subidas incessantes da taxa de inflação, agravamentos espontâneos e degenerativos, enquanto a taxa de desemprego permanecer abaixo no seu nível «natural».

No fundo, a hipótese de estabilidade da «taxa de desemprego que não acelera a inflação» assenta nos pressupostos de que:

a) uma taxa de inflação efectiva tende a perpetuar-se através das expectativas de inflação futura que ela induz;

b) as subidas da taxa de desemprego provocam directamente a queda da taxa de inflação, e as descidas da taxa de desemprego fazem subir a taxa de inflação.

Ora o facto é que, a partir do começo dos anos 70 do século XX, no momento em que as políticas macroeconómicas começaram a levar em conta a Curva de Phillips, ela deixou de se verificar empiricamente, deixou de ser detectável nas estatísticas, naquela forma claramente reveladora de uma correlação inversa que tinha conduzido à sua descoberta: e

isso começou por ser tido como confirmação da «hipótese da taxa natural», da crítica que Friedman e Phelps lhe tinham dirigido, uma confirmação tanto mais nítida quanto mais por todo o mundo as autoridades se embrenhavam em políticas inflacionistas sem que o desemprego diminuísse.

Contudo, em breve essa ideia de que o aparente «desgovemo» da Curva de Phillips era a consequência perversa das políticas macroeconómicas de curto prazo começou a coexistir com uma outra explicação, a de que o comportamento inesperado daquela curva se devia sobretudo a um «choque exógeno» do lado da oferta agregada, nomeadamente o «choque petrolífero» dos anos 70, o qual, provocando uma inesperada retracção da curva da oferta agregada, provocava simultaneamente a recessão, o desemprego e a inflação - *a estaffiação,* em suma.

Colocando noutro nível, a outros valores, o compromisso de curto prazo entre inflação e desemprego, esse «choque exógeno» desloca efectivamente a Curva de Phillips num sentido que limita mais ainda as opções de política macroeconómica, tendência que só pode ser invertida se porventura as expectativas dominantes provocarem uma especulação estabilizadora. Em suma, o choque exógeno do lado da oferta agrava muito as tendências tanto para o agravamento do desemprego como para o agravamento da inflação - e deixa numa posição muito pouco desafogada as autoridades que mantenham veleidades de aplicarem medidas macroeconómicas de curto prazo.

Um consenso subsistia, e subsiste, relativamente às novas limitações das políticas macroeconómicas:

- qualquer esforço para lá das fronteiras da «taxa de desemprego que não acelera a inflação» (NAIRU) faz subir a «Curva de Phillips aumentada pelas expectativas» e desencadeia um processo inflacionista potencialmente maligno, que não traz consigo quaisquer elementos auto-correctores;

- a inflação pode ser eficientemente combatida através da manutenção de uma taxa de desemprego acima da NAIRU - tendo contudo de se levar em conta o carácter *inercial* dos fenômenos inflacionistas, que tendem a persistir alicerçados nas expectativas dos agentes económicos, mesmo quando os fenômenos subjacentes estão já controlados, como sucede, por exemplo, com aumentos salariais baseados numa expectativa de inflação e que

contribuem para empurrar, por via dos custos, os preços até a esse nível inflacionista -.

E esse consenso sobrevive à constatação das inúmeras dificuldades que acompanham qualquer tentativa de determinação rigorosa da NAIRU - admitindo-se que mesmo um valor aproximado chegue ja para validar as teses básicas em tomo do conceito, conferindo-lhe uma relevância política indiscutível.

Basta pensarmos que se pode agora reformular a noção de «Curva de Phillips de longo prazo», observando que ela será vertical no ponto que corresponde à NAIRU, com a implicação de que, nesse longo prazo, qualquer esforço de aumento do nível de emprego degenerará numa pressão inflacionista descontrolada, remediável apenas com o aumento do desemprego - e que portanto o compromisso entre inflação e desemprego, que é relativamente maleável no curto prazo, se inflexibiliza com a passagem do tempo -. Dado o consenso doutrinário, poucos serão hoje os governos capazes de propor que se empurre o desemprego para lá da NAIRU, e nem mesmo a impopularidade do desemprego justificará sequer alguns esforços de curto prazo que explorem o facto de os ganhos do aumento de emprego antecederem o aparecimento dos custos da inflação.

Nos anos 80 começou a generalizar-se a ideia de que o agravamento constante da combinação de valores da inflação e do desemprego só poderia ser contrariado através de uma rigorosa política *deflacionista de* abrandamento, ou até inversão, da tendência inflacionista - através da contracção da massa monetária. A lógica era a de que, dada a neutralidade monetária no longo prazo, essa contracção da massa monetária não provocaria danos *reais* duradouros, subsistindo apenas, no longo prazo, a *deflação* - a diminuição da taxa de inflação, não necessariamente uma taxa negativa -.

Contudo, não podia ignorar-se que, no curto prazo, até que as expectativas dos agentes se ajustassem e vencessem «erros» e «viscosidades», a contracção da massa monetária significaria retracção da procura agregada, e por isso recessão e agravamento do desemprego. 0 tempo que, em suma, o desemprego demorasse a voltar à sua «taxa natural» representaria, assim, um período de sacrifício, de «apertar de cinto», de crescimento interrompido - tendo-se chegado a calcular uma «taxa de sacrifício», que dava como inevitável uma redução de 5% no crescimento potencial do PIB por cada 1 % de diminuição na taxa de inflação.

23. **d) As expectativas racionais**

É neste contexto que ocorre a revolução das «expectativas racionais» - liderada por economistas como John Muth [1930-], Robert Lucas [1937-], Thomas Sargent [1943-1 e Robert J. Barro [1944-] -, que vinha sustentar que os agentes económicos usam toda a informação disponível, incluindo as previsões oficiais e os critérios políticos, para ajustarem as suas condutas, e que por isso esse ajustamento se dá instantaneamente, em termos de não se poder discemir uma divergencia relevante entre inflação *esperada* e a inflação *efectiva* - o que, entre outras consequências, anularia a diferença, segundo o «modelo Friedinan
- Plielps», entre curto e longo prazo, para efeito de justificação das políticas macroeconómicas -.

Pelo menos, alegava-se, os agentes económicos esforçam-se por erradicar das suas previsões os erros *sistétnicos* ou recorrentes - sendo «racional» a expectativa que só falha por causa da aleatoriedade inerente ao contexto circundante -, e por isso a tendência evolutiva é para o desaparecimento do erro, tomando descabido conceber-se uma solução macroeconómica assente no pressuposto de que os erros de previsão dos indivíduos nunca se corrigirão.

Especificamente, a perspectiva das *expectativas racionais sustentava* que os participantes no mercado conseguiam incorporar com grande rapidez uma previsão suficientemente rigorosa acerca da inflação, provocando uma subida muito veloz da «Curva de Phillips aumentada pelas expectativas», e decerto mais veloz do que o que sucederia se as expectativas dos agentes económicos fossem meramente «adaptativas», acompanhando lentamente, e sempre com algum desfasamento temporal, as variações da inflação.

A ser assim, um qualquer movimento do Estado no combate ao desemprego que ultrapassasse o limiar da NAIRU implicaria quase instantaneamente um «disparo» da inflação; em contrapartida, a travagem da inflação seria muito mais célere do que no caso de se conceber uma dinâmica *inercial* no fenômeno inflacionista, bastando agora provocar-se com sucesso uma «inversão de expectativas».

A justificação para as políticas macroeconómicas de combate ao desemprego e à inflação ficava agora extremamente fragilizada, já que, depois do «assalto» de Friedinan e Phelps, essa justificação se tinha cen-

trado no desfasamento entre as expectativas dos agentes e uma alegada visão privilegiada e mais ágil de que disporiam as autoridades monetárias - sendo que, alegava-se, era a inércia das expectativas, a irracionalidade dos seus «erros» e «viscosidades», que não permitia antever um combate deflacionista sem custos e sem demoras.

Por outro lado, não menos evidente era o corolário de que, com expectativas racionais, a «taxa de sacrifício» da deflação tenderia para o zero, verificando-se, quando muito, um abrandamento

negligenciável no crescimento do PIB - e que, por isso, não havia razão nenhuma para se demorar a entrada em vigor de medidas deflacionistas, por mais drásticas que estas fossem: bastaria aos Governos anunciarem uma intenção firme de encetarem uma política deflacionista para que os agentes económicos ajustassem as suas expectativas a níveis mais baixos de inflação, sem grandes custos, demoras e ineficiências.

Os factos vieram de certo modo contradizer o optimismo dos cultores das expectativas racionais, já que as políticas deflacionistas não deixaram de provocar aumentos iniciais de desemprego - ainda que, significativamente, com taxas de sacrifício menores do que aquelas que tinham sido inicialmente previstas -.

A razão mais plausível para que tenha ocorrido essa «irracionalidade» das expectativas parece residir na fraca credibilidade do anúncio público de uma política deflacionista consistente e duradoura, depois de as políticas deficitárias e inflacionistas de inspiração keynesiana terem sido, durante decênios, sinónimos de política macroeconómica de curto prazo.

Só com o decorrer do tempo e com o relativo declínio da ideologia keynesiana e neo-keynesiana - com a sua coexistência com 0 monetarismo, com os *«supp1y-siders»,* com políticas subordinadas à prioridade da desintervenção e da desregulação - é que as políticas deflacionistas foram ganhando credibilidade e as atitudes dos agentes se foram agilizando a adaptando à ideia de que as inflexões políticas de curto prazo não têm que ser todas do mesmo sentido, e que é compensador individual e colectivamente estar preparado para incorporar racionalmente a informação oficial no quadro das expectativas: ideia que é favorecida, já pelo aumento da previsibilidade das políticas macroeconómicas - sendo crescente o consenso doutrinário quanto ao facto de nem a melhor das intenções rectificadoras compensar os danos que um comportamento

político errático é capaz de causar -, já pela demonstração de que é mantido um controle apertado da criação da moeda, e de que, em quaisquer circunstâncias, o Estado não sucumbirá à tentação inflacionista - o que tem sido alcançado através de uma progressiva autonomização das autoridades monetárias face ao poder central do Estado -.

CAPíTULO 24

As políticas de estabilização

Dado um quadro de flutuações macroeconómicas de curto prazo, resultantes do jogo da oferta e da procura agregadas, impõe-se considerar o conjunto de soluções políticas que possam prevenir, remediar ou minorar os efeitos reais e nominais dessas flutuações, compensando as ineficiências que «erros» e «viscosidades» do tecido económico possam causar no ajustamento da oferta à procura agregadas, e evitando que o descontrole dos problemas de crescimento, inflação, desemprego ou desequilibrio da balança de pagamentos possa deixar «cicatrizes» estruturais, no longo prazo, mormente atrasos muito manifestos no processo de crescimento económico.

Para esse efeito, os instrumentos básicos da macroeconomia são as políticas fiscais e monetárias, dois modos de interferir na procura agregada. Naturalmente que o nível da procura agregada e o seu impacto nos níveis de emprego e de preços dependem de muitos outros factores que não apenas o da modelação obtida pela conjugação dessas duas políticas
- nomeadamente, a propensão revelada pelos diversos agentes económicos para consumirem, para investirem, para entesourarem, propensão essa que pode ir variando com maior ou menor rapidez e amplitude, com maior ou menor previsibilidade.

Dir-se-á por isso que o principal objectivo dessas políticas de curto prazo, que é a estabilização, deve fazer-se em primeiro lugar contra os factores que por qualquer forma possam tomar mais volátil o comportamento espontâneo da procura agregada, e em segundo lugar contra as próprias perversões que possam acompanhar o desenvolvimento daquelas políticas, seja por causa da sua aplicação descoordenada, seja em consequência imprevista da combinação de ambas.

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: 0 nível de emprego, de produção e de preços podem ser influenciados pelos governos e pelos bancos centrais através de políticas fiscais e monetárias.

Note-se ainda, antes de prosseguirmos, que a *estabilização que* é prosseguida através da combinação de políticas macroeconómicas não é um valor absoluto nem uma prioridade incontestável, podendo haver pelo menos outros três «estados» que lhe disputam a primazia como objectivos políticos:

- a justiça na repartição;
- a eficiência na produção;
- o progresso tecnológico.

24. *a)* A política monetária

Recordemos que a inclinação negativa da curva da procura agregada pode resultar de três efeitos que, separada ou cumulativamente, explicam o aumento de quantidades procuradas quando o nível de preços baixa, e vice-versa: o «efeito de Pigou» ou «efeito de riqueza», que permite aumentar o partido que se tira imediatamente de uma determinada quantia monetária, quando os preços baixam, o «efeito de Keynes» que consiste num abaixamento das taxas de juro em sequência de um abaixamento de preços, o qual cria maior disponibilidade para a poupança de fundos, e o «efeito Mundell-Fleming» resultante da fuga de capitais e da desvalorização da moeda nacional, a qual favorece as exportações líquidas. Tem-se entendido que o «efeito de Pigou» é despiciendo, dado que em média não são muito significativas as reservas líquidas de que cada família dispõe - sendo que em geral apenas uma pequena fracção do rendimento mensal é conservada como disponibilidade líquida destinada a custear o consumo futuro -; o «efeito Mundell-Fleming» é mais importante nas economias abertas, e tenderá a sê-lo cada vez mais, à medida que a liberdade de circulação de capitais e a mundialização dos interesses económicos aumentam a elasticidade dos investidores às variações das taxas de juro.

24. *a)* - i) Keynesianismo, taxas de juro e preferência pela liquidez

Mas o factor condicionante que mais tem sido objecto de atenção é

o «efeito de Keynes», que atribui o papel central às taxas de juro para a conformação da procura agregada.

John Maynard Keynes elaborou a teoria da «preferência pela liquidez» para explicar a formação das taxas de juro *reais* e a sua função, que ele entendia ser essencialmente a de ajustarem a oferta e a procura de moeda. Os princípios básicos da abordagem keynesiana sobre teoria monetária são que:

1. a taxa de juro *nominal é* o custo de oportunidade da *liquidez, da* detenção de moeda na sua forma imediatamente disponível;

2. a procura da moeda varia na razão inversa das taxas de juro;

3. a taxa de juro real equilibra no ponto de intersecção entre oferta e procura de moeda.

A oferta de moeda é o resultado de uma deliberação política de criação de moeda, que envolve o sistema bancário e operações de resgate de títulos contra moeda, ou de multiplicação de crédito; pode dizer-se que a oferta de moeda depende inteiramente da decisão das autoridades monetárias - sendo elas que fixam a quantidade oferecida, quantidade que não se altera sem que elas o decidam também -. Como a oferta de moeda resulta, assim, de uma decisão que não e automaticamente condicionada por qualquer contexto económico, ela pode ser concebida como um valor fixo, ao qual as demais variáveis têm que se ajustar.

Segundo Maynard Keynes, a procura de moeda é que seria função da preferência pela liquidez -já que, sendo a moeda essencialmente um intrumento geral das trocas, as pessoas procurá-la-ão na medida em que ela confere ao seu detentor a disponibilidade imediata para proceder às trocas, mais do que o faria a posse de qualquer outro bem, já que nenhum outro bem é instrumento geral das trocas -.

Sendo a *liquidez* essa disponibilidade imediata para as trocas, é evidente que a moeda é o mais *líquido* dos bens que se pode possuir. E, conquanto a moeda esteja sujeita à inflação, e por isso seja menos susceptível de manter o seu valor do que outros bens, ou até do que a maioria dos bens que nos satisfazem directamente as necessidades e pelos quais trocamos a moeda, é indesmentível que a posse de uma reserva de moeda imediatamente disponível mantém o seu interesse nas mais diversas cir-

cunstâncias, mesmo as mais extremas - embora se deva admitir que a tradicional vantagem da disponibilidade imediata de unidades monetárias foi bastante mitigada com a generalização dos cartões de crédito -.

Ora a preferência pela liquidez é condicionada pela taxa de juro, em termos de ser a quantidade de moeda procurada tanto maior quanto menor for a taxa de juro, e vice-versa. De facto, sendo a taxa de juro a remuneração pela privação do uso presente de um bem - no caso, a moeda -, quanto mais elevada for a taxa de juro maior será o *custo de oportunidade* da não-privação desse uso, isto é, da insistência em conservar uma liquidez monetária; ao invés, quanto menor for a taxa de juro menos remunerada é aquela privação da liquidez, menor será o custo de oportunidade de se constituir ou conservar uma reserva monetária imediatamente disponível.

Em termos mais simples:

- se a taxa de juro sobe, a moeda sai dos bolsos das pessoas, e dos depósitos à ordem, e dirige-se para o aforro e para o investimento
- para os depósitos a prazo, para os títulos bolsistas, para os fundos de investimento -, perdendo-se a sua disponibilidade imediata, a sua liquidez; subindo a taxa de juro, toma-se dificilmente compreensível uma inelasticidade de que resulte a manutenção de uma mesma proporção de liquidez - a menos que sobrelevem outras razões, como aquela que leva os criminosos a deterem grandes quantidades de moeda na sua forma líquida, dada a dificuldade de detecção policial de pagamentos que não passam pelo sistema bancário -;

- se a taxa de juro desce, o aforro e o investimento tomam-se menos atraentes, e as pessoas voltam a ter mais incentivos para guardarem a moeda nos bolsos - e nos depósitos à ordem -.

A correlação inversa entre taxa de juro e quantidade de moeda explica a razão pela qual a procura de moeda pode ser representada por uma curva com inclinação negativa, tal como a fixidez e a independência causal da oferta de moeda permitem a sua representação através de uma curva verti~ cal, a qual sugere que, a qualquer taxa de juro, a oferta é sempre a mesma. Isso permite perceber que as curvas da procura e da oferta de moeda se interceptam num ponto no qual a quantidade de moeda já está fixada, e se determina apenas a *taxa de juro de equilíbrio,* a taxa de juro na qual a quantidade de moeda procurada se ajusta à quantidade de moeda oferecida.

Todas as demais taxas de juro que possam formar-se no mercado são *desequilibradas,* no sentido de que provocam excesso ou falta de procura de moeda face à quantidade oferecida:

no caso de a taxa de juro efectiva estar acima da taxa de juro de equilíbrio, as pessoas querem menos liquidez do que aquela que é disPonibilizada pela oferta de moeda, e correm a colocar a sua moeda em depósitos a prazo e em fundos de investimento - só que este aumento de aforro e de investimento faz com que os juros oferecidos pelos depósitos a prazo e pelos fundos de

investimento desça, o que novamente recomeça a tomar interessante a liquidez monetária, e dita uma expansão da procura de moeda, até que a taxa de juro efectiva ajuste a quantidade procurada à quantidade de moeda oferecida, momento em que a taxa de juro regressa à posição de equilíbrio - ;

se a taxa de juro efectiva estiver abaixo do seu nível de equilíbrio, haverá mais procura de liquidez do que aquela que é propiciada pela oferta de moeda, e as pessoas começarão a liquidar os seus depósitos a prazo e as suas participações em fundos de investimento - caso em que, em parte para estancar essa debandada e em parte por força dela, as remunerações dos depósitos a prazo e dos fundos de investimento terão que ir subindo até que, de novo, a taxa de juro efectiva volte a tomar mais aliciante a renúncia à liquidez, abrandando a procura de moeda, trazendo-a até ao ponto em que a quantidade procurada volta a coincidir com a quantidade de moeda oferecida -.

Até aqui, partimos do princípio de que os preços não variavam; mas se eles sobem ou descem, cresce ou diminui também a procura de moeda: a preços mais elevados, o mesmo volume de transacções reclama maiores quantidades de moeda, e por isso as disponibilidades monetárias imediatas, a liquidez, passam a ser mais intensamente procuradas.

Isso significa que, subindo os preços, a curva da procura de moeda se desloca, como um todo, no sentido da *expansão*, e que ela passa a interceptar a curva vertical da oferta de moeda num ponto mais elevado, que representa uma elevação da taxa de juro de equilíbrio.

Mas ao mesmo tempo a subida dessa taxa de juro de equilíbrio: desincentiva o investimento, já que o investimento passa a ser acompanhado de um mais elevado custo da remuneração do capital;

desincentiva o consumo, já que, a taxas de juro mais elevadas, o custo de oportunidade de não se aforrar é maior, tomando relativamente menos vantajosa a opção pelo consumo.

Desincentivados o investimento e o consumo, não surpreende que a retracção do mercado dos produtos se siga imediatamente. Temos, assim, a outra faceta do «efeito de Keynes»: uma correlação inversa entre nível de preços e nível de procura agregada, por intermédio do mecanismo das taxas de juro.

Vistas as coisas por outro prisma, suponha-se que, a um aumento da massa monetária, decidido pelas autoridades monetárias - uma deslocação da curva vertical da oferta de moeda no sentido da *expansão* -, não se seguia imediatamente um correspondente aumento do nível geral de preços, isto é, tudo não se esgotava imediatamente, no curto prazo, em meros efeitos *nominais.*

Essa nova curva interceptaria a curva descendente da procura de moeda num ponto inferior, daí resultando uma descida da taxa de juro de equilíbrio - devendo lembrar-se que é só com uma taxa de juro mais baixa que as pessoas se dispõem a procurar mais moeda, o que seria necessário para se absorver o novo aumento da massa monetária -. Ao mesmo tempo, haveria maior propensão:

- para o consumo, visto que, com taxas de juro inferiores, diminui o custo de oportunidade de não aforrar;

- para o investimento, visto que menor juro é menor custo de remuneração do capital a ser suportado pelo empresário.

Temos assim que a redução das taxas de juro, induzindo uni aumento combinado de investimento e de consumo, significa expansão do mercado dos produtos. Em suma, uma injecção de moeda determina, a qualquer nível de preços, uma diminuição da taxa de juro de equilíbrio, e esta propicia uma expansão da procura agregada, do nível total de despesa.

Esta a razão pela qual a política monetária tem a sua principal «alavanca» nas taxas de juro, na manipulação das taxas de juro em tomo no seu nível de equilíbrio: nos termos da teoria da preferência pela liquidez, a política monetária pode ser indiferentemente descrita em termos de taxas de juro ou em termos de criação de moeda: estabelecer uma taxa de juro de referência determina, aliás, que se injecte ou retire moeda de circulação, até que oferta e procura equilibrem à taxa de juro pretendida -

taxa de juro que, como vimos, implica uma determinada modulação do nível da procura agregada.

No que fica acima dito, podem gerar-se alguns equívocos entre a dimensão *real* e a dimensão *puramente monetária* da taxa de juro. Ambas as dimensões apontam para prazos diferentes:

1 .no longo prazo, dado que o nível do PIB é estruturalmente determinado por factores não-monetários, a taxa de juro ajusta a oferta e a procura de fundos nos mercados em que eles são transaccionados, e a oferta e procura de moeda repercutem exclusivamente no nível de preços - no longo prazo, a produção e a taxa de juro de equilíbrio são *dados,* e as flutuações na oferta e na procura da moeda traduzem-se em flutuações nos preços, com efeitos puramente *nominais -;*

2. no curto prazo, dados os «erros» e «viscosidades» que atrasam o ajustamento dos preços às condições da oferta e da procura da moeda, altera-se o quadro que é válido no longo prazo, e é agora o nível de preços que pode aceitar-se como um *dado,* o que obriga as taxas de juro a flutuarem de modo a ajustarem a oferta e a procura de moeda, o que por sua vez tem efeitos *rea ' -*

is, ja que a procura agregada de bens e serviços oscila em função das taxas de juro - significando isso que no curto prazo as taxas de juro *têm efeitos reais,* pelo que a consideração da preferência pela liquidez e das opções políticas disponíveis podem ter uma relevância efectiva sobre as variáveis macroeconómicas -.

Quanto a este último aspecto: dado que no curto prazo são de esperar desvios significativos face às condições de pleno emprego, não pode partir-se do princípio de que ocorrerá a neutralidade monetária, devendo partir-se antes do princípio oposto, o de que a política monetária é relevante para a determinação dos valores do emprego e do PIB, e de que a falta de uma política monetária pode deixar a economia exposta tanto a efeitos inflacionários como a efeitos depressivos.

Isso não significa que haja sempre consenso quanto à eficácia da política monetária, quantitativamente aférida, e quanto aos mecanismos que possam assegurar essa eficácia. Algum consenso existe, contudo, relativamente à situação de recessão profunda, situação grave na qual:

por um lado, a procura de moeda é já relativamente insensível a abaixamentos ulteriores das taxas de juro, dado o pessimismo

prevalecente entre os investidores quanto às perspectivas de evolução imediata dos preços, investidores que podem estar já a desenhar uma tendência de inflação negativa;

por outro lado, o já elevado grau de desemprego - de desperdício de recursos - significa que não é de esperar rendimento marginal positivo da intensificação do investimento, sendo pelo contrário provável que o aumento de capacidade instalada se traduza apenas em agravamento do desemprego, e em deterioração das condições de endividamento das empresas.

E por isso tende a aceitar-se que, para lá de uma determinada gravidade, a recessão não é remediável através da política monetária - não havendo taxa de juro suficientemente baixa para reanimar os agentes da despesa agregada.

24. ***a)*** **- ii) A alternativa monetarista**

Mas mesmo este consenso quanto à recessão profunda não conta com o apoio dos *monetaristas,* um conjunto de economistas que muito simplesmente não reconhece qualquer eficácia à política monetana, porque parte do princípio de que os preços são suficientemente flexíveis, mesmo no curto prazo, fazendo com que aumentos induzidos na massa monetária resultem exclusivamente em aumentos de preços, e não em incrementos nos níveis de produção e de emprego - no fundo, exactamente o que sucederia se as mesmas medidas monetárias fossem aplicadas em situação de pleno emprego -.

Pegando na «equação de Fisher» (MV = PY), os monetaristas insistem em que a velocidade de circulação (V) é uma constante, um valor fixo, pelo que, se se altera a proporção entre o PIB *real* (Y) e a massa monetária (M), a única coisa que varia são os preços (P).

Tal a *teoria quantitativa do valor da moeda:* as variações quantitativas da oferta de moeda reflectem-se exclusivamente no PIB *nominal, as* variações da massa monetária repercutem exclusivamente no nível de preços, já que dizer-se que a procura da moeda não depende das taxas de juro equivale a dizer-se que a velocidade de circulação é constante.

Assim, concluem, a única política monetária legítima e eficaz é aquela que vai aumentando a massa monetária na exclusiva medida dos aumentos do PIB real, preservando desse modo a estabilidade dos preços.

Os dados empíricos demonstram, contudo, que a velocidade de circulação da moeda varia, e até com alguma imprevisibilidade; resta saber se a muito pequena amplitude dessas variações não bastará para impedir a refutação da tese monetarista, e da sua *teoria quantitativa do valor da moeda.* E um dado empírico fornece um argumento poderoso à tese monetarista: o facto de, ao longo dos anos, as taxas *reais* de juro variarem muito pouco, e muito menos do que o registado para as taxas *nominais,* ao sabor das flutuações das taxas de inflação - o que parece demonstrar

que muitos esforços de política monetária keynesiana pouco registo efectivo deixaram no historial das taxas de juro *reais.*

Quanto à procura de moeda em geral, há também que levar em conta que muita coisa mudou no mercado desde os tempos das primeiras formulações macroeconómicas. Por um lado, a relação «canónica» entre procura de moeda e nível de rendimento tem sido posta em causa através de várias constatações:

- a de que, graças a progressos tecnológicos, a moeda é mais procurada para o desenvolvimento de trocas de activos financeiros do que para a compra dos produtos que são contabilizados no PIB, o que destrói a correlação simples e directa entre volume de transacções e volume de produção - correlação subentendida na tal visão tradicional -;

- a de que as transacções a crédito se multiplicaram e expandiram a todos os recantos das despesas de consumo, dispensando progressivamente a procura prévia de uma liquidez monetária;

- a de que proliferam depósitos à ordem que pagam juros, desmentindo a ideia keynesiana de que a taxa de juro é o custo de oportunidade da liquidez - o que faz com que tenha que se reformular a questão, ao menos *mitigando* o valor daquele custo de oportunidade ,

Mas antes que se formule um juízo demasiado severo sobre o fundamento e a eficácia da política monetária, refiramos que ela dispõe de outros instrumentos para lá do do controle das taxas *reais* de juro, como sejam o «racionamento do crédito» por parte dos bancos, ou os efeitos que as simples taxas *nominais* de juro podem ter nas opções individuais de investimento.

Lembremos, por exemplo, que uma subida das taxas de juro desvaloriza as obrigações de longo prazo que rendam convencional-

mente menos juros *nominais* do que aqueles que passam a vigorar no mercado. Sentindo-se os anteriores investidores obrigacionistas mais pobres, consumirão menos; e os novos investidores tenderão agora a comprar mais obrigações - à nova taxa de juro - e menos acções, fazendo descer o preço destas, o que por sua vez deixa mais pobres os investidores accionistas. E assim sucessivamente até que acaba por consumar-se uma verdadeira retracção do investimento e do consumo.

E o mesmo se poderia dizer numa hipótese de descida das taxas nominais de juro, com efeitos simétricos nas opções dos investidores quanto à composição das suas carteiras de títulos.

24. *b)* A **política fiscal**

Não é só através da política monetana que e possível manipular no curto prazo a procura agregada; o mesmo objectivo pode ser prosseguido através da política fiscal, que genericamente poderíamos definir como um conjunto de decisões que respeitam ao nível global das despesas e das receitas do Estado, com o mesmo objectivo de alcançar ou manter o pleno emprego, promover o crescimento económico e alcançar a estabilidade dos preços.

Se pensarmos que a despesa pública é uma das parcelas da procura agregada, toma-se evidente que o Estado consegue manipular a procura agregada, fazendo-a deslocar-se no sentido da expansão ou da retracção, por simples decisões que respeitam ao aumento ou diminuição das suas aquisições de produtos. Basta para tanto que não haja ainda pleno emprego, que não se esteja ainda nos valores do PIB potencial, e que o incremento do PIB *real* seja suficientemente pronunciado para despertar uma reacção expansiva do investimento.

De cada vez que o Estado decide aumentar a despesa pública, desencadeia dois efeitos opostos a que já nos referimos, e que condicionam a repercussão desse impulso no nível da procura agregada:

- por um lado, esse aumento de despesa pública pode desencadear um efeito em cadeia que porá em movimento muito mais forças produtivas do que aquelas que são directamente remuneradas pelo aumento de despesa, provocando eventualmente uma expan-

são mais do que proporcional da procura agregada - o «efeito *de multiplicador*»

por outro lado, o aumento de despesa pública representa necessariamente uma diminuição da poupança pública, até eventualmente um agravamento do endividarnento público para financiar a despesa, e isso significa diminuição da oferta de fundos no mercado, ou aumento da procura de fundos, ou ambos simultaneamente, o que não pode deixar de provocar a subida das taxas de juro, subida que acarreta, pelas razões que já conhecemos, a contracção da procura agregada - aquilo

que vimos designado por «efeito de *crowding-out»,* o efeito de expulsão ou sacrifício dos níveis de consumo e investimento privado a favor da despesa pública

24. *b)* - i) **Despesa pública, multiplicador e «crowding-out»**

A decisão de modular o nível de procura agregada através da despesa pública, ou, mais especificamente, a decisão de expandir a procura agregada, de promover o crescimento e de combater o desemprego, de vencer a recessão, através de uma política de despesas públicas, de uma política *deficitária* - afinal, o próprio ceme da «solução keynesiana» na sua configuração original, dirigida a remediar no curto prazo a depressão dos anos
30 do século XX - dependerá portanto da força relativa destes dois efeitos: se o efeito multiplicador for o mais forte dos dois, o aumento de despesa pública poderá eficientemente expandir a procura agregada, o que já não será o caso se prevalecer o efeito de *«crowding-out». 0* sucesso desta «receita keynesiana» está espelhado no facto de o cômputo total das despesas públicas do conjunto dos países do mundo ser deficitário.

A ideia subjacente ao efeito de multiplicador é a de que a interdependência económica provoca o contágio dos benefícios que a despesa pública traz para aqueles que são directamente remunerados por ela, daí resultando que aumenta a procura de bens e serviços de muitas outras empresas que não aquelas cujos produtos são o objecto inicial da procura pelo Estado.

Suponha-se que o Estado, preocupado com a perspectiva de uma recessão, decide promover um programa de obras públicas, por exemplo a aber-

tura de mais auto-estradas: a despesa pública será destinada em primeiro lugar ao pagamento dos empreiteiros que levarão a cabo essas obras, mas estes, por seu lado, procurarão mais trabalhadores, possivelmente oferecendo melhores salários, e esse aumento de emprego e de rendimento disponível fará com que aumente a procura de bens de consumo; as empreitadas farão aumentar a procura de cimento e de aço para a construção dos necessários viadutos e túneis, e as empresas cimenteiras, vendo aumentar a procura dos seus produtos, poderão remunerar mais elevadarnente os seus factores de produção, o que por sua vez poderá traduzir-se em mais uma expansão do consumo, e assim sucessivamente.

Em abstracto, o multiplicador será o cômputo geral dos efeitos de contágio e reverberação que resultam encadeadamente desse impulso inicial - admitindo-se, como o nome indica, que esse resultado final seja um *múltiplo* do incremento de despesa inicialmente decidido. 0 mecanismo causal subjacente, que já analisámos a propósito do multiplicador *do investimento, é* de formulação simples e iterativa: mais despesa significa mais rendimento para os vendedores, mais rendimento significa maior remuneração dos factores, maior remuneração significa mais rendimento disponível por parte dos compradores, significa mais despesa, e assim sucessivamente - desconsiderando-se aqui outros efeitos que podem ampliar os efeitos deste processo, como o facto de o aumento de rendimento e o optimismo induzido pela animação dos mercados poderem traduzir-se em concomitantes aumentos de investimento, contribuindo com aquilo que já designámos como o «efeito de *acelerador*» -.

Naturalmente que nem todo o aumento de rendimento disponível se traduz num aumento de consumo, sendo que parte desse rendimento será normalmente destinado ao aforro; por isso, a «bola de neve» em que se traduz este «contágio de euforia» no consumo vai perdendo a sua força em cada novo passo, até, atingido um certo limite, esgotar as suas virtualidades dinâmicas - o que significa, como também ja vimos, que o multiplicador causará tanto mais impacto quanto maior for a «propensão marginal para o consumo» que se verifique no meio económico considerado -. É nesse momento de esgotamento do impulso inicial que teoricamente o valor do efeito de multiplicador seria susceptível de medição **na sua amplitude total.**

0 «efeito de *crowding-out*», o **desincentivo do investimento provocado pelos** *deficits* **orçamentais, reflecte o custo de oportunidade de uma**

política fiscal expansionista e deficitária: o aumento da despesa pública é a diminuição da poupança pública ou o aumento do endividamento público, e daí a designação de «deficitaria» que e reservada a esta política, visto que ela é capaz de colocar o Estado a suportar mais despesas do que as receitas de que dispõe, tomando inevitável o seu endividamento, o agravamento da dívida pública através da acumulação de *deficits.*

Como dissemos, a falta de poupança pública significa uma diminuição da oferta de fundos no mercado da poupança e do investimento seja o *mercado monetário* ou de curto prazo, seja o *mercado financeiro* ou de longo prazo -, e o endividamento público só pode significar o aumento da procura no mesmo mercado: em ambos os casos, aumentando a taxa de juro de equilíbrio que se fomia na intersecção da oferta com a procura.

Ora já conhecemos o efeito da subida da taxa de juro de equilíbrio no nível de procura agregada, a qual tende a descer, já porque a produção se retrai - tendo aumentado os custos de remuneração do factor

capital -, já porque se retrai o consumo - cujo custo de oportunidade é mais elevado, tendo subido a remuneração do aforro -.

Em conclusão, o efeito de *«crowding-out»* pode conduzir ao resultado paradoxal de uma contracção na procura agregada que resulta de uma política fiscal expansionista. Note-se, contudo, que a contracção provocada pelo *«crowding-out»* pode não ser muito pronunciada porque ela se faz acompanhar de um aumento de taxas de juro *reais* capaz de estimular a poupança e a oferta de fundos - sendo que um tal efeito estimulador, a ser perfeitamente equivalente à amplitude do *«crowding-out»*, confirmaria a tese da «equivalência ricardiana» de que falaremos já de seguida.

Suponha-se que, pagos os empreiteiros que construíram as auto-estradas e remunerados, através desses empreiteiros, os respectivos trabalhadores e fornecedores, e os trabalhadores dos fornecedores, e assim sucessivamente, isso se traduz num aumento do rendimento disponível de uma multidão de trabalhadores, que para transformarem o seu aumento de rendimento em aumento de satisfação procuram maiores quantidades de moeda, de liquidez. Se as autoridades decidirem manter fixa a quantidade de moeda oferecida - por recearem a inflação, por exemplo -, o aumento da procura de moeda vai forçar a subida da taxa de juro de equilíbrio, até ao ponto em que a nova curva da procura de moeda intercepta a curva vertical da oferta.

A subida das taxas de juro retrai o consumo, não só por causa do seu custo de oportunidade, dada a maior remuneração do aforro, mas até por causa do seu custo directo - bastando pensarmos no que sucede às compras a crédito, como por exemplo a compra de habitação -; e a subida das taxas de juro retrai o investimento, na medida em que, como referimos, os custos da remuneração do capital aumentaram.

A queda no consumo e no investimento pode, pois, ser maior do que o incremento na despesa pública, determinando que o somatório dessas parcelas da procura agregada venha a resultar num valor inferior para o total dessa procura agregada. É nisso que consiste a «expulsão», o *«crowding-out»:* para que a despesa pública possa aumentar, são sacrificados os níveis de consumo e de investimento privado, a economia privada é «empurrada» para fora do esforço de dinamização tentado pela via da procura agregada.

Refira-se que há quem entenda que, se o *deficit* orçamental é resultado de reduções na tributação - mantendo-se o mesmo nível de despesa pública -, o aumento do rendimento disponível dos particulares permite compensar com poupança privada aquilo que se perde em poupança pública, sendo pois que esta «equivalência ricardiana» eliminaria o «*crowding-out»*, visto que as gerações presentes poupariam o incremento do seu rendimento disponível, com o objectivo de o legarem as geraçoes vindouras, ajudando estas, pois, a pagarem a factura do endividamento público.

A «equivalência ricardiana», ou «efeito Barro-Ricardo» - assim designada porque David Ricardo teria sido o pioneiro na sua formulação, apesar de a ter abandonado, e por ela ter sido retomada apenas recentemente, pelo economista Robert J. Barro -, implicaria a fundamental indiferença, em termos macroeconómicos, entre a solução do financiamento da despesa pública através de impostos e a solução de financiamento através de empréstimos.

0 conceito de «equivalência ricardiana» parece, contudo, insustentável, sobretudo se levarmos em conta as muito previsíveis reacções dos particulares, os quais:

não experimentam directamente as consequências do endividamento e só difusamente se sentem afectados pelas repercussões negativas do *deficit* orçamental, no duplo sentido de que:

1. os seus efeitos se expandem pelo total da coisa pública, diluindo-se por detrás do «véu» do Estado;

2. uma política deficitária onera especialmente gerações futuras, cujos interesses podem ser fortemente desconsiderados por uma «taxa social de desconto» muito elevada;

mas sentem imediata e vividamente os efeitos até do mais ténue agravamento tributário - sendo prova disso que o sucesso eleitoral depende tantas vezes de promessas que envolvem políticas deficitárias, mas dificilmente se diria o mesmo de promessas de agravamento fiscal, por mais que se tentasse transmitir aos eleitores a ideia de que, em última análise, as duas vias se equivalem no plano macroeconómico -.

Dir-se-á, em suma, que a «equivalência ricardiana» é uma hipótese não-confirmada que tem, todavia, a virtude de apontar numa certa direcção, de esboçar uma certa tendência - sendo natural que haja alguma *reacção compensadora* por parte dos contribuintes, mas difícil que ela ocorra com a *amplitude* prevista.

Refira-se ainda de passagem que parte do nível nacional de poupança e de investimento depende da posição de um país nas trocas internacionais, ja que por definição a circulação de fundos com o exterior depende do valor das exportações líquidas: se existe um *superavit nas* trocas comerciais, o país tem que compensá-lo com a concessão de crédito aos países de destino das suas exportações, e se pelo contrário se regista um *deficit* na balança comercial tem que endividar-se junto dos países de onde importa - pelo que a direcção e amplitude desses *deficits ou superavits* dependem da relação entre poupança e investimento internos ,e depois acabam, por sua vez, por condicioná-los

24. ***b)*** **- ii) A regulação da carga tributária**

Um instrumento da política fiscal especialmente adequado à designação «fiscal» é a regulação da carga tributária, por forma a diminuir ou aumentar o rendimento disponível dos consumidores. Um agravamento tributário deixará menos rendimento disponível, provocando uma retracção no consumo e, através dele, na procura agregada, enquanto que um desagravamento tributário tenderá, pela mesma razão, a favorecer a expansão da procura agregada.

Os cortes nos impostos podem provocar também:

- um efeito de multiplicador, visto que deixar mais dinheiro nas mãos dos contribuintes é permitir mais despesa em consumo, mais rendimento na produção, mais elevada remuneração de factores, novamente mais despesa em consumo por parte dos factores remunerados, e assim sucessivamente;

- um efeito de *«crowding-out»*, na medida em que, na falta de um aumento da emissão de moeda e na ausência de uma contracção da despesa pública, a perda de receita pública faz subir a taxa de juro de equilíbrio - com efeitos restritivos sobre a actividade económica privada -.

Deve notar-se que a política fiscal pode mesmo alastrar para a dimensão do longo prazo: como referimos já noutro passo, um desagravamento fiscal pode estimular tanto a oferta que a própria receita fiscal aumenta, tal como a despesa pública em bens de capital ou em capital humano pode ultrapassar o seu objectivo confinado de estímulo da procura agregada no curto prazo para passar a constituir a base estrutural da produtividade futura, ampliando de forma consistente as fronteiras do crescimento potencial. Não é, por isso, despicienda a escolha dos meios através dos quais se concretiza essa política fiscal no curto prazo, dada a *oportunidade* que esses meios fornecem de se estabelecer, em simultâneo, as bases da sustentabilidade da política de crescimento: por exemplo, não é a mesma coisa aumentar a despesa pública na promoção de eventos efémeros, culturais ou desportivos, ou aumentá-la na construção de bibliotecas e de escolas.

No entanto, a regulação da carga tributária não é o instrumento mais ágil e eficiente para se lidar com as flutuações macroeconómicas de curto prazo:

- seja porque a matéria dos impostos surge tradicionalmente rodeada de melindres politico-jurídicos que não consentem grandes e súbitas inflexões do regime tributário sem processos de legitimação relativamente complexos e morosos - por exemplo, a necessidade de enquadramento orçamental não permite a modificação das taxas de imposto no decurso do ano, e apenas consente a sua alteração para o ano seguinte, o que pode ser um atraso demasiado para a aplicação deste «remédio»

seja porque as expectativas quanto a um instrumento de política económica tão visível e proeminente jogam um papel decisivo, razão pela qual se a percepção é a de que um agravamento ou desagravamento tributários são temporários, o comportamento especulativo dos contribuintes pode bastar para contrariar os efeitos de «arrefecimento» ou de estímulo que sejam pretendidos.

Por exemplo, se existir a percepção de que é meramente temporário o benefício fiscal que atinge a constituição voluntária de complementos de refôrma, poucos ou nenhuns serão aqueles que modificarão os seus hábitos de poupança e a disposição do seu rendimento disponível, enquanto que se a percepção fôr a de que aquele benefício é permanente e irreversível, o estímulo à formação de complementos de reforma através da poupança será muito maior.

0 impacto da modulação tributária nas variações do nível da procura agregada depende assim muito vincadamente de um contexto de expectativas e de percepções - e até da seriedade com que possam ser tomadas as proclamações do Governo quanto às suas intenções em matéria de política tributária -.

Em abstracto, a política monetária é mais adequada do que a política fiscal para promover combinadamente os objectivos do crescimento económico e do pleno emprego - visto que deixa nas mãos dos particulares, ou lhes devolve, maior quantidade de recursos de investimento, mais do que sucede quando se recorre exclusivamente à política fiscal e não se aumenta a oferta de moeda. Em concreto, resta saber se o investimento privado tem maior ou menor produtividade do que o investimento público, pois pode dar-se o caso - admita-se, excepcional - de o investimento público ser, dos dois, o mais estimulante do crescimento.

24. *c)* A controvérsia sobre a estabilização

Agora que já conhecemos as duas principais «alavancas» da política macroeconómica, a alavanca monetária das taxas de juro e a alavanca fiscal da despesa e da receita pública, cabe perguntar se é pertinente lançarse mão de qualquer delas, ou de ambas, com o objectivo de mitigar ou erradicar as flutuações económicas de curto prazo, mais a mais se pen-

sarmos que a coordenação das duas políticas nem sempre é fácil, até porque normalmente elas são encabeçadas por entidades diversas, a política das taxas de juro pelos bancos centrais, a política da despesa pública pelos governos, podendo suceder que, na falta de coordenação entre elas, cada uma das políticas contribua para anular os efeitos da outra. Em todo o caso, lembremos que a independência dos bancos centrais é um ideal a ser prosseguido e preservado, porque a ausência de pressão política sobre as decisões monetárias pode ter efeitos benéficos, como por exemplo o de bloquear as possibilidades de recurso à inflação como forma de financiamento do Estado.

Na melhor das hipóteses, as duas «alavancas» podem até operar combinadamente, como lâminas de uma tesoura, uma tentando mitigar os efeitos da aplicação da outra.

Por exemplo, uma descida de taxas de juro pode contrabalançar uma iniciativa de contracção do *deficit* orçamental, fazendo-se com que a redução da despesa pública seja compensada pela expansão da despesa privada, para lá daquilo que resulta já da redução do *«crowding-out»*. Também uma travagem da subida da taxa de juro que acompanha uma expansão fiscal e uma política orçamental deficitária pode mitigar o *«crowding-out»*.

Como tendência geral, pode dizer-se que a difusão e triunfo da visão económica keynesiana na segunda metade do século XX levou a maioria dos Estados a aceitarem, mais ou menos acriticamente, a estabilização das variáveis macroeconómicas de curto prazo como um dos objectivos da govemação, o que acabou por legitimar o protagonismo pertrianente do Estado na «regulação fma» da conjuntura, traduzido num certo providencialismo na criação e sustentação de condições de pleno emprego, numa presença que não raro se envolveu em propósitos intervencionistas e dirigistas e que, gerando dependências estruturais, muito frequentemente transformou o «remédio estabilizador» em «doença destabilizadora», tomando o Estado no principal responsável pelas flutuações macroeconómicas.

A ideia básica da estabilização é a de que, sendo as referidas flutuações fruto de «erros» e «viscosidades» irracionais que dificultam o ajustamento imediato das variáveis macroeconómicas, o Estado deveria tomar atitudes que contrariassem os efeitos da tendência irracional dominante, de acordo com uma atitude que deveria ser sobretudo contracíclica, a atitude de «desmancha-prazeres»:

- quando a irracionalidade predominante Provocasse o «aquecimento» das variáveis macroeconómicas, intensificando a procura agregada e adensando a pressão inflacionista, as autoridades monetárias deveriam visar a subida das taxas de juros, tal como o Governo deveria restringir a despesa pública, em ambos os casos esfriando a «eufória despesista»;

quando, pelo contrário, o pessimismo prevalecesse, provocando problemas de desemprego e de recessão, a «receita estabilizadora» não seria outra do que aquela que, em traços gerais, Maynard Keynes preconizara nos anos 30 do século XX, ou seja o abaixamento das taxas de juro e dos

impostos e o aumento da despesa pública, se necessário através do défice orçamental e do endividamento, por forma a «reaquecer» o «clima de desconfiança» que levara à retracção do consumo e do investimento.

Lembremos ainda que, entre outras dificuldades, uma política fiscal deficitária pode onerar injustamente as gerações futuras - salvo se as políticas deficitárias contribuirem para a expansão da capacidade produtiva a ponto de o rendimento futuro ultrapassar a própria oneração da dívida (o que por sua vez pressupõe a redução ao mínimo do efeito de *«crowding-out»,* a manutenção, tanto quanto possível intacto, do próprio nível de investimento privado).

Existem muitas dúvidas, pois, quanto à efectiva pertinência e eficiência das políticas de estabilização.

Por um lado, há quem entenda que o esforço de estabilização de curto prazo não devia constituir um objectivo macroeconómico, e que os recursos empregues nas políticas estabilizadoras deveriam ser desviados, com vantagem, para a formação de condições estruturais de minimização da inflação e do desemprego e de aceleração do crescimento económico
- sobretudo aquelas condições conexas com a produtividade da oferta, como a dotação em recursos, o investimento em capital físico e humano, o progresso tecnológico -. E daí que estas posições caracterizem um movimento colectivamente designado de *«supp1y-side economics»,* a que nos referimos a propósito da questão da *eficiência* tributária.

Por outro lado, há quem duvide da eficácia das políticas de estabilização por dá-Ias como irremediavelmente viciadas por um desfasamento temporal que as toma, no mínimo, «reinédios inoportunos» para problemas de curto prazo.

- No caso dos impostos, como já vimos, em princípio só é possível reagir no ano seguinte àquele em que os fenômenos se verificam - e isto no pressuposto de que as pessoas reagem da forma mais previsível às variações da carga tributária, sendo de considerar-se, no entanto, que os consumidores, estimulados pelo próprio desagravainento fiscal e alertados por ele contra um eventual agravamento estrutural de que ele fosse o prenúncio, podem especular contra ele, aforrando por «motivo-precaução» em vez de consumirem mais, como se pretenderia -.

- Mas mesmo a redução da despesa pública envolve geralmente resistências daqueles que estão mais dependentes dessa despesa, os «subsídio-dependentes» e os «captadores de renda», o que força o Governo a encetar negociações, podendo a instabilidade gerada ser superior à instabilidade remediada por uma medida tomada abruptamente.

- Nem mesmo as taxas de juro, aparentemente mais dúcteis, fazem sentir de imediato os seus efeitos, já que muitos agentes económicos desenvolvem as suas actividades dentro de quadros institucionais estáveis, por exemplo no âmbito de contratos de duração certa, sendo que só podem reajustar as suas decisões ao novo quadro monetário no momento de renegociarem.

Ora, se tais medidas devem ser aplicadas para contrariarem flutuações de curto prazo, o desfasamento temporal toma-se crítico, gerando o risco de que muitos «remédios» sejam aplicados, não «em contra-ciclo» mas no mesmo sentido das próprias flutuações que visariam contrariar, quando não apenas deixaram já de ser necessários, pois, como até passaram a ser inoportunos.

Suponha-se que se detecta uma tendência recessiva na economia, e que as autoridades deliberam aplicar uma combinação de políticas monetárias e fiscais expansionistas; se se demorarem nessa aplicação, pode bem suceder que ela ocorra numa outra conjuntura bem diversa, numa conjuntura inflacionista em que a tendência básica só pode ser agravada com a entrada em vigor daquelas políticas expansionistas.

Um aumento de despesa pública pode ser praticamente imediato; mas, como já vimos, não se pode dizer o mesmo de uma redução da despesa pública; uma intervenção nas taxas de juro terá uma eficácia retar-

dada pela duração média das relações contratuais à renovação das quais se possam aplicar as novas taxas; uma alteração do quadro tributário requer no minimo um ano, dados os requisitos de legalidade que rodeiam essa matéria. E todas estas demoras não levam em conta sequer a possibilidade de entraves políticos - divergências políticas quanto às medidas a aplicar, ou embaraços no processo de escolha pública - e de inércia administrativa - a resistência burocrática à alteração de procedimentos subentendida nestas medidas -.

Claro que o desfasamento temporal poderia ser reduzido se a previsão economica permitisse detectar à distância o sentido e a amplitude das flutuações macroeconómicas, dando tempo a que

fossem postas em prática as medidas preventivas e curativas dos problemas que causam aquelas flutuações. Mas o facto é que as previsões são o «calcanhar de Aquiles» da ciência económica, e é diminuta a sua flabilidade perante fenômenos irracionais como aqueles que presidem às flutuações de curto prazo.

Existe, por tudo isso, um relativo consenso quanto à ineficiência das políticas ditas «discricionarias» para assegurarem a estabilização no curto prazo - «discricionário» é usado aqui, com alguma impropriedade, como sinónimo de «deliberado», que usa de toda a informação disponível, incluindo a aprendizagem com erros passados, para proceder de um modo inovador face a circunstâncias novas -.

0 que toma mais interessante o recurso àquilo que se designa por «estabilizadores automáticos», mecanismos que contrariam automaticamente a tendência dominante, dispensando total ou parcialmente o esforço de permanente acompanhamento e «regulação detalhada» das variáveis macroeconómicas - mecanismos que não são deliberados ad *hoc,* que são válidos nas mais diversas conjunturas e dos quais se espera que reajam espontaneamente, reunidos os pressupostos necessários. Genericamete, os estabilizadores são variaveis orçamentais que, num momento de recessão, determinam o aumento da despesa pública e a redução das receita pública, e num momento de expansão diminuem a despesa e aumentam a receita pública, travando as quedas e arrefecendo as subidas - sendo que, em rigor, estes estabilizadores automáticos são mistos de «medidas flexíveis» que interagem com a variação das condições e de «regras fixas» que se aplicam independentemente das condições da economia, sendo que as vantagens de ductilidade das primeiras são compensadas pela segurança e previsibilidade das segundas.

Entre esses estabilizadores automáticos avulta o próprio *sistema tributário:* na medida em que seja tributado o rendimento, numa recessão a actividade tributável diminui, e isso por sua vez provoca uma quebra nos impostos - tanto maior quanto maior for a progressividade das taxas de imposto -, devolvendo uma parte do rendimento disponível aos contribuintes. E o inverso sucederá numa fase de expansão, a qual será travada pelo agravamento automático da carga tributária. Outro estabilizador automático é *o subsídio de desemprego,* que faz aumentar a despesa pública sempre que o desemprego aumenta, e trava a queda no consumo que se registaria na ausência daquele subsídio, e diminui a despesa pública, contraindo a despesa agregada, quando o nível de emprego aumenta.

Pelos dois exemplos se pode concluir que o efeito dos estabilizadores automáticos não pode ser mais do que parcelar, mitigando as flutuações sem as eliminar completamente: não é concebível que se pretendesse abolir inteiramente a tributação, ou subsidiar prolongadamente um desemprego muito generalizado, só para contrariar uma tendência recessiva. Em todo o caso, a estabilização é uma questão de grau, e estes estabilizadores automáticos *diminuem* a volatilidade que, sem eles, se evidenciaria nas flutuações de curto prazo, servindo ainda, eventualmente, de «guarda avançada» às medidas discricionarias que, por desfasamento temporal, estejam já aprovadas mas ainda não operantes.

Por isso se pode concluir realçando os riscos inerentes a uma ideia aparentemente tão salutar como a da redução do *deficit* orçamental, porque se essa redução se impuser como princípio isso inviabilizará o estabelecimento de estabilizadores automáticos, os quais têm por uma das suas principais funções precisamente a de provocarem o aumento da despesa pública, em termos expansionistas e deficitários, quando o crescimento económico abranda e se orienta no sentido de uma recessão.

Convirá considerar o facto de a política fiscal *discrícionaria produzir* os seus efeitos acompanhada de dois *multiplicadores:*

1) o multiplicador da despesa pública - a que aludimos já por termos referido a despesa pública como uma *despesa autónoma* capaz de provocar aumentos directos do PIB real e, através destes, aumentos de *despesa induzida* em consumo susceptíveis de **despoletar o multiplicador - o qual, também neste** caso, terá uma amplitude condicionada pela «propensão marginal para o

consumo» -;

2) o multiplicador dos impostos e subsídios de capitação - ou melhor, de todos os impostos e subsídios que não variam em função das variações do rendimento pessoal ou do PIB real, as *«lump-sum taxes»* e os *«lump-sum subsidies»* -, um multiplicador *negativo* que indica a medida em que um aumento de tais impostos, reduzindo o rendimento disponível, reduz a despesa

agregada, e em especial a *despesa induzida* em consumo susceptível de pôr em marcha o multiplicador, ou um multiplicador *positivo* que faz o inverso no caso dos subsídios.

Note-se, neste último caso, que são, muito raros os impostos e subsídios de capitação, isto é, que são calculados individualmente e independentemente das variações do rendimento e da capacidade contributiva, no caso dos impostos, ou das necessidades correntes, no caso dos subsídios, embora a tributação do património - por exemplo, as várias formas de contribuição predial que têm sido experimentadas - se tenha por vezes aproximado desse paradigma da pura «capitação». Pelo contrário, os impostos tendem, como já vimos, a ser definidos por uma incidência sobre um rendimento, seja esse a globalidade do rendimento pessoal ou meramente o rendimento gerado por uma transacção isolada: e por isso esses impostos variam em função do PIB real, sendo caracterizaveis como *impostos «induzidos»,* que, longe de contribuirem para o funcionamento de um multiplicador da política fiscal, bem pelo contrário contrariam esse multiplicador - e com tanta mais eficiência quanto maior e a taxa marginal desses impostos. 0 mesmo se dirá, *mutatis mutandis,* para os subsídios que variam em função das necessidades correntes dos seus destinatarios - e que, incidindo já sobre o nível de *despesa induzida,* contribuem para mitigar os efeitos do multiplicador -.

Também aqui somos levados a concluir que os efeitos de expansão ou contracção que se alcancem com a política fiscal estão limitados ao curto prazo, e que no longo prazo o multiplicador é zero, dada a inevitabilidade de ajustamento de rendimentos e preços no longo prazo, fazendo a economia regressar a um valor de equilíbrio coincidente com o PIB potencial, no qual persistirão, quando muito, meras «cicatrizes» *nominais* dos impulsos de curto prazo que as políticas fiscais tenham conseguido alcançar.

Quanto aos estabilizadores automáticos, para lá da vantagem óbvia que apresentam pelo facto de dispensarem a intervenção *ad hoc do*

Estado - permitindo por isso a poupança dos custos de supervisão e de intervenção deliberada, para além dos custos que a ineficiência dessa supervisão ou dessa intervenção possam provocar -, permitem ainda uma adequação relativamente rápida do *deficit* orçamental às flutuaçoes de curto prazo do PIB real, já que as recessões e as expansões se traduzem em perdas de receitas e aumento de despesas públicas, num caso, e em aumento de receitas e diminuição das despesas públicas, no outro. 0 resultado mais directo da actuação desses estabilizadores automáticos consiste, como o próprio nome logo sugere, na travagem dos efeitos dos multiplicadores da política fiscal.

Contudo, o alcance dos estabilizadores automáticos é limitado ao âmbito cíclico, não conseguindo resolver aqueles *deficits, ou superavits,* **estruturais** que ultrapassam as meras flutuações de curto prazo e continuariam a manifestar-se numa situação de *pleno emprego* - e que por isso sempre reclamariam uma política discricionária para poderem ser resolvidos

CAPíTULO 25

Os sistemas monetário e financeiro

25. ***a)*** **0 sistema financeiro**

0 financiamento das iniciativas económicas envolve uma troca prévia de recursos monetários, quando o promotor dessas iniciativas não dispõe de recursos monetários adequados ao respectivo financiamento, ou seja, quando não existem reservas monetárias suficientes para a aquisição dos factores produtivos dos quais depende o sucesso da iniciativa. Nesse caso, a pessoa que pretende gastar mais do que poupou terá que proceder a uma troca com pessoas que tenham poupado mais do que aquilo que pretendem gastar, sendo que nessa troca se permutam recursos monetários contra uma promessa de remuneração.

Recordemos que um empresário à busca de financiamento tem à sua frente duas possibilidades: a de obter um empréstimo junto de bancos, de fundos de investimento, de simples particulares, comprometendo-se a remunerar a cedência desse capital com juros, e a devolver esse capital findo o prazo convencionado, ou a de oferecer sociedade a esses detentores de fundos, tomando-os contitulares do capital da empresa, fazendoos partilhar os riscos económicos mas abrindo-lhes também a perspectiva de participação directa nos lucros - ou seja, sem a segurança da remuneração dos juros e da devolução do capital investido, mas com a possibilidade de ganhos sem limite máximo -.

Por outro lado, aqueles que poupam, que não destinam ao consumo a totalidade do seu rendimento disponível, propõem-se sacrificar esse consumo presente por troca com um consumo futuro que, encarado do presente, se afigura desvalorizado por uma taxa de desconto - sendo, pois, que só são incentivados a fazê-lo se a esse sacrifício vier associada

uma remuneração que ultrapasse em valor aquela taxa de desconto. Também a esses aforradores se oferecem duas possibilidades: a de cederem a sua poupança a um empresário a troco de uma remuneração fixa - transferindo, pois, para o empresário o risco da empresa e a responsabilidade pela remuneração do capital, mas reservando também para o empresano o exclusivo da fruição de quaisquer ganhos extraordinários -, ou a de entrarem numa sociedade com o empresário, partilhando com ele os riscos de perda total do capital investido, mas obtendo também uma participação directa nos lucros. No primeiro caso está explícito, e no segundo implícito, que a poupança só se dirige ao suporte de determinada iniciativa económica porque a remuneração que daí resultará será superior à taxa de desconto - tomando, pois, compensador o sacrifício do consumo presente.

Temos assim configurados os lados da procura e da oferta num mercado em que são transaccionados fundos que, originados na poupança, se dirigem para o investimento. Esse mercado encontra-se, na maior parte das economias modernas, fortemente estruturado e institucionalizado *num sistema financeiro,* que poderíamos definir amplamente como o conjunto de mercados e instituições intermediárias que coordenam a oferta de fundos aforrados com a procura de fundos para investir, que ajustam poupança e investimento, tanto nas suas ocorrências casuísticas como nos seus níveis globais.

Começando pelo mercado financeiro, recapitulemos que o empresário pode obter fundos através de dois tipos de títulos, as obrigações e as acções, que emite a favor dos aforradores que estejam dispostos a permutarem os fundos necessários. Se emitir obrigações, o empresário titula uma *dívida* que tem para com os aforradores que lhe *cederam* temporariamente um capital, contra o pagamento de um juro e a garantia de reembolso; as obrigações, como sabemos, atraem os aforradores mais avessos ao risco, que por esse motivo prescindem de qualquer remuneração extraordinária eventualmente proporcionada aos lucros obtidos, e se contentam com a relativa segurança dos seus créditos de juros, e de reembolso - créditos que não estão contingentemente dependentes da boa fortuna da empresa, e continuam a ser devidos mesmo quando não é gerado qualquer lucro, ficando expostos apenas ao risco de falência da empresa -; os juros serão, em princípio, tanto mais elevados quanto mais longo for o prazo de reembolso - o que faz aumentar a **taxa de des-**

conto - e menor for a confiança que os subscritores das obrigações têm no respectivo emissor - quanto mais elevada for a probabilidade de falência, de não-reembolso integral -.

Também já sabemos que, se emitir acções, o empresário confere aos subscritores dos títulos uma legitimidade para participarem directamente nos destinos económicos da empresa, como sócios, sendo que cada acção confere uma fracção da propriedade total das dotações em capital da empresa: pelo que, em contrapartida de assumir o risco de perder todo o seu investimento, cada accionista fica com o direito de receber uma parte dos lucros distribuídos - *os dividendos* - proporcional ao número de acções subscritas. A acção titula uma legitimidade de proprietário,

enquanto que a obrigação titula apenas um crédito, e, por isso, para o melhor e para o pior, o accionista assume, formalmente ao menos, uma *posição interna* nos destinos da empresa, ganha e perde em função do que a empresa ganha ou perde globalmente, e, no caso de falência e de liquidação, o accionista só terá direito ao remanescente, só será pago depois de satisfeitos os créditos dos obrigacionistas, e na medida em que tenha sobrado algo depois de integralmente pago o último dos obrigacionistas; assim sendo, as acções atraem sobretudo os aforradores menos avessos ao risco, quando estes calculem que, para o mesmo montante investido, a remuneração obtida com os dividendos ultrapassará com alta probabilidade o rendimento que seria obtido com juros.

É essencialmente em tomo da emissão e circulação das acções, e formação das respectivas *cotações* - preços de equilíbrio objecto de uma divulgação oficial - que se organizam as Bolsas de Valores, instituições complexas nas quais os títulos são procurados e oferecidos com base em dois tipos de percepções, uma relativa ao sucesso ou insucesso previstos para a empresa emissora dos títulos, outra que se reporta a puros juizos especulativos assentes num cálculo que se reporta às atitudes esperadas nos demais participantes no mercado - ambas contribuindo para a circulação dos títulos, para a respectiva transacção a uma determinada velocidade.

Quanto aos intermediários financeiros, temos os bancos e os fundos de investimento. No caso dos bancos, eles atraem o aforro através da remuneraçao dos seus depósitos com um juro, e e com base nestes depósitos que concedem crédito, ou *descontam* títulos de crédito que lhes **sejam apresentados para pagamento, cobrando um juro ligeiramente**

superior àquele com que remuneram os depósitos - sendo que a diferença é a remuneração dos seus serviços de interinediação -. Além de proporcionarem à sociedade uma multiplicidade de meios de pagamento e de conseguirem ampliar os movimentos de expansão e retracção da massa monetária, os bancos desempenham esta função crucial de encaminhamento das poupanças para o investimento, constituindo-se em angariadores universais de fundos e em fornecedores universais de capitais, estendendo as funções do mercado bolsista àqueles que, pelas mais variadas razões, não queiram ou não possam dirigir para esse mercado as suas poupanças, ou dele obter as suas fontes de financiamento. Sem a intennediação financeira, o simples aforro poderia ser improdutivo, dando lugar ao «paradoxo da avareza»: a acumulação de reservas não investidas, o simples entesourainento, não assegura a formação de capital e por isso empobrece não apenas o aforrador mas o todo da economia.

Os fundos de investimento captam as poupanças de aforradores cuja dimensão ou aversão ao risco os desincentiva de participarem por conta própria nos mercados financeiros, oferecendo-lhes uma participação numa empresa que gere profissionalmente uma carteira de títulos, minimizando os riscos médios através da diversificação dos investimentos e do acompanhamento pennanente dos mercados - evitando as surpresas e irracionalidades a que está sujeito um investidor ocasional -, quando não mesmo através da conquista de algum poder de mercado com a constituição de um carteira de dimensões não-atomísticas, alcançando algum controle sobre as cotações de certos títulos que componham a sua carteira.

Em termos genéricos, os intermediários financeiros justificam-se porque:

- criam liquidez, na medida em que aceitam ser depositários a curto prazo - ou curtíssimo prazo, ou mesmo sem prazo, como no caso dos depósitos à ordem que podem ser imediata e integralmente levantados - e ao mesmo tempo credores a longo prazo, concedendo empréstimos de prazo fixo e com o benefício do prazo estabelecido a favor do devedor;

- minimizam os custos de transacção entre aforradores e investidores, captando indiscriminadarnente fundos de um grande número de aforradores e disponibilizando-os a um grande número de investidores, por forma a diluirem nos grandes numeros os custos de busca e negociação que emergiriam das transacções bilaterais;

- minimizam os custos de supervisão dos fornecedores de fundos sobre os respectivos utilizadores, constituindo-se eles mesmos em devedores dos primeiros - aos quais oferecem a garantia da

1 .

sua própria dimensão e recursos propnos - e em credores dos segundos, usando novamente dos seus meios e da especialização das suas funções;

repartem e diluem os riscos, dado o elevado número de operações a que se dedicam - o que permite que algum insucesso que se verifique seja compensado por um grande número de operações bem sucedidas, convertendo-se numa percentagem insignificante cuja repercussão na posição dos depositantes seja ínfima

***25. b)* 0 mercado dos fundos mutuáveis**

Em termos macroeconómicos, a coordenação da poupança e do investimento é crucial, porque ela corresponde a uma identidade fundamental entre variáveis. Recordemos que o PIB é equivalente à soma dos valores do consumo, investimento, despesa pública e exportações líquidas. Se, por razões de simplificação, presumirmos que estamos numa economia fechada e não considerarmos o impacto de importações e exportações, podemos reformular o valor do PIB como o equivalente ao somatório das parcelas consumo, investimento e despesa pública; e, dessa equivalência, retirar a conclusão de que o investimento é equivalente à subtracção das parcelas consumo e despesa pública ao valor total do PIB. Mas essa subtracção (PIB - Consumo - Despesa Pública) equivale à Poupança Total, o que bem se compreende se sublinhannos que esta é o somatório das poupanças individuais, e também elas são resultado da subtracção ao rendimento individual da parte destinada a impostos e encargos similares - o que forma o rendimento disponível - e das despesas de consumo.

Se (PIB - Consumo - Despesa Pública) é sinónimo de Poupança Total e é quantitativamente equivalente a Investimento, temos estabelecida a fundamental equivalência macroeconómica entre Poupança e Investimento. Mas será que essa equivalência nos valores agregados traduz uma equivalência a todos os níveis?

Não, o quanto cada um poupa, o quanto cada um investe, o quanto cada um está disposto a emprestar, em quanto cada um está disposto a endividar-se, são valores que dependem de decisões livres e descoordenadas de uma multidão de agentes económicos, e é só graças ao sistema financeiro que a multiplicidade de decisões e de vectores de conduta são complementados e compensados por forma a que aquela equivalência total jamais deixe de verificar-se.

Basta estabelecermos uma divisão elementar na Poupança Total para compreendermos como a sua equivalência macroeconómica com o Investimento não é algo de automaticamente assegurado, antes é o resultado de um sistema financeiro que tem que estar bem agilizado para promover os ajustamentos necessários. Se considerarmos que não há receitas públicas que não sejam suportadas pelos particulares, poderemos distinguir a Poupança Privada (PIB - Encargos com a Receita Pública Consumo) da Poupança Pública (Receita Pública - Despesa Pública). Ora sabemos já que o Estado pode assumir uma política orçamental deficitária, que se traduz na circunstância de a Despesa Pública ultrapassar a Receita Pública, tal como pode optar por uma política orçamental superavitária, com a Despesa Pública inferior à Receita Pública - podendo ainda optar por um estrito equilíbrio dos dois valores -.

Havendo *superavit ou deficit* na Poupança Pública, note-se agora que a equivalência macroeconómica (Poupança Total = Investimento) reclama que exista respectivamente um *deficit* ou um *superavit* do lado da Poupança Privada, *simétrico* daquele que se verifica no lado da Poupança Pública, para que ambos possam compensar-se. Como é que isto se alcança?

Uma forma de explicar o sistema financeiro é a de representá-lo num modelo único, que procura sintetizar todas as operaçoes como se elas se passassem num único mercado - modelo que tem sido designado como o do «mercado dos fundos mutuáveis» *(«market for loanable funds»),* o mercado ao qual acorreriam, do lado da oferta, todos os aforradores, privados ou públicos, e do lado da procura todos os investidores, também públicos ou privados, um mercado ideal no qual existiria uma única taxa de juro, a remuneração de todos os mutuantes e o custo de todos os mutuários ,

Na realidade, frequentemente se toma esse mercado como uma aproximação ao *mercado monetário,* o mercado onde têm lugar as tran-

sacções financeiras de curto prazo (prazo de 3 meses ou menos). Havendo uma taxa única que ajusta, como referimos, as quantidades de fundos oferecidas e procuradas, e dado que a taxa de juro *real* representa uma remuneração da oferta e um custo da procura, sucede, como já seria de esperar, que uma subida das taxas de juro *reais* provoque a retracção da procura e uma expansão da oferta, e que uma descida das taxas de juro *reais* provoque a retracção da oferta e a expansão da procura de fundos.
0 modelo tem amplas virtualidades explicativas:

a) Suponha-se, por exemplo, que uma reforma fiscal vinha evitar a dupla tributação da poupança que resulta da maior parte dos regimes de tributação do rendimento pessoal - por exemplo, desviando a incidência sobretudo para o lado do consumo -. Num caso desses, o incentivo para poupar aumentaria para todos os níveis de rendimento, deslocando a curva da oferta de fundos no sentido da expansão; o novo ponto de intersecção com a curva da procura de fundos corresponderia, *ceteris paribus*, a um abaixamento da taxa de juro de equilíbrio, aumentando o volume das transacções.

b) Suponha-se, noutro exemplo, que eram criados ou intensificados os benefícios fiscais atribuídos a certas actividades económicas: os empresanos, vendo reduzidos os seus custos tributários, teriam um incentivo a investir e a produzir mais, aumentando a procura de fundos, deslocando a respectiva curva no sentido da expansão - o que, *ceteris paribus*, significaria uma intersecção com a curva da oferta de fundos num ponto de equilíbrio correspondente a uma taxa de juro mais elevada, com mais elevado volume de transacções.

C) Noutro exemplo, imagine-se que esses mesmos benefícios fiscais eram retirados, significando isso um desincentivo ao investimento: seria de prever que, pelas razões opostas às do exemplo anterior, a taxa de juro de equilíbrio descesse, descendo também o volume das transacções financeiras.

d) Num último exemplo, reconstituamos o «efeito de *crowdingout*» resultante de uma política orçamental deficitária. A falta de poupança pública provoca uma quebra da oferta de fundos, o que, traduzindo-se numa deslocação da curva da oferta no sentido da retracção, resultará numa intersecção das duas curvas

num ponto de equilíbrio correspondente a uma taxa de juro mais elevada e a uma quebra no volume de transacções. Neste caso, é mais difícil fazer-se apelo à cláusula *ceteris paribus,* visto que é de esperar que um *deficit* orçamental provoque não apenas uma retracção da oferta de fundos mas também uma expansão na procura de fundos, o que tenderá a atenuar a quebra no volume de transacções, mas à custa de um superior aumento da taxa de juro de equilíbrio, um agravamento do efeito de *«crowding-out»*.

Veja-se, em síntese, como o irrealismo do modelo é mais do que compensado pela sua capacidade simplificadora e explicativa. Em quatro casos de política económica de configurações diversificadas, foi-nos fácil discemirmos uma tendência nos resultados: uma intensificação da actividade do sistema financeiro nos casos a) e b), uma quebra de actividade nos casos c) e d), uma subida da taxa de juro de equilíbrio nos casos b) e d), e uma descida dessa mesma taxa nos casos a) e c).

25. *c)* A vantagem das trocas monetárias

Se há coisa que revela a convencionalidade das nossas relações sociais e das referências e instituições que as fazem funcionar, essa é a moeda. Usá-la nas trocas é fazer com que as pessoas trabalhem, produzam, alienem o seu património, tudo a troco de bocados de metal ou de papel com diminuto valor intrínseco e que não satisfazem directamente nenhuma necessidade relevante, ou a troco de ordens dadas a bancos para que procedam de forma equivalente à entrega de quantidades desses bocados de metal e de papel.

Aparentemente, a troca de bens e serviços por moeda é a troca de algo por nada - visto que a moeda não é um bem apto a satisfazer directamente quaisquer necessidades, salvo as dos coleccionadores -. Mas como a moeda é um instrumento de trocas, um instrumento geral que pode servir a quaisquer trocas, aquele que recebe a moeda em pagamento representa-se o valor de tudo o que pode ser adquirido com a moeda, ou especificamente a susceptibilidade que aquela quantidade de moeda que recebe tem de lhe propiciar a aquisição de bens e serviços de que necessita. A moeda representa, para aquele que a recebe, uma reserva de valor que pode ser convertida em bens e serviços, ou factores de produção, de

valor equivalente àquela reserva, sendo que essa equivalência é facilitada pela circunstância de o valor de produtos e factores de produção aparecer correntemente, no mercado, expresso em unidades monetárias, traduzido num *preço*.

Na falta de um intermediário geral nas trocas como o é a moeda, restaria aos agentes económicos procederem a trocas directas, as quais têm, relativamente às trocas monetárias, a desvantagem de exigirem uma dupla coincidência de necessidades, e ainda uma coincidência temporal e uma coincidência de valores:

0 sapateiro que precisa de uma consulta no dentista tem que ir à procura de um dentista que, *naquele preciso momento,* **precise de um par de sapatos, e ambos têm que concordar que uma consulta é rigorosamente equivalente a um par de sapatos; o advogado que queira almoçar num restaurante terá que encontrar um dono de restaurante que esteja simultaneamente necessitado de recorrer a serviços jurídicos, exigindo-se que ambos concordem que os serviços jurídicos prestados correspondem precisamente ao valor da refeição.**

Imagine-se a dificuldade de verificação *cumulativa* dessas quatro coincidências, e a vantagem das trocas monetárias, nas quais nenhuma dessas coincidências é exigida:

0 sapateiro vende os sapatos que produziu a qualquer pessoa que ofereça por eles um preço que ele considere adequado, e **gasta, na consulta do dentista, uma quantia monetária que pode ser superior ou inferior àquela que recebeu pela venda de um par de sapatos, mas que há-de ser a quantia que ele considere justa em função da utilidade que** associa a **ela; mais, a consulta no dentista não tem que coincidir com a venda de sapatos, já que é possível constituir uma reserva monetária que não perde, com a passagem do tempo,** as **suas virtualidades como instrumento de trocas.**

A coincidência de valores entre os bens ou serviços que são transaccionados através das trocas monetarias não e agora reclamada - mas a verificação da coincidência, ou não-coincidência, de valores é agora facilitada pela existência de um padrão comum, as unidades monetárias nas quais é expresso o *preço* -.

É, pois, a troca monetária, e não a troca directa, que permite explorar, com o mínimo de entraves, as vantagens da complementaridade e da

divisão de trabalho, pois cada troca monetária faz a moeda circular, ajudando a normalizar a percepção social sobre o valor dos produtos e dos factores, libertando os agentes para decidirem qual o momento propno para transaccionarem, quanto despenderem, quanto aceitarem como remuneração adequada do seu esforço produtivo - sem serem pressionados pela urgência de formarem coincidências como as que são requeridas pela troca directa

25. **d) As funções monetárias**

A moeda desempenha três funções principais:

1 .de instrumento geral de trocas, sendo aceite universalmente como meio de pagamento, em qualquer transacção, o que por sua vez tranquiliza aquele que recebe a moeda em pagamento quanto à possibilidade de converter essa moeda em quaisquer bens ou serviços - verificando-se que a lei ajuda essa circulação, impondo o curso legal da moeda nacional, isto é, a obrigatoriedade da sua aceitação em pagamentos de qualquer montante -.

2. de padrão de valor, servindo para exprimir o valor de todos os produtos e factores de produção que sejam transaccionados, sendo o *preço* a expressão monetária desse valor. Essa função não tem que acompanhar a outra, o que pode ilustrar-se com o exemplo do Euro, que começou por servir como unidade de conta antes de servir como meio de pagamento. Quando se diz que alguma coisa *não tem preço,* o que geralmente se transmite é a vontade de não transaccionar essa coisa, já que quando a vontade de transaccionar existe é inevitável a formação de um preço
- salvo novamente a hipótese de troca directa -.

3. de reserva de valor, permitindo que um determinado poder aquisitivo seja diferido para o futuro - obtendo agora moeda em pagamento de uma transacção, e gastando essa quantia apenas mais tarde, numa outra transacção qualquer -. É verdade que praticamente todos os bens duradouros podem servir de reserva de valor, e alguns parecem estar menos sujeitos à desvalorização do que a própria moeda, mas tais reservas colocam um problema de *liquidez,* isto é, de pronta convertibilidade num instrumento geral de

trocas. A constituição de um património, de uma reserva de valor, coloca um problema de equilíbrio entre liquidez e resistência à desvalorização, sendo que a forma básica de vencer a desvalorização de uma reserva de valor é associá-la a uma remuneração periódica que é um prêmio pela renúncia à liquidez. A esse respeito, é comum distinguir os meios de pagamento em função da respectiva liquidez: desde as espécies monetárias com curso legal e que apresentam o máximo de liquidez, acompanhadas de perto pelos depósitos à ordem, com a sua disponibilidade assegurada por cheques e cartões de débito, até *à quase-moeda,* um conjunto de meios de pagamento com liquidez reduzida, mas no entanto com uma disponibilidade tão próxima que ela pode ser considerada nas transacções, como por exemplo depósitos a prazo ou títulos de crédito, em ambos os casos quando os prazos são curtos ou há a hipótese de resgate antecipado, com pré-aviso. Convencionalmente, entende-se que a massa monetana e composta por estes dois blocos, o da moeda e o da quase-moeda; e não menos convencionalmente ainda, os saldos dos cartões de crédito

são excluídos do cálculo da massa monetária - pela razão de que, consistindo apenas numa forrua de adiar pagamentos, considerar aqueles saldos seria contabilizar duas vezes o mesmo pagamento - .

Qualquer bem duradouro e ao qual convencionalmente se associe um valor estável pode servir de instrumento das trocas, pode desempenhar funções monetárias básicas: a antropologia e a história multiplicam os exemplos de bens que serviram de moeda, e conquanto estejamos habituados a lidar com a moeda com curso legal, todos temos consciência de que existem meios onde a carência absoluta de moeda oficial determina o recurso a sucedâneos, e de que um colapso inflacionista pode determinar o regresso generalizado a esses sucedâneos, por parte do conjunto da sociedade.

A dificuldade cultural em assimilar-se a natureza puramente convencional do valor da moeda, a sua natureza puramente instrumental, levou a que durante muito tempo se reclamasse um valor intrínseco para a moeda, um valor como produto - como se, afinal, na falência do sistema de trocas monetárias, fosse ainda possível resgatar uma última vez o valor da moeda através do seu uso como *objecto* das trocas (presumivelmente, agora trocas directas) -.

25. *e)* **A desmaterialização da moeda**

No processo de desmaterialização que resume a própria história da evolução dos meios de pagamento, passou-se da pura moeda-mercadoria para a moeda metálica - as moedas de prata, *argentum,* com que se pagava aos soldados romanos, para que eles comprassem sal, calçado, óleo ou vinho, roupas, e daí a designação do que recebiam como *salarium, calcearium, congiarium, ou vestiarium* -, sendo que, como o metal incorporado não satisfaz já directamente necessidades de consumo, imperceptivelmente as pessoas que recebiam as espécies metálicas em pagamento ficavam dependentes da aceitação sucessiva dessas mesmas espécies em pagamento.

Razões de segurança determinaram a transição da moeda-metálica para a moeda-papel, ficando aquela cingida aos pequenos pagamentos, visto que o transporte de metais preciosos expunha o transportador ao risco de assaltos. Daí ter-se concebido um sistema generalizado de depósitos, no qual os possuidores de moeda-metálica confiavam as suas reservas à guarda de entidades bancárias, contra a emissão, por estas, de certificados de depósito que podiam circular, também eles, como moeda se o certificado de depósito titulasse a obrigação de pagamento, pelo banco, da quantia indicada no certificado ao respectivo portador, ou a alguém indicado pelo depositante inicial, a circulação do certificado de depósito como meio de pagamento equivaleria à circulação da moeda metálica representada pelo certificado de depósito -.

À comodidade do uso da moeda-papel acrescia ainda a possibilidade de aumento da massa monetária pelos próprios bancos - que, confiantes na baixa probabilidade de que todos os depósitos de moeda metálica fossem simultaneamente resgatados, e que o resgate de uns fosse compensado por novos depósitos de outros, passaram a emitir certificados de depósito, vulgarmente designados por *notas de banco,* de valor total superior ao valor total dos depósitos em moeda metálica -.

Esse passo, aparentemente fraudulento quanto à expectativa individual de cada depositante relativa à intangibilidade dos seus depósitos, era todavia indispensável, seja para expandir a massa monetária e propiciar o alastramento das trocas monetárias para lá do que era aparentemente consentido pela necessidade de «cobertura metálica», seja para permitir aos bancos remunerarem os depósitos - atraindo cada vez mais deposi-

tantes, generalizando o sistema - e mesmo assim terem uma actividade lucrativa: actividade que passava a Consistir essencialmente na interniediação financeira e não já na simples guarda de valores, permitindo-se agora ao banqueiro que emprestasse a quase totalidade dos depósitos recebidos, cobrando por esses empréstimos juros superiores àqueles com que remunerava os depósitos, e ganhando com a diferença.

Uma pequena porção apenas dos depósitos recebidos ficava imobilizada, em *cobertura* desses depósitos - ou seja, para assegurar que o numero pre

1 visível de depositantes que resgatariam os seus depósitos num determinado período não se sentisse defraudado nas suas expectativas de troca dos certificados de depósito pela moeda metálica inicialmente depositada -.

Mas porque a conversão instantânea de todas as notas de banco no seu equivalente em moeda metálica passava a ser impossível, aqueles que, presos ainda da «maior matefialidade» da moeda metálica, fizessem depender o valor das notas da sua convertibilidade em moeda metálica teriam que confiar que, chegado o momento do resgate de umas por outras, eles não veriam as suas pretensões frustradas -já que uma tal desconfiança significaria «corrida aos levantamentos» e tomaria inevitável a frustração da maioria desses depositantes -. Tudo passava a depender da confiança, *pois (fiducia*, em latim), pelo que a circulação da moeda, nestas condições, passou a designar-se como «circulação fiduciária».

Essa circulação, que na essência não é distinta daquela que ainda hoje domina, gerava contudo uma pressão muito forte sobre os bancos, e, através dessa pressão, um grande risco para todos os utilizadores de moeda - o risco de colapso bancário através de uma «corrida aos bancos», um problema de descoordenação através do qual todos eram susceptíveis de prejudicar todos, por simples contágio de desconfiança -. A tentativa de retirada dos fundos bancarios generalizada e simultânea, num momento de pânico, não podia deixar de gerar consequências muito mais graves do que aquelas que eram receadas, porque mesmo aquele que, tendo-se antecipado aos demais, conseguisse ainda assim resgatar a quantia depositada em moeda metálica, assistiria ao colapso do sistema bancário e a uma violenta contracção da massa monetária, que não deixaria de determinar, no curto prazo, a queda dos preços, a diminuição da actividade económica e o desemprego generalizado lesando todos -.

Para evitar que isso sucedesse, os Estados cedo perceberam que tinham que impor o curso legal, forçado, das notas de banco, o que, num primeiro momento, tomaria desnecessária a conversão das notas em moeda metálica, porque esta deixava de ser *mais aceite* nos pagamentos do que aquela, para mais tarde determinarem a própria *inconvertibilidade* da moeda-papel nos metais amoedáveis: ou seja, não apenas a inutilidade, mas a impossibilidade, de «corridas aos bancos» para efeitos de conversão da moeda-papel. A inconvertibilidade era, dos dois, o passo politicamente mais melindroso, já que podia suscitar problemas graves nos pagamentos internacionais, visto que os vendedores estrangeiros não podiam ser legalmente forçados a aceitar nos pagamentos as notas de banco, subsistindo pois, nas trocas internacionais, uma componente *fiduciária.*

Sublinhemos neste ponto uma das vinte ideias a reter depois do exame final: A **moeda facilita as trocas, os empréstimos, a poupança, o investimento, as comparações de valores.**

25. *f)* A oferta de moeda

Nas modernas economias, são os bancos centrais que regulam a emissão de moeda, e por essa razão supervisionam também o sistema bancário. Eles actuam como garantes da fiabilidade e estabilidade do sistema bancário, assegurando que cada banco é capaz de honrar os seus compromissos, e fornecendo a cada um deles os meios de se endividarem eles próprios - servindo de mutuantes de último recurso, aqueles a quem se pode recorrer sempre, quando não existe mais crédito disponível no sistema -; mas, mais importante, são os bancos centrais, como *bancos emissores,* que delineiam e executam a política monetária, controlando a oferta de moeda, emitindo moeda, lançando-a em circulação ou retirando-a de circulação. Para isso dispõem de três instrumentos básicos da chamada *política monetária:*

- as operações de mercado aberto, nas quais a moeda é introduzida ou retirada de circulação por troca com títulos emitidos pelo Estado;

- a imposição, aos bancos, de taxas de cobertura dos depósitos;

a fixação de uma «taxa de redesconto», que e o preço que o banco central cobra por ceder liquidez aos demais bancos - e por isso constitui a base das taxas de juro efectivas no mercado.

A forma mais directa e simples de introdução e retirada da moeda é a das operações de mercado aberto *(«open-market»):* o banco central lança moeda em circulação adquirindo, no mercado de capitais, obrigações e outros títulos de crédito detidos pelos particulares, aumentando desse modo a quantidade de moeda nas mãos dos particulares; e retira moeda de circulação vendendo títulos emitidos pelo Estado, se necessário forçando os bancos a comprarem esses títulos, diminuindo assim a quantidade de moeda nas mãos dos particulares.

Dado que a liquidez é composta não apenas pela moeda que as pessoas detêm em *espécie*, em unidades físicas, mas também pelos saldos dos depósitos à ordem, os bancos têm ao seu alcance a possibilidade de multiplicarem a massa monetária, bastando-lhes multiplicarem esses saldos. Para que isso não suceda, o banco central tem que impor restrições ao sistema bancário: na actualidade, essas restrições não obstam ao facto de serem os bancos os responsáveis pela maior parte dos meios de pagamento disponíveis - ainda que seja uma parte não especialmente conotada com a percepção corrente acerca do que seja a moeda, sendo as espécies monetárias apenas a face visível da pluralidade de meios de pagamento

25. **i) 0 multiplicador de crédito**

A única forma de evitar em absoluto essa multiplicação seria proibir aos bancos que concedessem empréstimos com base nos depósitos recebidos, e que portanto se mantivessem apegados a uma regra de *cobertura integral* dos depósitos. No entanto, e como vimos, a rentabilidade dos bancos, a sua susceptibilidade de gerarem lucros, depende crucialmente da possibilidade de remunerarem os depósitos para atrairem cada vez mais depositantes, e essa possibilidade de remuneração dos depósitos depende por sua vez da possibilidade de concederem crédito com base nesses depósitos, obtendo dessa concessão uma remuneração superior àquela que estabelecem para os depósitos - em alternativa, poderiam os bancos cobrar aos depositantes a guarda dos seus valores, mas isso atrairia decerto muito menos depositantes -.

Para que possam conceder crédito com base nos seus depósitos, os bancos não podem conservar nos seus cofres senão uma parcela desses depósitos, uma parcela das unidades monetárias efectivamente entregues pelos depositantes, uma parcela que assegure a *cobertura parcial* do crédito concedido - no sentido de assegurar um fluxo nonrial e previsível de levantamentos, mas não o improvável levantamento total e simultâneo dos depósitos -.

Imaginemos que, por imposição do banco central, os bancos que integram o sistema bancário são obrigados a manter em reserva
10% dos depósitos que recebem - obrigados, pois, a uma taxa de cobertura, uma *«reserve ratio», de* 10% -. Num caso desses, se considerarmos por hipótese o sistema bancário como um sistema fechado - isto é, abstraindo das possibilidades de movimentação internacional da moeda - e desprezarmos o fenômeno do entesouramento fora do sistema financeiro o já referido e proverbial «dinheiro debaixo do colchão» uma emissão monetária de 1000 Euros acabará por redundar em depósitos bancários de 1000 Euros - directamente através da poupança, indirectamente através do consumo que sustenta a poupança dos produtores e vendedores -.

-Destes 1000 Euros depositados resultarão logo 100 Euros em reservas, os 10% de cobertura, sendo os restantes 900 Euros disponibilizados imediatamente sob forma de crédito concedido; e assim, com uma tal taxa de cobertura a massa monetária passa a ser de 1900 Euros, sendo 900 Euros aditados pelos bancos.

-A criação de moeda pelos bancos não se esgota, todavia, num único ciclo, e é por isso que se fala de um «multiplicador de crêdito»: os 900 Euros criados pelo sistema bancario regressam ao sistema sob forma de depósitos, o que por sua vez autoriza, à mesma taxa de cobertura de 10%, a concessão de crédito, e a criação de moeda, no valor adicional de 810 Euros.

- Por sua vez esses 810 Euros regressarão ao sistema bancário, e com eles poderão ser gerados 729 Euros, com os quais se gerarão 656,10 Euros, com os quais se gerarão 590,49 Euros, e assim sucessivamente.

- Se este processo pudesse prolongar-se indefinidamente, constataríamos que a soma das várias quantias geradas perfaria um

total de 10.000 Euros, ou seja, traduzir-se-ia num multiplicador de crédito com o valor de 10: cada novo Euro depositado daria origem, quase que como por um passe da mágica, a 10 Euros de novos depósitos.

Claro que poderíamos levar em conta as «fugas» que diminuem, também aqui, o efeito multiplicador: o facto de alguns dos remunerados entesourarem sob forma de liquidez uma parte do seu rendimento, não o reintegrando no sistema bancário, fazendo depósitos no estrangeiro,

amealhando divisas, etc., faz com que não haja uma mesma acumulação multiplicadora em cada fase dos depósitos bancários.

0 multiplicador de crédito é o inverso da taxa de cobertura: se esta for de 10%, o multiplicador será 10; se for de 20%, o multiplicador será 5; se for de 50%, o multiplicador será 2. E, como vimos já, se a taxa de cobertura fosse de 100%, o multiplicador seria 1.

Isto confere ao banco central um meio simples de controlar a criação de moeda pelos bancos, que é o estabelecimento da taxa obrigatória de cobertura dos depósitos: quanto mais elevada esta for, menor será a amplitude do multiplicador no aumento da massa monetária em relação à emissão monetária inicial - só podendo cada banco criar moeda a partir das reservas que tenha *em excesso* daquelas que lhe são impostas em cobertura dos depósitos -. Note-se, todavia, que o multiplicador de crédito aumenta a liquidez, não a riqueza - fornece mais meios de Pagamento, mas isso não significa necessariamente correspondência com um aumento do volume de transacções -.

E note-se também que o multiplicador de crédito, como outro multiplicadores que analisámos já, é uma «faca de dois gumes»: amplia as emissões de moeda, mas amplia também, do mesmo modo e com a mesma força, a retirada de moeda da circulação - menos moeda em circulação implica levantamentos nos depósitos, o que, a uma dada taxa de cobertura, implica a retracção do crédito, a subsequente diminuição de depósitos, e assim sucessivamente -.

Contudo, o instrumento de política monetaria que e o estabelecimento de taxas de cobertura enferma ainda de debilidades mais evidentes. 0 que é válido para o todo de um sistema bancário fechado não o é para os bancos que o integram, o que pode gerar problemas de descoordenação e de retraimento:

seja do lado dos bancos, já que o pressuposto de que todo o crédito concedido regressa sob forma de depósitos não é evidentemente válido para cada banco em particular, em especial se houver concorrência entre bancos, e por isso pode cada banco não querer aproveitar todas as virtualidades multiplicadoras que a taxa de cobertura lhe proporcione, operando antes com um excesso de reservas;

seja do lado dos particulares, que podem, com alguma volatilidade, alterar as proporções entre aforro e consumo, modificando a velocidade do regresso dos fundos ao sistema bancário.

Daí que a política monetária se desenvolva fundamentalmente através de uma combinação de instrumentos, nomeadamente a combinaçao das operações de mercado aberto e do estabelecimento de taxas de cobertura dos depósitos, ambas já referidas, com a fixação da taxa de redesconto - a taxa à qual o banco central empresta aos demais bancos, a taxa que lhes cobra para lhes permitir reconstituirem os seus fundos e respeitarem as taxas de cobertura, e por isso a taxa de facilidade ou dificuldade com que os próprios bancos emprestam aos particulares -. Com as suas exigências em matéria de taxas de cobertura de depósitos, o banco central afecta directamente os montantes que os bancos são obrigados a deter, mesmo que improdutivamente (isto é, com o custo de oportunidade do não-empréstimo de mais fundos); com a fixação de taxas de redesconto, o banco central fornece aos bancos comerciais uma indicação dos custos em que incorrem no caso de não disporem de reservas suficientes; e com as suas operações de mercado aberto, o banco central controla directamente a oferta de reservas.

Ao mesmo tempo, o banco central supervisiona o mercado bancário e confere-lhe segurança:

- seja porque assegura aos depositantes de qualquer banco que ele fornecerá fundos a esse banco quando, por alguma razão, este os tenha esgotado - servindo, como já referimos, de «mutuante de último recurso» -;

- seja porque impõe e verifica a existência das taxas de cobertura, evitando, quer o «descoberto» total dos depósitos, quer a emissão ilimitada de moeda bancária;

- seja porque impõe e verifica a existência de uma certa proporção *(«ratio»)* entre capital dos bancos e volume de depósitos, por

forma a atenuar os riscos da insolvência, assegurando ao menos o pagamento dos depósitos - evitando que os dirigentes de um banco tentassem extemalizar uma gestão imprudente sobre os própri

1 os depositantes, servindo-se do escudo da responsabilidade limitada --

seja enfim porque coordena os vários sistemas de seguro de depósitos que contratualizarn a transmissão dos riscos de insolvencia para uma entidade especializada, incutindo no universo dos aforradores uma confiança genérica acerca da fiabilidade do sistema da intermediação financeira.

E no entanto, o desenvolvimento da política monetária por parte do banco central pode ficar profundamente comprometido, senão totalmente inutilizado, pela «arbitragem» de movimentos especulativos que tenham algum sucesso a prever as decisões do banco central e a anteciparem-se a elas.

- Suponha-se que o banco central decide subir as taxas de juro: uma subida de taxas de juro equivale, *ceteris paribus*, a uma perda de valor das obrigações - porque, como sabemos, uma obrigação anterior à subida das taxas de juro passa a render menos do que as obrigações adquiridas depois da subida -. Por isso, se a medida do banco central for prevista, é prevista a queda de valor dos títulos obrigacionistas existentes, e no mercado bolsista todos os detentores desses títulos procurarão vendê-los, caso em que só uma subida das taxas de juro permitirá aos emitentes de obrigações «reconquistarem» os aforradores e assegurarem a manutenção do fluxo de fundos - movimento de que resultará, portanto, uma perda do valor das obrigações e uma subida das taxas de juro *mesmo antes* de o banco central se decidir -.

Se pelo contrário for previsto um abaixamento das taxas de juro, prever-se-á igualmente uma valorização dos títulos obrigacionistas existentes - que renderão juros superiores aos novos títulos - , o que determinara a compra maciça de títulos e, pelas razões que já indicámos, a queda das taxas de juro correspondentes a esses títulos, já que os emitentes não terão que pagar tanto para atrairem os aforradores, se houver uma pressão de procura de títulos da parte destes.

Pelo que, neste caso, ocorrerá uma subida de valor das obrigações e uma queda das taxas de juro *antes mesmo* de qualquer iniciativa nesse sentido por parte do banco central.

Em suma, dado que o valor das obrigações e o nível das taxas de juro se ajustam às previsões de política monetária, se estas previsões forem exactas elas produzirão antecipadamente os efeitos desta política, *inutilizando-a* o que constitui uma limitação séria para aquela política monetária

CAPíTULO 26

Consenso e debate na política macroeconómica

26. a) Pontos de consenso

A Economia ocupou desde sempre um lugar proeminente nas opções da política geral, e com o advento dos meios de comunicação de massa as questões económicas, e em especial as macroeconómicas, passaram a ter uma grande visibilidade no debate ideológico e jorríaIístico, suscitando profundas e apaixonadas reflexões sobre as prioridades e os destinos das colectividades políticas.

A macroeconomia fornece os meios para uma análise suficientemente objectiva dos mecanismos que fazem funcionar a economia como um todo, das possibilidades de rectificação política desses mecanismos e dos custos globais do sucesso ou insucesso da política económica. Mas *Objectividade não* é sinónimo de *unanimidade,* e a macroeconomia é um objecto de debates apaixonados e férteis, através dos quais é frequentemente possível sondar-se a fundo o potencial de realização colectiva dos ideais da prosperidade partilhada. Podem esses debates suscitar mais dúvidas do que certezas - o que, ao menos do ponto de vista acadêmico, não deixa de constituir um atractivo suplementar -: mas ignorar esses debates e os temas de política económica que eles vivificam seria, no actual contexto civilizacional, passar à margem das motivações e condicionantes essenciais da evolução das sociedades modernas, seria desconhecer aquilo que verdadeiramente as poe em marcha e as mantém em Movimento.

Admitamos que são inequívocas as Prioridades que de certo modo justificam, e até identificam, a política macroeconómica:

- a prossecução da mais elevada taxa sustentável de crescimento do PIB potencial - mormente fomentando a poupança e o investimento -;

- a estabilização de flutuações *indesejáveis* do PIB real no curto prazo - evitando ao menos atrasos ou congestões no crescimento -*3

- a manutenção de um nível reduzido de desemprego, seja fazendo a respectiva taxa convergir para a «taxa natural» *(NAIRU),* seja baixando esta «taxa natural» com medidas estruturais, quando tal se afigure possível;

a manutenção de um nível reduzido de inflação, que deixe margem para os aumentos de preços provocados por melhorias e inovações qualitativas, mas não perturbe significativamente OS preços relativos e não introduza turbulência e *imprevisibilidade.*

26. b) **Pontos de debate**

Vejamos agora alguns dos temas macroeconórniCOs nos quais subsistem divisões doutrinárias - na solução dos quais é possível adoptar orientações divergentes, inflectindo rumos de política económica:

26. *b)* - 1) **A estabilização através das políticas fiscal e monetária**

Já que as variáveis macroeconómicas tendem a flutuar no curto

prazo, e já que, como vimos, é possível *tentar* contrariar essas flutuações através de políticas monetárias e fiscais de escopo estabilizador, a pergunta que se impõe é se essa estabilização é necessária ou conveniente. Antes mesmo de prosseguirmos, sublinhemos o facto de haver outras políticas macroeconómicas para lá das políticas fiscal e monetária: políticas de rendimentos e preços, que directamente tentam a estabilização de custos e de preços, políticas industriais, políticas regionais, estratégias quanto ao comércio externo, políticas cambiais.

Numa sistematização muito breve das principais teorias sobre o ciclo macroeconómico de curto prazo, diríamos que elas se dividem entre as que se concentram no comportamento da procura agregada - o que

abarca keynesianos, monetaristas, neoclássicos e neo-keynesianos defensores da «teoria das expectativas racionais» - e a que incide sobre o «ciclo real» (a *«real business cycle theory»).* Enumeremos-lhes os traços básicos:

teoria keynesiana - atribui as flutuações de curto prazo à volatilidade das expectativas, aos *«animal spirits»* que instilam ânimo ou desânimo nas decisões de investimento de acordo com

projecções acerca de vendas e lucros, a partir de informações mais ou menos imperfeitas e incompletas e de extrapolações de uma racionalidade limitada. Dada a «luz verde» a um investimento inicial, possivelmente sem uma razão aparente muito clara, o multiplicador entra em acção e nada entrava a economia em direcção ao pleno emprego. Quando, porém, o investimento se retrai, a viscosidade salarial trava o ajustamento do PIB real ao PIB potencial e faz nascer a possibilidade de um equilíbrio *abaixo* do pleno emprego, a reclamar uma rectificação exógena. 0 processo afecta o PIB *real* e pode ter uma origem espontânea, mas nem sempre se reajusta sem uma ajuda externa.

- teoria monetarista - atribui as flutuações de curto prazo a variações na massa monetária, sendo possível provocar a expansão ou a recessão através de acelerações ou desacelerações do ritmo de crescimento da massa monetária. 0 aumento real de moeda faz cair as taxas de juro e induz aumentos de investimento, consumo e exportações líquidas, desencadeando o efeito de multiplicador rumo ao pleno emprego. A viscosidade salarial é meramente temporária, mesmo no sentido da descida, sendo pois que o regresso ao pleno emprego é automático, ainda que possa ser lento. 0 processo afecta o PIB *real* e não tem uma origem espontânea, tendo que ser provocado; mas uma vez iniciado, e independentemente da direcção do impulso inicial, o reajustamento é automático, ainda que envolva um período de recessão e outro de expansão.

teoria das expectativas racionais - na sua versão neoclássica atribui as flutuações de curto prazo a oscilações *inesperadas na* procura agregada, enquanto que na sua versão neo-keynesiana aquelas flutuações são atribuíveis também à próprias oscilações *esperadas* da procura agregada. Em ambas as versões, a expan-

são e a recessão resultam de disparidades entre a amplitude *esperada* da variação de procura agregada e a amplitude *verificada*
- sendo que uma coincidência entre ambos os valores impede perturbações significativas no nível de emprego e no PIB real, causando apenas eventuais efeitos *nominais* e não qualquer oscilação de curto prazo -. Na versão neo-keynesiana, a duração dos contratos toma os rendimentos viscosos e vulneráveis às próprias oscilações *esperadas,* causando efeitos no PIB real que só cessam quando a procura agregada atinge efectivamente o seu *nível esperado. 0* processo afecta o PIB *real* e não tem uma origem espontânea, mas uma vez iniciado regressa ao equilíbrio de pleno emprego, quase instantaneamente na versão neoclássica, com algum atraso na versão neo-keynesiana.

teoria do «ciclo real» - associada principalmente ao nome de Robert Lucas e à Nova Teoria do Crescimento, atribui as flutuações de curto prazo a oscilações aleatórias na produtividade, com as mais diversas origens, mas essencialmente relacionadas com a cadência do progresso tecnológico: uma inovação tecnológica pode causar quebras de produtividade enquanto não é generalizadamente adoptada mas interfere já na produtividade da tecnologia anteriormente dominante - isto é, enquanto destrói mais empregos do que aqueles que vai criar - , o que por sua vez pode provocar quebras na procura de fundos para investimento e na procura de factores. Por outro lado, a taxa de juro real pode ter relevância na distribuição intertemporal do esforço produtivo, visto que pesa na decisão do *quando* trabalhar - sendo que, para os defensores desta teoria, uma baixa taxa de juro real reduz o custo de oportunidade do adiamento das remunerações, e do aforro que estas permitem, daí resultando uma retracção da oferta de trabalho -- 0 processo afecta o PIB *potencial* e tem uma origem espontânea no próprio fenômeno do crescimento económico, com o qual partilha a causa dos impulsos tecnológicos: só que agora se considera que os ciclos têm uma natureza benigna e representam os «solavancos» induzidos pela introdução das inovações tecnológicas, são pulos no crescimento que não haveria interesse nenhum em neutralizar ou estabilizar, porque isso equivaleria a limitar o impacto benéfico daqueles impulsos tecnológicos.

De acordo com a orientação «canónica» na macroeconomia, a orientação keynesiana, a estabilização de curto prazo é uma necessidade e um benefício. A irracionalidade generalizada, os «erros» e «viscosidades» que atrasam o ajustamento dos mercados às condições supervenientes, as dificuldades de coordenação espontânea no esforço de superação de pessimismos e euforias contagiantes, tudo isso aconselha uma intervençao rectificadora, que atempadamente evite o desperdício de recursos que acompanha uma recessão, ou a perturbação de sinais e mecanismos básicos que pode resultar da inflação. Contrariar as flutuações de curto prazo com medidas de sentido oposto permite ao menos acalentar a esperança de que a economia funcione de modo mais estabilizado, poupando à sociedade os efeitos nocivos, os custos, daquelas flutuações - todas as flutuações são sobressaltos, «soluços», no caminho do crescimento económico, da prosperidade, são, dessa perspectiva, puras perdas de tempo e de energia.

Os economistas neo-keynesianos continuam a defender que a economia não se auto-sustenta nesse caminho para a prosperidade, e que cabe aos governos promover o caminho mais directo e menos flutuante possível para essa meta de pleno emprego e de expansão da fronteira de possibilidades de produção - ainda que confiem mais nalgumas virtualidades regeneradoras do funcionamento dos

mecanismos microeconómicos, e neles se contem mais adeptos do estabelecimento de «estabilizadores automáticos» do que das políticas discricionárias.

Uma posição «ortodoxa mitigada» que tenta não abusar da discricionariedade e reconhece a vantagem da adopção de algumas regras fixas e simples é aquela - associada ao nome de James Tobin - que se concentra numa «estabilização *nominal»,* apontando para metas específicas de PIB *nominal,* partindo do princípio de que a estabilização dos valores *nominais* permite já um compromisso entre as pressões inflacionistas e as pressões recessivas que se espelhariam nos valores nominais: o PIB nominal seria já um resultado compósito dos vectores opostos que fazem oscilar o PIB real, e por isso apontar para uma meta nominal poderia ser já um «atalho» que dispensaria muita da discricionariedade estabilizadora.

Os «heterodoxos» contrapõem que, mesmo aí onde haja em abstracto eficiência nas medidas de política monetária e fiscal, ambas enfermam de uma incurável lentidão que, na melhor das hipóteses, as converte

em remédios tardios, e na pior hipótese as toma em medidas aplicadas no pior momento do ciclo, remédios que agravam a tendência que conjunturalmente se verifica, ampliando as flutuações. Tudo se evitaria, alegam, se fosse possível tomar medidas atempadas com base em previsoes rigorosas, o que não se verifica, dada a notória imprecisão das previsões macroeconómicas, imprecisão que alastra até para alguns conceitos e parâmetros - sendo, por exemplo, muito difícil de determinar, na prática, quando é que o **P113** *real* está aquém ou está além do PIB *potencial* --

Mais ainda, acrescentam, a aplicação constante de medidas de estabilização de curto prazo pode ter um outro efeito perverso, que é o de gerar «habituação aos remédios», diminuindo a eficácia dos mecanismos de recuperação automática que, como vimos, acabam por estabilizar a economia no longo prazo, gerando nos agentes económicos uma expectativa e uma dependência quanto a essas medidas de estabilização que é

1 .

muitas vezes puramente desresponsabilizadora dos seus propnos esforços. Por exemplo, uma empresa que apostaria na adopção rápida de tecnologia para reduzir os seus custos num contexto de recessão pode nada fazer, se espera que os seus custos venham a ser reduzidos através de uma diminuição das taxas de juro; um consumidor que antecipa um agravamento fiscal destinado a combater a inflação pode aumentar o seu consumo enquanto aquele agravamento não se verifica, contribuindo assim para a aceleração do fenômeno inflacionista.

Entre os economistas heterodoxos, uns - os teóricos do «ciclo *real*» - defendem que a intervenção macroeconómica *é desnecessária,* visto considerarem que a capacidade de auto-ajustamento dos diversos mercados é muito mais célere do que a própria intervenção; outros - os «neoclássicos» - entendem que toda a intervenção macroeconómica é *ineficiente,* salvo quanto a ganhos efémeros de curto prazo, visto que o sector privado, dotado de «expectativas racionais», e capaz:

- de detectar os aumentos de oferta de moeda e de perceber que esses aumentos não podem ter outros efeitos que não os puramente nominais, procedendo pois, quase instantaneamente, a subidas de preços que invalidam quaisquer efeitos *reais* expansionistas que fossem pretendidos com aqueles aumentos;

- de contrariar políticas deficitárias aumentando o nível de poupança por modo a fazer face aos inevitáveis agravamentos tributários futuros.

Todos os heterodoxos partilham da convicção de que os inevitáveis desfasamentos da intervenção macroeconómica, e a perversão deliberada de prioridades em função dos ganhos políticos dentro do «ciclo eleitoral», podem tomá-la contraproducente e perigosa para os objectivos mais gerais do crescimento económico.

26- *b)* - ii) **Regras e discricionariedade na política mo netária**

Os bancos centrais têm a possibilidade de contribuirem Para a esta-

bilização económica de forma mais ou menos discricionária, alterando as condições de emissão de moeda, ou de retirada de moeda da circulação, com base nas suas próprias estimativas das variáveis macroeconómicas e das flutuações de curto prazo, e, mais importante, com base na sua própria interpretação do objectivo estabilizador - lembremos que isso não quer dizer que essas medidas façam sentir os seus efeitos imediatamente, dado que elas interferem com hábitos e planos de emprego da moeda que podem ser relativamente estáveis -.

Não se discute que a edificação de uma estrutura produtiva intrinsecamente estável deve ser a prioridade na acção do Estado, e que os impulsos e rectificações discricionários são soluçoes parciais e de contingência; e lembremos que aquilo que para uns - os «activistas keynesianos» - é tarefa indeclinável do Estado, nomeadamente a estabilizaÇão de flutuações agravadas pela presença da «viscosidade» nos rendimentos nominais, para outros - os monetaristas - pode ser a própria origem do problema, dado não haver flutuações que não sejam provocadas por oscilações deliberadas da massa monetária. E que, portanto, a solução de uns - a regra de *«feedback»* keynesiana - é para os outros parte do próprio problema, tomando-os apologistas de regras *fixas na* actuação macroeconómica.

Para alguns, essa discricionariedade dos bancos centrais significa antes de mais flexibilidade, agilidade na forma de resolverem contextos emergentes que, mais do que serem imprevisíveis, são muito diversificados, reclamando soluções com dimensões muito variadas - soluções contingentes que não podem ser abarcadas numa formulação geral e abstracta, de duração indefinida, das regras decisórias. mais a mais atenta uma séria dificuldade prática, a da possível falta de consenso doutrinário quanto às regras gerais a adoptar -.

Além disso, a formulação de regras que vinculassem a política monetária dos bancos centrais na sua actuação concreta, na aplicação de regras prudenciais, não poderia constituir uma forma velada de fazer regressar ao governo a direcção efectiva da política monetária, com os riscos que vimos associados a essa solução, nomeadamente, o financiamento de défices orçamentais através do «imposto oculto» da inflação, ou a «flutuação induzida» na política monetária pelas exigências do «ciclo eleitoral» - como denunciaram economistas como Bruno Frey
194 1 -] ou William Nordhaus [194 1 -]?

Para outros economistas, a discricionariedade dos bancos centrais é um «cheque em branco» com o qual podem transbordar, para um domínio tão crucial como é o da política monetária, todas as manifestações de incompetência e de prepotência - devendo questionar-se se é verdadeiramente do interesse colectivo que haja uma instituição que pode interferir tão profundamente no funcionamento corrente da economia sem que ela seja «espartilhada» a objectivos claros, que permitam aferir a respectiva actuação e estabelecer critérios de responsabilização.

Por exemplo, o que fazer, numa situação destas, para evitar ou punir a actuação de um banco central que, por subserviência para com o governo e com o partido no poder, decide o abaixamento das taxas de juro e a compra maciça de títulos do Tesouro em vésperas de eleições legislativas, sabendo que a «factura inflacionista» só aparecerá depois das eleições?

Por outro lado, a discricionariedade pode degenerar naquilo que se tem designado por «inconsistência inter-temporal», ou seja, na variação conjuntural dos critérios decisórios e na discrepância com objectivos estáveis que tenham sido anunciados.

Por exemplo, sabendo-se que não existe, no longo prazo, a necessidade de compromisso entre combate à inflação e combate ao desemprego que é vertical a Curva de Phillips de longo prazo , nada impede um banco central de tomar como objectivo distante a eliminação da inflação. Mas a expectativa das pessoas, que é a de que nenhum banco central é capaz de se manter determinado nesse objectivo e de resistir por muito tempo às pressões governamentais no sentido de haver uma política expansionista que diminua o desemprego no curto prazo, leva a que proclamações nesse sentido por parte de quaisquer bancos centrais sejam aceites com reservas, e que todos actuem na expectativa de uma taxa de inflação, o que acaba por

determinar, por si só, que a inflação subsista, numa tendência aparentemente inerradicável e que por vezes é designada como «alta secular dos preços».

Uma regra que impedisse os bancos centrais de emitirem moeda a

um ritmo superior ao do crescimento económico, ao do aumento do volume de transacções, ou até uma regra que com maior flexibilidade ligasse o aumento percentual da massa monetária ao aumento percentual do desemprego acima da sua taxa natural, impediriam também - alegam estes

outros economistas, entre os quais pontifica Milton Friedman que actuações abusivas, por incompetência, por conivência, por arbítrio, perturbassem o rumo da política monetária ou frustrassem as expectativas dos agentes económicos quanto aos valores resultantes dessa política.

E assim se conseguiria imediatamente uma maior adequação aos objectivos de longo prazo, e uma tutela mais séria das expectativas dos agentes económicos, uma maior segurança quanto à consistência das opções políticas ao longo do tempo: a mais sólida raiz da estabilidade, alegam estes opositores da discricionariedade, é a possibilidade de as pessoas celebrarem contratos de longa duração, fixando remuneraçoes, sem terem que se defrontar com a necessidade de preverem flutuações futuras e erráticas da procura agregada induzidas pela actuação discricionana de bancos centrais ou de governos.

26. ***b)*** **- iii) A eliminação da inflação**

Se considerarmos que existe, no curto prazo, uma tensão de objectivos entre combate ao desemprego e combate à inflação, e que essa tensão desaparece no longo prazo, dada a neutralidade monetária, e se considerarmos que a inflação, o único efeito que perdura no longo prazo, depende em absoluto da decisão de emitir moeda, podemos admitir que a eliminação da inflação, a inflação nula, não é um objectivo inatingível. Resta saber se é um objectivo desejável, dados os custos inerentes; e, se for um objectivo indesejável, há que saber ainda se existe um grau desejável ou tolerável de inflação.

Dito por outras palavras, trata-se de saber se é possível, e até que ponto é possível, baixar a «taxa de desemprego que não acelera a inflação» **(NAIRU), por forma a alcançar-se a estabilidade dos preços ao**

mínimo custo de desemprego, ou, o mesmo será dizer, reduzir as flutuações através da manutenção de níveis elevados de emprego que pudessem estar isentas de efeitos inflacionistas.

Para alguns, os custos e perdas de eficiência resultantes da inflação nunca são despiciendos, mesmo quando a taxa de inflação é reduzida e não se afasta da inflação esperada pelos agentes económicos. Além disso, não é de subestimar o efeito deprimente que pode ter a percepção popular da inflação - mesmo quando ela erroneamente associa à inflação efeitos que lhe não são próprios -.

Contudo, não se ignoram os custos de curto prazo, a taxa de sacrifício, que resultariam das ineficiências de ajustamento a um contexto sem inflação, e que consistiriam num forte agravamento do desemprego e na desaceleração do crescimento, tomando quase inevitável a recessão. Só que, alega-se, um benefício permanente mais do que compensa alguns sacrifícios temporários, a eliminação da inflação supera em benefícios as consequências, limitadas no tempo, de uma deflação com tendências recessivas. Mais ainda, essas consequências de curto prazo podem ser muito mitigadas na medida em que a política monetária seja credível e os agentes não tardem a ajustar as suas expectativas à progressiva eliminação do fenômeno inflacionista - argumento que favoreceria o estabelecimento de regras gerais de enquadramento da política monetária -.

Por fim, a eliminação permanente da inflação poderia significar o fim da «falácia inflacionista», a dupla ilusão de que a inflação degrada o «nível de vida», e de que os aumentos nominais de rendimentos melhoram esse «nível de vida»: finalmente todos poderiam perceber que qualquer aumento de rendimento, sendo agora inevitavelmente real, só poderia suceder na estrita medida em que tivessem ocorrido aumentos *reais* de produtividade.

Os custos de eliminação de uma inflação moderada poderiam ser comportáveis, mormente se as quebras na produção e no emprego fossem contrabalançadas pelos ganhos de produtividade que pudessem ter sido alcançados em períodos em que o desemprego tivesse estado abaixo da NAIRU. Tudo poderia conciliar-se com o abaixamento permanente da «taxa de desemprego que não acelera a inflação», através da adopção de medidas estruturais como a do aumento da mobilidade de emprego e da flexibilização das leis laborais, a do fomento da competitividade, e a do estabelecimento de condições genéricas de incremento da velocidade de

ajustamento dos preços às remunerações, e vice-versa.

Para outros economistas, as vantagens da «inflação zero» sobre uma taxa moderada de inflação são tão reduzidas que elas não justificam o custo social elevado que seria reclamado

para se transitar desta para aquela, através da deflação, sobretudo daquela deflação que deixasse «cicatrizes de longo prazo» em termos de oportunidades perdidas e de quebra de ritmo no crescimento económico.

Além disso, seriam inteiramente legítimas algumas perguntas incómodas: quem aceitaria ficar desempregado? Quem aceitaria ver reduzido o seu rendimento em função da quebra do crescimento no PIB? Quem garantiria que os sacrifícios da deflação eram colectivamente assumidos e distribuídos com um mínimo de justiça?

Nesta outra perspectiva do problema, os custos de uma inflação moderada são efectivamente despiciendos, sobretudo se as expectativas dos agentes económicos já estiverem ajustadas à taxa de inflação, e se algumas reformulações dos dispositivos jurídicos permitirem mais facilmente a indexação dos rendimentos nominais; o objectivo político da «inflação nula» seria, em suma, uma receita violenta para uma debilidade menor, com a qual nos habituámos a viver.

26. *b)* - iv) 0 equilíbrio orçamental

Um tema de macroeconomia que tem recentemente suscitado aceso debate doutrinário, mormente nos E.U.A., é o da necessidade ou conveniência de uma política de estrito equilíbrio orçamental, a qual teria como consequencia primeira a de vedar o recurso a políticas orçamentais deficitárias para promover a expansão da economia no curto prazo. A própria implantação do Euro exigiu uma disciplina orçamental que vedou aos paises envolvidos o recurso a políticas que agravassem o *deficit* para lá de uma pequena percentagem do PIB, e que visa expressamente a generalização do equilíbrio orçamental, a breve trecho, naqueles países.

Os defensores da política de equilíbrio orçamental alegam que a acumulação de dívida pública por efeito de uma política orçamental deficitária, além do *«crowding-out»* que vai sucessivamente provocando, acaba por significar uma oneração das gerações futuras, visto que se

remete para elas, ou o pagamento da dívida pública através do aumento das receitas públicas - por exemplo, através do agravamento dos impostos -, ou o próprio aumento da dívida pública para ir pagando os encargos da dívida herdada - adiando sempre um pouco mais o momento do pagamento -.

De certo modo, o endividamento público presente é um alívio dos contribuintes actuais à custa da oneração adicional de contribuintes futuros: recorre-se menos a receitas públicas agora, recorrer-se-á mais futuramente, para cobrir as dívidas acumuladas. 0 próprio *«crowding-out»* tem efeitos cumulativos, visto que, resultando já da redução dos valores agregados da poupança nacional, ele provoca, com a subida das taxas de juro, uma quebra no investimento - tudo isto redundando numa diminuição da acumulação de capital, novamente em prejuízo das gerações vindouras -.

Em contrapartida, os *«suppiy-siders»* insistiram que um aligeiramento da tributação, sobretudo daquela que incide sobre as mais-valias de capital, poderia expandir a economia em termos mais do que compensadores das eventuais perdas em investimentos públicos produtivos que resultassem da redução da despesa pública requerida pelo equilíbrio orçamental.

Isso não significa, contudo, que o equilíbrio orçamental seja defendido como uma regra inflexível ou como uma panaceia universal. Mesmo os defensores do equilíbrio orçamental reconhecem que há momentos em que o endividamento é a melhor das soluções, se comparada com o aumento das receitas por via tributária, com o seu concomitante efeito de *«deadweight loss»:*

- em momentos de queda abrupta da produtividade ou de quebra do crescimento do PIB - quando a carga tributária desce, desempenhando a sua função de *estabilizador automático, altura* em que seria dificilmente justificável que uma regra de equilíbrio orçamental rigidamente entendida viesse impor o agravamento tributário, o que tenderia a agravar a flutuaçao recessiva -, devendo notar-se que a maior parte dos ataques contra o equilíbrio orçamental se têm centrado na questão da sua incompatibilidade com os estabilizadores automáticos;

- em momentos de súbito e drástico agravamento da despesa pública, como situações de guerra ou de calamidade - altura em

que o recurso ao aumento das receitas públicas para cobrir o aumento das despesas iria onerar demasiado a geração dos actuais contribuintes, eles que se encontrariam já confrontados com a situação calamitosa que determinava o aumento da despesa pública -.

Tudo estaria, pois, em reformular-se a defesa do equilíbrio orçamental, sustentando-se que esse equilíbrio deve constituir a regra, e que só se devem admitir excepções em casos extremos. Mesmo esta refôrmulação moderadora não convence, contudo, os opositores da regra do equilíbrio orçamental, para os quais os níveis correntes de endividamento público não afectam gravemente a prosperidade das gerações futuras, visto que o endividamento *per capita* tende a ser uma fracção

reduzida do rendimento médio esperado para o ciclo de vida de cada membro dessas gerações; por outro lado, os problemas das gerações futuras devem *ser descontados* no seu valor presente, não devem servir de pretexto para a subaltemização dos problemas do presente, e não é responsabilidade das gerações presentes libertarem as gerações futuras de todos os problemas - aplicando-se, até um certo ponto, o aforismo biffilico *"a cada dia seu cuidado"* -.

Além disso, alegam os opositores da regra do equilíbrio orçamental, a proibição do endividamento público é demasiado limitativa, mesmo em tempos de normalidade conjuntural: basta imaginarmos que, sem a possibilidade de *deficit* orçamental, o governo pode ver-se forçado a cortar os seus investimentos em capital humano e em tecnologia - pelo que aquilo que as gerações vindouras ganham com a redução do endividamento que possa recair sobre elas, pagando presurnivelmente menos impostos, podem perdê-lo na falta de recursos estruturais que, do «lado da oferta», sustentem o progresso da produtividade.

Se, por outro lado, tiver alguma quota-parte de verdade a teoria da «equivalência ricardiana», o alívio tributário e o aumento do rendimento disponível das gerações presentes permitir-lhes-á destinarem maiores quantias ao aforro a favor das gerações futuras, transmitindo-lhes pela via privada aquilo que lhes é negado pela falta de poupança pública sendo que, por outras palavras, o *deficit* orçamental confere às gerações presentes a *possibilidade* de consumirem à custa do nível de consumo das gerações futuras, mas *não os obriga* a fazê-lo, nem os exonera da *responsabilidade* que individualmente tenham para com os seus sucessores.

Por fim, basta que o crescimento economico seja mais rápido do que o crescimento da dívida pública para que a questão do endividainento perca muito do seu significado «catastrófico», dado que a verificação daquela circunstância permite encarar a perspectiva de aumento indefinido da dívida pública em termos sustentáveis, isto é, sem que seja necessário verificar-se um momento crítico no qual o Estado se veja intimado a pagar instantaneamente a totalidade da dívida pública, ou, vendo-se intimado, não disponha de meios para o fazer, ao menos faseadamente (ao contrário do que sucede com os indivíduos, o Estado não tem uma «expectativa de vida» que lhe limite a sua capacidade de cumprir as suas dívidas).

A levar-se até ao fim o objectivo do equilíbrio orçamental, aos Estados restaria tentarem promover a estabilidade de preços pela única via da política monetária - solução sumamente frágil em momentos de recessão grave em que, como já vimos, o investimento não reage ja a abaixamentos das taxas de juro, e o próprio aumento da oferta de moeda pode ter um impacto insignificante no abaixamento das taxas de juro, sendo que por isso parece nada restar a fazer senão «aguardar pelo longo prazo», deixando a recessão seguir todo o seu curso, deixando o tecido produtivo esboroar-se em falências maciças, vergando-se ao peso das pressões deflacionistas, e comprometendo gravemente a sua própria cadência de crescimento.

Por outro lado, a preocupação com o equilíbrio orçamental faria perder quaisquer vantagens advindas do efeito de multiplicador: já que todo o aumento da despesa pública teria que ser acompanhado de um correspondente aumento de receitas através dos impostos, aquele aumento significaria necessariamente uma redução do rendimento disponível dos particulares, e por isso uma redução no consumo - na proporção da propensão marginal para o consumo -, pelo que o «multiplicador» ficaria reduzido à unidade, ou seja, o PEB cresceria apenas pelo montante do aumento da despesa pública, e não por um múltiplo deste aumento - como sucederia se não tivesse havido simultâneo incremento das receitas públicas -.

Tudo está, pois, em saber-se se existe a vontade política de, em nome da necessidade de equilíbrio orçamental, o Estado *destabilizar a* economia em plena flutuação macroeconómica de curto prazo:

- baixando os impostos e aumentando a despesa pública quando há uma expansão, um «aquecimento» do mercado eventualmente

com tendências inflacionistas - so para evitar um *superavit* orçamental -;

aumentando os impostos e contendo a despesa pública quando há recessão - apenas para evitar o *deficit* orçamental -. Aplicando deliberadamente, em suma, medidas fiscais inoportunas,

eventualmente compensadas por medidas de política monetária que, dentro da sua limitada eficácia, poderiam elas próprias gerar turbulência nalguns sectores da economia, em especial nos sectores mais sensíveis às taxas de juro de mercado, dada a necessidade de ampliar os movimentos

das taxas de juro como meio para abarcar, com o uso exclusivo desse meio, todos os objectivos que poderiam de outro modo ser prosseguidos através de uma combinação de políticas estabilizadoras.

Dadas todas essas dificuldades, também já tem sido proposto que o equilíbrio orçamental seja referido, não à situação corrente, mas à situação do PIB *potencial,* do pleno emprego, o que permitiria reenquadrar e perspectivar as políticas fiscais deficitárias, dando-as como boas na medida em que elas efectivamente promovessem o crescimento da economia no sentido de uma situação de pleno emprego na qual o *deficit acabasse* por desaparecer - sendo que na prática o *deficit* de pleno emprego e sempre menor do que o *deficit* em situações de desemprego, visto que, aumentando a produção até ao limite do PIB *potencial,* aumentam também as receitas fiscais e diminuem algumas importantes despesas públicas, como as relativas aos subsídios de desemprego, ou ao combate à exclusão e à pobreza, etc.

26. ***b)*** **- v) 0 regime fiscal da poupança**

Dado que a prosperidade de uma nação depende, no longo prazo, da sua produtividade, e dado que essa produtividade resulta em larga medida dos investimentos em capital físico e humano - do quanto se poupa e investe em capacidade produtiva futura, do quanto se opta, na fronteira das possibilidades de produção, no sentido de expansão dessa fronteira, no sentido da ampliação do crescimento *potencial* -, cabe perguntar se a tributação não deveria favorecer a poupança, na medida em que é dela que depende o processo que conduz a esse progresso de longo prazo.

Para os defensores de uma reforma fiscal que favoreça a poupança, a correlação entre prosperidade e índices de poupança é inequívoca nas estatísticas comparativas a nível internacional, pelo que se afiguram mais do que justificados todos os incentivos económicos ao incremento da poupança - incluindo o correspondente desagravamento tributário -.

Sucede que a tributação da poupança tende a tomar-se pesada pela simples acumulação dos seus efeitos com a passagem do tempo.

Por exemplo, um imposto que marginalmente reduza uma taxa de juro de 6% para 5% provocará uma redução de 1 % nos juros recebidos ao fim de um ano, mas ao fim de 7 anos já se recebe por ano menos 6,42% de juros, e ao fim de 15 anos o rendimento dos juros já é inferior em 13,03 % àquele que se receberia se inicialmente o juro fosse 1 % superior; se o juro fosse de 6%, o capital duplicaria em menos de 12 anos, mas sendo o juro de 5% essa duplicação só ocorrerá passados 15 anos sobre o investimento original. A tributação da poupança *multiplica-se, reverbera*, com a passagem do tempo.

Além disso, a poupança costuma ser duplamente tributada:

- quer quando ela, tributada já na origem como rendimento pessoal, se converte em investimento e dá origem a uma tributação do lucro empresarial, repetida como tributação dos dividendos individualmente recebidos;

- quer quando a poupança é transmitida por morte, caso em que sobre ela incide a tributação sucessória - a qual incentiva a dissipação de todo o património em vida, através do consumo -.

A discriminação contra a poupança extravasa, aliás, do mero domínio tributário, alastrando àqueles domínios em que a redistribuição de riqueza desfavorece aqueles que, através do aforro, constituíram um património - e são obrigados a transferir parte desse património, por via tributária, a favor daqueles que dispõem de menos património, porventura pela razão, entre muitas possíveis, de não se terem entregue ao esforço e ao sacrifício de aforrarem.

Nalguns economistas, predomina o cepticismo quanto à possibilidade de, através de simples modulações tributárias, se incentivar a poupança, que têm por um factor altamente inelástico, preso que está de **hábitos que não dependem exclusivamente da percepção que se tenha de** pequenas variações no grau de remuneração da poupança. Por seu lado,

para os opositores de uma reforma fiscal que favoreça a poupança, o problema reside na circunstância de esse ser apenas um entre vários objectivos pelos quais podem ser aferidas a eficiência e a justiça da tributação, podendo verificar-se uma indesejável regressividade nas taxas de imposto se se favorecer uma poupança que é proporcionalmente mais vultuosa nos contribuintes de mais elevados rendimentos do que nos contribuintes mais pobres; ao invés, alguns sugerem a solução do agravamento da progressividade como forma de se aumentar as receitas públicas e

diminuir o *deficit* orçamental, ganhando em poupança publica aquilo que eventualmente se possa perder em poupança privada.

Além disso, alegam, o resultado de um desagravamento fiscal da poupança não é perfeitamente previsível: como já observámos noutro ponto, perante uma remuneraçao mais elevada, pode a poupança aumentar, se predominar um efeito de substituição que realce os ganhos futuros conexos com o sacrifício presente, mas também pode diminuir se, por um efeito de rendimento, os aforradores perceberem que a remuneração futura que esperavam pode ser agora alcançada, a níveis superiores de remuneração, com menores niveis de aforro presente.

Afigura-se, em todo o caso, que uma forma plausível de se incentivar a poupança e, através dela, o investimento em capital físico e humano e o crescimento *potencial, é* deslocar-se o ponto focal da tributação, do rendimento - como ainda hoje sucede predominantemente - para o consumo, tributando apenas o gasto da riqueza pessoal quando esse gasto ocorre, e não quando ele *pode ocorrer*.

Poupar envolveria imediatamente a não-tributação, até ao momento em que essa poupança se convertesse em consumo, e isso constituiria um poderoso incentivo *econômico* a poupança; além de que, deixando nas mãos das pessoas um maior rendimento disponível *se elas assim o quisessem,* contribuiria para alargar o leque de opções económicas individuais, tornando mais nítidas as contrapartidas da renúncia ao consumo imediato - e, fazendo porventura aumentar a dimensão do «bolo», permitiria repartições e redistribuições de riqueza a níveis de maior prosperidade média, com maiores «fatias» -.

Por fim, pode até alegar-se que a tributação do consumo é mais justa do que a tributação do rendimento, porque é no consumo, na despesa privada, na aplicação de recursos escassos à satisfação de necessidades, que é verdadeiramente possível discemir o nível de riqueza de cada um, o

proveito que retira dos meios de que dispõe - logo, a capacidade que tem para suportar a sua quota-parte nas receitas públicas, e o benefício que retira no jogo colectivo da apropriação do rendimento -.

íNDICE

Nota prévia 7

PARTE 1 Introdução

CAPíTULO 1 - **Conceitos introdutórios 11**

1. a) A afectação de recursos escassos 15

1. a) - i) Corolários da escassez 16
1. a) - ii) 0 objecto da Economia 18
1. a) - iii) A análise económica da racionalidade .... is

1. h) As opções ditadas pela escassez 21
1. b) - i) Eficiência e prioridades 23
1. c) As perguntas básicas da decisão económica 25
1. d) Custo de oportunidade e preço relativo 28
1. e) 0 raciocínio marginalista 31
1. f) 0 impacto dos incentivos na conduta 34

1. f) - i) 0 postulado da racionalidade 37
1. f) - ii) As limitações temporais e orçamentais 39
1. g) A vantagem das trocas 41
1. h) A afectação social de recursos através do mecanismo dos preços 45
1. i) Mercado de produtos e mercado de factores 46
1. j) A intervenção do Estado nos mercados 48

1. j) - i) A justiça social 49
1. j) - ii) As falhas de mercado *51*
1. j) - iii) As falhas de intervenção 53

1. k) 0 tema da Macroeconomia 55
1. 1) A produtividade 57
1. 1) - i) A fronteira de possibilidades de produção 59

1. m) 0 controle dos meios de pagamento 64
1. n) Vinte ideias a reter 65
1. o) Dez ideias para reflectir 67

índice

69
70
71
73
75
78
80
82
86
92
94
96

101
103
106
108
111
120
120
121
122
123
125
129
133

141
141
143
147
149
150
151
154

4. c) - i) Preços .....
4. c) - ii) Custo dos factores .....
4. c) - iii) Rendibilidade de produções alternativas .....
4. c) - iv) Tecnologia .....
4. c) - v) Dimensão do produtor .....
4. c) - vi) Objectivos do produtor .....
4. c) - vii) Expectativas .....

4. d) Factores da procura num mercado concorrencial .....
4. d) - i) Os preços .....
4. d) - ii) 0 rendimento disponível .....
4. d) - iii) A existência de bens sucedâneos e complementares
4. d) - iv) Os gostos .....
4. d) - v) 0 efeito da publicidade .....
4. d) - vi) As expectativas .....

4. e) Totais de oferta e procura ....
4. f) 0 preço e a quantidade de equilíbrio .....
4. f) - i) Deslocações das curvas da oferta e da procura .....
4. f) - ii) A formação do equilíbrio ....
4. f) - iii) A deslocação do ponto de equilíbrio .....

4. g) A afectação de recursos através dos preços .....
4. g) - i) 0 valor de troca ... .
4. g) - ii) Desequilibrio e reequilibrio .....
4. g) - iii) Convergência e divergência .....

4. h) Estabilização e destabilização através da especulação .....
4. i) A elasticidade da procura .....
4. i) - i) 0 cálculo da elasticidade .....
4. i) - ii) Elasticidade-preço e elasticidade-rendimento .....
4. i) - iii) Elasticidade cruzada .....

4. j) A elasticidade da oferta ....
4. j) - i) Forma de cálculo .....
4. k) Elasticidade e poder de mercado .....

CAPíTULO 5 - **A intervenção do Estado no mercado**

5. a) Interferências na lei da oferta e da procura
5. b) 0 controle dos preços .....

5. b) - i) A via dos preços máximos .....
5. b) - ii) A via dos preços mínimos ....
5. c) A reacção do mercado negro .....
5. d) 0 caso do congelamento das rendas .....
5. e) 0 caso dos salários mínimos .....
5. f) 0 fenômeno da repercussão dos impostos

CAPíTULO 2 - **0 modo de pensar do economista**

2. a) A explicação e a compreensão no âmbito de uma ciência social
2. b) Observação e experimentação . .....
2. c) 0 apoio da Estatística .....
2. d) Causalidade e correlação .....
2. e) 0 papel da teoria . . ..
2. f) Descrição e prescrição nas proposições da Economia .....
2. g) Abstracção e modelação .....
2. h) 0 modelo do mercado concorrencial .....
2. i) Peculiaridades terminológicas .....
2. j) As divergências doutrinárias entre os economistas .....
2. k) 0 charlatanismo pseudo-científico .....

PARTE 11 **Microeconomia.**

CAPíTULO 3 - **Interdependência e trocas**

3. a) A divisão do trabalho .....
3. b) Vantagens absolutas .... -.....
3. c) A confiança e o equilíbrio nas trocas . . .
3. d) Vantagens comparativas .....
3. e) As fontes das vantagens comparativas

3. e) - i) Dotações naturais ou herdadas
3. e) - ii) Dotações adquiridas .....
3. e) - iii) Capital humano .....
3. e) - iv) Especialização .....

3. f) A divisão internacional de trabalho .....
3. g) Os custos da interdependência .....

3. h) Livre-cambismo, proteccionismo e interdependência

CAPíTULO 4 - As **forças de mercado**

4. a) Oferta e procura ....
4. b) A noção de mercado concorrencial .....

4. b) - i) A atomicidade ... .
4. b) - ii) A liberdade .....
4. b) - iii) A fluidez ....
4. b) - iv) 0 nível concorrencial .....

4. c) Factores da oferta num mercado concorrencial

CAPíTULO 6 - A **procura em mercados concorrenciais**

6. a) Utilidade, eficiência e bem-estar .....
6. b) A curva da procura e a disposição de pagar . . . . .
6. c) A valoração do excedente do consumidor .....
6. d) A curva da oferta e a disposição de vender .....
6. e) A noção de excedente do produtor .....
6. f) Eficiência e bem-estar total .....
6. g) Eficiência de Pareto .....
6. h) Perdas de bem-estar resultantes dos impostos ...
6. i) A teoria da escolha do consumidor .....

6. i) - i) As restrições orçamentais .....
6. i) - ii) Preferências e curvas de indiferença . . .
6. i) - iii) Efeitos de rendimento e de substituição

6. j) A escolha do nível de trabalho .....
6. k) A escolha do nível de poupança .....

CAPíTULO 7 - **0 investimento e a oferta em mercados concorrenciais**

7. a) Os custos do produtor sem poder de mercado .....
7. b) Custos implícitos, lucro económico e lucro contabilístico ...
7. c) Função de produção e produto marginal .....
7. d) Custos fixos, variáveis, totais, marginais e médios .....
7. e) Os custos no curto e no longo prazo .....

7. e) - i) Rendimento marginal decrescente e efeitos de escala
7. e) - ii) Rendimentos de escala ....
7. f) Opções de investimento .....

7. f) - i) Depósitos e investimento directo em bens .....
7. f) - ii) Obrigações . . ..
7. f) - iii) Acções ....
7. f) - iv) Mercado eficiente e passeio aleatório .....

7. g) As empresas ....
7. li) As opções de financiamento das empresas .....

CAPíTULO 8 - Os factores tempo e risco

8. a) 0 fundamento do juro
8. b) 0 motivo-especulação
8. c) As respostas ao risco

235
235
238
244
245
247

248
252
253
259
259
262
266
269
273

277
277
278
281
282
288
288
290
293
294
295
296
299
301
303

309
309
313
314

CAPíTULO 9 - 0 **mercado concorrencial**

9. a) As condições da concorrência .....
9. a) - i) Atomicidade .....
9. a) - ii) Fluidez .....
9. a) - iii) Liberdade de entrada e de saída ....

9. b) Teoria do produtor: a maximização do lucro . .
9. c) A oferta no curto prazo .....
9. d) A suspensão de actividade no curto prazo ...
9. e) 0 encerramento no longo prazo .....
9. f) A transição do curto para o longo prazo .....
9. g) 0 lucro normal .....
9. h) A concentração do mercado .....
9. i) A interdependência dos mercados competitivos

CAPíTULO lo - **Mercados de concorrência imperfeita**

319
319
319
320
321
323
327
328
330
333

337
338
341
345

345
10. a) Monopólio .....

10. a) - i) Tipos de monopólio 345
10. a) - ii) 0 poder de mercado do monopolista 351
10. a) - iii) 0 impacto do monopólio na eficiência e no bem-estar 357
10. a) - iv) As políticas anti-monopolistas 360
10. a) - iv) - ci) As leis *«anti-trust»* 361
10. a) - iv) - P) A regulamentação 363
1 o. a) - iv) - X) A nacionalização dos monopólios 365
10. a) - iv) - 8) A teoria dos mercados contestáveis 366
10. a) - v) A prática monopolista da discriminação de preços 368

.... 372
10. h) Oligopólio .....

10. b) - i) 0 mercado oligopolista 373
10. h) - ii) A cooperação oligopolista: o cartel 373
10. b) - iii) A concorrência oligopolista 376
10. b) - iv) A estratégia de não-cooperaÇão 382
10. b) - iv) - a) 0 dilema do prisioneiro 383
10. b) - iv) - p) Jogos com aprendizagem 385
10. b) - v) A política anti-oligopolista 388

10. c) Concorrência monopolística 391
10. c) - i) 0 sacrifício da fluidez 391
10. c) - ii) A concorrência monopolística e a concorrência perfeita ..... 395 lo. C) - iii) 0 impacto da concorrência monopolística na promoção do

bem-estar 399
1 o. c) - iv) 0 papel da publicidade e das marcas 401
10. d) Efeitos da inovação tecnológica ..... * 405
10. e) Efeitos da informação imperfeita 408

10. e) - i) 0 mercado da informação
10. e) - ii) A selecção adversa .....
10. e) - iii) A sinalização .....
10. e) - iv) 0 risco moral .....

CAPíTULO 11 -**Outros objectivos que não a maximização do lucro**

11. a) A separação entre titularidade e controle da empresa
11. h) A limitação do controle da empresa pelo mercado

CAPíTULO 12 - A **repartição do rendimento e o mercado dos factores**

12. a) A remuneração dos factores .....
12. h) A procura de capital e de factores naturais .....
12. c) A oferta e a procura de trabalho .....

12. c) - i) A produtividade laboral .....
12. d) Informação imperfeita e discriminação salarial .....
12. d) - i) Os diferenciais compensatórios .....
12. d) - ii) 0 capital humano .....
12. d) - iii) A sinalização pelo trabalhador .....
12. d) - iv) Vencimento de transferência e renda económica
12. d) - v) A discriminação no mercado .....

409
412
414
416

421
422
425

431
433
434
437
442
445
446
446
450
456
459

14. c) - i) Igualdade horizontal e vertical
14. c) - ii) Capacidade e benefício .....
14. d) Redistribuição e taxa plana .....

CAPíTULO 15 - **0 problema ambiental**

15. a) A ineficiência causada pelas extemalidades ....
15. b) 0 teorema de Coase .....

15. c) A correcção das extemalidades .....
15. d) Bens públicos e recursos comuns .....
15. e) 0 financiamento de bens públicos .....
15. f) Esgotamento e apropriação dos recursos comuns

CAPíTULO 16 - A **intervenção do Estado e a escolha pública**

16. a) Ineficiência e captação de renda . .
16. b) 0 problema do monopólio natural
16. c) A regulação .....
16. d) A preservação da concorrência ...
16. e) A escolha pública .....
16. f) Votação e indecidibilidade .....
16. g) Os grupos de interesses .....
16. li) Limitações procedimentais .....

CAPíTULO 13 - A **desigualdade e a pobreza**

13. a) A medição da pobreza .....
13. b) 0 limiar da pobreza .....
13. c) Atitudes perante a pobreza: justiça, utilidade e liberdade

13. c) - i) A justiça dos resultados .....
13. c) - ii) A justiça dos meios .....
13. d) 0 combate à pobreza .....

13. d) - i) A armadilha da pobreza .....
13. d) - ii) A opção das transferências em espécie .....

CAPíTULO 14 - **Redistribuição e tributação**

14. a) A função económica dos impostos
14. h) Os custos de eficiência .....
14. c) A justiça fiscal .....

463
466
470
473
476
479
480
484
486

489
489
493
496

PARTE HI **Macroeconornia**

CAPíTULO 17 - **Os temas básicos da macroeconomia**

17. a) Os valores agregados da economia .....
17. h) Oferta e procura agregadas .....

17. b) - i) A procura agregada .....
17. h) - ii) A oferta agregada . ...

17. c) As flutuações de curto prazo .....

17. c) - i) A contracção da procura agregada

17. c) - ii) A contracção da oferta agregada e a «estagflação»

CAPíTULO 18 - **0 crescimento** .....

18. a) A produtividade e o crescimento

18. b) 0 investimento e a tecnologia
18. c) Teorias do crescimento .....

CAPíTULO 19 - **0 desemprego**

19. a) A taxa de desemprego .....
19. b) Tipos de desemprego .....
19. c) Causas de desemprego de desequilibrio .....

19. c) - i) Os salários mínimos .....
19. c) - ii) 0 papel dos sindicatos .....
19. c) - iii) 0 recurso aos salários de eficiência
19. c) - iv) Os custos da busca de emprego ...

CAPíTULO 20 - A **inflação**

20. a) 0 índice de preços no consumidor ....
20. b) Tipos de inflação .....
20. c) A teoria quantitativa da moeda .....
20- d) 0 «imposto oculto» da inflação .....
20. e) A indexação .....
20- f) Os efeitos da inflação .....

20. f) - i) A ilusão da perda do poder de compra ....
20. f) - ii) Custos de adaptação à alteração continuada dos preços .....
20- f) - iii) Custos de ajustamento e perturbação dos preços relativos ...
20- f) - iv) Ineficiências tributárias .....
20. f) - v) Perturbação das expectativas e perda de confiança .....
20. f) - vi) Efeitos redistributivos .....

CAPíTULO 21 - A **contabilidade nacional**

21. a) 0 conceito de Produto Interno Bruto (PIB) .....
21. b) 0 cálculo do Produto Interno Bruto .....

21. b) - i) A despesa agregada .....
21. c) 0 multiplicador do investimento .....
21. d) Valores reais e nominais, e o deflator do PIB .....
2 1. e) 0 Produto Interno Bruto como padrão de bem-estar.

CAPíTULO 22 - **0 modelo de pleno emprego**

22. a) 0 equilíbrio geral ....

602
607

611
613
618
622
622
623

628
632
637
638
645
650
656
659
660
660
661
663
664
665
666

669
670
674
677
681
686
689
695
696

22. b) As políticas deficitárias e a poupança

CAPíTULO 23 - **0 combate à inflação e ao desemprego**

23. a) A Curva de Phillips .....
23. b) A perspectiva de longo prazo .....
23. c) A taxa de desemprego que não acelera a inflação
23. d) As expectativas racionais .....

cApÉruLo 24 - As **políticas de estabilização**

24. a) A política monetária .....
24. a) - i) Keynesianismo, taxas de juro e preferência pela liquidez
24. a) - ii) A alternativa monetarista ....

24. b) A política fiscal .....
24. b) - i) Despesa pública, multiplicador e «crowding-out» .....
24. b) - ii) A regulação da carga tributária .....

24. c) A controvérsia sobre a estabilização .....

CAPíTULO 25 - **Os sistemas monetário e financeiro**

25. a) 0 sistema financeiro .....
25. b) 0 mercado dos fundos mutuáveis
25. c) A vantagem das trocas monetárias
25. d) As funções monetárias .....
25. e) A desmaterialização da moeda .....
25. f) A oferta de moeda .....

25. f) - i) 0 multiplicador de crédito

CAPíTULO 26 - **Consenso e debate na política macroeconómica**

26. a) Pontos de consenso .....
26. b) Pontos de debate ....

26. b) - i) A estabilização através das políticas fiscal e monetária
26. b) - ii) Regras e discricionariedade na política monetária ....
26. b) - iii) A eliminação da inflação .....
26. b) - iv) 0 equilíbrio orçamental ..... .
26. b) - v) 0 regime fiscal da poupança ....