

## Capítulo

# 1

## Dez princípios da economia



ROMAN SAMBORSKYI/SHUTTERSTOCK.COM, ARNO VAN ENGELAND/EYEEM/GETTY IMAGES

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

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

Assim como no lar de uma família, em uma sociedade devem ser tomadas várias decisões. De alguma forma, é preciso decidir que tarefas serão executadas e por quem. Algumas pessoas são necessárias para produzir alimentos, outras para fazer roupas e outras, ainda, para desenvolver programas de computador. Uma vez que a sociedade tiver alocado as pessoas (assim como terras, prédios e máquinas) para realizar diversas tarefas, deverá também alocar os bens e serviços que elas produzem. Deve decidir quem comerá caviar e quem comerá batatas, quem viverá em uma mansão e quem viverá na periferia.

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

#### **escassez**

a natureza limitada dos recursos da sociedade

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

#### **economia**

o estudo de como a sociedade administra seus recursos escassos

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

## **1-1 Como as pessoas tomam decisões**

Não há nenhum mistério no conceito de “economia”. Não importa se estamos falando de uma cidade, um país ou do mundo todo, uma economia nada mais é do que um

ue uma cidade, um país ou do mundo todo, uma economia nada mais é do que um grupo de pessoas interagindo e vivendo suas vidas. Já que o comportamento de uma economia reflete o comportamento das pessoas que a compõem, os quatro primeiros princípios tratam da tomada de decisão individual.

## 1-1a Princípio 1: as pessoas enfrentam *trade-offs* <sup>[NT]</sup>

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

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

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

Como uma sociedade, as pessoas deparam-se com tipos diferentes de *trade-offs*. O *trade-off* clássico se dá entre “armas e manteiga”. Quanto mais uma sociedade gasta com as forças armadas, menos poderá gastar com bens de consumo. Outro exemplo de *trade-off* importante é entre a proteção do meio ambiente e o nível de renda. A legislação que exige que as empresas reduzam a poluição pode aumentar o custo de produção de bens e serviços. Por conta desses custos mais elevados, é provável que as empresas tenham lucro menor, paguem salários mais baixos, cobrem preços mais altos ou implementem uma combinação dessas três coisas. Embora a lei de combate à poluição leve a um meio ambiente mais limpo e a melhorias na saúde, ela pode reduzir a renda dos proprietários, funcionários e consumidores das empresas reguladas.

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

### **eficiência**

a propriedade da sociedade para obter o máximo possível a partir de seus recursos escassos

### **igualdade**

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

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

tamanho.

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

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

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

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

Há dois problemas com esse cálculo. Primeiro, ele inclui algumas coisas que na verdade não são custos relacionados à faculdade. Mesmo que você abandone os estudos, ainda precisará de um lugar para dormir e de comida para se alimentar. Moradia e alimentação somente serão custos se forem mais caros na faculdade do que em outro lugar. Segundo, esse cálculo ignora o maior custo de fazer uma faculdade – o tempo. Quando você passa anos assistindo às aulas, lendo livros e fazendo trabalhos, não pode dedicar esse tempo a um emprego. Para a maioria dos alunos, os salários que deixam de ganhar enquanto estão na faculdade são os principais custos de sua educação.

O **custo de oportunidade** de um item é aquilo de que você abre mão para obtê-lo. Ao tomar decisões, é inteligente considerar os custos de oportunidade, e as pessoas geralmente o fazem. Atletas universitários que podem ganhar milhões se abandonarem os estudos e se dedicarem ao esporte profissional estão bem cientes de que, para eles, o custo de oportunidade de cursar a faculdade é muito elevado. Não é surpreendente, portanto, que eles muitas vezes cheguem à conclusão de que o benefício de uma educação superior não compensa o custo de fazê-la.

#### **custo de oportunidade**

aquilo de que devemos abrir mão para obter algo

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

Os economistas muitas vezes pressupõem que as pessoas são racionais. Uma **pessoa racional** faz o melhor para alcançar os seus objetivos, sistemática e objetivamente, conforme as oportunidades disponíveis. Ao estudar economia, você conhecerá empresas que decidem quantas pessoas vão contratar e a quantidade de bens que serão produzidos e vendidos para maximizar os lucros. Também encontrará indivíduos que decidem quanto tempo devem passar trabalhando e que bens e serviços comprar com a renda obtida para que possam atingir um alto nível de satisfação. Obviamente, o comportamento humano é complexo e frequentemente desvia do racional. Porém, pressupor que as pessoas fazem o melhor que conseguem é, para os economistas, um bom ponto de partida para explicar como elas tomam decisões.

#### **pessoa racional**

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

Uma pessoa racional sabe que muitas questões da vida não são “preto e branco”, mas sim diferentes tons de cinza. Na hora de jantar, a decisão não é entre jantar e comer

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

### **mudança marginal**

um ajuste incremental em um plano de ação

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

Pensar na margem também funciona para decisões empresariais. Considere uma companhia aérea que tenha de decidir quanto cobrar de passageiros que estejam na lista de espera. Suponhamos que o voo de um avião de 200 lugares que atravesse o continente custe à empresa \$ 100.000. Nesse caso, o custo médio de cada assento será de \$ 500 ( $100.000/200$ ). Talvez alguém sugira que essa empresa não deva vender uma passagem por menos de \$ 500. Mas suponha que o avião esteja prestes a decolar com dez assentos vagos e que Stanley, um passageiro na fila de espera, esteja disposto a pagar \$ 300 pela passagem. A empresa deveria vender a passagem a esse preço? Claro que sim. Se o avião está com assentos vagos, o custo de acrescentar mais um passageiro é mínimo. Embora o custo **médio** por passageiro seja de \$ 500, o custo **marginal** é apenas o custo do refrigerante que o passageiro extra consumirá e da pequena quantidade de combustível necessária para carregar o seu peso. Desde que o passageiro pague mais que o custo marginal, vender a passagem é lucrativo para a empresa. Uma companhia aérea racional pode beneficiar-se de pensar na margem.



VANTAGE\_DS/SHUTTERSTOCK.COM

Muitas empresas de streaming de filmes e séries marginais de um filme ou série nova

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

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

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

## 1-1d Princípio 4: as pessoas reagem a incentivos

Um **incentivo** é algo que induz uma pessoa a agir, tal como a perspectiva de uma punição ou recompensa. Quando as pessoas tomam decisões comparando custos e benefícios, elas respondem a incentivos. Os incentivos desempenham um papel central na economia. Certo economista chegou a sugerir que todo o conhecimento econômico poderia ser resumido pela seguinte frase: “Pessoas reagem a incentivos. O que resta são opiniões”.

### **Incentivo**

algo que induz uma pessoa a agir

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

Os formuladores de políticas públicas nunca devem se esquecer dos incentivos: muitas políticas alteram os custos e benefícios para as pessoas e, portanto, alteram seu comportamento. O imposto sobre a gasolina é um incentivo ao uso de carros elétricos e de outros combustíveis. Esse é um dos motivos de os carros elétricos serem mais usados na Noruega, onde os impostos sobre a gasolina são mais altos que nos Estados Unidos, onde carros maiores são mais vendidos. O imposto também incentiva as pessoas a utilizar sistemas de carona, a usar o transporte público e bicicletas e a morar mais perto de seus locais de trabalho.

Quando os formuladores de políticas não consideram como suas políticas afetam os incentivos, eles provocam consequências indesejadas. Vamos pensar, por exemplo, na política pública quanto à segurança no trânsito. Hoje, todos os carros têm cintos de segurança, o que não ocorria há 60 anos. Em 1965, o livro *Unsafe at any speed* [Inseguro em qualquer velocidade], de Ralph Nader, gerou grande preocupação pública com a segurança no trânsito. O Congresso dos Estados Unidos reagiu com leis que impunham os cintos de segurança como equipamento obrigatório em todos os carros novos.

Que efeito tem uma lei de cintos de segurança sobre a segurança no trânsito? O

efeito direto é óbvio: quando uma pessoa usa cinto de segurança, a probabilidade de que sobreviva a um acidente aumenta. Mas a história não acaba aí, uma vez que a lei também afeta o comportamento ao alterar incentivos. O comportamento em questão está relacionado à velocidade e à atenção com que os motoristas conduzem seus carros. Dirigir devagar e com cautela é custoso porque consome tempo e energia do motorista. Ao decidirem o nível de cuidado tomado ao dirigir, as pessoas racionais comparam, talvez de forma inconsciente, o benefício marginal ao custo marginal de dirigir com cuidado. Dirigimos mais devagar e com mais cuidado quando o benefício de aumentar a segurança é elevado. Por exemplo, quando as estradas estão molhadas e escorregadias, as pessoas dirigem com mais atenção e em velocidades mais baixas que quando as pistas estão secas.

Consideremos agora como uma lei sobre cintos de segurança afeta o cálculo de custo-benefício. Usar o cinto de segurança reduz o custo dos acidentes porque diminui a probabilidade de ferimento ou morte. É como se as condições da estrada tivessem melhorado – quando as estradas são mais seguras, as pessoas dirigem com velocidade mais alta e com menos cuidado. Assim, devido aos cintos de segurança, os motoristas correm menos risco de ferimentos em acidentes. Porém, se dirigir com menos cuidado leva a mais acidentes, a lei de cintos de segurança acaba afetando negativamente os pedestres. Eles passam a ter maiores chances de se envolver em um acidente, já que, ao contrário dos motoristas, não são beneficiados diretamente pelo uso do cinto de segurança.

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

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

### Teste rápido

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

- a. recompensas.
- b. as políticas podem ter consequências inesperadas.
- c. a sociedade enfrenta um trade-off entre eficiência e igualdade.
- d. Todas as alternativas estão corretas

As respostas estão no final do capítulo.

## 1-2 Como as pessoas interagem

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

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

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

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

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

