

Economia para o cidadão

Walter E. Williams

Tradução:

Diogo Barreira

Francisco Silva

Pedro Almeida Jorge



Economia para o cidadão

I - A escassez

A primeira lição da teoria económica é que vivemos num mundo com recursos escassos. Considera-se escassez uma situação em que as necessidades humanas excedem os meios ou recursos necessários para satisfazer essas mesmas necessidades. Presume-se que as **necessidades humanas são ilimitadas** ou, pelo menos, não revelam frequentemente os seus limites. As pessoas querem sempre mais de algo, seja mais carros, mais comida, mais amor, mais felicidade, mais paz, mais cuidados de saúde, mais ar puro, ou mais caridade. Porém, a nossa capacidade e os nossos recursos para satisfazer tais necessidades e desejos humanos são, de facto, limitados. Há apenas uma quantidade finita de terra, de ferro, de trabalhadores, e de anos numa vida.

A **escassez gera diversos problemas económicos**: o que deve ser produzido?, quem o vai obter?, como deve ser produzido?, e quando deve ser produzido? A título de exemplo, muitos americanos, e também estrangeiros, gostariam de ter uma casa onde morar ou passar férias ao longo dos milhares de quilómetros da costa da Califórnia, Oregon e Washington. Porém, as empresas de transportes também teriam interesse em utilizar esses terrenos como portos. Também o Departamento de Defesa dos EUA gostaria de os utilizar para instalações militares. Não há simplesmente linha costeira suficiente para satisfazer todas as necessidades e utilizações que concorrem entre si. Isto significa que há um conflito a respeito da propriedade da linha costeira e das suas utilizações. Se as necessidades humanas tivessem limite, ou os recursos para satisfazer essas necessidades fossem ilimitados, não haveria problema económico e, por conseguinte, não haveria conflito.

Sempre que surge um conflito, é necessário recorrer a um meio que o permita resolver. Existem vários métodos de resolução de conflitos. Primeiro, existe o **mecanismo do mercado**. Recorrendo ao exemplo anterior da utilização da zona costeira, o licitador mais alto seria aquele que se tornaria

proprietário da terra e decidiria como esta seria utilizada. Depois, há o **decreto governamental**, em que o governo decreta quem tem direito a utilizar o terreno e para que fim. As **ofertas e presentes** podem também ser uma forma de o proprietário escolher arbitrariamente um beneficiário. Finalmente, também a **violência** é uma forma de resolver a questão de quem detém os direitos de utilização do terreno da linha costeira – é deixar que as pessoas peguem em armas e resolvam fisicamente o diferendo.

Chegados a este ponto, alguns podem dizer piedosamente: "A violência não é forma de resolver conflitos!" Ai não que não é! Historicamente, a decisão de quem tem o direito sobre a maior parte da superfície terrestre foi resolvida através da violência (guerras). O direito ao rendimento que eu ganho é em parte determinado pela ameaça de violência; isto é, o nosso governo, através das leis fiscais, decide que os agricultores, as empresas e a classe mais pobre têm direitos sobre o meu rendimento. Na verdade, a violência é um meio tão eficaz de resolver conflitos que a maioria dos governos quer o monopólio da sua utilização.

Posto isto, qual será o melhor método para resolver os conflitos decorrentes das questões do que deve ser produzido, de como e quando deve ser produzido, e de quem o deverá obter? Será o mecanismo de mercado, os decretos do governo, as ofertas e presentes ou a violência?

A resposta é que, na verdade, **a teoria económica não consegue responder a questões normativas**. Questões normativas são aquelas que respeitam ao que é melhor ou pior. Ora, nenhuma teoria pode responder a questões deste género. Se tentarmos perguntar a um professor de Física qual é o melhor ou pior estado: o sólido, o gasoso, o líquido, ou o plasmático, ele provavelmente olhará para nós como se estivessemos loucos, visto que esta é uma pergunta sem sentido. Mas, por outro lado, se perguntarmos ao professor de Física qual é o estado físico mais económico para pregar um prego numa tábua, ele provavelmente responderá que é o estado sólido. A mesma coisa acontece na teoria económica. Isto é, se perguntarmos à maioria dos economistas qual é o método de resolução de conflitos que produz a maior riqueza global, eles provavelmente responderão que é o mecanismo do mercado.

A lição a retirar é que a teoria económica é objetiva, ou não-normativa, e que não consegue fazer juízos de valor. A teoria económica lida com o que foi, com o que é e com o que será. Pelo contrário, **as questões de política**

económica são normativas, ou subjetivas, e fazem juízos de valor – questões como, por exemplo: Devemos combater o desemprego ou a inflação? Deveríamos gastar mais dinheiro em educação? E o imposto sobre as mais-valias?, deve ser de 15% ou de 20%? Como alguém uma vez disse, se pegássemos em todos os economistas do mundo e os alinhássemos de ponta a ponta, eles nunca chegariam a uma única conclusão. Os economistas são como qualquer outra pessoa e, como tal, têm opiniões e valores. Assim, grande parte dos desacordos entre economistas tem a ver com juízos de valor. Pelo contrário, há um consenso generalizado sobre os aspetos fundamentais da teoria.

É fundamental ter presente a distinção entre não-normativo e normativo, por isso deixem-me elaborar um pouco mais sobre o tema. Consideremos a afirmação: "As dimensões desta sala são de 30 por 40 metros." Esta é uma afirmação objetiva. Porquê? Se houver desacordo, existem factos empíricos e normas comumente aceites a que podemos recorrer para resolver a disputa – nomeadamente, ir buscar um instrumento de medição. Comparem essa afirmação com esta: "As dimensões desta sala deviam ser de 20 por 80 metros." Se surgir outra pessoa que discorda e argumenta que deviam ser de 50 por 50 metros, não existem nesse caso factos ou normas acordadas para resolver o desacordo. Da mesma forma, não existem factos ou normas acordadas às quais possamos recorrer para resolver um desacordo sobre se o imposto sobre mais-valias deve ser de 15% ou de 20%, ou se é mais importante combater a inflação ou o desemprego.

A importância de saber se uma declaração é não-normativa ou normativa consiste em que, na primeira, existem factos para resolver qualquer disputa, mas na segunda não. É apenas uma questão de opinião, e a opinião de uma pessoa é tão válida como a de qualquer outra. Uma boa pista para saber se uma declaração é normativa é ela conter palavras como "deve" ou "devia".

No início de cada semestre, digo aos meus alunos que a cadeira de teoria económica tratará de teoria económica positiva, e não normativa. Também lhes digo que, se me ouvirem fazer uma declaração normativa sem antes dizer: "Na minha opinião", devem levantar a mão e dizer: "Professor Williams, não viemos a esta aula para sermos doutrinados com as suas opiniões pessoais travestidas de teoria económica; isso é desonestidade académica." Também lhes digo que assim que me ouvirem dizer: "Na minha opinião", podem deixar de tomar notas, porque a minha opinião é irrelevante para o assunto da aula: teoria económica.

Pessoalmente, considero a economia divertida e valiosa. Acima de tudo, **a economia é uma forma de pensar**. As pessoas que consideram a economia um pesadelo na faculdade simplesmente não tiveram um bom professor. Eu tornei-me um bom professor como resultado dos tenazes mentores que tive durante os meus estudos de doutoramento na UCLA¹. O Professor Armen Alchian, um distinto economista, costumava fazer-me passar um mau bocado nas aulas. Mas, um dia, estávamos nós em amigável conversa durante o café semanal entre os alunos e os professores do nosso departamento, e ele disse: "Williams, o verdadeiro teste para saber se alguém sabe daquilo que fala é ver se é capaz de o explicar a alguém que não sabe nada sobre o assunto." Esse é um desafio que eu adoro: tornar a economia divertida e intelegível.

II - Quatro tipos de comportamento económico

Existem quatro tipos de comportamento que podem ser apelidados de comportamento económico: produção, consumo, trocas comerciais e especialização.

A **produção** é qualquer comportamento que cria utilidade, ou seja, que aumenta a capacidade de uma coisa satisfazer necessidades. Por exemplo, quando uma fábrica funde minério de ferro e altera a sua forma, aumenta a capacidade desse material satisfazer necessidades. A capacidade de satisfação de necessidades do metal aumenta ainda mais quando é transformado em aço, e o aço em trilhos, vigas, entre outros. A produção também inclui a alteração das características espaciais de um bem. As laranjas não têm capacidade de satisfazer o desejo dos habitantes da Filadélfia se estiverem na Califórnia. A pessoa a quem por vezes se chama de intermediário, ou grossista, altera as características espaciais das laranjas ao transportá-las da Califórnia para a Filadélfia, aumentando assim a sua capacidade de satisfazer necessidades dos habitantes da Filadélfia.

O **consumo** é fácil de explicar. É simplesmente a redução da utilidade, da capacidade de alguma coisa satisfazer necessidades. Quando eu como um hambúrguer, reduzo a sua capacidade de satisfazer necessidades. Quando conduzo o meu carro, reduzo a sua capacidade de satisfazer necessidades. A

¹ Universidade da Califórnia, em Los Angeles. (N.T.)

propósito: se a produção é maior do que o consumo, o resultado chama-se poupança. Se o oposto se verificar, chama-se “despoupança” – ou seja, a reversão de poupanças anteriores.

As **trocas comerciais** são um pouco mais complicadas; a sua incorreta compreensão leva a males e confusões consideráveis. A essência das trocas é a transferência de direitos de propriedade. Por exemplo, quando compro um galão de leite ao meu merceiro, estou a dizer-lhe que tenho direitos de propriedade sobre três dólares, que ele tem direitos de propriedade sobre o galão de leite e que, "Se me transferir os seus direitos de propriedade sobre o galão de leite, eu transfiro-lhe os meus direitos de propriedade sobre estes três dólares."

Sempre que a troca é voluntária, a única conclusão clara que um observador pode retirar é que ambas as partes, na sua opinião, e não na vossa ou na de qualquer outra pessoa, entendem que saíram em melhor posição depois de realizarem a troca – pois, caso contrário, não a teriam efetuado. Eu era livre de ficar com os meus três dólares, e o merceiro era livre de ficar com o seu leite.

Se pensam que é óbvio que ambas as partes beneficiam da troca voluntária, porque é que ouvimos discussões sobre a exploração dos trabalhadores? Suponhamos que me propõem um salário de 2 dólares à hora. Eu sou livre de aceitar ou rejeitar a oferta. Portanto, o que é que se poderá concluir se eu for visto a trabalhar para vocês a 2 dólares à hora? Uma conclusão natural é que eu devo ter considerado que benefício mais ao aceitar a esta oferta do que ao aceitar a melhor alternativa de que dispunha, ou seja, devo ter percebido que todas as outras alternativas eram menos valiosas – caso contrário, não faria sentido aceitar a proposta dos 2 dólares. Qual é a razoabilidade de dizer que me estão a explorar quando me ofereceram a minha melhor alternativa? Em vez de utilizar o termo *exploração*, podemos é dizer que gostaríamos de ter alternativas mais apetecíveis.

Embora algumas pessoas possam considerar 2 dólares à hora exploração, não diriam o mesmo se fossem 50 dólares à hora. Por conseguinte, na maioria das vezes, quando as pessoas utilizam o termo *exploração* a respeito de trocas voluntárias, simplesmente não lhes agrada o preço. Se equiparmos desaprovação do preço a exploração, então a exploração está deveras disseminada...

Diz-se que ocorre **especialização** quando as pessoas produzem mais de um tipo de mercadoria do que a quantidade que dela consomem ou planeiam

consumir. A especialização pode ocorrer a um nível individual, regional ou nacional. Eis um exemplo de cada uma. Os trabalhadores da linha de montagem de Detroit produzem mais virabrequins do que consomem ou planeiam consumir. Os produtores de citrinos da Califórnia produzem mais laranjas do que consomem ou planeiam consumir. Os produtores de café brasileiros produzem mais café do que consomem ou planeiam consumir.

Há dois requisitos a ter em conta quando falamos de especialização. Tem de haver uma dotação de recursos desigual e oportunidade de troca. A parte da desigualdade na dotação de recursos significa que um indivíduo possui competências, ou que uma região possui terra, trabalho, capital e talento empresarial, que lhe permitem produzir certas coisas a menor custo do que outro indivíduo, região ou país. Por exemplo, embora seja possível cultivar trigo e milho no Japão, isso seria uma proposta dispendiosa. Porquê? Porque culturas como o trigo e o milho utilizam muita terra, e o Japão é relativamente pobre em terra. Isso significa que a terra japonesa é relativamente cara. Em contraste, os Estados Unidos são ricos em terra, daí que a produção de cereais seja relativamente barata. Assim sendo, faz sentido que os Estados Unidos tirem partido do que podem produzir mais barato – especializando-se na produção de cereais – e que o Japão se especialize também no que poderá produzir de forma mais barata – digamos, lentes fotográficas.

Para que a especialização ocorra, tem de haver oportunidade de troca. Não faria sentido que os agricultores dos EUA produzissem mais cereais do que aqueles que consomem ou planeiam consumir, se não os pudessem comercializar. Nem faria sentido que os produtores japoneses produzissem mais lentes fotográficas do que as que consomem ou planeiam consumir, se não conseguissem comercializá-las.

Imaginem que o governo japonês impunha restrições comerciais às importações de cereais dos EUA. Os agricultores japoneses poderiam cobrar preços de monopólio e usufruir de rendimentos mais elevados, ao passo que os consumidores japoneses pagariam preços mais altos. Consideram que seria uma resposta inteligente, por parte do governo dos EUA, retaliar contra as restrições comerciais do Japão através da imposição de restrições comerciais às lentes fotográficas japonesas, permitindo aos produtores americanos de lentes cobrar preços de monopólio e fazendo com que os consumidores americanos suportassem preços mais elevados? Dito de outra forma, será inteligente para o

governo dos EUA prejudicar os consumidores americanos só porque o Japão prejudicou os seus consumidores?

A especialização e o comércio tornam as pessoas dependentes umas das outras para as suas necessidades diárias. Quantos de nós fazemos os nossos próprios óculos, carros, casas, vestuário ou comida? Nós conseguimos obter todos esses bens por nos especializarmos naquilo que fazemos bem e por comerciarmos com outras pessoas aquilo que eles fazem bem. Através da especialização e do comércio – podemos chamar-lhe "outsourcing" – podemos desfrutar dos bens como se os tivéssemos realmente produzido. Na verdade, **a especialização é um método alternativo de produção**. E, a propósito, convém notar que qualquer pessoa que reclame a independência individual, regional ou nacional está a pedir-nos que sejamos mais pobres, independentemente da reivindicação ser por independência energética, por independência no vestuário, ou por independência no café.

Vejam algumas declarações enganosas a respeito do comércio internacional. Os Estados Unidos fazem comércio com o Japão. Será que alguém pensa realmente que é o Congresso dos Estados Unidos quem negocia com os seus homólogos japoneses? Na realidade, são indivíduos americanos que negociam com indivíduos japoneses, através de intermediários. E quanto ao “comércio justo” [*fair trade*]? Se comprarem – voluntariamente e em termos mutuamente satisfatórios – uma lente fotográfica de fabrico japonês, provavelmente concluem que se trata de um negócio justo, senão teriam preferido ficar com o dinheiro. Um produtor de lentes americano poderia dizer que essa troca foi “injusta”, porque assim não conseguiu vender-vos as suas próprias lentes a um preço mais elevado. Ora, a teoria económica não é capaz de responder a uma pergunta subjetiva, como se seria ou não mais justo que tivessem de pagar um preço mais elevado pela lente; mas pode afirmar que um preço mais elevado faria com que tivessem menos dólares disponíveis para adquirir outros bens e serviços.

III – Os preços relativos

Se alguém vos tivesse oferecido esta edição da *Freeman*² como presente,

² Revista onde estes textos foram originalmente publicados. (N.T.)

significaria isso que a leitura deste artigo era gratuita? A resposta é um rotundo “não”. Se não estivessem a ler o artigo, poderiam estar a ver televisão, a falar com a vossa esposa ou a fazer os trabalhos de casa. **O custo de ter ou de fazer qualquer coisa é aquilo que teve de ser sacrificado para esse fim.**

Embora a leitura deste artigo possa ter um preço zero, com toda a certeza o seu custo não é zero. Para reforçar a ideia de que o preço não é uma medida completa do custo, imaginem que vivem em St. Louis e que o barbeiro que vos corta o cabelo cobra 20 dólares. Suponham que eu vos digo que um barbeiro em Charleston, na Carolina do Sul, cobraria 5 dólares por um corte de cabelo idêntico. Considerariam o corte de cabelo em Charleston mais barato? Embora o preço seja mais baixo, o seu custo é muito superior. Isto porque teriam de sacrificar muito mais em termos de tempo, de viagens, e de outras despesas para cortarem o cabelo em Charleston.

As pessoas pensam muitas vezes erradamente nos custos como sendo apenas coisas materiais, mas aquilo que é sacrificado quando uma determinada escolha é feita pode incluir lazer, moralidade, tranquilidade, segurança, ou qualquer outra coisa de valor. Por exemplo, um possível custo de uma noite fora com os companheiros pode ser o sacrifício da harmonia do lar.

Os custos afetam as nossas escolhas de diferentes maneiras, e para efeitos da presente discussão vamos assumir que todos os custos associados a uma determinada decisão são suportados por quem a toma.

A generalização mais importante que podemos fazer sobre o comportamento humano é provavelmente que, quanto mais alto for o custo de uma determinada alternativa, menos ela será escolhida, e quanto mais baixo for o seu custo, mais ela será escolhida. Esta generalização está subjacente à lei da procura. Para simplificar, vamos assumir que o preço mede o custo, enquanto mantemos constante tudo o resto que influencia a escolha. A **lei da procura** pode ser expressa de várias maneiras: quanto mais baixo for o preço de uma coisa, maior será a quantidade escolhida; e vice-versa, para o preço mais elevado. Podemos também dizer que existe um preço pelo qual se consegue induzir alguém a escolher mais ou menos de determinada coisa. Finalmente, pode dizer-se que existe uma relação inversa entre o preço de um bem e a quantidade procurada.

Porque é que as pessoas se comportam desta maneira? A resposta numa palavra ou duas é que **as pessoas tentam ser o mais felizes possível**. Por

exemplo, se, quando o preço do petróleo subisse, as pessoas simplesmente ignorassem o aumento do preço, teriam menos rendimento para gastar noutras coisas e ficariam menos felizes. Se procurassem bens substitutos para esse petróleo mais caro, sobrar-lhes-ia então mais dinheiro e ficariam mais felizes. É por isso que os preços mais altos do petróleo servem às pessoas de incentivo para procurarem mais isolamento para as suas casas, comprarem janelas melhores, usarem camisolas, e talvez até mudarem-se para um clima mais quente. Estas escolhas, e muitas outras, são substitutos que lhes permitem utilizar menos petróleo.

Há uma complicação nesta lei da procura que afirma que, quanto mais baixo for o preço de uma coisa, mais quantidade dessa coisa as pessoas vão escolher, e que quanto mais alto for o preço, menor quantidade será escolhida. É crucial reconhecer que **são os preços relativos que determinam as escolhas**, e não os preços absolutos. O preço relativo é um preço em termos de outro preço. Eis um exemplo (que na verdade é uma rasteira que passo aos alunos do primeiro ano). Suponham que a vossa empresa se ofereceu para duplicar o vosso salário se se mudassem para o escritório de Fairbanks, no Alasca. Considerá-lo-iam um bom negócio e aceitariam a oferta? Alguns estudantes, sem pensar, respondem que sim. Então pergunto o que aconteceria se, à chegada, descobrissem que as rendas são mais do dobro do que estão a pagar agora e que os preços dos alimentos, do vestuário, da gasolina e de outros artigos são três e quatro vezes mais altos. O resultado final é que, embora o vosso salário absoluto tenha duplicado, o vosso salário relativo, face a outros preços, diminuiu.

Um exemplo um pouco mais intrincado de como são os preços relativos e não os preços absolutos que influenciam os comportamentos é-nos dado quando observamos que os casais com filhos pequenos que não podem ser deixados sozinhos tendem a escolher encontros românticos mais caros do que os casais sem filhos. Os rendimentos e gostos do casal têm pouco a ver com a sua decisão – é uma questão de preços relativos. Mantendo os números pequenos, digamos que uma saída cara, com jantar e concerto, tem um preço de 50 dólares, e que um programa barato, uma ida ao cinema, 20 dólares. A escolha do jantar e do concerto, de 50 dólares, requer que o casal sem filhos sacrifique dois filmes e meio, dos quais de outra forma poderia ter desfrutado.

O casal com filhos vai ter de pagar a uma ama 10 dólares, quer opte pelo programa caro, quer opte pelo barato. Com o custo da *babysitter* incluído, o

jantar e o concerto custar-lhes-ão 60 dólares e o filme 30 dólares. Ao escolherem o jantar e o concerto, sacrificam apenas dois filmes. Esse programa é, portanto, relativamente mais barato para o casal com filhos. Uma vez que é mais barato, é expectável que se verifique que os casais com filhos escolhem programas mais caros quando saem. Não é necessária uma análise económica para se chegar a esta conclusão. Um marido pode sugerir: "Querida, vamos contratar uma ama e vamos ao cinema!" Ao passo que a esposa explica: "Isso não faz sentido. Já que temos de pagar 10 dólares por uma *babysitter*, quer optemos por um programa barato ou por um caro, porque não fazer valer o nosso dinheiro e ir a um restaurante e a um concerto?"

Que tal outro exemplo sobre preços relativos? Suponham que o café está hoje a 1 dólar o quilo e que, normalmente, compram dois quilos por semana. Ouvem-se notícias de que uma tempestade no Brasil destruiu grande parte da colheita de café e que se espera que os preços do café aumentem em breve. O que fariam e porquê? Imagino que agora comprassem mais quantidade de café; mas porquê? A pessoa comum responderia: para poupar dinheiro. Essa é uma resposta razoável, mas não conta a história toda. Mais uma vez, é a lei da procura a funcionar. Se se espera que os preços do café subam na próxima semana, isso significa que os preços do café esta semana caíram em relação aos da próxima semana, e a lei da procura diz que, quando o preço de um bem cai, as pessoas adquirem uma maior quantidade dele. E a lei funciona também ao contrário. Se se previsse que os preços do café iam cair na próxima semana, vocês comprariam menos café esta semana. Porquê? Porque os preços do café subiram esta semana face à semana seguinte.

Podem estar tentados a considerar esta análise do café uma simplificação excessiva, ou um lugar-comum, mas é na verdade o princípio básico subjacente às complexidades dos mercados de futuros, como a Chicago Mercantile Exchange, onde as pessoas se tornam ricas – ou por vezes pobres –especulando sobre os preços futuros das matérias-primas.

IV – Os direitos de propriedade

Os mecânicos têm sido acusados de cobrar às mulheres preços mais elevados pelas reparações de emergência na estrada. As companhias aéreas cobram aos viajantes de negócios preços mais elevados do que aos turistas. As companhias de aluguer de automóveis e os hotéis cobram frequentemente

preços mais baratos para os fins-de-semana. As empresas de transporte oferecem frequentemente descontos a cidadãos seniores e a estudantes. As estações de gasolina em autoestradas interestaduais cobram preços mais altos do que as que estão fora da autoestrada. O que é que devemos retirar de toda esta discriminação? Deveríamos notificar o Procurador-Geral dos Estados Unidos?

O facto de os vendedores cobrarem preços diferentes às pessoas, ainda que muitas vezes o produto seja semelhante, está relacionado com um conceito conhecido como “elasticidade da procura”, mas não nos vamos enredar em jargão económico. Pensem em bens substitutos.

Os viajantes em negócios têm menos flexibilidade nas suas escolhas de voos do que os turistas. As mulheres têm geralmente menos alternativas para reparações automóveis de emergência. Um homem pode ter mais conhecimentos sobre como fazer a reparação ou estar mais disposto a arriscar apanhar boleia ou ir a pé. Os motoristas que viajam de cidade em cidade têm menos probabilidade de dispor de informações sobre preços de gasolina mais baratos do que os residentes locais.

Os políticos parecem ignorar a ideia de substituíbilidade, isto é, que, quando o preço de algo muda, as pessoas reagem procurando bens substitutos mais baratos. A cidade de Nova Iorque aumentou os impostos sobre os cigarros, fazendo assim com que um maço de cigarros passasse a custar 7 dólares. O que é que aconteceu? Surgiu um florescente mercado negro de cigarros.

Em 1990, quando o Congresso impôs um imposto sobre bens luxuosos, aplicável aos iates, aos aviões privados e aos automóveis caros, o Senador Ted Kennedy e o então líder da maioria do Senado George Mitchell festejaram efusivamente e publicamente o facto de os ricos irem, finalmente, pagar a sua “justa quota” [*fair share*] de impostos. Mas os retalhistas de iates reportaram uma quebra de 77% nas vendas, e os construtores de barcos despediram cerca de 25 000 trabalhadores. O que aconteceu? Kennedy e Mitchell assumiram simplesmente que, após a introdução do imposto, os ricos se comportariam da mesma forma que antes, e que a única diferença seria passar a haver mais dinheiro nos cofres do governo. A sua visão do mundo assumia elasticidade zero, acreditando eles que as pessoas não respondem às mudanças de preços. Mas as pessoas respondem sempre; e a única questão discutível é em que medida e ao fim de quanto tempo o farão.

Este conceito de elasticidade não se restringe ao que geralmente é visto como um assunto económico; ele aplica-se a praticamente todo o comportamento humano. Quando um pai pergunta ao seu filho: "Quantas das tuas regalias é que é tenho de te tirar para te comportares?", essa é na verdade uma questão de elasticidade – por outras palavras, quão grande deve ser o castigo para que a criança se comporte menos mal? É fácil ver como o conceito de elasticidade se ajusta também à aplicação da lei. O que é que é preciso fazer ao nível da probabilidade de acusação e de castigo para levar os criminosos a cometerem menos crimes?

A teoria económica é amplamente aplicável. Contudo, **a estrutura dos direitos de propriedade de uma sociedade influencia a forma como a teoria se manifestará.** O mesmo se passa com a teoria da gravidade. Embora também seja amplamente aplicável, prender um paraquedas a um objeto em queda afeta a forma como a lei da gravidade se manifesta, ainda que o paraquedas não anule a lei da gravidade. Da mesma forma, a estrutura dos direitos de propriedade não anula as leis da procura e da oferta.

Os direitos de propriedade referem-se a quem tem autoridade exclusiva para determinar como um recurso será utilizado. Diz-se que os direitos de propriedade são comunitários quando o governo possui e determina a utilização de um recurso. São privados quando é um indivíduo que o possui e tem o direito exclusivo de determinar como será utilizado. Os direitos de propriedade privados também conferem ao proprietário o direito de manter, adquirir, vender, e impedir a utilização de bens considerados seus.

Os direitos de propriedade podem ser bem definidos ou mal definidos. Podem ser executáveis de forma não dispendiosa ou ser onerosa a sua execução. Estes e outros fatores desempenham um papel significativo nos resultados que observamos. Vejamos alguns deles.

Um proprietário de uma casa tem maior interesse no seu valor futuro do que um inquilino. Apesar de o proprietário já não estar cá dentro de 50 ou 100 anos, os serviços de habitação futuros proporcionados pelo imóvel influenciam o seu preço de venda atual. Assim, os proprietários tendem a preocupar-se mais com os cuidados e com a manutenção de uma casa do que um inquilino. Uma das formas que os proprietários usam para conseguir que os inquilinos partilhem alguns dos seus interesses é exigindo cauções.

Cá vai uma pergunta de teste sobre direitos de propriedade: Que entidade económica é mais suscetível de prestar maior atenção aos desejos dos seus clientes e procurar os métodos mais eficientes de produção? Será uma entidade cujos decisores são autorizados a ficar com os ganhos monetários decorrentes da satisfação dos clientes e da busca de métodos de produção eficientes, ou será uma entidade cujos decisores não têm direitos sobre essas recompensas monetárias? Se responderam que é a primeira – uma entidade com fins lucrativos –, acabaram de ganhar acesso à primeira fila da turma.

Embora existam diferenças sistemáticas entre entidades com e sem fins lucrativos, os decisores de ambas tentam maximizar retornos. Um decisor de uma entidade sem fins lucrativos procurará provavelmente mais ganhos em espécie, tais como tapetes sumptuosos, horários de trabalho relaxados, férias longas e favoritismo dos clientes. Porquê? Ao contrário do que acontece na sua contraparte com fins lucrativos, os ganhos monetários de um comportamento eficiente não serão propriedade sua. Além disso, uma vez que um decisor sem fins lucrativos não pode captar para si os ganhos e não sofre as perdas, há uma pressão reduzida para agradar aos clientes e procurar métodos de produção de menor custo.

Poderão dizer: "Professor Williams, mas as entidades com fins lucrativos, por vezes, têm tapetes de luxo, contas de despesas chorudas e comportam-se de forma não muito diferente dessas entidades sem fins lucrativos." Têm razão – e, mais uma vez, é uma questão de direitos de propriedade. Os impostos alteram a estrutura dos direitos de propriedade dos ganhos. Se há um imposto sobre os lucros, então a obtenção de lucros sob forma monetária torna-se mais dispendiosa. Torna-se relativamente menos dispendioso resgatar alguns dos ganhos sob formas não-monetárias.

Não são apenas os gestores que se comportam desta forma. Suponham que estão em viagem de negócios. Em qual dos seguintes cenários seria mais provável ficarem num hotel de 50 dólares por noite e comerem no Burger King? No primeiro cenário, o vosso empregador dá-vos 1000 dólares e diz-vos para ficarem com o que sobrar. No segundo, ele diz-vos para entregarem uma lista pormenorizada das vossas despesas e que elas ser-vos-ão reembolsadas até 1000 dólares. No primeiro caso, ficam para vocês os benefícios de encontrar a forma mais barata de realizar a viagem; no segundo, não.

Estes exemplos constituem apenas um vislumbre do efeito que os direitos de propriedade têm na alocação de recursos. É um dos tópicos mais importantes na relativamente recente disciplina de Direito e Economia.

V - A função dos preços

Somos todos incrivelmente ignorantes a respeito da maioria das coisas que usamos e encontramos na nossa vida diária, mas cada um de nós é conhecedor de coisas minúsculas e relativamente inconsequentes. Por exemplo, um padeiro pode ser o melhor padeiro da cidade, mas é ignorante sobre praticamente todos os *inputs* que lhe permitem ser o melhor padeiro. O que é que se poderá esperar que ele saiba sobre o processamento do gás natural que alimenta o seu forno? Aliás, o que saberá ele sobre a metalurgia envolvida no fabrico do forno? Depois, temos ainda todos os ingredientes que ele utiliza – farinha, açúcar, levedura, baunilha e leite. Saberá ele como cultivar trigo e açúcar e como proteger as culturas de doenças e pragas? O que é que será que ele sabe sobre a extração de baunilha e a produção de levedura? Igualmente importante é perceber como é que todas as pessoas que produzem e entregam todos estes artigos sabem do que ele precisa e quando vai precisar. Há literalmente **milhões de pessoas a cooperar anonimamente** entre si para garantir que o padeiro dispõe de todos os produtos necessários.

É o milagre do mercado e dos preços que faz esse trabalho de forma tão eficiente. O que chamamos de mercado é simplesmente um aglomerado de milhões e milhões de decisores independentes, não só na América, mas em todo o mundo. O quê ou quem coordena as atividades de todas estas pessoas? Podem ter a certeza de que não é um *czar* da panificação.

Há várias formas de alocar bens e serviços, isto é, de decidir os “quem?”, “o quê?”, “como?”, e “quando?” da produção e do consumo. Essas formas incluem, por exemplo: a ordem de chegada, as ofertas e presentes, a violência, a ditadura ou as lotarias. Quando é o mecanismo de preços que desempenha a função de alocação, obtêm-se ganhos de eficiência que estão ausentes nos outros métodos. **O mecanismo de preços serve uma função de sinalização.** Os preços sobem e descem, refletindo tanto a escassez como os excedentes. Quando os preços sobem como resultado de uma maior procura, isso serve de sinal aos fornecedores para expandirem a produção. Fazem-no porque, sempre que o

preço excede os custos de produção, eles obtêm ganhos. Enviam as mercadorias para as pessoas com maior disposição para pagar.

Examinemos somente uma das necessidades do padeiro – a farinha. Como é que o produtor de trigo sabe se há um aumento da procura pelos produtos do padeiro? A resposta curta é que não sabe. Tudo o que ele sabe é que os moleiros estão dispostos a pagar preços de trigo mais elevados, e por isso está disposto a colocar mais terra em cultivo ou a reduzir o seu inventário de trigo. Por outras palavras, **os preços servem o papel crucial de transmissão de informação**. Além disso, os preços minimizam a quantidade de informação que qualquer um dos agentes individuais precisa para cooperar no processo de levar a farinha ao padeiro.

E se os políticos achassem que o preço da farinha está demasiado alto e implementassem controlos ao preço da farinha na sequência de um aumento da procura por produtos de padaria? Será que os produtores de trigo colocariam mais terras em cultivo? Será que os moleiros fariam horas extraordinárias para produzir mais farinha? A resposta é um rotundo “não” – pois o que é que eles ganhariam com isso? O resultado de tais controlos seria portanto a escassez de farinha; mas a história não acaba aí, porque a humanidade é engenhosa em contornar a interferência governamental. Se houvesse controlo dos preços da farinha, veríamos emergir mercados negros – pessoas a comprar e vender farinha a preços ilegais. Esse é sempre um efeito do controlo dos preços. Outro seria a corrupção dos funcionários públicos que sabem da atividade ilegal mas que, por um certo preço, olham para o lado.

No ano 302, o imperador romano Diocleciano decretou que “deveria haver preços baixos”, declarando: "A ganância sem princípios aparece para onde quer que os nossos exércitos marchem... A nossa lei fixará uma medida e um limite para tal cobiça." O resultado, previsível, do controlo dos preços dos alimentos por parte de Diocleciano foram os mercados negros, a fome e o confisco de alimentos pelos seus soldados. Apesar da **história desastrosa dos controlos de preços**, os políticos nunca conseguem resistir à tentação da adulteração dos preços – não é uma observação nada lisonjeadora da sua capacidade de aprendizagem.

Conclusão

Vou terminar esta série destacando alguns sentimentos populares que têm alto valor emocional, mas que fazem pouco sentido econômico. Utilizo alguns destes sentimentos como instrumento de ensino nas minhas aulas de licenciatura.

Eis um sentimento com considerável apelo popular: "É errado lucrar com o infortúnio dos outros." Pergunto aos meus alunos se apoiariam uma lei que não permitisse fazê-lo. Mas alerto-os com alguns exemplos. Um ortopedista lucra com o infortúnio de partirem a perna a esquiar. E quando há notícias de uma tempestade de gelo, duvido que isso entristeça os corações dos que estão no negócio das reparações de danos de colisões. Também digo aos meus alunos que eu próprio lucro com o seu infortúnio – ou seja, a sua ignorância da teoria econômica.

Depois, há também a alegação de que este ou aquele preço não é razoável. No início do nosso casamento, costumava ter conversas a este respeito com a minha esposa. Ela voltava das compras queixando-se de que as lojas cobravam preços irrazoáveis. Pedia-me então que descarregasse a bagageira do carro, cheia de mercearias e outros produtos. Tendo concluído a tarefa, eu retomava a nossa conversa, dizendo: "Querida, pensei que tinhas dito que os preços não eram razoáveis. És uma pessoa irrazoável? Só uma pessoa irrazoável pagaria preços irrazoáveis."

A conclusão a que chegámos é que a conversa nunca caía bem e ambos abandonámos as discussões sobre preços razoáveis ou irrazoáveis. A questão é que, qualquer que seja o preço a que uma transação é realizada, ele representa um acordo das mentes tanto do comprador como do vendedor. Ambos consideraram que ficavam melhor do que se escolhessem a alternativa de não completar a transação. Isto não quer dizer que o vendedor não achasse um preço mais elevado mais agradável ou que o comprador não tivesse preferido um preço mais baixo.

E quanto à advertência dos vossos pais de que "qualquer coisa que valha a pena fazer-se, vale também a pena fazer-se o melhor possível"? Tomada à letra, esta não é uma advertência sábia. Digo aos meus alunos, muitas vezes para sua surpresa, que pode não valer a pena tentar obter a melhor nota possível a Economia. Ora, digamos que eles têm aulas de Biologia, Física, Inglês e

Economia. Trabalham no duro em Economia, obtendo um A, mas passar tanto tempo a estudar Economia tira-lhes tempo para outras aulas, e acabam por tirar um F a Biologia, um C a Física, e um D a Inglês. Isso faz com que a média semestral seja de 1,75 pontos. Ficariam melhor, em termos de média, se passassem menos tempo a estudar Economia, talvez obtendo um C, e dedicando mais tempo à Biologia e ao Inglês, obtendo assim uma classificação de C em todas as suas disciplinas, o que lhes granjearia uma classificação média mais elevada (2,0) e evitaria que passassem por provações acadêmicas.

Depois há o "Nunca se pode estar demasiado seguro." Sim, pode-se. Quantos de nós se preocupam em inspecionar as linhas de travões hidráulicos dos nossos carros antes de ligar o motor e partir para o trabalho? Fazê-lo seria mais seguro do que simplesmente tomar por garantido que as linhas estavam intactas e partir. Afinal de contas, antes do lançamento de um veículo espacial, as pessoas da NASA não se baseiam em tais suposições mecânicas. Em vez disso, levam a cabo extensas verificações de todos os sistemas, não tomando nada como garantido. Errar para o lado da sobreprecaução é dispendioso, assim como o é o erro do lado da subprecaução, embora, para uma determinada escolha, um possa ser mais dispendioso do que o outro.

INSTITUTO +LIBERDADE, 2021

info@maisliberdade.pt

NOTA

O conteúdo do presente documento pode ser partilhado e reproduzido para fins de uso pessoal, científico ou pedagógico, devendo obrigatoriamente incluir devida referência aos indivíduos nele mencionados e ao Instituto +Liberdade. Qualquer outra reprodução, nomeadamente para exploração comercial, republicação ou alteração, é estritamente proibida sem a permissão do Instituto +Liberdade e dos seus autores, salvo o disposto em lei em vigor em Portugal.

A menos que tal seja expressamente indicado, os pontos de vista dos autores do presente documento não são necessariamente, em toda a sua abrangência, os do Instituto +Liberdade.