

hambúrguer à primeira unidade de sorvete” ou, de maneira alternativa, “Sou indiferente entre a combinação *A* (45 unidades de sorvete e 45 unidades de hambúrguer) e a combinação *B* (72 unidades de sorvete e 27 unidades de hambúrguer)”. Portanto, sem recorrer à medição de utilidade, o consumidor, teoricamente, poderia determinar as várias combinações de hambúrguer e sorvete que resultariam na mesma satisfação total. Todas essas combinações constituem uma curva de indiferença ou uma curva de utilidade igual, como a rotulada I_1 na Figura 18-3(a). Conforme observamos anteriormente, uma curva de indiferença é análoga a uma linha em um mapa de contorno que une todos os pontos de igual elevação. Cada curva de indiferença une todos os pontos de satisfação total igual para seu consumidor.

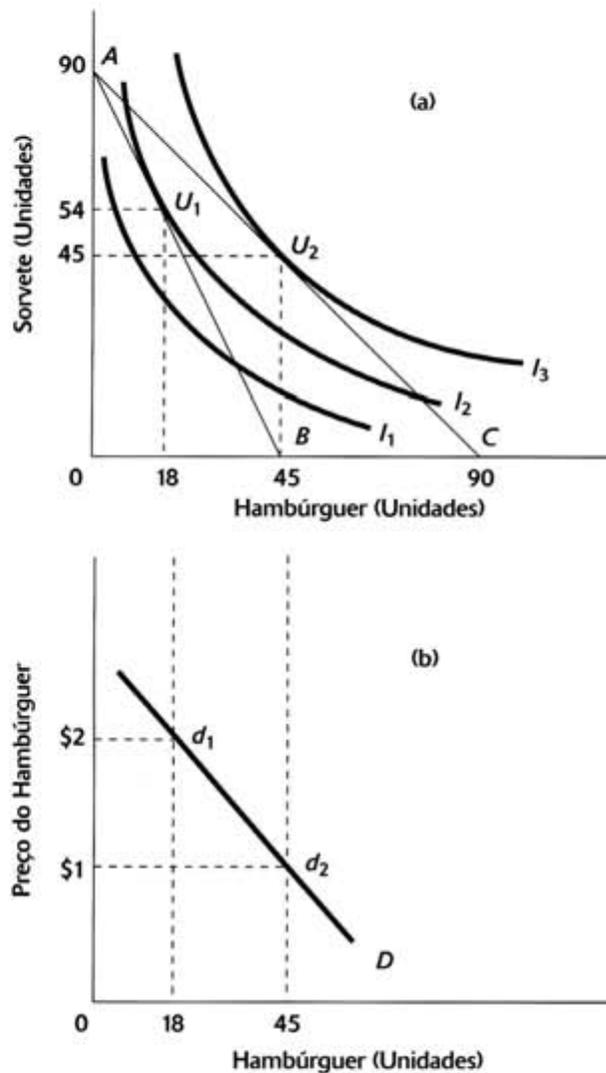


Figura 18-3 Obtenção de uma curva da demanda a partir de curvas de indiferença

Quando os preços por unidade do sorvete e do hambúrguer são \$ 1 e \$ 2, respectivamente, esse consumidor maximizará a utilidade comprando 54 unidades de sorvete e 18 unidades de hambúrguer (ponto u_1). Mas quando o preço do hambúrguer cair para \$ 1 por libra, a curva de indiferença mais alta I_3 poderá ser obtida aumentando-se as compras de hambúrguer. A curva da demanda para hambúrguer é determinada no gráfico (b) delineando a quantidade de hambúrguer demandada antes e depois da redução no preço.

As curvas de indiferença geralmente são convexas à origem porque os produtos são, normalmente, substitutos parciais um do outro. Nas extremidades superiores, as curvas de indiferença na figura indicam que a pessoa representada desistirá de uma grande quantidade de sorvete para adquirir uma pequena quantidade de hambúrguer e ainda se sentirá bem. O motivo é que o primeiro é relativamente abundante e o último, relativamente escasso. Na extremidade inferior da curva, como o hambúrguer torna-se escasso em relação ao sorvete, esse consumidor desistirá de menos unidades de hambúrguer para adquirir uma outra unidade de sorvete.

A inclinação de uma curva de indiferença indica a *taxa marginal de substituição* do hambúrguer (x) para o sorvete (y). Simbolicamente, mostramos isso como MRS_{xy} . O valor absoluto da inclinação de uma curva de indiferença é dy/dx . Observe que o valor absoluto da inclinação de cada curva de indiferença declina à medida que nos movemos para baixo nela. Ou seja, a curva é convexa na sua origem.

As curvas de indiferença mais para o nordeste na Figura 18-3(a) indicam níveis mais altos de utilidade total. Isso pode ser verificado desenhando-se uma linha imaginária de 45° a partir da origem e observando que sua intersecção com cada curva de indiferença sucessiva denota montantes maiores tanto de sorvete como de hambúrguer. O consumidor gostaria de chegar a uma curva de indiferença a mais alta possível.

Linhas de orçamento. A mais alta curva de indiferença que esse consumidor pode obter depende de sua renda e dos preços das unidades de sorvete e de hambúrguer. Duas linhas de orçamento, ou linhas de combinações que podem ser obtidas, são mostradas na Figura 18-3(a). Inicialmente, vamos desconsiderar a linha AC . Suponha que a renda da pessoa seja de \$ 90, que esses dois bens sejam os únicos e que os preços respectivos do sorvete e do hambúrguer sejam \$ 1 e \$ 2 por unidade. Vemos, na linha de orçamento AB , que a pessoa poderia obter 90 unidades de sorvete (\$ 90/\$ 1), 45 unidades de hambúrguer (\$ 90/\$ 2) ou combinações dos dois, indicadas por pontos como u_1 na linha. O valor absoluto da inclinação dessa linha de orçamento é a taxa dos preços, p_x/p_y , que, nesse caso, é 2 (\$ 2/\$ 1).

Maximização da utilidade. Dada a linha de orçamento AB , esse consumidor escolhe comprar 54 unidades de sorvete e 18 unidades de hambúrguer durante um período específico (ponto u_1). Essa combinação, que ocorre onde AB é tangente a I_2 , permite ao consumidor "obter" a curva de indiferença mais alta possível ou, em outras palavras, obter o nível mais alto de utilidade total. No ponto de tangência, a taxa em que o consumidor está disposto a desistir do sorvete para obter hambúrguer (MRS_{xy}) é igual à taxa em que o mercado exigiria que ele desistisse do sorvete para obter hambúrguer (p_x/p_y). Para testar sua compreensão desse modelo, você deve explicar (1) por que as combinações dos dois bens ao nordeste de I_2 não são obtidas e (2) por que as combinações de dois bens representadas por pontos na linha do orçamento diferentes de u_1 não são tão desejáveis como a mostrada em u_1 .

Uma alteração nos preços relativos. Agora, suponha que o preço por unidade do hambúrguer caia de \$ 2 para \$ 1. A nova linha de orçamento torna-se AC , pois, no extremo, o consumidor pode agora comprar 90 unidades de hambúrguer (\$ 90/\$ 1), em vez das 45 unidades (\$ 90/\$ 2) que poderiam ter sido compradas pelo preço antigo. O valor absoluto da inclinação da no-

va linha de orçamento é 1 (\$ 1/\$ 1). Esse declínio no preço do hambúrguer significa que o consumidor poderá agora atingir a curva mais alta de indiferença I_3 . No novo ponto de tangência, u_2 , o consumidor compra 45 unidades de sorvete e 45 unidades de hambúrguer.

É relativamente fácil traçar a curva da demanda para o hambúrguer. No preço inicial por unidade de \$ 2, esse consumidor comprará 18 unidades e, quando o preço cair para \$ 1, ele comprará 45 unidades. Observe que os eixos horizontais, tanto no gráfico superior como no inferior da Figura 18-3, medem a quantidade de hambúrguer, enquanto o eixo vertical no gráfico inferior mede o preço do hambúrguer. Localizamos dois preços de hambúrguer no eixo vertical do gráfico inferior e desenhamos linhas perpendiculares a partir dos pontos u_1 e u_2 no gráfico superior para o eixo horizontal do gráfico (b). Isso permite delinear os pontos d_1 e d_2 no gráfico inferior. A conexão desses dois pontos nos dá um segmento da curva da demanda dessa pessoa para hambúrguer, D . Para reiterar o ponto crucial: A obtenção dessa curva da demanda não requer a medição cardinal da utilidade.

Efeitos de renda e de substituição. Hicks apontou que a mudança na quantidade que acompanha uma alteração de preço é o resultado de dois efeitos. Primeiro, há um *efeito de substituição*, ou efeito de preço relativo. Ou seja, à medida que o preço do hambúrguer cai, nosso consumidor redireciona o gasto alto do sorvete em direção ao agora relativamente baixo preço do hambúrguer. Um aumento na quantidade de hambúrguer ocorre por causa da substituição. Formalmente definido, o efeito de substituição é a parte da mudança total na quantidade demandada que se deve unicamente à alteração no preço, mantendo a utilidade constante. Segundo, um *efeito de renda* ocorre, que é definido como a parte da mudança na quantidade que resulta unicamente da mudança na renda real resultante da alteração no preço. Quando o preço do hambúrguer caiu, a renda real do consumidor do nosso exemplo aumentou. Ele agora tinha maior poder de compra de sua renda monetária de \$ 90 do que anteriormente e utilizou parte de sua renda real adicionada para comprar mais hambúrguer.

Embora não tenhamos feito isso aqui, Hicks mostrou como a mudança total na quantidade poderia ser separada em suas duas partes: a parte resultante do efeito de substituição e a parte resultante do efeito de renda¹⁴. Entre outras coisas, essa distinção entre os efeitos de renda e de substituição foi útil para contrastar bens normais, inferiores e de Giffen. Robert Giffen havia argumentado anteriormente, por meio do uso de dados, que os consumidores de baixa renda tinham curvas da demanda com inclinação *para cima* para alguns bens. Isso trouxe à tona a lei da demanda e se tornou conhecido como o "Paradoxo de Giffen". O aparato da curva de indiferença de Hicks ajudou a resolver esse paradoxo. Para *bens normais*, os efeitos de renda e de substituição funcionam na mesma direção — ambos agem para aumentar (reduzir) a quantidade quando o preço cai (aumenta). Mas, para determinados bens incomuns, denominados bens inferiores, o efeito renda, tomado isoladamente, tende a reduzir (aumentar) compras quando o preço do

14. Existem maneiras alternativas de distinguir entre esses dois efeitos graficamente. Em termos da Figura 18-3, um procedimento é desenhar uma linha de orçamento hipotética paralela a AC e tangente à curva de indiferença original I_2 . Você pode desejar desenhar essa linha na figura. Isso mantém a utilidade do consumidor constante e, portanto, isola o efeito de substituição da queda do preço. É a distância horizontal entre u_1 e o ponto de tangência entre a linha de orçamento hipotética e I_2 . A distância horizontal remanescente entre u_1 e u_2 é o efeito de renda da alteração de preço.

produto cai (aumenta). Um *bem de Giffen* é aquele para o qual um efeito de renda incomum é tão grande que suplanta o efeito de substituição normal, provocando compras do produto para mover na mesma direção que as alterações de preço. Por exemplo, um declínio no preço do pão em uma nação assolada pela fome permite que os consumidores de baixa renda utilizem sua renda real adicionada para comprar *menos* pão, o que poderia ter sido tudo o que eles poderiam pagar anteriormente e comprar *mais* de outros alimentos, como carne e ave.

Teoria da produção

A técnica de Hicks de maximização de uma função sujeita a restrições também encontraria aplicabilidade na teoria da produção. Por exemplo, ele desenvolveu a idéia de elasticidade de substituição de um recurso para outro no processo de produção. Formalmente definida, essa é uma medida da responsividade da taxa dos dois recursos para alterações em suas produtividades marginais relativas ou, no caso da concorrência perfeita, em seus custos. A microeconomia refinou, portanto, o que hoje chamamos de *análise isocusto-isoquanta*. Os leitores familiarizados com essa análise verão, prontamente, a semelhança entre a restrição de orçamento do consumidor ou a linha de preço relativo e as curvas de isocusto ou as linhas de gasto iguais. As linhas de gasto iguais mostram as várias combinações de dois insumos que podem ser comprados com um gasto específico em dólares, dados os preços dos dois recursos. Isoquantas, por outro lado, mostram as várias combinações de dois insumos que podem resultar em uma quantidade específica de produção física. A combinação de menor custo de recursos para a produção de qualquer produto específico é encontrada no ponto de tangência da curva de isocusto e isoquanta. Essa construção teórica faz surgir uma técnica que permite aos economistas resolver problemas de produção, marketing, transporte e controle de inventário. É para essa aplicação da economia matemática que nos voltamos agora.

PROGRAMAÇÃO LINEAR

A programação linear foi desenvolvida durante e depois da Segunda Guerra Mundial, e uma das primeiras aplicações foi para o planejamento de atividades da Força Aérea Americana. As empresas utilizam a programação linear para alocação de recursos escassos, para maximizar a realização de um objetivo predeterminado. Ela pode ser utilizada para determinar coisas como a dieta de menor custo para os animais, a maneira mais barata de colocar os bens no mercado, o *mix* de produtos mais lucrativo e a melhor combinação de insumos de fatores. Os custos podem, portanto, ser minimizados e os lucros, maximizados. Tanto técnicas matemáticas como geométricas são utilizadas. A programação linear ajuda a resolver problemas práticos para empresas com os quais a análise marginal não pode lidar de maneira eficaz.

Dois exemplos elementares ilustrarão a programação linear. Suponha que uma pessoa precise de, pelo menos, 15 gramas de um sal iodado e 15 gramas de um sal ferroso por mês para permanecer saudável. A pessoa não pode comprar nenhum deles na forma pura, mas deve comprá-los como remédios de marca comercial patenteadas. Existem dois disponíveis: Nostrum 12 contém um grama de sal iodado e dois gramas de ferro por onça e custa \$ 1 por onça. O Quackstuff 31 contém três gramas de iodo por onça e um grama de ferro e custa \$ 2 por onça. O problema do consumidor é determinar qual combinação das duas preparações comprar para obter a medicação necessária pelo menor custo.

Se a pessoa tomar x onças de Nostrum 12 e y onças de Quackstuff 31, obterá $x + 3y$ gramas de iodo (há três vezes mais iodo por onça no Quackstuff 31 do que no Nostrum 12) e $2x + y$ gramas de ferro. Como cada elemento deve totalizar pelo menos 15 gramas, teremos duas equações:

$$x + 3y \geq 15 \text{ (Iodo)} \quad (18-16)$$

$$2x + y \geq 15 \text{ (Ferro)} \quad (18-17)$$

Essas relações podem ser delineadas como áreas cercadas por linhas retas. Na primeira equação, se $x = 0$, então $y = 5$; se $y = 0$, então $x = 15$. Esses dois pontos estão localizados na linha HG da Figura 18-4. Na segunda equação, se $x = 0$, então $y = 15$, se $y = 0$, então $x = 7,5$. A linha FI pode agora ser desenhada.

As combinações de remédio à esquerda e abaixo de cada linha não fornecerão os requisitos mínimos de iodo e de ferro. O ponto A , por exemplo, com 2 onças de Nostrum 12 e 10 onças de Quackstuff 31, fornece 32 gramas de iodo ($2 + 30$), mas somente 14 gramas de ferro ($10 + 4$). O ponto B , que mostra 9 onças de Nostrum 12 e 1 onça de Quackstuff 31, fornece 19 gramas de ferro ($18 + 1$) e somente 12 de iodo ($9 + 3$). A combinação adequada ficará na grossa linha FEG ou à direita dela. Assim, no ponto C , com 3 onças de Nostrum 12 e 10 onças de Quackstuff 31, mais do que o suficiente em iodo e ferro será obtido. Isso também é verdade no ponto D , com 8 onças de cada.

Qual das combinações aceitáveis custará menos? Suponha que pudéssemos gastar \$ 4 para os dois remédios. Se toda a soma fosse gasta no Nostrum 12, quatro onças poderiam ser compradas a \$ 1 por onça. Se toda a soma fosse gasta no Quackstuff 31, duas onças poderiam ser compradas a \$ 2 por onça. Uma linha reta conectando duas onças no eixo vertical com quatro

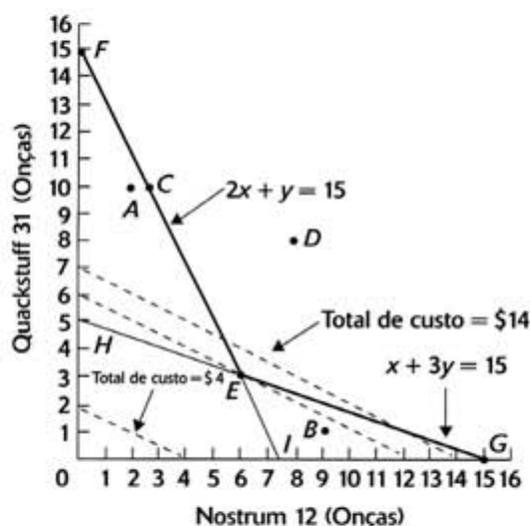


Figura 18-4 Programação linear com duas variáveis

A menor combinação de custos de Nostrum 12 e Quackstuff 31 que fornecerá 15 gramas tanto de sal iodado como de sal ferroso por mês é seis onças de Nostrum 12 e três onças de Quackstuff 31. O custo total será \$ 12 [(6 × \$ 1) + (3 × \$ 2)].

no eixo horizontal mostrará todas as combinações dos dois produtos que poderiam ser compradas com \$ 4. Essa é uma linha de custo igual ou linha de isocusto. Sua inclinação reflete os preços relativos dos dois produtos. Se \$ 14 estivessem disponíveis para serem gastos nos dois produtos, a linha de custo igual conectaria o 14 no eixo X com o 7 no eixo Y . Todas as linhas de custo igual são paralelas. A linha de menor custo que fornecerá o iodo e o ferro necessários passará pelo ponto E onde está a tangente com FEG , a linha de quantidade igual (ou isoquanta). Doze dólares é o custo mais baixo de aquisição de 15 gramas de cada elemento. Três onças de Quackstuff 31 e seis onças de Nostrum 12 serão compradas. Quaisquer outras combinações darão menos que a dosagem mínima do remédio ou custarão mais de \$ 12.

Vamos examinar um outro exemplo de programação linear: um produtor de gado deseja engordar seus novilhos da maneira mais econômica. Ele pode escolher várias misturas de feno e de farelo de sementes de algodão, os quais contêm os quatro nutrientes necessários: proteína, minerais, vitaminas e carboidratos¹⁵.

Na Figura 18-5, supõe-se que qualquer ponto na linha PP ou à direita dela satisfaça o requisito mínimo de proteína na ração dos novilhos. A inclinação da linha reflete as proporções relativas da proteína nas duas rações. O requisito mínimo de mineral é atendido por dietas representadas pelos pontos na linha MM ou à direita dela. O requisito mínimo de vitamina é indicado pela linha VV , e o requisito de carboidrato, pela linha CC . Todos os pontos na grossa linha $abcde$ ou à direita dela representam combinações de farelo de sementes de algodão e feno que simultaneamente satisfazem os quatro requisitos mínimos nutricionais. Qualquer ponto à esquerda da grossa linha indica uma combinação de rações que falha em fornecer um ou mais dos requisitos mínimos.

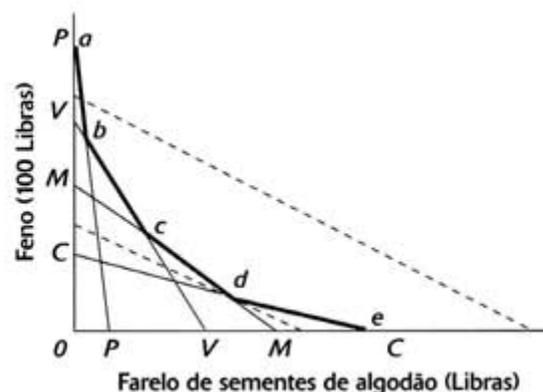


Figura 18-5 Programação linear com quatro variáveis

A combinação de menor custo de feno e de farelo de sementes de algodão que atenderá aos quatro requisitos nutricionais indicados pelas linhas PP , VV , MM e CC é encontrada onde a linha de custo igual é tangente à grossa linha $abcde$.

Fonte: John F. Due e Robert W. Clower, *Intermediate economic analysis*. 4. ed. Homewood, IL: Richard D. Irwin. ©1961. p. 472. Reimpresso com permissão da editora.

15. Esse exemplo é baseado na apresentação de John F. Due e Robert W. Clower. *Intermediate economic analysis*. 4. ed. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1961. p. 471-473.

As linhas pontilhadas paralelas são linhas de custo igual, com cada linha representando as várias combinações de duas rações que podem ser compradas com um gasto determinado. A combinação de rações de menor custo está no ponto *d*. Se o farelo de sementes de algodão fosse se tornar mais caro, a linha de custo igual seria mais inclinada e a combinação de menor custo poderia, então, estar em *c* ou *b*.

Vemos, assim, que a programação linear é um descendente orientado para a produção da abordagem da curva de indiferença para o comportamento do consumidor desenvolvida por Edgeworth, Pareto, Hicks e outros. A redução no custo da computação resultante da nova tecnologia dos computadores tornou a programação linear cada vez mais importante.

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes conceitos e pensadores para a história do pensamento econômico: econometria, Walras, análise do equilíbrio geral, Leontief, tabela insumo-produto, Von Neumann e Morgenstern, teoria dos jogos, jogo de soma zero, equilíbrio máximo, Hicks, taxa marginal de substituição, restrição de orçamento, efeito de substituição, efeito de renda, bem de Giffen, elasticidade de substituição e programação linear.
2. Suponha que um dos determinantes da oferta tenha sido alterado de modo que a equação da oferta dada como (18-8) se tornou $P_x = 4 + 0,8Q_x$. Se a demanda (18-7) tiver permanecido inalterada, qual seria a nova quantidade e o novo preço de equilíbrio? Utilize as noções de Hicks dos efeitos de renda e de substituição para explicar a alteração na quantidade de equilíbrio. Esse bem é um bem de Giffen? Explique por quê.
3. Compare as análises do equilíbrio geral e parcial. Qual é a principal vantagem de cada uma delas?
4. O que as linhas mostram em uma tabela insumo-produto? O que as colunas mostram? Suponha que os planejadores econômicos em uma economia de comando tenham decidido que é aconselhável aumentar a produção de automóveis em 40% em um período de cinco anos. Como a análise insumo-produto poderia ajudá-los a atingir esse objetivo?
5. Suponha que os pagamentos na seguinte matriz da teoria dos jogos sejam ganhos de salários por hora, conforme vistos por um sindicato que está negociando com um empregador. As estratégias alternativas do sindicato são U_1 , U_2 e U_3 , e as estratégias do empregador são E_1 , E_2 e E_3 . As duas partes são avessas ao risco. Qual seria a estratégia ideal de cada parte? Explique.

| | | ESTRATÉGIAS DOS FUNCIONÁRIOS | | |
|-------------------------------|-------|------------------------------|-------|-------|
| | | E_1 | E_2 | E_3 |
| ESTRATÉGIAS DOS SINDICATOS | U_1 | 40¢ | 20¢ | 34¢ |
| | U_2 | 50 | 28 | 16 |
| | U_3 | 80 | 4 | 20 |

6. Compare o modelo "2 bens, 2 preços" de maximização da utilidade apresentado por Hicks com o associado à regra equimarginal desenvolvida por Gossen, Jevons e Menger.

7. Explique a afirmação: A programação linear está para a teoria da produção econômica como a análise insumo-produto está para a teoria do equilíbrio geral.
8. Especule a respeito dos motivos pelos quais a matemática parece ter feito uma incursão maior na disciplina da economia do que em outras ciências, como a sociologia e a ciência política.

Leituras selecionadas

Livros

CHIANG, Alpha. *Fundamental methods of mathematical economics*. 3. ed. Nova York: McGraw-Hill, 1984.

DORE, Mohammed, CHAKRAVARTY, Sukhamoy e GOODWIN, Richard. (eds.) *John von Neumann and modern economics*. Nova York: Oxford University Press, 1989.

DORFMAN, Robert; SAMUELSON, Paul A. e SOLOW, Robert M. *Linear programming and economic analysis*. Nova York: McGraw-Hill, 1958.

HAMOUNDA, O. F. *John R. Hicks: the economist's economist*. Cambridge: Basil Blackwell, 1993.

HICKS, J. R. *The theory of wages*. 2. ed. Londres: Macmillan, 1963. [Primeira edição publicada em 1932.]

_____. *Value and capital*. 2. ed. Oxford: Oxford University Press, 1946. [Primeira edição publicada em 1939.]

LEONTIEF, Wassily. *Input-output economics*. 2. ed. Nova York: Oxford University Press, 1986.

MORGAN, Mary. *The history of econometric ideas*. Nova York: Cambridge University Press, 1990.

SHACKLETON, J. R. e LOCKSLEY, Gareth. (eds.) *Twelve contemporary economists*. Capítulos 7 e 9. Nova York: Wiley, Halsted, 1981.

VON NEUMANN, John e MORGENSTERN, Oskar. *Theory of games and economic behaviour*. 3. ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1953. [Originalmente publicado em 1944.]

WALRAS, Léon. *Elements of pure economics*. Traduzido por William Jaffé. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1954. [Originalmente publicado em 1874 e 1877.]

WOOD, John C. *Léon Walras: critical assessments*. Londres: Routledge, 1993. 3 v.

Artigos de revistas especializadas

CHRIST, Carl F. Early progress in estimating quantitative economic relationships in America. *American Economic Review*, 75, n. 6, p. 39-52, dezembro de 1985.

DORFMAN, Robert. Mathematical or 'linear' programming: a nonmathematical exposition. *American Economic Review*, n. 43, p. 797-825, dezembro de 1953.

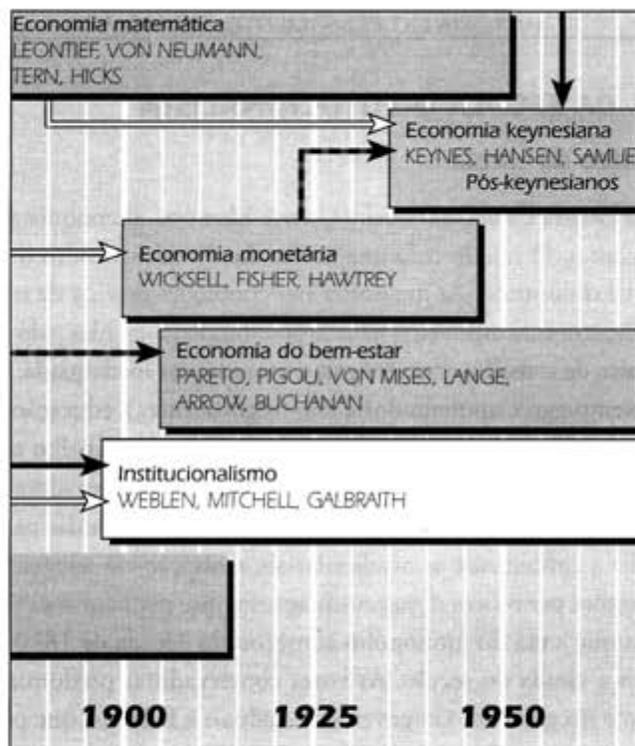
JAFFÉ, William. Léon Walras's role in the 'marginal revolution' of the 1870's. *History of Political Economy*, n. 4, p. 379-405, outono de 1972.

LEONARD, Robert J. From parlor games to social science: von Neumann, Morgenstern, and the creation of game theory 1928-1944. *Journal of Economic Literature*, n. 33, p. 730-761, junho de 1995.

MIROWSKI, Phillip. The when, the how, and the why of mathematical expression in the history of economic analysis. *Journal of Economic Perspectives*, n. 5, p. 145-157, primavera de 1991.

SCHOTTER, Andrew e SCHWÖDIAUER, Gerhard. Economics and the theory of games: a survey. *Journal of Economic Literature*, n. 18, p. 479-527, junho de 1980.

WALKER, D. A. Léon Walras in the light of his correspondence and related papers. *Journal of Political Economy*, n. 78, p. 685-701, julho/agosto de 1970.



CAPÍTULO 19

A ESCOLA INSTITUCIONALISTA

A escola institucionalista, uma contribuição americana ao pensamento econômico, começou por volta de 1900 e continua até o presente. Por volta de 1900, seu fundador, Thorstein Veblen, publicou seu primeiro livro e também muitos artigos e críticas de livros.

Neste capítulo, enfatizaremos o institucionalismo tradicional, e não o chamado novo institucionalismo, discutido em O Passado como Preâmbulo 19-2. Após fornecer uma visão geral sobre a escola institucionalista tradicional, discutiremos Veblen, que dissecou o pensamento ortodoxo de maneira crítica e forneceu métodos teóricos sobre a economia institucionalista; Wesley C. Mitchell, que estimulou a pesquisa empírica com seus estudos estatísticos, e John K. Galbraith, que popularizou diversos temas institucionalistas¹.

1. Dois outros institucionalistas americanos tradicionais são John R. Commons (1862-1945), que ajudou a persuadir a nação sobre a necessidade de reforma através de leis federais, e Clarence E. Ayres (1892-1972), um professor da Universidade do Texas que salientou o importante papel da tecnologia e das mudanças tecnológicas para se determinar a direção da economia e da sociedade. Um terceiro institucionalista americano notável, Douglass North, representa o “novo institucionalismo” e é o assunto do Passado como Preâmbulo 19-2.

VISÃO GERAL DA ESCOLA INSTITUCIONALISTA

O cenário histórico da escola

No período entre a Guerra Civil e a Primeira Guerra Mundial, as conquistas do capitalismo americano foram marcantes. O rápido crescimento fez dos Estados Unidos o maior e mais poderoso sistema industrial do mundo. As melhorias nas condições de vida de muitos assalariados, no entanto, não satisfizeram suas aspirações nem as possibilidades criadas pelo aumento geral na renda nacional. As horas de trabalho eram longas; a moradia era inadequada; a seguridade em tempos de doença, desemprego e aposentadoria era insignificante; a educação superior era inacessível para a maioria dos filhos dos trabalhadores; a segurança no trabalho era inexistente e as leis de saúde e segurança eram inadequadas. Frequentemente, os empregadores organizavam empresas municipais e dominavam os trabalhadores, até mesmo em suas vidas pessoais; a imigração em grande escala tendia a enfraquecer os níveis salariais; a taxação era regressiva; a agiotagem estava difundida e as recessões periódicas devastavam aqueles que perdiam seus empregos.

Pode-se dizer que a era do monopólio começou na década de 1870 e que esse movimento se acelerou com a virada do século. As vozes conservadoras predominaram nas escolas, na imprensa, no clero e no governo. Os governos estaduais e federais, que proclamaram o *laissez-faire* em relação aos interesses dos trabalhadores, foram ágeis ao utilizar a polícia e a milícia contra os trabalhadores nas disputas industriais. Foram também generosos ao estabelecer proteção tarifária para empresas e ao conceder enormes subsídios às estradas de ferro.

O ambiente político e econômico dos Estados Unidos no final do século XIX levou muitos economistas a questionar as hipóteses e as conclusões levantadas pela escola neoclássica. A doutrina de que uma interferência mínima do governo produz grande bem-estar social parecia cada vez mais insustentável. Havia muita preocupação acerca do monopólio, da pobreza, da depressão e da improdutividade. O movimento a favor do controle e das reformas sociais ganhava força, e foi nesse cenário que a economia institucional cresceu.

Nessa época, foram reconhecidos dois métodos principais para a concretização de mudanças sociais: (1) reorganizar a sociedade em linhas socialistas; e (2) empreender a reforma social, isto é, melhorar as condições pela intervenção do governo na economia. O objetivo do segundo método era preservar o capitalismo melhorando as condições das massas. Veblen criticava os movimentos sociais e era a favor de uma reconstrução radical da sociedade. No entanto, a escola institucionalista que ele fundou refletia o método reformista. As mudanças trazidas pelo New Deal na década de 1930, por exemplo, foram muito influenciadas pelo institucionalismo.

A influência da escola histórica alemã (Capítulo 11) sobre o institucionalismo americano é bem visível. A maioria dos líderes da American Economic Association, fundada em 1885, estava familiarizada e era a favor do movimento alemão e sua metodologia. Alguns dos ilustres mestres de Veblen estudaram na Alemanha. John Bates Clark, que ensinou e encorajou Veblen no Carleton College, era um deles. Embora a teoria marginalista de Clark não tivesse nada em comum com o historicismo alemão, ele formulou uma doutrina da reforma cristã que tinha muita coisa em comum com o pensamento reformista alemão. Veblen ficou impressionado com as palestras de George S. Morris em Johns Hopkins; Morris foi professor de John Dewey e foi um dos hegelianos treinados nas universidades alemãs. Richard T. Ely, da Johns Hopkins, foi professor e trabalhou com Veblen e com outro institucionalista, John R. Commons. Ely tinha estu-

dado com alguns dos principais economistas históricos na Alemanha e se tornou um ardente seguidor da idéia da superioridade do método indutivo de pesquisa sobre o método dedutivo. Porém, devemos observar que, apesar de certas semelhanças metodológicas entre a escola histórica alemã e o institucionalismo americano, esse último não foi nacionalista e foi mais liberal e democrático em seu panorama.

Principais dogmas da escola institucionalista

As sete idéias principais da escola podem ser descritas da seguinte maneira:

- **Perspectiva holística ampla.** A economia deve ser examinada como um todo, e não como pequenas partes ou entidades separadas isoladas do todo. Um organismo complexo não pode ser compreendido se cada segmento é tratado como se não estivesse relacionado à entidade maior. A atividade econômica não é simplesmente a soma das atividades de pessoas motivadas individual e mecanicamente pelo desejo de ganho monetário máximo. Na atividade econômica há também padrões de ação coletiva que são maiores que a soma das partes. Um sindicato, por exemplo, desenvolve um caráter, uma ideologia e um método de operação próprios. Suas características não podem ser deduzidas do estudo dos membros individuais pertencentes a ele.

Até mesmo o conceito de atividade econômica é muito limitado na visão dos institucionalistas. A economia, na visão deles, está interligada com política, sociologia, leis, costumes, ideologia, tradição e outras áreas de crença e experiência humanas. A economia institucional trata de processos sociais, relações sociais e da sociedade em todas as suas facetas.

- **Ênfase nas instituições.** Essa escola enfatizava o papel das instituições na vida econômica. Uma instituição não é simplesmente uma organização ou um estabelecimento para a promoção de um objetivo específico como, por exemplo, uma escola, um presídio, um sindicato e um banco federal. É também um padrão organizado de comportamento grupal, bem-estabelecido e aceito como parte fundamental da cultura. Ela inclui costumes, hábitos sociais, leis, modos de pensar e modos de vida. A escravidão e a crença na escravidão foram instituições. Outros exemplos são as crenças no *laissez-faire*, no sindicalismo ou em um sistema federal de seguridade social. Sair na véspera do Ano Novo para soltar um rojão é uma instituição. Da mesma forma o foram a ideologia comunista na União Soviética e o anticomunismo nos Estados Unidos. A vida econômica, diziam os institucionalistas, é controlada pelas instituições econômicas, não pelas leis econômicas. O comportamento social do grupo e os padrões de pensamento que o influenciam estão mais ligados à análise econômica do que o individualismo enfatizado na teoria marginalista. Os institucionalistas estavam especialmente interessados em analisar e reformar as instituições de crédito, monopólio, ausência de propriedade², relações de gerenciamento do trabalho, seguridade social e distribuição de renda. Eles defendiam o planejamento econômico e a mitigação das atividades do ciclo comercial.
- **Abordagem evolutiva de Darwin.** O método evolutivo deve ser usado na análise econômica, porque a sociedade e suas instituições estão em constante mudança. Os institucionalistas dis-

2. N.R.T. Propriedade coletiva. Ausência de propriedade privada.

cordavam do ponto de vista estático que procurava descobrir verdades econômicas eternas sem considerar as diferenças de tempo e lugar, sem levar em conta as mudanças que estavam ocorrendo com frequência. Em vez de perguntar “O que é isso?”, os institucionalistas perguntavam “Como chegamos aqui e para onde estamos indo?” A evolução e o funcionamento das instituições econômicas deveriam ser o tema central da economia. Essa abordagem exige conhecimento não só de economia, mas também de história, antropologia cultural, ciência política, sociologia, filosofia e psicologia.

- Rejeição da idéia de equilíbrio normal. Em vez da idéia de equilíbrio, os institucionalistas enfatizavam o princípio de causalidade circular ou mudanças cumulativas que podem ser salutares ou prejudiciais para a busca das metas econômicas e sociais. Os desajustes da vida econômica não representam o abandono do equilíbrio normal, mas são normais. Antes da Segunda Guerra Mundial, o desajuste mais significativo foi a queda brusca dos negócios. Então, os problemas de desenvolvimento econômico tornaram-se o centro das atenções. No final da década de 1970, o problema tornou-se estagflação, a ocorrência simultânea de inflação e desemprego, enquanto na metade da década de 1980 surgiram os problemas de déficits comerciais e déficits orçamentários do governo. Os institucionalistas estavam convencidos de que os controles coletivos exercidos pelo governo são necessários para corrigir e superar continuamente as deficiências e os desajustes da vida econômica.
- Choques de interesses. Em vez da harmonia de interesses que a maioria de seus contemporâneos e predecessores deduziu de suas teorias, os institucionalistas reconheceram sérias diferenças de interesses. Eles diziam que as pessoas colaboram, são criaturas cooperativas. Elas se organizam em grupos em nome do interesse individual dos membros, que se torna o interesse comum do grupo. No entanto, existem choques de interesses entre grupos — por exemplo, grandes empresas contra pequenas empresas, consumidores contra produtores, fazendeiros contra moradores da cidade, patrões contra empregados, importadores contra produtores domésticos e fabricantes contra aqueles que lhes emprestam dinheiro. Aqui, novamente, um governo imparcial e representativo deve reconciliar ou sobrepujar os interesses conflitantes para o bem comum e para que o sistema econômico funcione de maneira eficiente.
- Reforma democrática e liberal. Os institucionalistas aderiram aos princípios reformistas a fim de realizar a distribuição mais equilibrada de bens e de renda. Eles negavam que os preços de mercado eram índices adequados do bem-estar social e individual e que os mercados não-regulados levam à alocação eficiente de recursos e a uma justa distribuição de renda. Os institucionalistas condenavam invariavelmente o *laissez-faire* e eram a favor de uma participação maior do governo nos assuntos econômicos e sociais.
- Rejeição da psicologia prazer-esforço. Os institucionalistas repudiavam as bases de Benthamite para a análise econômica. Eles buscavam uma melhor psicologia, e alguns deles incorporaram as idéias de Freud e as comportamentais em seus pensamentos.

Quem o institucionalismo beneficiou ou procurou beneficiar?

A escola personificou o desejo da classe média por uma reforma em uma era de crescimento das grandes empresas e do capitalismo dos banqueiros. Ela representava as necessidades e os interesses das pequenas empresas agrárias e dos grupos de trabalhadores. Os funcionários públicos, os reformistas, os humanitários, os líderes das organizações dos consumidores e os membros dos sindicatos estavam encantados com as idéias institucionalistas, nas quais colocavam a esperança de mudar os rumos das empresas comerciais particulares, a favor de seus interesses. Muitos acadêmicos de campos diferentes da economia elogiavam a ênfase interdisciplinar dos institucionalistas e sua defesa da mudança social.

Como a escola institucionalista foi válida, útil ou correta na sua época?

Os institucionalistas desafiaram o desenvolvimento da ortodoxia rígida no pensamento econômico. Muitas das críticas à teoria ortodoxa eram válidas e ajudaram a rever esse tipo de teoria para torná-la mais sustentável. A ênfase dada pelos institucionalistas à observância da economia como um todo, como parte de um processo evolutivo e em uma definição institucional, acrescentou elementos de realismo à análise econômica.

Os institucionalistas despertaram tardiamente, mas de forma profunda e duradoura, a preocupação com os ciclos comerciais e os monopólios. Promoveram um movimento reformista que removeu eficientemente muitas das arestas do capitalismo. Em um mundo em que o conhecimento estava cada vez mais fragmentado e compartimentado, eles ansiavam por uma integração mais íntima das ciências sociais. A ênfase dada por alguns de seus membros aos estudos indutivos reduziu o espaço existente entre a teoria e a prática econômica. A coleta e a análise de dados estatísticos tornaram-se populares nos círculos do governo, entre organizações de pesquisa particulares, sem fins lucrativos, em organizações comerciais e de trabalhadores e entre economistas individuais. O National Bureau of Economic Research, fundado por Wesley C. Mitchell e por outros em 1920 e dirigido por ele durante muitos anos, é um monumento a esse método.

Quais dogmas da escola institucionalista se tornaram contribuições duradouras?

A perspectiva mais ampla que os institucionalistas defendiam tornou-se uma realidade dentro da tendência econômica atual, com o surgimento e a grande aceitação da macroeconomia de Keynes. De fato, com seu método agregado, suas prescrições para a estabilização da economia e sua atração para os liberais políticos, o keynesianismo e o pós-keynesianismo tenderam a cooptar e supervalorizar o institucionalismo.

Os movimentos reformistas promovidos pelos institucionalistas permanecem vivos hoje. Pequenos passos em direção ao planejamento econômico nacional de objetivos limitados, como, por exemplo, a conservação, o emprego e a concorrência internacional, estão alinhados com o pensamento institucionalista. A proteção legal ao sindicalismo, ao seguro social e ao salário mínimo e a regularização das horas máximas de trabalho são heranças do desafio institucionalista ao pensamento econômico ortodoxo.

Com o grande crescimento do interesse pelos problemas do desenvolvimento econômico, nova ênfase desse campo da economia foi dada à influência do ambiente institucional nas relações econômicas. Por sua natureza, os problemas de desenvolvimento econômico envolvem diversos fatores culturais e são dinâmicos e evolucionários. As contribuições duradouras dos institucionalistas também são encontradas em outros campos, como, por exemplo, as relações trabalhistas, o direito e as organizações econômicas e industriais. Ironicamente, algumas dessas contribuições *neoclássicas* mais inovadoras nas três últimas décadas consistem em uma nova análise institucional. Por exemplo, os economistas ortodoxos analisaram instituições divergentes, como os direitos de propriedade, a velhice, as políticas de aposentadoria e a família. Mas, diferentemente dos institucionalistas antigos, esses novos teóricos procuraram determinar a racionalidade econômica das instituições — a lógica econômica que é a base desse aparecimento e de que forma sua presença contribui no momento para a eficiência econômica ou a prejudica.

Os economistas institucionais tradicionais ainda marcam sua presença nos Estados Unidos hoje. A Association for Evolutionary Economics é composta principalmente de economistas orientados a métodos institucionais, a perspectivas políticas ou a ambos. A organização se reúne regularmente e publica o *Journal of Economic Issues*. No entanto, a penetração geral do institucionalismo na atual tendência da economia permanece modesta. Sob esse assunto, a avaliação de R. A. Gordon é uma verdade hoje, assim como o foi há três décadas:

Está claro (...) que o que passa pela economia ortodoxa é hoje mais institucional do que era antes, digamos da Grande Depressão. (...) No entanto, em um sentido importante, o núcleo central da teoria econômica é tão “não-institucional” como era na época de Veblen. *Foundations*, de Samuelson, ou *Value and capital*, de Hicks, são desenvolvidas muito mais de um vazio institucional do que *Principles*, de Marshall. Economistas com tendências teóricas, com algumas exceções, não apreciam o estudo das organizações institucionais ou o desenvolvimento institucional [eles deixam isso para os historiadores e sociólogos]. Apesar de alguns dos novos desenvolvimentos na teoria da firma e do seu comportamento mercadológico e dos indivíduos, a teoria da microeconomia ainda está preocupada com o tipo de “equilíbrio” que Veblen criticou tão severamente³.

A seguir, voltamo-nos para Thorstein Veblen, o gênio enigmático e meditativo considerado o fundador da escola institucionalista.

THORSTEIN BUNDE VEBLEN

Thorstein Bunde Veblen (1857-1929), filho de imigrantes noruegueses, nasceu em uma fazenda fronteiriça em Wisconsin e foi criado na zona rural de Minnesota. Estudou no Carleton College, Minnesota, onde foi aluno de J. B. Clark. Foi concluir sua graduação em Johns Hopkins, onde não conseguiu obter uma bolsa de estudos, e em Yale, onde recebeu o doutorado em filosofia. Porém, não havia nenhum cargo acadêmico para ele, principalmente porque tinha opiniões agnósticas em uma época em que um nível de teologia era considerado um pré-requisito para se lecionar filosofia.

3. Citado em Joseph Dorfman et al. *Institutional economics: Veblen, Commons and Mitchell reconsidered*. Berkeley, CA: University of California Press, 1963. p. 136-137.

Veblen recebeu uma bolsa de estudos para pesquisas em Cornell e na Universidade de Chicago para o trabalho de pós-doutorado. Tornou-se o editor do *Journal of Political Economy* em Chicago. Veblen nunca conseguiu o posto de professor titular, apesar de seus 11 livros e de sua grande reputação mundial.

Devido a problemas matrimoniais, indiferença por parte da maioria de seus alunos, envolvimento com mulheres e técnicas de ensino insatisfatórias, ele teve de se mudar de várias faculdades. Depois de Chicago, ele lecionou em Stanford, na Universidade de Missouri e na New School for Social Research. Em 1918, trabalhou por pouco tempo para a Food Administration, em Washington, D.C., e exerceu o cargo de editor do jornal *The Dial*. Um antigo aluno o ajudou financeiramente em seus últimos anos. Ele morreu em agosto de 1929, alguns meses antes da grande quebra da bolsa e do início da depressão que ele previra.

Veblen era um homem amargo, cético, pessimista e solitário. Seus livros, embora escritos de maneira enfadonha e obscura, estão repletos de destreza, sabedoria e ataques sarcásticos às virtudes da classe média. Por exemplo, em uma nota de rodapé em *The theory of business enterprise*, ele definiu o esnobismo com uma insinuação primorosa de sua perspicácia:

“Esnobismo” é aqui utilizado sem desrespeito, como um termo conveniente para denotar o elemento de peso envolvido na busca por genialidade, por parte de pessoas cuja reputação social habitual é menos alta ou menos autêntica do que suas aspirações⁴.

A classe ociosa

O primeiro e mais popular livro de Veblen foi *The theory of the leisure class*, publicado em 1899. A classe ociosa é caracterizada por um consumo conspícuo⁵, uma propensão a evitar o trabalho útil e conservadorismo.

Consumo conspícuo. Veblen defendia que a classe ociosa está comprometida com a obtenção predatória de bens, sem trabalhar por eles. Aqueles que acumulam bens não o fazem simplesmente para cuidar de suas necessidades físicas ou espirituais, estéticas e intelectuais. Em vez disso, desejam consumir de uma maneira que exiba sua riqueza, porque mostrá-la indica poder, prestígio, honra e sucesso em nossa cultura monetária. Para que possa ser respeitado, esse consumo precisa ser devastador. As pessoas mais pobres precisam trabalhar para sobreviver, mas mesmo seu padrão de gasto inclui um elemento de consumo conspícuo esbanjador. Sua visão de vida é imposta pela classe ociosa dominante.

De acordo com Veblen, as mulheres podem ser especialmente úteis para exibir a riqueza e a importância que os homens têm. Usando roupas e sapatos caros que as impedem de fazer um trabalho útil, as mulheres deixam visível que são sustentadas por homens ricos. Atrapalhadas por longas unhas, por penteados incômodos e saias delicadas, algumas delas deixam cada vez mais evidente que são mulheres da classe ociosa, “mantidas” por homens da classe ociosa.

O grande lustro do chapéu de um cavalheiro ou do sapato de couro envernizado, dizia Veblen, não tem beleza mais intrínseca do que o brilho semelhante em uma luva puída. As flores

4. Thorstein Veblen. *The theory of business enterprise*. Nova York: Scribner's, 1904. p. 388.

5. N.R.T. Veblen entendia que a classe ociosa vivia em uma “cultura predatória”.

que são cultivadas com dificuldade e que, portanto, são caras não são necessariamente mais bonitas do que aquelas que crescem sem cultivo ou com pouco cuidado. Para cultivar gramados, pastos e parques, as vacas são mais úteis que os veados, mas estes são preferidos porque são mais caros, menos funcionais e não são vulgarmente lucrativos⁶.

Uma pessoa pode se entreter com muitas das modernas evidências do consumo conspícuo de Veblen. Os desfiles anuais de iate, assistidos com admiração por milhares de marinheiros, são comuns em muitas cidades costeiras nos Estados Unidos. Uma pele bronzeada em pleno inverno na parte norte do país sugere que a pessoa passou suas férias em um refúgio na praia (onde provavelmente seu relógio de ouro de \$ 9.000 é necessário para nadar ou mergulhar). Para aqueles que não fazem parte da classe ociosa, mas que gostariam que as outras pessoas pensassem que fazem, surgiu o bronzeamento artificial. Porsches e Mercedes tornaram-se tão comuns que os membros da classe ociosa tiveram de mudar para Rolls-Royces e Bentleys.

19-1

Propensão a evitar o trabalho útil. Os membros da classe ociosa devem evitar o trabalho útil e produtivo. Eles devem se permitir apenas tarefas inúteis e esbanjadoras se desejarem permanecer respeitados.

Essas ocupações são práticas governamentais, esportistas, religiosas e de guerra. Pessoas indevidamente inclinadas a precisões teóricas podem defender que essas ocupações ainda são incidental ou indiretamente “produtivas”, mas deve-se considerar decisiva a questão de que o motivo comum e aparente para a classe ociosa se enquadrar nessas ocupações indubitavelmente não é um aumento de riqueza por esforço produtivo. Nesse momento, assim como em qualquer outra fase cultural, o governo e a guerra são, pelo menos em parte, exercidos para o ganho monetário daqueles que os assumem; mas é o ganho obtido pelo método honorífico de confisco e conversão. Essas ocupações têm natureza de emprego predatório, não produtivo⁷.

Veblen dizia que a força e a fraude estão presentes hoje, da mesma forma que estavam entre o povo bárbaro. Nós as encontramos na luta moderna, nos negócios, nos esportes e nos jogos:

A estratégia e a astúcia são elementos invariavelmente presentes em jogos e também em perseguições e atividades bélicas. Em todas essas aplicações, a estratégia tende a desenvolver-se com destreza e sofisma. O sofisma, a falsidade, a intimidação ocupam um lugar bem seguro no método de conduta de qualquer competição atlética e em jogos em geral. A utilização habitual de um árbitro e as regulamentações técnicas das atas que controlam os limites e os detalhes das faltas permitidas e vantagens estratégicas atestam o fato de que as práticas fraudulentas e as tentativas de enganar um oponente não são características acidentais do jogo. Na natureza do caso, o hábito do esporte deve levar a um desenvolvimento mais completo da

6. Esse argumento inspirou H. L. Mencken a escrever: “O genial professor, ponderando seus grandes problemas, alguma vez já percorreu o país? E, no curso dessa caminhada, ele já cruzou um pasto habitado por uma vaca? E, ao fazer essa caminhada, já passou perto da vaca? E tendo passado por perto dela, já parou descuidadamente e —”.

7. Thorstein Veblen. *The theory of the leisure class*. Nova York: Random House, Modern Library Edition, 1943. p. 40. [Publicado originalmente em 1899.]

aptidão para a fraude, e a predominância na comunidade desse temperamento predador que inclina os homens aos esportes indica um domínio de prática acentuada e insensível desrespeito ao interesse dos outros⁸.

Conservadorismo. Veblen defendia que a evolução da estrutura social era um processo de seleção natural de instituições. O progresso pode ser atribuído à sobrevivência dos hábitos de pensamento mais adequados e à adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente em mudança. As instituições devem mudar com a mudança das circunstâncias. O desenvolvimento dessas instituições representa o desenvolvimento da sociedade. Infelizmente, existe um conflito entre as crenças atuais (instituições cerimoniais) e as exigências atuais (instituições tecnológicas dinâmicas), devido ao atraso cultural no processo de mudança:

A situação de hoje molda as instituições de amanhã por meio de um processo seletivo e coercivo, atuando na visão natural que o homem tem das coisas e, assim, alterando ou fortalecendo um ponto de vista ou uma atitude mental herdada do passado. As instituições — o que equivale dizer os hábitos do pensamento —, sob cuja orientação os homens vivem, são herdadas de um período anterior. (...) As instituições são produtos do processo antigo, estão adaptadas a circunstâncias do passado e, portanto, nunca estão de total acordo com as exigências do presente. (...) Ao mesmo tempo, os hábitos de pensamento atuais dos homens tendem a persistir indefinidamente, exceto em circunstâncias que exigem mudança. Essas instituições herdadas, esses hábitos de pensamento, pontos de vista, atitudes mentais e aptidões e tudo o mais são, portanto, um fator conservador. Esse é o fator de inércia social, inércia psicológica, conservadorismo. (...) A evolução da sociedade é substancialmente um processo de adaptação mental por parte de indivíduos sob o estresse das circunstâncias que não tolerarão mais os hábitos de pensamento formados sob um conjunto diferente de circunstâncias no passado e de acordo com elas⁹.

Uma parte ou uma classe da sociedade que está protegida contra as forças ambientais adaptará seus pontos de vista mais lentamente à nova situação geral e, portanto, retardará o processo de mudança social. A rica classe ociosa está protegida nessa posição em relação às forças econômicas que contribuem para as mudanças ou os ajustes. A atitude característica dessa classe é indicada na máxima “Seja o que for, está certo”. Mas, a lei de seleção natural, quando aplicada às instituições humanas, afirma que “Seja o que for, está errado”. Isto é, as instituições estão erradas até certo ponto, do ponto de vista evolucionário, porque não mudam suficientemente rápido para entrar em sintonia com sua época.

Ataques à economia neoclássica

A teoria de Veblen sobre a classe ociosa constituiu um ataque à economia neoclássica, que assumia que os consumidores são soberanos. Com sua “devoção ao dólar”, os consumidores determinam a composição das mercadorias produzidas e, conseqüentemente, a alocação dos recursos da sociedade que vão maximizar o bem-estar. Mas, se uma parte do consumo é feita

8. Idem, *ibidem*, p. 273-274.

9. Idem, *ibidem*, p. 190-192.

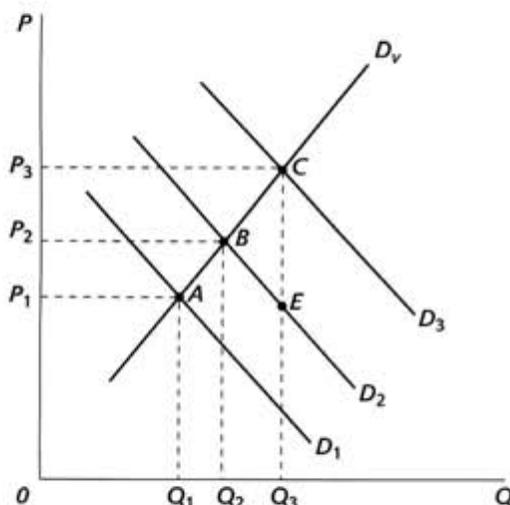
19-1 ... O Passado como Preâmbulo

OS BENS DE VEBLÉN E AS CURVAS DA DEMANDA ASCENDENTES

Embora Thorstein Veblen fosse um crítico famoso da economia neoclássica, sua teoria de que alguns consumidores compram bens luxuosos principalmente para atender ao apelo de seu consumo conspícuo foi integrada à análise neoclássica. Por exemplo, algumas pessoas compram automóveis caros com a finalidade de exibir sua riqueza. Possuir esses carros caros aparentemente confere *status*, uma fonte de utilidade independente da utilidade intrínseca dos carros.

Em um clássico artigo de 1950, Harvey Leibenstein (1922-1993) afirmou que "a utilidade derivada de uma unidade de uma mercadoria utilizada para fins de consumo conspícuo depende não só das qualidades inerentes dessa unidade, mas também do preço pago por ela". Isto é, um "bem de Veblen" produz não apenas a utilidade intrínseca, mas também a utilidade do consumo conspícuo, essa diretamente relacionada ao preço.

A figura que se segue mostra a essência da análise de Leibenstein. As curvas da demanda descendentes D_1 , D_2 , D_3 são obtidas permitindo que o preço do produto mude enquanto se assume que a



a. LEIBENSTEIN, Harvey. Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumer demand. *Quarterly Journal of Economics*, n. 62, p. 203, maio de 1950.

utilidade do consumo conspícuo seja constante em cada curva. A curva D_2 , por exemplo, mostra que esse consumidor comprará mais do produto quando o preço cair, se a utilidade do consumo conspícuo associada à curva D_2 não mudar. A curva D_3 representa maior utilidade do consumo conspícuo do que D_2 , mas assim como a curva D_2 , é obtida mantendo constante o maior nível dessa utilidade quando o preço muda.

No entanto, a utilidade do consumo conspícuo para os bens de Veblen *não* é constante quando o preço muda; ela cai quando o preço diminui e aumenta quando o preço aumenta. Por exemplo, essa utilidade poderia cair se o preço de automóveis caros caísse pela metade. Na figura, uma redução no preço de P_3 para P_2 diminui a utilidade do consumo conspícuo e transfere a curva da demanda convencional da esquerda de D_3 para D_2 . Uma redução no preço de P_2 para P_1 diminui ainda mais a utilidade do consumo conspícuo do bem, transferindo a curva de demanda convencional da esquerda de D_2 para D_1 .

Na análise de Leibenstein, uma queda no preço do produto gera um efeito de preço padrão e um efeito de Veblen. Considerado isoladamente, o efeito de preço padrão (constante da utilidade do consumo conspícuo) de uma queda de preço P_2/P_1 é mostrado como a curva da demanda ascendente D_2 , de B para E , e um aumento na quantidade demandada de Q_2 para Q_3 . O efeito de Veblen é mostrado como a alteração para a esquerda da demanda de D_2 para D_1 e a redução na quantidade demandada de E para A (ou de Q_3 para Q_1). Nesse caso, o efeito de Veblen de EA suplanta o efeito de preço padrão de BE ; uma redução no preço produz um aumento líquido na quantidade demandada de BA . Outros casos podem produzir resultados bem opostos. Assim, um declínio no preço aumentaria a quantidade demandada, mesmo para um bem de Veblen.

Observe que reduções de preço de P_3 para P_2 e para P_1 na figura produzem reduções líquidas na quantidade demandada de Q_3 para Q_2 e para Q_1 . Assim, nesse caso, ABC traça uma curva da demanda real positiva D . Preços mais baixos levam a con-

sumidores a reduzir suas compras desse bem de Veblen. Presumivelmente, os consumidores mudam para outros bens de luxo, cujos preços e utilidade de consumo conspícuo não decaíram. Como outra opção, uma elevação no preço aumentaria tanto a utilidade do consumo conspícuo desse bem que os consumidores comprariam mais unidades dele.

Quão realistas são as curvas da demanda ascendentes para os bens de Veblen? Curvas da demanda *individuais* desse tipo podem existir para alguns bens, mas não foi identificada nenhuma curva da demanda positiva de *mercado* para os bens de Veblen. Embora alguns consumidores possam reduzir seu volume de compras de alguns bens luxuosos quando o preço do produto cai, muitos

outros compradores entram no mercado para comprar o bem. Para esses novos compradores, o valor da utilidade intrínseca do bem excede o preço mais baixo. O resultado líquido é o padrão: a quantidade demandada cresce quando o preço do produto cai. No mundo real, o efeito de Veblen não anula a lei da demanda de mercado decrescente.

Todavia, a discussão de Veblen sobre o consumo conspícuo e a análise de Leibenstein sobre a utilidade do apelo desse produto são importantes. Assim também como o não-relacionado conceito de um bem de Giffen (Capítulo 18), a noção de um bem de Veblen explica o motivo pelo qual alguns indivíduos podem apresentar curvas da demanda ascendentes para determinados produtos.

principalmente para impressionar os vizinhos, que procuram desferrar-se comprando itens semelhantes para manter seu *status* relativo, o governo deveria ter a capacidade de melhorar o bem-estar geral restringindo o consumo “esbanjador” das pessoas. Conforme apontavam Breit e Ransom, “assim, ao transformar o homem econômico em homem social, Veblen perturbou as implicações das políticas do *laissez-faire* da teoria neoclássica sobre o consumo”¹⁰.

Veblen também atacou diretamente o pensamento neoclássico. Por exemplo, ele declarou que o sistema de John Bates Clark era estático e, conseqüentemente, inútil e que sua “dinâmica” era essencialmente uma condição estática desajustada. Veblen considerava que o sistema de Clark baseava-se na visão pré-evolucionária da lei natural e da normalidade — uma visão que impedia a conscientização da mudança cumulativa. O hedonismo da escola econômica dominante teria

um grupo de insulanos das Ilhas Aleútas se sujando todo na lama e surfando com rastelos e fórmulas mágicas para capturar moluscos. (...) para conseguir a façanha do equilíbrio hedonístico em rendimento, salários e juros. E isso é tudo o que existe para ele. De fato, para a teoria econômica desse tipo, isso é tudo o que existe para a situação econômica. As magnitudes hedonísticas variam de uma situação para outra, mas, com exceção das variações nos detalhes aritméticos do equilíbrio hedonístico, todas as situações são, na visão da teoria econômica, substancialmente semelhantes¹¹.

O hedonismo pressupõe pessoas inteligentes e racionais que agem rápida e calmamente de acordo com sua expectativa de prazer ou esforço. Elas são perspicazes e sagazes:

A concepção hedonística do homem é a de um calculador rápido de prazeres e esforços que oscila como um glóbulo homogêneo de desejo de felicidade sob o impulso de estímulos que

10. William Breit e Roger L. Ransom. *The academic scribblers*. Ed. rev. Chicago, IL: Dryden, 1982, p. 39.

11. Thorstein Veblen. *The place of science in modern civilization and other essays*. Nova York: Heubsch, 1919, p. 193.

o mudam de uma área para outra, mas o deixam intacto. Ele não tem nem antecedentes nem conseqüências. É uma condição humana definitiva e isolada, em equilíbrio estável, exceto para os contratempos das forças influentes que o deslocam de uma direção para outra. Auto-imposto no espaço natural, gira simetricamente sobre seu eixo espiritual até que o paralelogramo de forças caia sobre ele, depois do que ele segue a linha da resultante. Quando a força do impacto é gasta, ele descansa, um glóbulo reservado de desejos, como antes. Espiritualmente, o homem hedonístico não é um motor principal. Ele não é a base de um processo de vida, exceto quando está sujeito a uma série de permutação imposta a ele por circunstâncias externas e hostis¹².

Com efeito, Veblen também acusou os neoclássicos de sustentar o esquema atual da distribuição de bens e de renda. Ele achava que a teoria padrão não é verdadeiramente uma teoria de nada, mas apenas folclore ou teologia utilizada para justificar a propriedade privada e as rendas da propriedade. A economia comercial foi desenvolvida para defender a comunidade comercial, e as questões que ela levanta e procura responder não são relevantes à população como um todo. Veblen preocupava-se com a economia social em vez de se preocupar com a economia comercial de preço, lucro e propriedade.

Finalmente, é interessante observar que Veblen atacava a noção de concorrência perfeita, que depois dominou a teoria econômica padrão. Ele reconhecia que a maioria dos homens de negócios tinha certo controle monopolístico sobre os preços que cobrava e que utilizava a propaganda para reforçar sua posição no mercado. Essa análise, publicada em 1904, prenunciou o surgimento da teoria da concorrência monopolística em 1933 (Capítulo 17)¹³.

Instinto para o trabalho

Veblen acreditava que o trabalho não é sempre cansativo; caso contrário, a sobrevivência da raça humana seria prejudicada. O grande triunfo da humanidade sobre as outras espécies na luta pela sobrevivência tem sido a capacidade de controlar as forças ambientais. Não é a inclinação das pessoas ao *esforço*, mas ao *empreendimento* que realmente interessa. Quando não estão atormentadas pelo excesso de trabalho, as pessoas não têm aversão a ele, mas apresentam um instinto para o trabalho que as leva ao bem-estar material da raça e ao seu sucesso biológico. As pessoas, inerentemente, desejam trabalhar e fazem isso bem. Elas censuram o desperdício. Aliado ao instinto de paternidade, igualmente importante, o instinto para o trabalho impele a geração atual a melhorar a vida para a posteridade. Basicamente, tentamos evitar a ganância e a indolência, educamos e treinamos nossas crianças, melhoramos a tecnologia e conservamos nossos recursos — tudo devido ao nosso instinto para o trabalho e ao nosso desejo de sustentar nossos descendentes. Esse instinto entra em conflito com a antipatia convencional ao esforço inútil, mas é a força dominante, especialmente entre a grande massa de artesãos, fazendeiros e especialistas em tecnologia.

A produção e o comércio de artesanato em pequena escala gradualmente deram lugar a grandes empresas capitalistas. Antigamente, o mercado era limitado e as empresas eram administradas tendo em vista o ganho para o sustento. O sistema industrial moderno tem como suas

12. Idem, *ibidem*, p. 73-74.

13. Uma afirmação clara das opiniões de Veblen sobre esse assunto pode ser encontrada em seu livro *The theory of business enterprise*, op. cit., p. 53-55.

principais características o processo automatizado e o investimento para a obtenção de lucro. O crescimento dos mercados e dos investimentos criou novas oportunidades para a manipulação perspicaz. À medida que os donos das indústrias aumentam seu domínio, seus interesses divergem cada vez mais dos interesses do restante da comunidade. Em vez de se interessar pela produção de bens, eles se interessam principalmente em aumentar os lucros.

O lugar dos homens de negócios na economia natural é “ganhar dinheiro” e não produzir bens. A produção de bens é um processo mecânico, secundário ao processo de ganhar dinheiro, uma vez que ganhar dinheiro é uma operação monetária, realizada por meio de negociação e venda, e não por dispositivos e forças mecânicas. (...) A maior conquista comercial é o método mais direto de se obter algo por nada¹⁴.

Embora os dois objetivos talvez coincidam, a produção de bens é simplesmente um meio de se obter lucro e, quando os dois objetivos entram em conflito, o primeiro é sacrificado em benefício do último. Se necessário, as coalizões de grandes empresários, as *holdings* de empresas e outros tipos de monopólios são organizados para limitar a produção e aumentar os preços. Quando ganhar dinheiro tem prioridade sobre produzir bens, o instinto para o trabalho representa um obstáculo, porque a produção passa a ser taxada em termos de oportunidades de venda. Os proprietários ausentes, que estão no controle, dificultam o aumento de produção de bens que ocorreria de outra maneira. Essa manipulação impede que os preços caiam. Eles forçam a entrada dos trabalhadores e do capital nos setores mais competitivos da economia, piorando, assim, a situação ali. Eles lucram com os problemas do sistema que podem impedir a produção. Se a economia está instável, crescem as oportunidades de lucro. O operador perspicaz pode ganhar dinheiro com a alta na bolsa de valores durante o crescimento do ciclo comercial e com a baixa durante a queda. O progresso é dificultado pela empresa grande, que está mais interessada na oportunidade de venda dos bens do que na possibilidade de atender às necessidades da sociedade. As pessoas que se interessam pelos problemas de preço em vez de se interessarem pela produção incluem os empresários do comércio e seus assistentes — vendedores, contadores, publicitários e assim por diante.

Ciclos comerciais e de crédito

De acordo com Veblen, o crédito desempenha um papel importante na economia moderna. O empréstimo de dinheiro pode aumentar os lucros, desde que a taxa atual de ganhos no comércio exceda a taxa de juros. Sob condições competitivas, o que é lucrativo para um empresário torna-se compulsório para todos os concorrentes. Aqueles que aproveitam a vantagem das oportunidades oferecidas pelo crédito estão em uma posição de revender para aqueles que não aproveitam. O recurso do crédito torna-se, assim, difundido e típico. A capacidade de ganhos competitivos de uma empresa depende do capital inicial mais os fundos emprestados que esse capital vai suportar. O uso competitivo do crédito em operações comerciais prolongadas oferece a uma empresa vantagem diferencial contra os outros concorrentes, mas a expansão do crédito não tem

14. Thorstein Veblen. *The vested interests and the common man*. Nova York: Viking, 1946. p. 91-94. [Publicado originalmente em 1919.]

nenhum efeito agregado sobre os ganhos ou o total da produção industrial. De fato, os lucros líquidos agregados da indústria são reduzidos pelo total de juros que precisa ser pago aos credores fora do processo industrial.

Por que a expansão do crédito não tem efeito sobre os ganhos totais ou a produção industrial? Não é verdade que os fundos emprestados representam propriedade? Essa propriedade não será convertida em uso produtivo arrastando para o processo industrial, direta ou indiretamente, os itens de bens materiais que esses fundos representam? Não, respondia Veblen. Embora os empréstimos possam ser cobertos pela propriedade mantida por quem concede o empréstimo, ela pode ficar comprometida de outra forma. Os bens imóveis podem sustentar empréstimos mesmo que não possam ser convertidos em bens industriais. Os empréstimos que são concedidos com base em ações corporativas ou em fábricas duplicam os itens materiais que já fazem parte do processo industrial.

Obviamente, Veblen rejeitava o fato de que o crédito bancário permite que as empresas mobilizem uma oferta pelo trabalho entre aqueles que estão desempregados, subempregados ou os autônomos (por exemplo, artesãos e fazendeiros). A entrada do trabalho nos grandes estabelecimentos industriais aumenta a produção total. Da mesma forma, o crédito permite mobilização de matéria-prima e equipamento capital e a expansão da oferta. Ele amplia o mercado e estimula a maior produção. As críticas de Veblen acerca do crédito seriam válidas somente se as ofertas dos fatores de produção e dos produtos finais fossem perfeitamente fixas e não pudessem se expandir prontamente.

As opiniões de Veblen sobre o crédito o levaram diretamente à sua teoria do ciclo comercial. A extensão do crédito permite que os empresários concorrentes subam os preços dos bens de capital utilizados na indústria. Quando o valor do dólar aumenta, esses bens servem como garantia para outra extensão do crédito. A extensão dos empréstimos nas garantias, como ações ou imóveis, possui um caráter cumulativo. O crédito aumenta cada vez mais com a organização de monopólios, porque o aumento esperado nos lucros de monopólios e a reputação imputada das novas corporações também são capitalizados nos preços das apólices emitidas.

Essa extensão de crédito cumulativa é firmada sobre uma base instável. Mais cedo ou mais tarde, surgirá uma discrepância entre o valor do dinheiro da garantia e o valor capitalizado da propriedade computada sobre os ganhos esperados. Em outras palavras, o aumento nos ganhos não acompanhará o aumento no valor nominal do capital (capital mais empréstimos). Quando essa discrepância se torna óbvia, inicia-se um período de liquidação. Junto com a liquidação, a crise industrial é acompanhada por supressão de crédito, altas taxas de desconto, queda de preços, vendas forçadas, diminuição da capitalização e redução da produção. O credor toma propriedades comerciais, consolidando a propriedade e o controle em poucas mãos.

Os trabalhadores se beneficiam durante a prosperidade, não através de níveis mais altos de salários, mas por mais empregos. Quando o nível geral dos preços aumenta, o aumento do custo de vida reduz as taxas reais de salários. Lentamente, os salários aumentam em resposta ao aumento dos preços dos bens, e isso ajuda a colocar um fim à prosperidade, porque as margens de lucro se retraem e os valores do capital caem.

Veblen acreditava que a discrepância entre a capitalização e a capacidade de ganhos é crônica, desde que nenhuma circunstância externa entre temporariamente para anular a tendência dos assuntos comerciais. Portanto, a depressão crônica, mais ou menos pronunciada, é normal

sob o regime totalmente desenvolvido da indústria de equipamentos. Porém, as crises econômicas são temporariamente superadas por meio de aumentos especulativos de preços, novas descobertas de metais preciosos e aumento de crédito. A promoção deliberada do monopólio pode restaurar a lucratividade das empresas, restringindo a produção e aumentando os preços, alinhando, assim, a capitalização aceita com a capacidade de ganhos reais. Se houver sucesso, o monopólio neutralizará o barateamento de bens e serviços afetados pelo progresso industrial atual.

A redução dos lucros e a depressão crônica podem ser solucionadas com um aumento no consumo esbanjador e não-produtivo de bens e também com o monopólio. Mas, o gasto esbanjador privado em uma escala adequada para contrabalançar a produtividade de excedente da indústria moderna está praticamente fora de questão:

A iniciativa privada não pode acompanhar o desperdício de bens e de serviços até o ponto exigido pela situação comercial. O desperdício privado é, sem dúvida alguma, grande, mas os princípios comerciais, que levam à economia e aos investimentos perspicazes, estão muito arraigados nos hábitos dos homens modernos para admitir a lentidão efetiva da taxa de economia. Algo mais deve ser feito e, de fato, está sendo feito eficientemente pelos governos civilizados em matéria de desperdício. Força militar, edifícios públicos, estabelecimentos diplomáticos requintados etc. são, de um modo geral, desperdícios, no que se refere à questão atual. (...) Mas, por mais extraordinário que possa ter sido esse desperdício público de recursos, ele está aparentemente inadequado ao deslocamento da produtividade excedente da indústria de equipamentos, particularmente quando essa produtividade é suportada pela grande facilidade que a moderna organização comercial oferece para o acúmulo de poupança em relativamente poucas mãos¹⁵.

Solução: Conselho de técnicos

De acordo com Veblen, então, há um conflito entre a indústria, que produz bens, e o comércio, que produz lucros; entre produzir bens e ganhar dinheiro; entre o instinto para o trabalho e as considerações monetárias; entre a comunidade livre e os proprietários ausentes, os donos das indústrias; entre a necessidade de estabilidade e a extensão do crédito; entre os compradores, que desejam mais bens a preços mais baixos, e os monopolistas, que oferecem menos bens a preços mais altos; entre a necessidade de mudança social e o conservadorismo de padrões de pensamento e de ação humanos; entre atender às necessidades básicas das pessoas, que é possível, e atender o desejo do consumo conspícuo, que não deve satisfazer a demanda por bens enquanto cada um tentar se distinguir dos outros em consumo esbanjador.

Qual é a solução para as dificuldades trazidas pelas grandes empresas comerciais modernas? Veblen, ao mesmo tempo, criticava e apoiava o socialismo, mas, definitivamente, não era um socialista. Ele atacou a teoria do valor do trabalho de Marx como sendo, na melhor das hipóteses, tautológica e, no pior caso, uma mistificação divertida não comprovada. Ele renegava a alegação socialista de que os ricos estão cada vez mais ricos e os pobres cada vez mais pobres. O sistema existente, dizia ele, não tornou os trabalhadores mais pobres quando considerado de forma absoluta, mas tende a torná-los relativamente mais pobres em termos da importância econômica comparativa. A sociedade moderna intensifica a rivalidade e a inveja, que levam ao desconforto e contribuem

15. Veblen, *The theory of business*, op. cit., p. 255-257.

para o socialismo. Com a abolição da propriedade privada, a natureza humana poderia encontrar atividades mais nobres e socialmente mais úteis do que competir uns com os outros.

Veblen acreditava que os engenheiros — os técnicos da sociedade — podem, eventualmente, comandar a revolução social e dirigir a indústria para o bem comum. Eles são aqueles que têm objeções à propriedade, às finanças, à sabotagem, ao crédito e à renda diferida, porque interferem na eficiência e no progresso da tecnologia. Os engenheiros são os melhores representantes da comunidade livre, pois o capital e o trabalho, negociando os preços, tornaram-se um interesse adquirido fraco, que busca seus próprios benefícios em detrimento da sociedade. O resultado foram as concessões comerciais e os acordos entre eles. As duas partes jogam um jogo de chances e habilidades, com o sistema industrial tornando-se vítima da interferência em ambos os lados. A prosperidade material da comunidade livre, e mais especificamente dos trabalhadores, depende do trabalho regular do sistema industrial sem interferência. Isso os engenheiros podem alcançar. Diferentemente dos proprietários e dos trabalhadores, eles são motivados pelo interesse próprio. Como os técnicos são mais homogêneos e unidos do que os trabalhadores, eles são líderes naturais, os oficiais da linha, as pessoas com espírito de desempenho tangível e o instinto para o trabalho mais desenvolvido. Veblen afirmava que um conselho de técnicos poderia resolver os problemas da nação, mas as chances de isso acontecer eram remotas. No presente, os homens técnicos são dóceis e inofensivos, geralmente bem-alimentados e serenamente satisfeitos com um “prato de jantar cheio” que seus interesses adquiridos permitiam.

Veblen não depositou suas esperanças na reforma — a melhoria das condições sob o capitalismo; na verdade, ele esperava ver o capitalismo totalmente abolido. A idéia de que os engenheiros fariam a revolução social era talvez um pensamento passageiro para ele. Quase no fim de sua vida, ele olhava favoravelmente para a experiência na União Soviética, com sua forte ênfase no planejamento central. Como morreu em 1929, Veblen não conheceu a brutalidade do stalinismo que se desenvolveu na metade da década de 1930. Porém, basicamente, ele permaneceu pessimista, não depositando fé na natureza humana e nas perspectivas futuras da humanidade.

WESLEY CLAIR MITCHELL

Wesley Clair Mitchell (1874-1948) foi o aluno mais brilhante de Veblen. Veblen foi o grande iconoclasta que atacou com alegria feroz aquilo que ele considerava os absurdos da teoria ortodoxa que defendia o *status quo*; ele deu ao institucionalismo uma filosofia e uma teoria. Mitchell foi o primeiro grande pesquisador cujo trabalho mais notável concentrava-se em uma análise de instabilidades comerciais; ele deu ao institucionalismo sua inclinação empírica. Ele era muito gentil e discreto para atacar as raízes do neoclassicismo com a ferocidade de Veblen, mas criticou suas abstrações e metodologias irrealistas. Ele sentia que Veblen tinha evoluído muito além dos economistas contemporâneos, devido à sua opinião mais adequada sobre a natureza humana e ao seu vasto conhecimento dos processos culturais. Veblen, também, confiara muito em especulações que não foram verificadas empiricamente. Mitchell acreditava que seus estudos estatísticos produziram uma base mais sólida para o trabalho pioneiro de Veblen.

Mitchell, que nasceu em Rushville, Illinois, recebeu seu Ph.D na Universidade de Chicago, em 1899. Ele assumiu um cargo no Census Office em Washington, D.C. e, em seguida, lecionou e fez pesquisas novamente na Universidade de Chicago, assim como na Universidade da Califórnia, na Universidade de Colúmbia e na New School for Social Research.

A importância da investigação empírica

A economia, dizia Mitchell, é uma ciência do comportamento humano. O futuro da disciplina, argumentava ele, está em incrementar mais prática e menos teoria. “Os economistas vão se desenvolver mais produtivamente no lado quantitativo. Os economistas de hoje terão as melhores chances de crescer com o trabalho de seus antecessores, se confiarem cada vez mais nos registros estatísticos mais precisos das observações¹⁶.”

O National Bureau of Economic Research, fundado por Mitchell em 1920 e dirigido por ele por 25 anos, talvez seja o maior monumento a seu método. Sob a supervisão de Mitchell, ele lançou um dos primeiros estudos abrangentes sobre o total e a distribuição da renda nacional. Com os anos, ele publicou um grande volume de análises estatísticas. Hoje, sua lista de associados de pesquisas universitárias indica “quem é quem” na pesquisa econômica dos Estados Unidos. Ironicamente, a maioria desses pesquisadores são economistas altamente ortodoxos.

O estudo de Mitchell sobre os ciclos comerciais

A maior contribuição de Mitchell se deu no estudo das instabilidades comerciais. É importante perceber que sua principal obra sobre o assunto foi publicada pela primeira vez duas décadas antes da Grande Depressão e da *General theory* de Keynes. Mitchell chamou sua teoria de ciclo comercial de “hipótese de trabalho”, porque era experimental e estava sujeita a revisão sob a luz de outras evidências. Em suas mãos, a teoria sobre os ciclos comerciais assemelhou-se a uma explicação de experiência testada, em vez de a um exercício de lógica. Quanto mais intensamente Mitchell pesquisava os fatos para explicar as instabilidades, mais sua explicação estendia-se em uma teoria de como nosso sistema econômico funciona. Em vez de procurar uma única causa decisiva para o ciclo, como os economistas fizeram antes, ele explorou as condições que coletivamente produzem o movimento cíclico do sistema comercial. Se suas idéias são lugar-comum hoje, é porque elas se tornaram amplamente aceitas.

O trabalho empírico de Mitchell sobre o ciclo comercial o levou a quatro grandes conclusões. Cada uma delas merece ser elaborada, como se segue:

- As instabilidades econômicas surgem na *economia monetária*. Mitchell preferia ver as crises e a depressão não como uma doença do capitalismo, mas como um problema que surge em uma sociedade em que as atividades econômicas são realizadas principalmente ganhando e gastando dinheiro. Obviamente, essa é uma característica do capitalismo, mas ele também possui outras características, como, por exemplo, a forma como os meios de produção são possuídos¹⁷. Mitchell afirmava: “Só quando os usos da moeda atingirem uma fase avançada em um país é que as vicissitudes econômicas assumirão o caráter de ciclos comerciais”.
- Os ciclos comerciais são altamente difundidos na economia. Isso ocorre quando as empresas são muito interdependentes. As empresas comerciais estão amarradas umas às outras por vínculos industriais, comerciais e financeiros, de modo que nenhuma delas prospera ou entra em

16. Wesley C. Mitchell. *Types of economic theory from mercantilism to institutionalism*. Ed. Joseph Dorfman. Nova York: Augustus M. Kelly, 1967, v. 2, p. 749, 761. 2 v.

17. N.R.T. Como são distribuídos.

decadência sem afetar as outras. O crescimento do crédito aumentou a interdependência financeira. A expansão da organização comercial corporativa, com todas as suas relações dependentes, organiza muitas empresas nominalmente independentes em comunidades de interesses. Os vínculos são também canais por meio dos quais a aceleração ou a lentidão de uma atividade em uma parte da economia podem se espalhar para outras partes.

- As instabilidades comerciais dependem das perspectivas de lucro. As perspectivas de lucro, dizia Mitchell, são os indícios de instabilidade comercial. Uma empresa comercial pode atender à comunidade ganhando dinheiro somente se obtém lucros a longo prazo. A subordinação de serviços à ação de ganhar dinheiro não está fundamentada nos motivos mercenários dos homens de negócios, mas é um resultado necessário de uma economia monetária. Um empresário com tendências públicas que despreza o lucro ficará fora do negócio. Somente as organizações governamentais e filantrópicas podem oferecer serviços sem fins lucrativos.

O lucro presumido é mais significativo do que os lucros do passado ou as perdas, pois as empresas se preocupam com o futuro e não com o passado. A perspectiva de lucros no futuro desempenha o papel decisivo na identificação da direção da expansão da empresa. O investimento atinge seu ponto mais alto nessa fase do ciclo em que os lucros presumidos são mais atraentes. Assim, uma estimativa de instabilidade econômica em uma economia comercial deve tratar principalmente dos aspectos pecuniários da atividade econômica.

- As instabilidades são sistematicamente geradas pela própria economia. Os ciclos comerciais não representam rompimentos secundários ou acidentais do equilíbrio, mas sim uma parte inerente do processo da economia. Permeando toda a obra de Mitchell está a abordagem evolucionária e dinâmica. Assim, à medida que cada fase do ciclo evolui para sua sucessora, a própria economia passa gradualmente por mudanças cumulativas. Portanto, Mitchell acreditava que os economistas de cada geração provavelmente terão de repensar a teoria dos ciclos comerciais que aprenderam em sua juventude. Segundo Mitchell, os ciclos surgem de forças dentro da economia, com cada uma das fases do ciclo gerando a próxima:

A reformulação incipiente de uma atividade, por exemplo, evolui para a prosperidade, a prosperidade gradualmente gera uma crise, a crise se converte em recessão, a recessão se torna mais profunda por um tempo, mas provoca uma nova reformulação de atividade, que é o início de outro ciclo. Uma teoria dos ciclos comerciais deve, portanto, ser uma análise descritiva das mudanças cumulativas, por meio das quais um conjunto de condições comerciais se transforma em outro conjunto¹⁸.

Mitchell escolheu como ponto inicial a fase do ciclo em que a atividade começa a aumentar após um período de recessão. Depois de iniciada, uma reformulação de atividade se espalha rapidamente sobre toda a economia, ou parte dela, por meio de empresas interligadas. Salários mais altos e lucros maiores estimulam o consumo e os investimentos. Os estoques, esvaziados durante os períodos sem movimento, são reabastecidos por revendedores e atacadistas. Uma on-

18. Wesley C. Mitchell. *Business cycles and their causes*. Berkeley: University of California Press, 1941, p. ix. (Publicado originalmente em 1913.)

da de otimismo se inicia e se espalha, produzindo, assim, condições de produção que a justificam e intensificam. No último estágio de uma reformulação, os preços começam a subir. As expectativas de um preço maior estimulam a encomenda dos bens. O crédito se expande quando as condições comerciais melhoram. Novos investimentos em bens de capital aumentam.

Esse é, então, o movimento crescente de reformulação. Mas, por que ele culmina em uma crise? Por que a prosperidade provoca a recessão?

Entre as forças negativas que se acumulam no sistema durante a prosperidade está o aumento lento, mas seguro, nos custos de se fazer negócios. Os custos com despesas gerais começam a aumentar à medida que novo capital é investido quando o custo dos bens está aumentando. Novas empresas constroem novas fábricas, incorrendo em custos mais altos quando tentam se estabelecer, e os custos fixos, como aluguel e juros, aumentam. Fábricas e máquinas menos eficientes, gerenciamento menos capaz e trabalhadores menos eficientes são empregados durante a prosperidade, elevando, assim, os preços dos materiais, do trabalho e assim por diante. Contribuindo com a oferta de bens enviados ao mercado, as empresas marginais dificultam o aumento dos preços de venda para compensar o aumento dos custos. Os custos com trabalho aumentam, não apenas porque menos trabalhadores qualificados estão empregados, mas também porque os salários começam a subir com o aumento dos preços. Durante a prosperidade, o crescimento da demanda por bens aumenta a necessidade de trabalho excedente, que é mais caro e menos produtivo que o trabalho normal. A disciplina e a produtividade da mão-de-obra diminuem, porque os trabalhadores têm menos medo de perder seu emprego do que em tempos ruins. O desperdício na produção aumenta à medida que os empresários descuidados ficam mais otimistas e excessivamente ocupados.

O aumento nos custos de produção supera os lucros, especialmente porque os preços de bens acabados não podem ser elevados com facilidade nas últimas fases da prosperidade. A expansão da capacidade produtiva, que promoveu o crescimento da prosperidade durante o período mais fácil, contribui para a oferta de produtos e serviços, aumentando a dificuldade de elevar os preços de venda. Os compradores, no final das contas, resistem ao aumento dos preços, porque não podem ou não pagarão continuamente mais pelos produtos. Alguns preços não são aumentados de acordo com o custo, devido ao controle público, contratos e costumes. Uma queda real ou em potencial nos lucros, em poucos mercados importantes, é suficiente para criar dificuldades financeiras em todos os mercados.

Quanto mais longo for o período de prosperidade, mais graves se tornam essas forças, provocando, inevitavelmente, crise e recessão. A pirâmide de crédito termina quando os credores se tornam apreensivos. No momento de crise, os devedores são obrigados a reduzir seus débitos ou a pagá-los de forma integral. Muitos débitos são liquidados, com os preços sendo reduzidos quando os produtos são lançados no mercado em tentativas desesperadas de se evitar a falência. A expectativa de queda nos preços reduz ainda mais a demanda por bens e, conseqüentemente, torna real essa expectativa. Como certos custos são fixados para baixo, da mesma forma que o são com o movimento ascendente dos preços, a queda dos preços arrocha ainda mais as margens de lucro. A consternação se espalha, os gastos com investimentos são reduzidos, os estoques diminuem, o desemprego cresce, a renda e os gastos dos consumidores caem e a economia entra em recessão.

Com tempo suficiente, a recessão gera em si mesma as forças que produzem a prosperidade. Os homens de negócios cortam os desperdícios e os custos o máximo possível. Ao final, os

salários, os juros, o aluguel e outros custos fixos caem até se alinharem com os preços dos bens. Os custos com o trabalho também caem, porque o trabalho extra é eliminado, os trabalhadores ineficientes são demitidos e os empregados realizam mais esforços, com medo do desemprego. À medida que a recessão se arrasta, os bens de capital ficam desgastados e obsoletos. Os preços dos novos bens de capital caem, a batalha pela concorrência induz a investimentos em máquinas novas, mais eficientes e de custos menores do que se pode financiar a baixas taxas de juros. Se for realmente possível, os consumidores devem substituir os bens duráveis e semiduráveis que ficaram desgastados. A população continua a crescer, aumentando, assim, a procura por todos os tipos de bens de consumo. Os estoques, que tinham sido reduzidos ao mínimo durante a recessão, devem ser refeitos quando a empresa cresce. O otimismo se espalha e a economia toma novo impulso.

Planejamento social

A freqüente recorrência de crise e recessão econômica, afirmou Mitchell em 1935, é a evidência de que o funcionamento automático do nosso sistema comercial é deficiente. Nossas dificuldades aumentaram, devido à ampliação dos mercados, ao crescimento de combinações, à maior importância dos bens semiduráveis que as pessoas podem parar de comprar quando os tempos estão difíceis, ao movimento das pessoas do campo para a cidade e à dependência cada vez maior dos fazendeiros em relação ao mercado, em vez de se tornarem auto-suficientes como eram antes. O planejamento comercial não foi capaz de equilibrar o crescimento dos fatores que tornam os ciclos comerciais importantes.

A tarefa, então, é promover um planejamento social ou nacional cuidadoso para superar as principais características das instabilidades comerciais ao mesmo tempo em que preserva a liberdade econômica e aumenta a segurança. A confiança de Mitchell no planejamento nacional para melhorar as condições humanas baseava-se, em parte, em sua psicologia pragmática. Ele defendia o planejamento social, negando que fosse um não-americano. Nossa história nacional, dizia ele, foi uma história de planejamento, às vezes bem-sucedido, outras não. A Constituição dos Estados Unidos incorporou um plano para governar um país. Hamilton teve um plano de recuperação econômica e, de 1917 a 1918, planejamos a mobilização econômica para ganharmos a guerra. A maior dificuldade no planejamento social tem sido concordar com o que desejamos realizar. De fato, as diferenças de objetivos formam o principal obstáculo para o planejamento em uma comunidade democrática, porque a unanimidade de metas só é alcançada em raras ocasiões.

Uma segunda dificuldade no planejamento origina-se da interdependência de processos sociais. O planejamento gradativo, detalhe por detalhe, geralmente traz resultados indesejados ou não planejados, como ilustrado pelo estabelecimento da Lei Seca, que favoreceu o contrabando e o surgimento de grupos econômicos ricos e infratores. O planejamento social inteligente deve considerar tanto os efeitos diretos quanto os indiretos da ação social. Mas, certos resultados não podem ser obtidos por meio de ações individuais. Assim, dizia Mitchell, o planejamento nacional é inevitável. A questão é: ele será fragmentário e irreal ou sistemático e tecnicamente completo?

JOHN KENNETH GALBRAITH

John Kenneth Galbraith (1908–) nasceu no Canadá e estudou nas Universidades de Toronto e da Califórnia. Exerceu o cargo de economista-chefe da American Farm Bureau Federation e altos cargos no governo dos Estados Unidos durante a Segunda Guerra Mundial. Foi membro do conselho de editores da revista *Fortune*, embaixador da Índia durante o governo Kennedy, professor de economia na Universidade de Harvard e presidente da Americans for Democratic Action. Galbraith é também romancista e especialista em arte do Extremo Oriente.

Considerados como um todo, os principais escritos de Galbraith constituem tanto um ataque ao pensamento econômico neoclássico quanto uma análise do capitalismo moderno. Quase todas as características da escola institucionalista se aplicam a muitas de suas obras.

A sabedoria convencional

Galbraith é um crítico da “sabedoria convencional” neoclássica: um conjunto de idéias que é familiar a todos, amplamente aceito, mas que não é mais importante. Sua abordagem evolucionária explora as condições variáveis e examina a necessidade de mudar nossas idéias para acomodar novas situações. Em uma afirmação semelhante à feita por Veblen, Galbraith disse: “As idéias são inerentemente conservadoras. Elas se rendem não ao ataque de outras idéias, mas ao ataque violento de circunstâncias com as quais não podem competir”. Ele é sagaz em apontar que seu ataque é à sabedoria convencional, não àqueles que *originalmente* expuseram suas idéias:

O leitor logo descobrirá que eu penso muito pouco na quantidade de idéias principais da economia. Mas, penso bastante nos homens que deram origem a essas idéias. As deficiências da economia não são erros originais, mas obsolescências incorretas. A obsolescência ocorreu porque o que é conveniente torna-se sacrossanto¹⁹.

E como essas idéias neoclássicas obsoletas conseguiram sobreviver? Galbraith responde o seguinte:

O sistema neoclássico deve muito à tradição — ele não é improvável como uma descrição de uma sociedade que existiu uma vez. (...)

Ele é também a doutrina disponível. Os alunos chegam; algo precisa ser ensinado; o modelo neoclássico existe. Ele tem também outra força. Ele serve a uma reciclagem teórica contínua. Com uma complexidade cada vez maior, está a impressão de precisão e exatidão cada vez maiores. E com a perplexidade resolvida, está a impressão do entendimento²⁰.

Na teoria geral de Galbraith sobre o capitalismo moderno, uma pessoa pode encontrar diversas teorias específicas que desafiam a economia ortodoxa. Duas teorias de particular importância são a sua noção de “efeito da dependência” e a sua teoria do comportamento da firma²¹.

19. John Kenneth Galbraith. *The affluent society*. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1958, p. 4.

20. John Kenneth Galbraith. *Economics and the public purpose*. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1973, p. 27.

21. N.R.T. Da empresa.

O efeito da dependência

De acordo com Galbraith, o capitalismo moderno é dominado por grandes empresas e caracterizado por uma enorme variedade de necessidades elaboradas que são o resultado do planejamento corporativo e da propaganda em massa:

À medida que a sociedade se torna cada vez mais afluyente, as necessidades são cada vez mais criadas pelo processo por meio dos quais elas são satisfeitas. (...) Assim, as necessidades dependem da produção. Em termos técnicos, não se pode mais assumir que o bem-estar é maior a um nível de produção superior do que a um nível inferior. Ele pode ser o mesmo. O nível mais elevado de produção tem, simplesmente, um nível mais alto de criação de necessidades que precisam de um maior nível de satisfação. Haverá repetidas oportunidades de se referir à maneira como as necessidades dependem do processo pelo qual elas são satisfeitas. Será conveniente chamá-las de Efeitos de Dependência²².

No sistema industrial moderno, não são os consumidores que são soberanos, mas as grandes empresas que produzem e comercializam bens e serviços. Na “seqüência modificada” de Galbraith, os produtores decidem o que deve ser produzido e, então, moldam os gostos dos consumidores de modo que comprem esses produtos. A economia ortodoxa sustenta que a iniciativa é responsabilidade do consumidor, que compra bens e serviços no mercado em resposta aos desejos e demandas pessoais. As teorias neoclássicas de escolha do consumidor assumem as necessidades da forma como são. E, se as necessidades precisam ser criadas por meio de propaganda, quão urgentes elas podem ser? Além disso, a teoria neoclássica da demanda do consumidor, com sua ênfase à soberania do consumidor, implica que o mercado dita a composição ideal da produção e da alocação de recursos. Esse ponto de vista, dizia Galbraith, faz pouco sentido: “Não se pode defender a produção como necessidades satisfeitas se essa produção cria as necessidades”.

A teoria de Galbraith sobre a demanda do consumidor tem uma importante implicação política. Haverá uma subalocação de recursos para os bens públicos. Galbraith chamou essa circunstância de “desequilíbrio social”. A criação de necessidades artificiais por meio de propaganda e da propensão à concorrência aproxima os recursos para os bens privados e os afasta dos bens públicos que têm maior valor inerente. Novos automóveis são considerados como mais importantes que novas rodovias; aspiradores nos lares são mais desejados do que os limpadores de rua. Bebidas alcoólicas, revistas em quadrinhos e colutórios assumem maior importância agregada do que escolas, tribunais e piscinas municipais. Uma maneira de solucionar esse desequilíbrio, afirmou Galbraith, seriam impostos sobre vendas de bens de consumo e serviços, utilizando o lucro para aumentar a disponibilidade de bens e serviços do setor público.

Teoria da Firma de Galbraith

A teoria neoclássica da firma conclui que o comportamento e o desempenho corporativo podem ser mais bem-entendidos assumindo-se que as empresas tentam maximizar os lucros. De acordo com Galbraith, isso pode ser verdadeiro no *setor de mercado*, onde os proprietários de pequenas empresas administram ativamente seus negócios, mas não descreve o *setor de planeja-*

²² Galbraith, *The Affluent Society*, p. 159.

mento, que é muito mais importante — as quase 2.000 maiores empresas que produzem mais da metade da produção da sociedade. No setor de planejamento, a propriedade e o controle são separados. Os proprietários de grandes empresas são os milhões de portadores de ações ordinárias, os quais não têm controle algum sobre a operação da empresa. Em vez disso, o controle é exercido pela tecnoestrutura — uma elite profissional que consiste em executivos, gerentes, engenheiros, cientistas, projetistas, pesquisadores de mercado, pessoal de marketing e assim por diante. O acionista insatisfeito que não gosta do desempenho de uma empresa em particular não tem a opção de demitir a gerência. O recurso comum é vender as ações da empresa e comprar ações de outra empresa. Segundo Galbraith, é ingenuidade assumir que a tecnoestrutura é motivada a maximizar o rendimento aos milhões de acionistas anônimos. A tecnoestrutura obedece muito mais a propósitos complexos, que ele classificou como protecionistas e positivos.

O principal *propósito protecionista* da empresa é sobreviver, o que se traduz na necessidade de obter lucros suficientes para manter a maioria dos acionistas relativamente feliz e proporcionar ganhos suficientes para investimento e crescimento. Uma maneira de assegurar esse lucro “menor que o máximo” é diferenciando o preço do produto do da concorrência. Essa ação pode assumir a forma de fixação direta de preços ou de entendimento informal de preços dentro de um mercado. O objetivo *não* é fixar os preços para limitar a produção e maximizar o lucro comum, como sugere o modelo neoclássico. Em vez disso, o objetivo é garantir que as empresas concorrentes obtenham um nível favorável de lucro, permitindo-lhes, assim, atingir suas metas protecionistas e os objetivos positivos.

O principal *propósito positivo* da empresa é o crescimento corporativo. O crescimento da produção, das vendas e da renda produz maior segurança no emprego e rendimento financeiro para os membros da tecnoestrutura. Na teoria ortodoxa sobre a firma, os oligopolistas limitam sua produção a fim de impulsionar seus preços e aumentar seus lucros: “Nenhum ponto é melhor aceito pelo modelo neoclássico do que aquele que sugere que o preço monopolista é maior e a produção menor do que o socialmente ideal. O público é a vítima. Devido a essa exploração, o oligopólio é perverso”²³. Na teoria de Galbraith, os oligopolistas fixam preços a níveis *baixos* — níveis que atinjam um lucro mínimo e permitam a expansão de produção e vendas totais. Grandes despesas com propaganda, campanhas para conquistar fatias de mercado, fusões não-lucrativas entre empresas concorrentes e não-concorrentes e assim por diante, tudo isso faz muito sentido se o objetivo é o crescimento. De acordo com Galbraith, “o modelo neoclássico descreve uma doença que não existe (altos preços oligopolistas e produção limitada), porque assume um propósito que não é adotado (maximização do lucro)”²⁴.

A teoria da firma de Galbraith tem diversas implicações políticas importantes. Por exemplo, os esforços dos antitrustes tradicionais devem ser abandonados: “Ainda não aconteceu nada para deter o desenvolvimento e o poder de negociação da tecnoestrutura”. As grandes empresas cresceram devido ao autoritarismo da tecnoestrutura. Seu tamanho se deve aos altos orçamentos de pesquisa e desenvolvimento e à capacidade de incorporar nova tecnologia. Foi e continuará sendo fútil tentar deter essas forças através da política pública, afirmou Galbraith:

23. Galbraith. *Economics*, op. cit., p. 119.

24. Idem, *ibidem*, p. 120.

Assim, a solução [antitruste] que emerge do modelo neoclássico é inofensiva. Ela não representa nenhuma ameaça ao poder ou à autonomia da tecnoestrutura ou ao seu interesse afirmativo no crescimento. E como a solução é considerada abrangente — uma vez que a concorrência é tida como a solução para todas as doenças industriais — ela direciona todas as reclamações para um canal essencialmente inofensivo. O que poderia ser uma perigosa perturbação para uma ação efetiva regulatória ou para a propriedade pública ou para o socialismo, aparece de forma segura como uma exigência de que as leis antitruste devam ser compelidas. (...) O melhor de tudo, do ponto de vista da tecnoestrutura, seria a imunidade contra todos os ataques. Mas a outra melhor coisa — e uma coisa muito boa — é um sistema de idéias que desvie todos os ataques para os canais que são seguramente fúteis²⁵.

A sociedade deveria, então, simplesmente adotar uma política de *laissez-faire*, contando com essas forças econômicas para produzir o bem social? Galbraith respondeu com um “Não” ressonante. No prefácio de seu *Economics and the public purpose*, ele afirmou: “Este livro não poderia estar mais claro sobre qualquer outra conclusão: Sozinhas, as forças econômicas não se planejam para o melhor, exceto talvez para o poderoso”.

Embora a exploração dos consumidores não seja um problema do capitalismo moderno, outros problemas graves surgem do exercício do poder pelo sistema de planejamento. O público, através do governo, deve tirar o controle do setor de planejamento da economia das mãos da tecnoestrutura, garantindo que ele sirva ao propósito público. Esse controle deverá assumir diversas formas. Por exemplo, um preço público permanente e uma agência de salários devem controlar os preços das empresas maiores na economia e garantir que os ganhos salariais nos principais acordos coletivos não excedam o crescimento de produtividade nacional. Uma autoridade de planejamento público precisa ser estabelecida a fim de unir as grandes corporações e os sindicatos para planejar e coordenar a atividade econômica. Essa autoridade de planejamento também deverá coordenar os planos econômicos com outras nações industriais. Junto com essas reformas, Galbraith exige a redistribuição governamental da renda por meio de controle público dos salários dos executivos, da taxa progressiva, de um aumento no salário mínimo e de um plano de imposto de renda negativo. As empresas no setor de mercado devem ser encorajadas a se unir, a fim de concorrer com mais eficiência com as empresas do setor de planejamento. Assim como Veblen e Mitchell antes dele, Galbraith vê a necessidade de uma participação cada vez maior do governo na economia moderna.

Críticas às idéias de Galbraith

O ataque de Galbraith à economia convencional produziu muitas réplicas. Como um exemplo, os críticos apontaram que, no extremo, ele parece negar que o consumidor tem vontade própria, que o comprador é capaz de determinar os próprios interesses e agir sobre eles. Os economistas ortodoxos rejeitam essa opinião e sua implicação de que uma entidade indefinida, diferente dos próprios consumidores, deveria identificar melhor quais são os verdadeiros interesses dos consumidores. Um outro exemplo: os críticos afirmaram que uma empresa que não consegue maximizar seus lucros a longo prazo corre o risco de se tornar alvo de um “ataque”²⁶ corpo-

25. Galbraith. *Economics*, op. cit., p. 121.

26. N.R.T. Perder o controle acionário.

19-2 ... O Passado como Preâmbulo

DOUGLASS NORTH E O NOVO INSTITUCIONALISMO

O institucionalismo tradicional associado a Veblen, Mitchell e Galbraith critica a economia neoclássica e apóia a intervenção do governo. Por outro lado, o *novo institucionalismo* tende a ser teórico, orientado para o mercado e antiintervencionista.

Há várias linhas identificáveis desse novo pensamento institucionalista, cada uma enfatizando a importância das instituições no entendimento do comportamento e dos resultados econômicos (e políticos). Uma linha é o trabalho de Harold Demsetz (1930-) sobre o papel dos direitos de propriedade na promoção da eficiência econômica. Uma segunda linha é a análise de Richard Posner (1939-) sobre a relação entre lei e economia. Uma terceira é a ênfase de Ronald Coase (1910-) e Oliver E. Williamson (1932-) sobre os custos de transação na explicação da organização e do comportamento das empresas. Uma quarta é o trabalho de James Buchanan (1919-) e Gordon Tullock (1922-) sobre a teoria da escolha pública, incluindo análises de procura de renda, grupos de interesses, regras de votação e economia constitucional^a.

No entanto, a linha mais radical do novo institucionalismo é aquela que está associada a Douglass North (1920-), um historiador econômico americano que ganhou o Prêmio Nobel de 1993 por seu trabalho. North critica a economia neoclássica por sua falha em reconhecer a importância das limitações institucionais no processo de tomada de decisão econômica e sua incapacidade de explicar a permanência de diversas instituições econômicas pelo mundo. Diferentemente dos institucionalistas tradicionais como Veblen, no entanto, North adota o método "teórico de escolha" neoclássico, que enfatiza o processo racional de tomada de decisões econômicas.

O método teórico de escolha é essencial porque um conjunto logicamente consis-

tente e potencialmente analisável de hipóteses deve ser estabelecido sobre uma teoria de comportamento humano. A força da teoria microeconômica é aquela construída sobre a base de suposições acerca do comportamento individual. (...) As instituições são criação de seres humanos. Elas envolvem os seres humanos e são afetadas por eles. Assim, nossa teoria deve começar com o indivíduo. Ao mesmo tempo, os limites que as instituições impõem sobre as escolhas individuais são universais^b.

As instituições se formaram porque minimizam os custos da interação humana. Elas podem ser formais (por exemplo, constituições e leis) ou informais (por exemplo, códigos de conduta não-escritos). Podem ser criadas especificamente (por exemplo, o sistema monetário dos Estados Unidos) ou simplesmente se desenvolver com o tempo (por exemplo, a tradição de dar gorjetas). As instituições são as *regras* formais e informais que governam o comportamento econômico e político. Em comparação, os *jogadores* são os indivíduos e as organizações que exploram as oportunidades oferecidas em uma estrutura institucional em particular.

A forma que as instituições assumem se deve muito ao poder de negociação dos indivíduos e dos grupos que os representam. Mas, quando as instituições se estabelecem, os comportamentos e os resultados das preferências individuais reforçam sua presença contínua. Por exemplo, a participação dos operários no capital e nos resultados da empresa por meio de planos de pensão reforça o apoio às instituições capitalistas. Como resultado do esforço, as instituições de um país *dependem da trajetória*. A primeira trajetória institucional selecionada (ou imposta) determina a trajetória assumida por um longo tempo. As instituições se desenvolvem gradativamente porque os "jogadores" às vezes conseguem mudar as regras a seu favor. Somente

a. RUTHERFORD, Malcolm. *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*. Nova York: Cambridge University Press, 1994. p. 2-3. Discutimos Coase em O Passado como Preâmbulo 15-1 e discutiremos Buchanan e Tullock no Capítulo 20.

b. NORTH, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Nova York: Cambridge University Press, 1990. p. 5.

quando fica claro que uma trajetória institucional específica é um beco sem saída para alcançar os objetivos desejados ou quando os objetivos desejados mudam é que a sociedade modifica radicalmente suas instituições.

As limitações impostas pelas instituições variam, portanto, com o tempo e em cada país. As instituições oferecem estruturas estimulantes para vários tipos de atividade econômica e política. As nações ricas são ricas porque os limites das instituições definem um conjunto de compensações para as atividades políticas e econômicas que encorajam o aprimoramento educacional e de habilidades, a expansão de capital, a nova tecnologia e, conseqüentemente, o crescimento econômico. As

nações pobres são pobres porque suas instituições definem um conjunto de compensações para as atividades políticas e econômicas que desencorajam a criação de riquezas. Os direitos de propriedade são definidos e impostos de maneira precária, as mentes mais brilhantes entram para o governo ou imigram, os costumes sociais e religiosos limitam o trabalho e depreciam o ganho material e dá-se maior ênfase à redistribuição da riqueza do que à sua criação.

O talento de North veio para unir a análise neoclássica tradicional à análise das instituições. Fazendo isso, ele explica como as instituições afetam as preferências econômicas e como as preferências econômicas mudam gradativamente as instituições.

rativo. O preço das ações ordinárias da empresa-alvo, o qual reflete a tendência cancelada de seus ganhos futuros, será menor para o maximizador sem lucro do que poderia ser. Oferecendo aos acionistas um preço para suas ações acima do preço de mercado, a empresa adquirente pode obter o controle da empresa-alvo, substituir a gerência, aumentar os lucros e obter ganho de capital sobre seus títulos iniciais.

Concluindo, pode-se dizer que a manifestação de Galbraith na ortodoxia econômica, assim como a de Veblen antes dele, forçou os neoclássicos a interromper temporariamente sua marcha, exigiu que eles reconhecessem e até se comprometessem com a oposição. Galbraith trouxe à tona muito fogo cruzado. Esse fato verdadeiro — que ele não poderia ter ignorado — é um testemunho de sua grande inteligência, perspicácia e estilo literário. Todavia, a economia ortodoxa experimentou algumas causalidades e poucos dissidentes; de maneira simplista, ela marcha adiante. Para o institucionalismo reaparecer como a grande força no pensamento econômico, ele deve conquistar as mentes de uma futura geração de economistas. Sua melhor esperança de fazer isso é desenvolver um conjunto de teorias, prontamente compreensíveis e receptivas ao ensino, que resista a um cuidadoso exame estatístico e intelectual. Até agora, dizem seus detratores, ele não conseguiu isso.

19-2

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes conceitos, pensadores e obras para a história do pensamento econômico: institucionalismo, Association of Evolutionary Economics, Veblen, *The theory of the leisure class*, consumo conspícuo, instinto para o trabalho, conselho de técnicos, Mitchell, National Bureau of Economic Research, Galbraith, efeito da dependência, setor de mercado *versus* setor de planejamento, tecnoestrutura e propósitos protecionistas *versus* propósitos positivos da empresa.
2. Compare as características da escola histórica alemã vista no Capítulo 11 com as da escola institucionalista.
3. A escola clássica está para Isaac Newton, assim como a escola institucionalista está para quem? Explique.

4. Use as idéias de Veblen sobre consumo conspícuo para explicar por que uma queda significativa no preço de um produto em particular poderia levar a uma redução na quantidade demandada. Como isso difere do então chamado bem de Giffen (Capítulo 18)?
5. Qual é a distinção feita por Veblen entre ganhar dinheiro e produzir bens? Utilize o modelo de monopólio de Cournot (Capítulo 12) para explicar como poderia ser possível ganhar mais dinheiro produzindo menos bens.
6. Compare as opiniões de Mitchell sobre as causas e a natureza das instabilidades econômicas com as opiniões expressas por Irving Fischer (Capítulo 16).
7. Verdadeiro ou falso, se falso, explique por quê: “Galbraith acredita que as empresas no setor do planejamento são excessivamente grandes. Isso devido à sua incessante luta pelo poder do monopólio. Para evitar a exploração monopolística do consumidor, essas empresas precisam se dividir em pequenas concorrentes menores”.
8. Tanto Veblen como Galbraith foram descritos como *iconoclastas*. Procure no dicionário e anote uma definição para essa palavra e explique por que ela é adequada.
9. Suponha que o preço aumente de P_2 para P_3 na figura que acompanha O Passado como Preâmbulo 19-1. Construa linhas adequadas e marque o gráfico para mostrar o efeito de preço padrão e o efeito de Veblen. Qual efeito domina nesse caso?

Leituras selecionadas

Livros

- BLAUG, Mark (ed.). *Thorstein Veblen*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____. (ed.). *Wesley Mitchell, John Commons, Clarence Ayres*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- BREIT, William e RANSOM, Roger L. *The academic scribblers*. 3. ed. Capítulo 11. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998.
- DORFMAN, Joseph et al. *Institutional economics: Veblen, Commons and Mitchell reconsidered*. Berkeley: University of California Press, 1963.
- GALBRAITH, John Kenneth. *The affluent society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958.
- _____. *Economics and the public purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973.
- _____. *The new industrial state*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.
- GAMBS, John S. *John Kenneth Galbraith*. Nova York: Twayne, 1975.
- MITCHELL, Wesley C. *The backward art of spending money and other essays*. Nova York: Kelley, 1950. [Originalmente publicado em 1912-1936.]
- _____. *Business cycles and their causes*. Berkeley: University of California Press, 1941. [Originalmente publicado em 1913.]
- _____. *Types of economic theory from mercantilism to institutionalism*. Editado por Joseph Dorfman. Nova York: Augustus M. Kelley, 1967 e 1969. 2 v.
- SAMUELS, Warren J. (ed.) *Institutional economics*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1989. 3 v.
- SHARPE, Myron E. *John Kenneth Galbraith and the lower economics*. Ed. rev. Nova York: International Arts and Sciences Press, 1974.

VEBLEN, Thorstein. *The instinct of workmanship*. Nova York: Huebsch, 1918. [Originalmente publicado em 1899.]

_____. *The place of science in modern civilization and other essays*. Nova York: Huebsch, 1919.

_____. *The theory of business enterprise*. Nova York: Scribner's, 1904.

_____. *The theory of the leisure class*. Nova York: Random House. Modern Library Edition, 1934. [Originalmente publicado em 1899.]

Artigos em revistas especializadas

GORDON, Scott. The close of the Galbraithian system. *Journal of Political Economy*, n. 76, p. 635-644, julho-agosto de 1968. [Veja também Galbraith. Professor Gordon on 'The close of the Galbraithian system'. *Journal of Political Economy*, n. 77, p. 494-503, julho-agosto de 1969.]

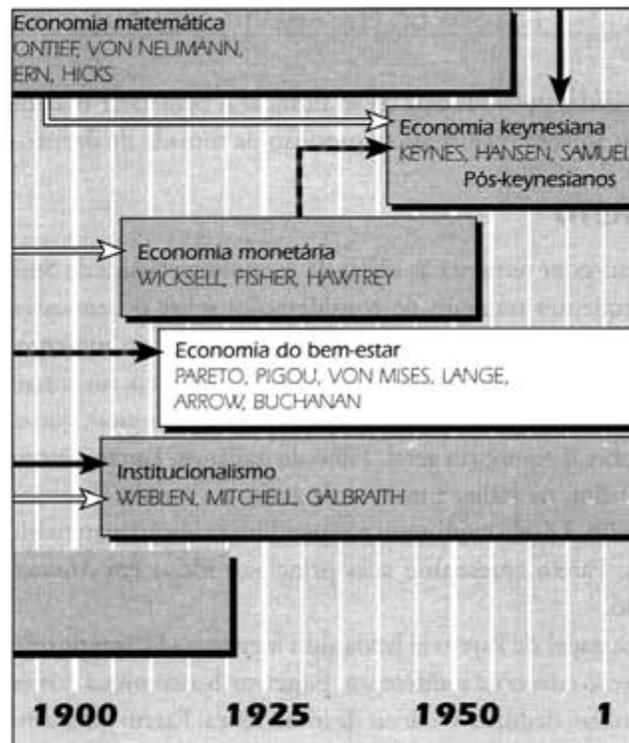
HAYEK, F. A. The non sequitur of the dependence effect. *Southern Economic Journal*, n. 30, p. 346-348, abril de 1964.

Journal of Post-Keynesian Economics, n. 7, outono de 1984. [Contém vários artigos sobre Galbraith.]

LEIBENSTEIN, Harvey. Bandwagon, snob and Veblen effects in the theory of consumer demand. *Quarterly Journal of Economics*, n. 62, p. 183-207, maio de 1950.

RUTHERFORD, Malcolm. Wesley Mitchell: institutions and quantitative methods. *Eastern Economic Journal*, n. 13, p. 63-73, janeiro/março de 1987.

WALKER, Donald A. Thorstein Veblen's economic system. *Economic Inquiry*, n. 15, p. 213-236, abril de 1977.



CAPÍTULO 20

A ECONOMIA DO BEM-ESTAR

A economia do bem-estar é o ramo da análise econômica que se preocupa com a descoberta de princípios para maximizar o bem-estar social. Ela não é um sistema distinto e unificado de idéias. A economia é geralmente definida como o estudo da forma como a sociedade opta por usar seus recursos limitados para obter satisfação máxima. Quase todos os aspectos da economia têm uma dimensão social. Todavia, vários colaboradores importantes para a economia concentraram-se mais especificamente do que outros nestes dois itens ou em apenas um deles: (1) definição da otimização do bem-estar e análise de como alcançar o bem-estar máximo; (2) identificação de fatores que impeçam a realização do bem-estar máximo e sugestões de como remover esses obstáculos. Assim, referimo-nos a esses indivíduos como economistas do bem-estar.

Este capítulo explora as contribuições dos seguintes teóricos: Pareto, Pigou, Von Mises, Lange, Arrow e Buchanan. Como indicado na Linha do Tempo das Idéias Econômicas, alguns desses indivíduos apoiaram a escola neoclássica, enquanto outros foram contra ela.

Descobriremos que os economistas do bem-estar trataram de tópicos heterogêneos como, por exemplo, regras para se obter bem-estar máximo, problemas dos custos e benefícios exter-

nos, diferença de renda, possibilidade de se alcançar o bem-estar máximo no socialismo, dificuldades associadas ao voto majoritário e processo de tomada de decisão no setor público.

VILFREDO PARETO

A economia do bem-estar remonta às idéias da economia clássica de Smith e Bentham. Vários economistas subsequentes trataram de considerações sobre o bem-estar, incluindo Marshall, que examinou os efeitos sociais dos impostos e dos subsídios no aumento e na redução dos custos nas indústrias. Os historiadores do pensamento econômico, no entanto, consideram Vilfredo Pareto (1848–1923) o criador da “nova” economia do bem-estar, que está enraizada nos princípios de Walras sobre o equilíbrio geral. Filho de italianos, Pareto nasceu em Paris, estudou na Universidade de Turim, na Itália, e mais tarde aceitou a cadeira de economia na Universidade de Lausanne, na Suíça. Lá, ele continuou e expandiu a tradição matemática estabelecida por seu antecessor, Walras. Pareto apresentou suas principais idéias em *Manual of political economy*, publicado em 1906.

O importante papel de Pareto já havia sido mencionado anteriormente na noção refinada de Edgeworth sobre as curvas de indiferença. Edgeworth assumira a existência da utilidade mensurável e, baseado nisso, deduziu as curvas de indiferença. Pareto queria evitar os problemas relacionados à medição e à comparação entre indivíduos, construindo mapas de indiferença que mostram vários níveis de *optimalidade*³ ou satisfação. As curvas de indiferença de Pareto e sua atenção às condições para a otimização são os antecedentes diretos da moderna análise da curva de indiferença, discutida no Capítulo 18.

Otimização de Pareto

De particular importância ao tópico em questão, Pareto aprimorou a análise de Walras sobre o equilíbrio geral e demonstrou as condições para o que chamamos hoje de *otimização de Pareto*, ou bem-estar máximo. Outros economistas estabeleceram, então, a prova matemática mais rigorosa de que um produto perfeitamente competitivo e os mercados de recursos atingiram a otimização de Pareto.

O bem-estar máximo, disse Pareto, ocorre quando já não há mudanças capazes de deixar uma pessoa em melhor situação, sem deixar outras em situação pior. Isso implica que a sociedade não pode reorganizar a alocação de recursos ou a distribuição de bens e serviços de modo a ajudar uma pessoa sem prejudicar outra. Assim, o estado ótimo de Pareto implica (1) uma distribuição ideal de bens entre os consumidores, (2) uma alocação técnica ideal de recursos e (3) quantidades ideais de produção. Podemos demonstrar essas condições supondo a existência de uma economia simples que contenha dois consumidores (Smith e Green), dois produtos (hambúrguer e batatas) e dois recursos (trabalho e capital). As condições para um estado ótimo de Pareto nessa economia simples são aquelas que existiriam em uma economia real que tenha vários consumidores, bens e recursos.

Distribuição ideal de bens. A distribuição ideal de bens — isto é, a distribuição que maximizará o bem-estar do consumidor — ocorre quando Smith e Green têm, cada um, *taxas margi-*

3. N. B. T. Pareto usou o termo *optimalidade* com base no hedonismo.

nais de substituição idênticas entre dois bens. Isso pode ser expresso simbolicamente da seguinte maneira:

$$MRS_{hp}^S = MRS_{hp}^G \quad (20-1)$$

em que MRS_{hp}^S e MRS_{hp}^G representam as taxas marginais de substituição de hambúrgueres por batatas de Smith e Green, respectivamente. Em nossa discussão sobre as curvas de indiferença, no Capítulo 18, a taxa marginal de substituição é o total máximo de um produto do qual um consumidor está disposto a abrir mão a fim de obter uma unidade adicional de outro produto. É o valor absoluto do grau de inclinação de uma curva de indiferença em determinado ponto da curva. Suponha que as taxas marginais de substituição para os dois bens sejam diferentes para Smith e Green ou, especificamente, que Smith tem um MRS_{hp} igual a cinco, enquanto Green tem o equivalente a dois. Isso significa que Smith está disposto a abrir mão de cinco unidades de batatas para obter uma unidade adicional de hambúrguer (ou um quinto de uma unidade de hambúrguer para obter uma unidade de batata), enquanto Green está disposto a abrir mão de apenas duas unidades de batatas para obter a unidade extra de hambúrguer (ou meia unidade de hambúrguer para obter uma unidade de batata). Na margem, Smith valoriza relativamente mais os hambúrgueres e relativamente menos as batatas do que Green. A base para uma melhoria de Pareto é, então, estabelecida. Smith pode negociar algumas batatas com Green — que as valoriza relativamente mais — e, em troca, receberá hambúrguer, que Smith valoriza relativamente mais. Como a troca coloca ambas as partes em uma situação melhor e não deixa ninguém em pior situação, o bem-estar total na economia das duas pessoas aumenta.

À medida que Smith obtém mais hambúrgueres e Green recebe mais batatas, a MRS_{hp} de Smith cai e a MRS_{hp} de Green aumenta. A troca terminará quando as taxas marginais de substituição forem iguais; isto é, quando não houver mais possibilidades de uma troca que deixe pelo menos uma das partes em melhor situação, sem deixar a outra em pior situação. Portanto, a distribuição ótima de Pareto dos bens entre os consumidores ocorre quando as taxas marginais de substituição dos consumidores são iguais².

Alocação técnica ideal de recursos. Em nosso exemplo de dois bens e dois recursos, a alocação máxima de recursos para usos produtivos ocorrerá quando as *taxas marginais de substituição técnica* entre trabalho (l) e capital (k) na produção de hambúrgueres e batatas forem iguais. A taxa marginal de substituição técnica de trabalho para capital ($MRTS_{lk}$) é o número máximo de unidades de capital que poderiam ser substituídas por uma unidade de trabalho sem alterar o nível de produção³. Essa segunda condição para a otimização de Pareto é mostrada simbolicamente da seguinte maneira:

$$MRTS_{lk}^H = MRTS_{lk}^P \quad (20-2)$$

2. Pareto demonstrou isso com o que chamamos hoje de diagrama da caixa de Edgeworth. Você pode encontrar mais informações sobre isso em qualquer um dos livros-texto sobre teoria da microeconomia intermediária.

3. Se você estudou microeconomia intermediária, deve se lembrar de que a taxa marginal de substituição técnica é a razão entre os produtos marginais de dois recursos; é o valor absoluto da inclinação de uma isoquanta em determinado ponto.

em que $MRTS_{\mu H}$ e $MRTS_{\mu P}$ são as taxas marginais de substituição técnica de trabalho por capital na produção de hambúrgueres e batatas.

Se essas taxas diferem entre dois usos, será possível uma melhoria de Pareto. Imagine, por exemplo, que a $MRTS_{\mu}$ na produção de hambúrgueres seja dois e, na produção de batatas, seja três. Isso significa que precisaríamos substituir somente duas unidades de capital por uma unidade de trabalho para manter determinada produção de hambúrgueres, enquanto para manter a produção de batatas constante precisaríamos substituir três unidades de capital por uma única unidade de trabalho. Assim, na margem, o *capital* é relativamente mais eficiente na produção de hambúrgueres do que na de batatas. Ou, se observarmos pela perspectiva oposta, o trabalho tem uma produtividade relativamente maior na margem na produção de batatas do que na de hambúrgueres. Utilizando mais capital para produzir hambúrgueres e, conseqüentemente, liberando trabalho para produzir batatas, alcançaríamos o nível mais alto de produção total com base no mesmo nível de uso de entrada. As unidades extras de produção onde fossem adicionados recursos excederiam as perdas na produção onde eles fossem removidos. Como ninguém fica em melhor ou pior situação, essa é uma melhoria de Pareto.

Em determinado ponto, a reorganização de entradas de fatores cessaria, porque os rendimentos decrescentes em cada uso fariam com que o produto marginal do recurso adicionado caísse e o produto marginal do recurso removido aumentasse. Quando as taxas marginais de substituição técnica na produção de dois bens se tornassem iguais, nenhuma outra alocação de recursos ajudaria uma pessoa sem prejudicar outra.

Quantidades ideais de produção. Se a produção e a distribuição atenderem às condições de otimização de Pareto, os níveis ideais de produção serão atingidos quando a taxa marginal de substituição de hambúrguer por batata — a taxa em que cada um dos dois consumidores está disposto a abrir mão de batatas para obter hambúrgueres — for igual à *taxa marginal de transformação* (*MRT*) de batatas por hambúrgueres. Essa é a taxa em que é tecnicamente possível transformar batatas em hambúrgueres. Simbolicamente,

$$MRS_{hp} = MRT_{hp} \quad (20-3)$$

Imagine, por exemplo, que a MRS_{hp} e a MRT_{hp} sejam quatro e três, respectivamente. Isso significa que a taxa em que os dois consumidores estão *dispostos* a abrir mão de unidades de batatas para obter hambúrgueres (quatro para obter uma) excede a taxa em que é *tecnicamente necessário* abrir mão de batatas para obter uma unidade adicional de hambúrguer (três para obter um). Conseqüentemente, o bem-estar de cada consumidor será maior com o aumento da produção de hambúrgueres e a redução da produção de batatas. Na margem, os ganhos para os consumidores excederão os custos de oportunidade da sociedade. Somente quando a taxa marginal de substituição de um produto por outro for igual à taxa marginal de transformação, não haverá mais oportunidade de aumentar o bem-estar de uma ou mais pessoas sem reduzir o bem-estar de uma outra.

Avaliação

A teoria do bem-estar de Pareto é uma contribuição significativa para a economia. Ele fez muitas coisas para ajudar os economistas a entenderem melhor as condições para a eficiência da eco-

nomia e para seu significado de bem-estar. No entanto, o principal critério de Pareto, “Uma mudança coloca uma pessoa em uma situação melhor e outra em situação pior?”, nem sempre é adequado à avaliação das políticas públicas.

Das várias críticas ao padrão de Pareto, quatro parecem particularmente pertinentes. Primeiro, alguns economistas argumentam que ele não trata da importante questão da justiça distributiva, ou da distribuição justa da renda na sociedade. Em vez disso, ele simplesmente estabelece as condições de eficiência para qualquer distribuição *já existente*. Segundo, e intimamente ligado à afirmação anterior, muitas políticas públicas que aumentam a produção nacional e o bem-estar geral também redistribuem a renda como um produto secundário da política. Por exemplo, embora uma política de comércio exterior livre normalmente impulsione a produção e o bem-estar geral de uma nação, ela também pode prejudicar algumas pessoas que perdem seu emprego por causa da importação. Uma avaliação precisa dos critérios de Pareto impediria a sanção de tal política. Da mesma forma, na maioria das circunstâncias, a imigração de trabalhadores capacitados aumenta a produção total na nação de destino. No entanto, o aumento na oferta de trabalho pode provocar queda dos salários recebidos por trabalhadores nativos nos mercados de trabalho especializado. A imigração deveria ser permitida? Como há um ganho líquido para a sociedade em ambos os exemplos, quem lucra, teoricamente, poderia compensar quem perde, mudando para uma situação que fosse consistente com os critérios de Pareto. Mas, o governo deveria legislar políticas como livre-comércio e imigração aberta, mesmo se esses pagamentos compensadores não fossem efetivamente feitos?

Uma terceira objeção aos critérios de Pareto é que eles baseiam-se em uma opinião estática de eficiência. Movimentos a curto prazo distantes do conceito de otimização de Pareto poderiam, de forma conceitual, aumentar a eficiência dinâmica ou a longo prazo. Por exemplo, alguns economistas contemporâneos defendem que, enfatizando a eficiência estática, algumas previsões de leis antitruste podem impedir ações particulares como o desenvolvimento conjunto de novas tecnologias, que aumentaria, a longo prazo, o crescimento da produção e do bem-estar de uma nação.

Finalmente, os julgamentos morais que os critérios de Pareto propositadamente excluem são geralmente fatores legítimos e dominantes na formulação política. Algumas transações privadas — por exemplo, prostituição, venda de bebês e compra de drogas — que *podem* constituir a otimização de Pareto podem também entrar em conflito com os valores morais da sociedade. Tais valores tolem as considerações de eficiência econômica nos debates sobre política pública.

ARTHUR CECIL PIGOU

Arthur Cecil Pigou (1877–1959) sucedeu Marshall na cadeira de economia política na Universidade de Cambridge em 1908 e manteve esse cargo até se aposentar em 1943. Ele foi o líder

4. Mais tarde, outros economistas do bem-estar desenvolveram critérios de compensação para avaliar se uma mudança proposta na política constitui uma melhoria. Três artigos clássicos são: Nicolas Kaldor. Welfare propositions in economics and interpersonal comparisons of utility. *Economic Journal*, n. 49, p. 549-552, 1939; Tibor Scitovsky. A note on welfare propositions in economics. *Review of Economic Studies*, n. 9, p. 77-88, novembro de 1941; Abram Bergson. A reformulation of certain aspects of welfare economics. *Quarterly Journal of Economics*, n. 52, p. 310-334, fevereiro de 1938.

da economia neoclássica após a morte de seu antecessor e, assim como Marshall, expressou impulsos humanitários em relação aos pobres, esperando que a ciência econômica levasse a uma melhoria social. Em sua maneira cuidadosa, Pigou estava disposto a ir mais adiante que Marshall ao permitir um papel para o governo na melhoria de algumas características indesejáveis da sociedade.

Em *The economics of welfare*, escrito em 1920, Pigou esperava fornecer a base teórica para o governo decretar medidas que promovessem o bem-estar. Como economista, ele preocupava-se com o bem-estar *econômico*, definido como “a parte do bem-estar social que pode ser relacionada, direta ou indiretamente, com a unidade de medida da moeda”. Diferentemente de Pareto, que classificou suas teorias em termos de equilíbrio econômico geral, Pigou permaneceu na tradição do “antigo bem-estar” de Smith, Bentham e Marshall, baseando-se principalmente na análise do equilíbrio parcial. Suas contribuições para a economia do bem-estar incluem suas observações sobre a redistribuição da renda e a divergência entre custos privados e custos sociais. Dois outros tópicos que analisaremos são sua discussão sobre a diferenciação de preços e o que hoje é chamado de *efeito de Pigou*.

Redistribuição de renda

Baseando-se no princípio de Jevons e Marshall de que a utilidade marginal da moeda diminui à medida que mais é adquirido, Pigou afirmava que uma maior igualdade de rendas em certas condições poderia aumentar o bem-estar econômico. Pigou insistia que as comparações interpessoais de satisfação *podem* ser feitas de forma adequada quando se lida com pessoas do mesmo nível, que cresceram no mesmo ambiente. Nesse sentido, ele foi mais um reformista do que um economista “puramente científico” que evitava demasiadamente julgamentos de valores e afirmava a impossibilidade de comparar satisfações entre pessoas diferentes. Ele afirmou:

Qualquer transferência de renda de um homem relativamente rico para um homem relativamente pobre de temperamentos semelhantes, desde que permita que necessidades mais intensas sejam satisfeitas pelo preço de necessidades menos intensas, deve aumentar a soma agregada da satisfação. Assim, a antiga “lei de utilidade decrescente” leva seguramente à seguinte afirmação: Qualquer causa que aumente a parcela absoluta de renda real nas mãos do pobre, desde que não leve a uma diminuição no volume do dividendo nacional sob qualquer ponto de vista, aumentará o bem-estar econômico geral⁵.

Divergência entre custos e benefícios privados e sociais

A diferença mais significativa entre Pigou e a teoria ortodoxa está em sua ênfase na divergência entre custos e benefícios marginais sociais e privados. A idéia de que essa divergência poderia ocorrer não teve origem com Pigou. Henry Sidgwick (1838–1900), escrevendo em 1883, discutiu o mesmo tópico geral, mas de maneira menos concisa⁶. O custo marginal privado de uma

5. A. C. Pigou. *The economics of welfare*. 4. ed. Londres: Macmillan, 1932. p. 89. [Publicado originalmente em 1920.]

6. A relação entre as idéias de Pigou e Sidgwick é explicada por Margaret G. O'Donnell em Pigou: an extension of Sidgwickian thought *History of Political Economy* II, p. 588-605, inverno de 1979.

mercadoria ou de um serviço é a despesa que o *produtor* tem ao fabricar mais de uma unidade; o custo marginal social é a despesa ou o prejuízo que a *sociedade* tem como consequência de produzir essa unidade do produto. Da mesma forma, o benefício marginal privado de uma mercadoria é medido pela satisfação extra que ela proporciona ao *comprador*; o benefício marginal social é a satisfação extra que a *sociedade* obtém com a produção da unidade extra.

Essas diferenças são significativas porque os atos de produção e consumo podem impor custos ou benefícios em partes diferentes do produtor e do consumidor. Esses custos e benefícios externos, ou externalidades, espalhados sobre outras partes, são às vezes chamados de “efeitos *spillover*”⁷. Por exemplo, Pigou afirmava que as faíscas do motor em uma linha férrea podem causar danos às florestas e plantações vizinhas, sem que seus proprietários sejam compensados pelo dano. Os custos sociais (internos mais externos) são maiores que os custos privados⁸ (internos) da linha férrea; o produto líquido marginal privado excede a produção líquida social. Da mesma forma, um empresário que constrói uma fábrica em uma área residencial destrói em demasia o valor da propriedade das outras pessoas. O aumento da venda de bebidas alcoólicas é lucrativo para o fabricante da bebida e para o cervejeiro, dizia Pigou, mas há custos externos quando mais policiamento e prisões se tornam necessários.

Pigou afirmava que há casos opostos em que alguns benefícios de ações privadas passam para o benefício da sociedade, mas para os quais a pessoa que concede o benefício não é compensada. Dessa forma, o produto líquido marginal social excede o produto líquido marginal privado. Por exemplo, a expansão de uma empresa em um mercado pode aumentar as economias externas em todo o mercado, o que reduzirá os custos de produção de outras empresas. O investimento privado no plantio de florestas beneficiará os donos de propriedades circunvizinhas. Evitar que a fumaça saia das chaminés das fábricas beneficiará toda a comunidade muito mais do que beneficiaria o proprietário da fábrica. A pesquisa científica é, em geral, de maior valor para a sociedade do que para o pesquisador ou inventor, embora as leis de patente tenham por objetivo criar uma ligação íntima entre os produtos líquidos marginais privados e sociais.

Pigou deduziu uma importante implicação sobre o bem-estar com base em sua análise. Nem todos os mercados concorrentes produzem níveis de produção que maximizam o bem-estar total da sociedade. O fato é demonstrado na Figura 20-1, que representa as idéias de Pigou.

A Figura 20-1(a) mostra uma situação em que há excessos negativos ou externalidades. A curva da demanda $D_{mpb} = D_{msb}$ reflete os benefícios marginais para os consumidores dos serviços das estradas de ferro (benefícios internos) e os benefícios marginais sociais para a sociedade (sem benefícios externos). A curva da oferta S_{mpc} mostra os custos marginais privados ou internos do fornecimento dos serviços.

Se não houver *nenhuma* externalidade negativa nesse mercado, isto é, se todos os custos fossem internos às estradas de ferro e seus usuários, o preço de equilíbrio do serviço de estrada de ferro seria P_1 , e a quantidade de equilíbrio, Q_1 . Esse nível de serviço maximizaria o bem-estar combinado da estrada de ferro e seus usuários e, como ninguém mais é afetado, também maximizaria o bem-estar da sociedade.

7. N.R.T. *Spillover* — literalmente, “derramamento em excesso” = subproduto.

8. N.R.T. Particulares.

Seguindo o exemplo de Pigou, vamos imaginar que as estradas de ferro transfiram os custos externos a terceiros. Assim, vemos na Figura 20-1(a) que uma curva da oferta S_{msc} fica acima da curva que reflete os custos marginais privados (S_{mpc}). Em cada nível de serviço, a estrada de ferro não apenas fica sujeita a custos privados, como trabalho e combustível, mas também transfere custos externos aos proprietários de terrenos arborizados e glebas cultivadas. O custo marginal social de qualquer nível de serviço ou produção é capturado em S_{msc} ; ele consiste nos custos internos marginais mais o custo externo marginal. O mercado competitivo, respondendo aos custos e benefícios privados, resulta no preço P_1 , em que a quantidade do serviço ofertado e demandado será Q_1 . Mas, essa *não* é a quantidade ideal, quando vista sob uma perspectiva do bem-estar. Pelo contrário, a quantidade ideal é Q_2 , em que o custo marginal social é igual ao benefício marginal social. Em Q_1 , o custo marginal social, mostrado por S_{msc} , excede o benefício marginal social, mostrado por D_{msb} . Isso é verdadeiro para todas as quantidades de serviço de estrada de ferro maiores que Q_2 ; seu custo para a sociedade na produção de cada uma dessas unidades é maior que os benefícios acrescentados. Conclusão: as externalidades negativas resultam em uma superalocação de recursos (produção em excesso) nos mercados em que ocorrem.

Em outros mercados, os benefícios marginais sociais excedem os benefícios marginais privados. Os resultados relacionados ao bem-estar são mostrados na Figura 20-1(b). Novamente, utilizando um dos exemplos de Pigou, assumimos que D_{mpb} representa o benefício marginal privado, enquanto D_{msb} representa o benefício marginal social. Presumivelmente, o reflorestamento beneficia os donos de propriedades circunvizinhas com a semeadura natural das áreas em que

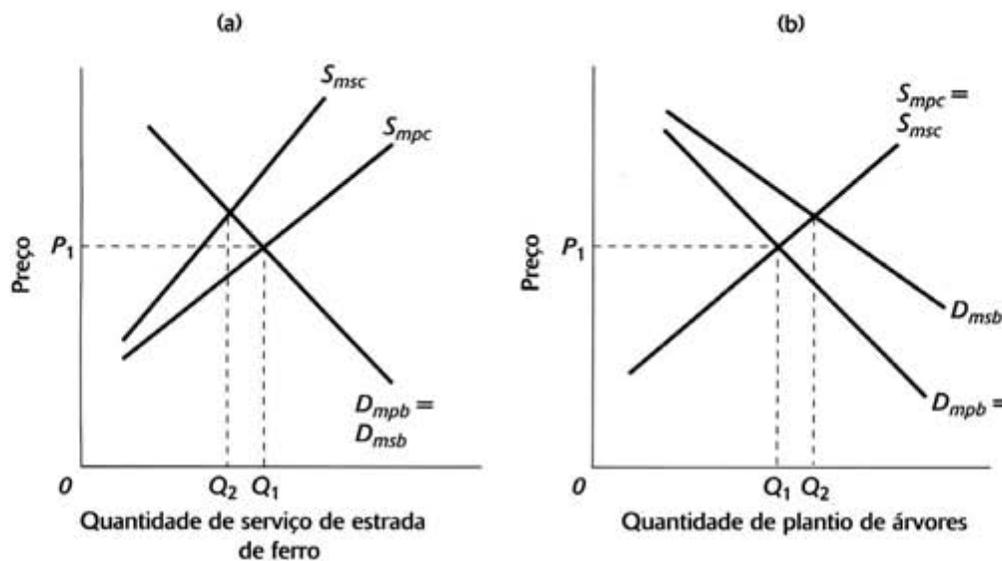


Figura 20-1 Análise de externalidades de Pigou

(a) A presença de custos externos (falscas das estradas de ferro) significa que os custos marginais sociais são maiores que os custos marginais privados. A quantidade de produção (Q_1) determinada pelo mercado é muito grande para maximizar o bem-estar da sociedade; o custo marginal social excede o benefício marginal social para unidades de produção maiores que Q_2 . (b) A presença de benefícios externos (semeadura natural de áreas de florestas vizinhas) resulta em benefícios marginais sociais que são maiores que os benefícios marginais privados. Essa produção de equilíbrio (Q_1) é menor que aquela que seria necessária para maximizar o bem-estar da sociedade; o benefício marginal social é maior que o custo marginal social para todas as unidades de produção menores que Q_2 .

ocorrerá. O total atual de plantio privado de árvores será Q_1 , porque nessa produção vemos de D_{mpd} e S_{mpe} que o benefício marginal privado é igual ao custo marginal privado. Mas, novamente, o mercado competitivo não produz bem-estar máximo. Se os benefícios externos fossem considerados, o nível ideal de plantio seria Q_2 , em que o benefício marginal social é igual ao custo marginal social. O nível de produção Q_1 determinado pelo mercado é muito pequeno e, portanto, pouquíssimos recursos são alocados para esse uso.

De acordo com Pigou, a tarefa do governo em relação ao bem-estar social é igualar (1) os custos marginais privados e sociais e (2) os benefícios marginais privados e sociais. Isso pode ser feito com o uso de impostos, subsídios ou controle legal. Por exemplo, as opções do governo no caso das estradas de ferro incluem proibição legal contra trens que emitem faíscas, leis que responsabilizam as ferrovias pelos danos provocados, impostos sobre ferrovias ou seus usuários que aumentam o preço do serviço e reduzem o seu nível ou pagamentos aos proprietários de terras que concordaram em não plantar próximo às linhas. Por outro lado, o governo poderia pagar um subsídio às pessoas que plantam florestas a fim de reduzir suas despesas com o plantio de árvores, aumentando, assim, o total de atividade. A análise de Sidgwick e Pigou sobre os custos e benefícios sociais desafiou a ampla perspectiva de que podemos sempre confiar nos mercados competitivos para maximizar o bem-estar econômico da sociedade (otimização de Pareto). Pigou afirmava que há uma função maior para o governo do que aquela prevista pelos defensores do *laissez-faire*.

20-1

Outras contribuições

Várias outras teorias apresentadas por Pigou tiveram importância duradoura. Sua ênfase no desejo de poupar cada vez mais — mais tarde deixada de lado na era keynesiana — encontrou aprovação entre muitos economistas e executivos do governo nas décadas de 1980 e 1990. Pigou defendia que as pessoas preferem a satisfação presente à satisfação futura de igual magnitude, porque a faculdade telescópica⁹ humana é limitada. Dessa forma, vemos o prazer futuro em uma escala reduzida. Essa tendência contribui para projetar uma desarmonia econômica, porque as pessoas distribuem seus recursos entre o presente, o futuro próximo e o futuro remoto, com base em uma preferência de certa forma irracional. Conseqüentemente, os esforços direcionados ao futuro remoto são sacrificados por aqueles direcionados ao futuro próximo, enquanto estes se dedicam a aumentar o consumo presente. A criação de novo capital é verificada, e as pessoas são encorajadas a esgotar o capital em um tal nível que as maiores vantagens futuras sejam sacrificadas pelas menores vantagens atuais. Os recursos naturais são consumidos mais rapidamente e de modo devastador, porque as satisfações futuras são depreciadas.

Pigou concluiu que o bem-estar econômico é diminuído pela intervenção do governo que reforça a tendência das pessoas em destinar muitos de seus recursos ao uso presente e tão poucos ao uso futuro. O governo deve, portanto, evitar qualquer imposto sobre a poupança, incluindo impostos sobre propriedades, impostos sobre heranças e impostos sobre renda progressiva, se desejar maximizar o bem-estar econômico. Altas taxas sobre o consumo são preferidas porque incentivam a poupança, mas têm a desvantagem de prejudicar as pessoas de baixa renda de forma desproporcional.

9. N.R.T. Faculdade telescópica = faculdade de reduzir. No caso, a faculdade de reduzir desejos.

AS EXTERNALIDADES SEGUNDO PIGOU E COASE

Em 1959, quando estava na Universidade da Virgínia, Ronald Coase (O Passado como Preâmbulo 15-1) publicou um obscuro artigo sobre a Federal Communications Commission desafiando as análises de Pigou sobre as externalidades. O artigo, publicado pelo *Journal of Law and Economics*, intrigou seu editor, Aaron Director, e também outros proeminentes economistas de Chicago, que convidaram Coase a ir até Chicago a fim de apresentar suas idéias com mais detalhes. O grupo de economistas — que incluía Martin Bailey, Milton Friedman, Arnold Harberger, Gregg Lewis e George Stigler — reuniu-se com Coase na casa do diretor em uma noite. Embora o artigo lhe despertasse o interesse, o grupo ainda defendia que Pigou estava certo e Coase, errado. Após sua apresentação e discussão, no entanto, eles tiveram de mudar de idéia. Quando os economistas deixaram a casa do diretor, muitos acreditaram ter testemunhado um avanço significativo na teoria econômica.^a Um ano depois, Coase publicou *The problem of social cost*, um artigo que o ajudou a ganhar o Prêmio Nobel em 1991.

Em seu artigo de 1960, Coase afirmou que as externalidades são recíprocas:

A abordagem [de Pigou] tendia a questionar a natureza da escolha que precisa ser feita. A questão normalmente considerada é aquela em que *A* impõe alguns prejuízos a *B*, que precisa decidir como conter *A*. Mas isso está errado. Estamos lidando com um problema de natureza recíproca. Evitar prejuízos a *B* imporia prejuízos a *A*. A pergunta real que precisa ser resolvida é: *A* poderia prejudicar *B* ou *B* poderia prejudicar *A*? O problema é evitar os prejuízos mais sérios.^b

Coase continuou a demonstrar o que Stigler mais tarde chamou de “teorema de Coase”. Coase explicava que, quando um dos lados tem direitos

de propriedade que são adversamente afetados pela ação do outro, ambas as partes terão uma motivação para negociar um resultado aceitável. Ele utilizou o exemplo do gado de um rancho que pasta sobre as terras de um vizinho e destrói as colheitas.

Se o direito de propriedade é atribuído ao fazendeiro (a lei avalia a responsabilidade para o criador de gado), o criador de gado estará motivado a oferecer um pagamento ao fazendeiro para que ele lhe ofereça de um pedaço da terra destinada à produção. Mas qual seria a motivação do fazendeiro para negociar com o criador de gado? Porque, do ponto de vista do fazendeiro, o pagamento que ele poderia receber do criador é apenas o custo pelo cultivo das colheitas. Assim, o fazendeiro desejaria ver se pode receber do criador um pagamento que seja maior que a perda da produção da fazenda na região adjacente.

Se o direito de propriedade é atribuído ao criador de gado (o gado pode pastar onde lhe for possível), o fazendeiro tem um incentivo de lhe oferecer um pagamento para reduzir o tamanho de seu rebanho. O criador agora tem um novo custo de oportunidade: se aumentar o tamanho do seu rebanho, perderá o possível pagamento do fazendeiro. Em qualquer um dos casos de atribuição do direito de propriedade, é provável um acordo, sem necessidade de intervenção do governo.

O desfecho do teorema de Coase é que a atribuição justa dos direitos de propriedade pode eliminar a necessidade das taxas e dos subsídios tratados por Pigou em circunstâncias em que os custos de transação sejam insignificantes. O problema, obviamente, é que muitas externalidades do mundo real, como poluição do ar e da terra, afetam um grande número de pessoas, dificultando as negociações. Por exemplo, o problema do superaquecimento global envolve milhares de empresas e milhões de indivíduos em diferentes países. Nesses casos, os custos de negociação são substanciais e a intervenção do governo pode se provar ideal.^c

a. CHEUNG, Steven N. S. Ronald Coase. *The new palgrave: a dictionary of economics*. Londres: Macmillan Press, 1987, v. 1, p. 455-457. 4 v.

b. Ronald H. Coase. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, n. 3, n. 1, 66, outubro de 1960.

c. O impacto geral de Coase sobre a economia é avaliado em Steven G. Medema (ed.) *The legacy of Ronald Coase in economic analysis*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1995. 2 v.

O desejo de Pigou de aumentar a poupança nacional para promover o crescimento econômico baseou-se em sua idéia ortodoxa de que as economias tendem ao emprego total. Nessa correlação, ele deu origem à idéia de que uma queda no nível geral dos preços acompanhando um declínio econômico elevará o valor real do ativo das pessoas. Portanto, as pessoas optarão por economizar menos e consumir mais, aumentando a demanda na economia e repelindo o nível de emprego. Os economistas incorporaram essa idéia em diversos modelos econômicos contemporâneos. Por exemplo, os autores de livros didáticos sobre macroeconomia normalmente utilizam esse *efeito de Pigou* ou o efeito de equilíbrio real para ajudar a explicar por que a curva da demanda agregada decresce e se inclina para a direita (modelo nível de preço-produção real).

Uma última contribuição é a discussão de Pigou sobre a diferenciação de preços. Foi ele quem classificou a diferenciação de preços em três tipos: primeiro grau, segundo grau e terceiro grau. A diferenciação de preços de primeiro grau ocorre quando os monopolistas cobram de cada consumidor o total exato que ele está disposto a pagar em vez de sair sem a mercadoria. O monopolista recebe todos os excedentes do consumidor como renda. O segundo grau de diferenciação de preços é decorrente do primeiro grau de diferenciação. O vendedor cobra um preço para cada unidade em um bloco inicial de unidades e, depois, cobra preços mais baixos para unidades dos blocos subsequentes. As empresas de energia elétrica geralmente utilizaram esse tipo de desconto de quantidade antes das reformas tributárias das décadas de 1970 e 1980. A diferenciação de preços de terceiro grau envolve a separação de grupos de consumidores em diferentes classes e a cobrança de diferentes preços, com base na elasticidade da demanda para cada grupo. Um dos muitos exemplos possíveis seria cobrar menos de alunos e professores por jornais e revistas de negócios do que do público em geral.

A análise de Pigou sobre a diferenciação de preços ampliou a teoria de preços monopolistas para além daquela apresentada por Cournot e outros. Por sua vez, John Robinson, que já discutimos, formalizou a análise de Pigou em termos de renda e custo marginais.

LUDWIG VON MISES

Várias idéias na economia do bem-estar surgiram de um debate intenso sobre se o bem-estar econômico do ponto de vista de Pareto e em um sentido mais amplo do termo pode ser maximizado em um sistema socialista. Uma importante figura nesse debate foi Ludwig von Mises (1881–1973).

Informações biográficas

Ludwig von Mises foi um importante membro da escola austríaca do pensamento econômico. Recebeu seu doutorado na Universidade de Viena, onde estudou com Schumpeter (Capítulo 23), e sob orientação de von Wieser e Böhm-Bawerk. A publicação de *Theory of money and credit*, em 1912, rendeu-lhe uma nomeação sem remuneração como “professor extraordinário” na universidade. Em 1940, imigrou para os Estados Unidos, onde finalmente tornou-se professor convidado na Universidade de Nova York. Seu estilo carregado de emoção não era apreciado por muitos economistas, que apoiavam um método científico não-ideológico para a disciplina. Ainda em 1969, seus colegas da American Economic Association o chamavam de “o companheiro ilustre”.

Cálculo econômico no socialismo

Ludwig von Mises iniciou o debate sobre o bem-estar no socialismo em seu artigo de 1920, intitulado *Economic calculation in the socialist commonwealth*. Mais tarde, ele expandiu seus argumentos anti-socialistas e pró-*laissez-faire* em *Socialism* (publicado originalmente em 1922) e em *Human action: a treatise on economics* (1949). Ludwig von Mises defendia que os mesmos tipos de cálculos econômicos que orientam os recursos em direção ao uso de maior valor no capitalismo devem ser feitos pelo planejador socialista que deseja maximizar o bem-estar do consumidor. Sem a posse privada de recursos, mercados livres e empresários, é impossível fazer esses cálculos. Ludwig von Mises mostrou que, apesar das esperanças de alguns socialistas, os mercados e os preços dos *bens de consumo* eram inevitáveis no socialismo, uma vez que esses bens eram privados. O problema surge com *bens de capital*, cujos preços relativos em uma economia de mercado reflete a escassez relativa e os valores produtivos. Os preços de capital mudam rapidamente em resposta às mudanças do gosto dos consumidores, às novas tecnologias, às expectativas dos empresários e assim por diante. Mas, no socialismo, onde todo o capital pertence ao Estado, não existe esse mecanismo de preços. Assim, o planejador não consegue avaliar com precisão a escassez relativa e os valores produtivos do capital. “Onde não há mercado livre, não há mecanismo de preços; sem um mecanismo de preços, não há cálculo econômico”¹⁰.

Segundo Von Mises, a mudança é a realidade central com a qual o sistema econômico deve competir: “No mundo real, não há Estado imutável, pois as condições sob as quais a atividade econômica ocorre estão sujeitas a alterações constantes, que estão além da capacidade de limitação humana”. Assim, o problema do cálculo econômico é a *dinâmica* econômica e não a *estática* econômica. Além dos problemas de minimizar custos e de ter de decidir sobre a alocação adequada de bens, a eficiência econômica envolve o problema de “dissolver, ampliar, transformar e limitar os empreendimentos já existentes, além de estabelecer outros novos”¹¹.

A economia está constantemente gerando novas informações, embora estas sejam imperfeitas e estejam sujeitas a diferentes interpretações. Dessa forma, de acordo com von Mises, o empreendedorismo é o aspecto central para se alcançar o bem-estar econômico dinâmico. Os empresários tentam antecipar o futuro; aqueles que têm maior capacidade de fazer previsões tendem a obter grandes lucros, e os sucessos do passado permitem que eles disponham de mais recursos para outras ações de antecipação. O mercado “tende a confiar a administração de assuntos econômicos a aqueles (...) que conseguiram atender às necessidades mais urgentes dos consumidores”. As ações desses empresários criam os preços sob os quais os cálculos estáticos mais comuns — por exemplo, os custos mínimos — são construídos.

Os lucros e as perdas desempenham duas funções importantes que não podem ser reproduzidas no socialismo: (1) eles selecionam aqueles que melhor atendem às necessidades e (2) oferecem incentivos aos empresários para evitar decisões negligentes, audaciosas e exageradamente otimistas. A concorrência entre os empresários garante que os benefícios de suas ações

10. Ludwig von Mises. *Economic calculation in the socialist commonwealth*. *Collective economic planning*. Ed. F. Hayek. Londres: Routledge and Sons, 1935, p. 111.

11. Essa interpretação e discussão de Von Mises segue aquelas de Peter Murrell. *Did the theory of market socialism answer the challenge of Ludwig von Mises? A reinterpretation of the socialist controversy*. *History of Political Economy*, n. 15, n. 92-105, primavera de 1983.

sejam amplamente compartilhados por consumidores, trabalhadores e aqueles que detêm a posse dos fatores de produção.

O socialismo, afirmou von Mises, não pode reproduzir as funções de alocação de capital e de empreendedorismo exigidas para canalizar os recursos com eficiência em uma definição dinâmica. Para os que defendem que um conselho de planejamento socialista pode ser instruído a tomar ações equivalentes àquelas resultantes de um sistema de mercado competitivo, von Mises respondeu:

O principal engano nessas e em todas as propostas semelhantes é que elas olham para os problemas econômicos sob a perspectiva do escriturário subalterno, cujo horizonte intelectual não vai além de suas tarefas de subordinação. Elas consideram rígidas a estrutura da produção industrial e a alocação de capital em vários segmentos e agregados de produção e não levam em consideração a necessidade de alterar essa estrutura a fim de ajustá-la para as mudanças nas condições. (...)

O sistema capitalista não é um sistema administrativo, é um sistema empresarial. (...) Ninguém jamais sugeriu que o Estado socialista pudesse convidar os promotores e especuladores para continuar suas especulações e distribuir seus lucros ao tesouro público. (...) Não se pode representar especulação e investimento. Os especuladores e os investidores expõem suas riquezas, seus destinos. Esse fato os torna responsáveis pelo consumidor¹².

OSCAR LANGE

Um segundo importante colaborador para o debate sobre o socialismo — e uma figura significativa na mais ampla história da economia do bem-estar — é Oscar Lange (1904–1965). Ele nasceu na Polônia e estudou e lecionou na Universidade da Cracóvia. Recebeu uma bolsa de estudos de Rockefeller, que permitiu que ele visitasse várias universidades americanas. Em 1936, tornou-se conferencista na Universidade de Michigan. Em 1943, Lange recebeu uma cadeira de magistério na Universidade de Chicago. Retornou à Polônia em 1945 e foi imediatamente nomeado embaixador da Polônia para as Nações Unidas, um cargo que desempenhou por quatro anos. De 1955 até sua morte em 1965, foi professor na Universidade de Varsóvia.

Teoria econômica do socialismo

Em um artigo intitulado *On the economic theory of socialism*, publicado em 1937, Lange definiu um modelo de *socialismo de mercado*. Se administrada de acordo com um conjunto de regras estabelecidas, dizia Lange, essa forma de socialismo resultaria em eficiência econômica e bem-estar social máximo. O socialismo de mercado é caracterizado por (1) propriedade privada de bens de consumo e liberdade de escolha de consumo dos bens disponíveis, (2) liberdade de escolha de emprego e (3) propriedade estatal dos meios de produção. Existem mercados e preços de mercado para bens, serviços e trabalho, mas não para o capital e bens intermediários (por exemplo, produtos componentes que são comprados em conjunto para fabricar o produto final). Mas um preço, dizia Lange, pode assumir uma forma diferente de um preço de mercado; ele pode também ser um *preço imaginário* ou um índice dos termos de troca entre dois

12. Ludwig von Mises. *Human action: a treatise on economics*. Chicago: Henry Regnery, 1966, p. 707-709.

itens. Um conselho de planejamento central, por meio de um processo de tentativa e erro, pode definir os preços de bens de capital, ajustando esses preços para eliminar escassez e excedentes. Esse conselho paga a todos os trabalhadores o salário de mercado mais uma parcela do dividendo social determinada pela produção total de bens de capital e recursos naturais. Com esse controle sobre as parcelas do dividendo social, o conselho de planejamento central pode reduzir a grande diferença de renda característica das economias capitalistas.

O conselho de planejamento central instrui os gerentes de empresas estatais a agir como se todos os preços fossem constantes e a seguir duas regras. A primeira regra é combinar recursos na fábrica de modo que o custo médio de produção para qualquer nível específico de produção seja mínimo. Os gerentes fazem isso garantindo que as taxas marginais de substituição técnica entre os recursos sejam iguais (lembre-se da discussão anterior sobre a otimização de Pareto). A segunda regra, segundo Lange,

determina a escala de produção, afirmando que a produção precisa ser fixa para que o custo marginal seja igual ao preço do produto. (...) [Essa regra] desempenha a função que, sob concorrência, é executada pela livre entrada ou saída de empresas em um mercado, isto é, ela determina a produção do mercado¹³.

Segundo Lange, se a contabilidade for feita considerando que os preços sejam constantes, isto é, como se não dependessem das decisões tomadas, a adesão a essas regras significará que os preços definidos de forma incorreta sob o ponto de vista do equilíbrio criarão escassez ou excesso das mercadorias envolvidas. Por tentativa e erro, os planejadores podem ajustar os preços em níveis de equilíbrio. O processo de tentativa e erro é semelhante ao que ocorre no capitalismo, mas pode funcionar melhor no socialismo, uma vez que os planejadores centrais têm acesso a uma gama maior de informações sobre escassez e excesso do que os capitalistas individuais¹⁴.

Contra-ataques

Por várias décadas, a visão convencional entre os historiadores do pensamento econômico era a de que Oscar Lange “apresentava o *coup de grace* aos críticos anti-socialistas”¹⁵. Essa interpretação é exata, uma vez que Lange *realmente* estabeleceu que a eficiência da economia estática do tipo previsto por Pareto é teoricamente possível no socialismo. Mas agora parece irônico declarar que o debate sobre o socialismo foi vitorioso. O contra-ataque, liderado por Frederick von Hayek (1899–1992), vencedor de um Prêmio Nobel, e por “neo-austríacos” contemporâneos, ganhava cada vez mais aceitação entre os círculos acadêmicos. Suas opiniões foram amparadas pelo colapso das principais nações socialistas com planejamento central e pelo desenvolvimento da economia da informação. Esses contra-argumentos foram de dois tipos.

Primeiro, embora na teoria possa ser possível obter eficiência econômica com planejamento em uma grande economia, realizar isso na prática é uma outra questão. O planejamento cen-

13. Oscar Lange. *On the economic theory of socialism. On the economic theory of socialism*. Ed. Benjamin Lipincott. Nova York: McGraw-Hill, 1964, p. 76-77. [Publicado originalmente em 1938.]

14. Outros importantes colaboradores da teoria econômica do socialismo foram Enrico Barrone, Fred M. Taylor, H. D. Dickenson, Abba Lerner (Capítulo 22) e Maurice Dobb.

15. Philip C. Newman. *The development of economic thought*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1952,

tral da variedade defendido por Lange — ter o conselho de planejamento servindo como leiloeiro para resolver as questões de Walras — exige uma grande quantidade de informações. Conforme apontado por Samuelson e Nordhaus, “não temos nem o mínimo dos dados necessários para resolver esse grande problema de equilíbrio geral”¹⁶.

O segundo contra-argumento é que o método de Lange não considera a necessidade de dar aos participantes da economia *incentivos* suficientes para alocar recursos de forma eficiente e de buscar oportunidades de aumentar a produção. A eficiência dinâmica do tipo previsto pelos austríacos exige a função empresarial por meio da qual as informações sejam contínua e rapidamente descobertas e utilizadas. Na economia competitiva, a motivação pelo lucro proporciona esse incentivo aos empresários (que podem ser indivíduos ou grupos de indivíduos em uma empresa). Faltam esses incentivos em uma economia socialista, diziam esses críticos, e eles não podem ser incorporados de forma a manter o sistema.

KENNETH ARROW

A história do pensamento econômico mostra uma valiosa variedade de pensadores. Temos visto que alguns deles foram teóricos moralistas; outros, ativistas políticos e sociais; outros ainda desenvolveram e aperfeiçoaram teorias já existentes. Há ainda alguns que permanecem na dúvida entre a teoria econômica e a filosofia social. Um desses teóricos é Kenneth Arrow (1921–).

Arrow estudou no City College de Nova York e formou-se na Universidade de Colúmbia. Após receber seu grau, aceitou um cargo na Universidade de Stanford, onde deveria trazer reputação mundial para o Departamento de Economia.

Arrow não apenas demonstrava um raro talento para lógica simbólica, matemática e estatística, mas também tinha um discernimento para novas áreas em que tais talentos poderiam ser aplicados. Sua dissertação, *Social choice and individual values*, tornou-se um clássico na economia do bem-estar. Nesse famoso trabalho, ele avaliou diversos critérios do bem-estar social e sugeriu inconsistências em muitas das idéias defendidas anteriormente.

Trabalhando em Stanford, Arrow continuou sua investigação sobre os princípios da economia do bem-estar. Seus inúmeros artigos em revistas especializadas trataram de questões como: Como podemos saber se a sociedade está em melhor situação como resultado de uma escolha política? Qual é a lógica da preferência coletiva de membros de uma comunidade com preferências individuais? A democracia perfeita é possível? Que ajustes devem ser feitos se não há nenhuma maneira possível de manter uma democracia perfeita? Existem regras para se determinar o que constitui uma distribuição de renda justa?

De particular interesse para nós é o *teorema da impossibilidade* de Arrow ou o “paradoxo do voto”. Para garantir a relação entre preferências individuais e escolhas sociais por meio do voto democrático, Arrow estabeleceu primeiro quatro condições mínimas que as escolhas sociais devem atender para que reflitam de forma precisa as preferências dos eleitores individuais: (1) as escolhas sociais devem ser transitivas, isto é, devem ser consistentes de modo que, se *A* é preferido em relação a *B* e *B* é preferido em relação a *C*, então *C* não pode ser preferido em relação a *A*; (2) a decisão do grupo não deve ser imposta por alguém de dentro ou fora da comunidade; (3) as escolhas sociais não devem partir para a direção oposta das escolhas individuais (uma escolha

16. Paul Samuelson e William Nordhaus. *Economics*. 12. ed. Nova York: McGraw-Hill, 1985, p. 685.

que a sociedade faria nunca deve ser rejeitada simplesmente porque alguém possa gostar mais dela); e (4) uma preferência social entre duas opções deve depender somente de preferências relacionadas a essas duas opções e não de opiniões das pessoas acerca de outras opções.

Arrow, então, verificou os esquemas de voto majoritário para ver se o processo de tomada de decisões democráticas poderia fazer escolhas entre todos os conjuntos de alternativas disponíveis sem violar uma dessas condições. Após cuidadosa investigação, ele chegou a uma surpreendente conclusão: nenhum esquema de voto majoritário simultaneamente respeita as preferências pessoais dos eleitores, garante o bem-estar máximo e não depende da ordem em que os assuntos são votados.

Por exemplo, sugeriu Arrow, imagine uma comunidade que consista em três eleitores (1, 2 e 3) e que tenha três políticas alternativas a serem escolhidas: desarmar (A); promover uma guerra fria (B); ou promover uma guerra (C). De acordo com a teoria do bem-estar, a comunidade organizará a ordem das três alternativas, de acordo com suas preferências e, então, se possível, escolherá aquela que ocupar o topo da lista. Isso significa que os eleitores afirmarão que preferem a alternativa A à B e assim por diante. A escala da preferência coletiva pode, então, ser estabelecida utilizando-se a regra da maioria; isto é, poderíamos ter um voto entre A e B e entre o vencedor e C.

A Tabela 20-1 lista as três políticas (A, B e C) e as preferências individuais de três eleitores (1, 2 e 3). Ela nos mostra que o eleitor 1 prefere a política A à B e a B à C (implicando uma preferência de A em relação a C). A primeira opção do eleitor 2 é a política B, sua segunda opção, C, e a terceira, A. Isso significa que ele prefere B a C e C a A (implicando uma preferência de B em relação a A). O eleitor 3 prefere C a A e A a B e, portanto, prefere C a B.

Tabela 20-1
Paradoxo do voto de Arrow

| Política | Eleitor 1 | Eleitor 2 | Eleitor 3 |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| A | 1ª opção | 3ª opção | 2ª opção |
| B | 2ª opção | 1ª opção | 3ª opção |
| C | 3ª opção | 2ª opção | 1ª opção |

Nossa próxima tarefa é determinar os efeitos de várias disputas hipotéticas de escolhas casadas decididas por voto majoritário. Vamos administrar estes três votos: A versus B, B versus C e A versus C. A vencerá na disputa contra B, porque os eleitores 1 e 3 preferem A a B; a votação será dois contra um a favor de A. Mostramos esse resultado na Tabela 20-2. Se B entrar na disputa contra C em uma votação, B será o vencedor, porque a política B será escolhida pelos eleitores 1 e 2. Sabemos, então, que a maioria dessa comunidade prefere A a B e B a C. Portanto, concluímos que ela deve preferir A a C. Nossa conclusão está correta? Para ter certeza, vamos conduzir uma eleição entre A e C. Aqui, descobrimos que uma maioria dos eleitores (2 e 3) prefere C a A! Violamos a exigência de consistência, ou transitividade: A tem preferência sobre B, e B tem preferência sobre C, mas C tem preferência sobre A. Esse esquema de voto majoritário, portanto, falha ao classificar as preferências dos eleitores de forma racional.

A análise de Arrow mostrou que precisamos estabelecer nosso processo de tomada de decisão de uma maneira que impeça uma armadilha óbvia. *A democracia perfeita é impossível e*

Tabela 20-2
Resultados das eleições

| ELEIÇÃO | VENCEDOR |
|---------|----------|
| A vs B | A |
| B vs C | B |
| A vs C | C |

temos de tomar a decisão pelo segundo ou terceiro melhor. Alcançar o bem-estar econômico em uma economia que tem um grande setor público não é uma questão fácil. A principal contribuição de Arrow foi desafiar as suposições sobre as quais se baseiam os sistemas de pensamento político e econômico. Desde o século XVIII, os filósofos e teóricos políticos têm trabalhado no sentido de melhorar as instituições humanas. Kenneth Arrow é seu sucessor.

JAMES M. BUCHANAN

James M. Buchanan (1919–) é um economista não-convencional que, assim como Kenneth Arrow, ampliou consideravelmente os limites da economia do bem-estar. Especificamente, Buchanan é o fundador e um dos principais colaboradores da *teoria da escolha pública* (a economia da política) e seu subconjunto, a *economia constitucional* (a economia das regras).

Buchanan cresceu na pobreza rural do Tennessee. A realidade da Grande Depressão colocou um fim ao seu sonho de estudar direito na Universidade de Vanderbilt. Em vez disso, ele matriculou-se na vizinha Middle Tennessee State e permaneceu em casa enquanto freqüentava a universidade. Por quatro anos, de manhã e à noite, ele ordenhou vacas para ajudar a pagar a condução para a escola. A experiência modesta e rural de Buchanan explica seu conhecido desprezo pela ambição e pelo elitismo.

Buchanan começou a estudar economia na Universidade de Chicago, em 1945. Lá, teve grande influência do neoclassicismo de Frank Knight (1885–1972) e, segundo as palavras do próprio Buchanan, converteu-se em “um zeloso defensor da ordem do mercado”¹⁷. Foi também em Chicago que, folheando livros na biblioteca, descobriu a dissertação obscura sobre impostos de Knut Wicksell, de 1896. Em seu ensaio, Wicksell estabeleceu o princípio de que somente a unanimidade da preferência coletiva pode garantir justiça e eficiência, por meio da ação do setor público. Wicksell dizia, por exemplo, que se os gastos de um governo “resistem a qualquer previsão de criar custos de utilidade excedentes, sempre será teoricamente possível e quase possível na prática encontrar uma distribuição de custos em que todas as partes considerem o gasto como benefício e possam aprová-lo unanimemente”¹⁸. Buchanan creditava ao pensamento de Wicksell sua inspiração para aplicar suposições e princípios econômicos padrão à análise do comportamento e dos processos políticos.

17. James M. Buchanan. Better than ploughing. *Recollections of eminent economists*. Ed. J. A. Kregel. Nova York: New York University Press, 1989, v. 2, p. 282. 2 v.

18. Knut Wicksell. A new principle of just taxation. Traduzido por James M. Buchanan, em *Classics in the theory of public finance*. Eds. Richard A. Musgrave e A. T. Peacock. Londres: Macmillan, 1958, p. 89-90.

Após concluir seus estudos em Chicago, a carreira acadêmica de Buchanan logo o levou à Universidade da Virgínia, onde, em co-autoria com Gordon Tullock, publicou em 1962 o primeiro livro, *The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy*. De acordo com Buchanan:

Voltando um pouco ao passado, o interessante para mim é que não houve senso de “descoberta” em nenhum ponto da construção deste livro, nenhum momento de excitação. (...) Tullock e eu achávamos que estávamos apenas aplicando uma análise relativamente simples da preferência entre regras alternativas de decisões políticas, com resultados mais ou menos previsíveis. Percebemos que ninguém havia tentado fazer o que estávamos fazendo, mas o exercício era essencialmente de “escrever o óbvio” em vez de explorar novas áreas de pesquisa.

Estávamos errados. A escolha pública, como uma subdisciplina em seu próprio direito, surgiu no início da década de 60, parte pela recepção de nosso livro, parte pelos nossos esforços organizacionais e empresariais que mais tarde surgiram na Sociedade de Escolha Pública e parte por outros trabalhos. Depois que todo o complexo de regras e procedimentos de decisão pública foram explorados em relação à análise econômica, a gama de aplicações pareceu sem fim¹⁹.

No final dos anos 1960, Buchanan deixou a Universidade da Virgínia para ingressar no Virginia Polytechnic Institute, onde ajudou a organizar o Center for the Study of Public Choice e iniciou a revista especializada *Public Choice*. Em 1983, Buchanan mudou-se com o centro para a George Mason University, onde reside atualmente. Por seu trabalho pioneiro e subseqüentes colaborações para a teoria da escolha pública, Buchanan recebeu o Prêmio Nobel de Economia em 1986.

A perspectiva da escolha pública

Buchanan defendia que somente as pessoas sabem o que lhes dá satisfação ou lhes causa descontentamento; nenhuma outra pessoa ou nenhum outro grupo de pessoas pode determinar isso para elas. Os indivíduos têm gostos, capacidades, expectativas, conhecimentos e perspectivas diferentes, mas possuem uma coisa em comum: buscam o interesse próprio de maneira intencional. Essa busca pelo interesse próprio leva a uma *ordem espontânea*, por meio do processo de troca. Os indivíduos buscam trocas que melhorem seu bem-estar; eles maximizam a utilidade até seus limites.

Essa perspectiva reflete a visão do *homo economicus* (homem econômico) e da troca no mercado dos economistas clássicos e neoclássicos. No entanto, Buchanan faz uma pergunta fundamental que não fora levantada pelos economistas anteriores: se os indivíduos procuram seus interesses no mercado, por que esperaríamos que eles buscassem o interesse social no governo ou por meio dele? Para Buchanan, natureza humana é natureza humana; as pessoas maximizam a utilidade até seus limites, independentemente de estarem operando no mercado, em serviços públicos ou na arena política.

De forma sucinta, Buchanan estendeu a conveniente suposição de comportamento de interesse próprio e a idéia do processo de troca “ao comportamento das pessoas em seus papéis e capa-

19. Buchanan, em Kregel, op. cit., p. 286-287.

idades de escolha pública e política, seja como participantes do processo de eleição ou como agentes atuando no cenário político²⁰.

A teoria da escolha pública foi firmando raízes apenas lentamente na economia atual, mas hoje ela pode ser encontrada em quase todos os livros didáticos sobre finanças públicas e princípios econômicos. Essa teoria oferece critérios poderosos, ilustrados por diversos exemplos. Primeiro, a escolha pública nos ajuda a entender a queda do comunismo. Os líderes comunistas e os administradores do socialismo promoveram os próprios interesses e não o bem social idealizado. Segundo, a escolha pública nos ajuda a entender o aumento da dívida pública em muitos países industrializados. Buchanan dizia: "Os políticos eleitos procurarão qualquer desculpa para criar déficits orçamentários". Eles permanecem eleitos oferecendo bens e serviços públicos a um custo mínimo de curto prazo aos pagadores de impostos. Os déficits encobrem os custos reais dos bens públicos e, assim, os políticos ficam bem-vistos perante seus eleitores.

Terceiro, os representantes do Congresso empenham-se em conseguir a aprovação de uma lei, a troca de votos, porque esse processo lhes dá a força para obter resultados que não seriam obtidos individualmente. Quarto, os empresários e os grupos de trabalhadores comprometem-se com o *comportamento de busca da renda* (O Passado como Preâmbulo 8-2). Eles tentam persuadir o governo a limitar a concorrência e a criar regras especiais que aumentem os lucros privados. Finalmente, a visão da escolha pública explica por que a burocracia é endêmica ao governo e tende a gerar mais burocracia. Os burocratas desenvolvem-se e asseguram aumentos salariais tendo mais pessoal sob sua responsabilidade. As agências, inevitavelmente, também encontram cada vez mais "problemas" que exigem maiores orçamentos e mais pessoal para solucioná-los.

Crítica à economia convencional do bem-estar

Buchanan critica a economia convencional do bem-estar por tentar comparar os resultados do mundo real do setor privado com as normas sociais teóricas (por exemplo, a otimização de Pareto). Em alguns esquemas de bem-estar, os oficiais do governo são vistos como agentes que podem identificar a função do bem-estar da sociedade, um conjunto de preferências de utilidade das pessoas. O governo é "bom"; ele identifica e corrige os "maus" produzidos no setor privado, melhorando assim o bem-estar da sociedade.

As objeções de Buchanan a essa linha de raciocínio são duas. Primeiro, como a utilidade pode ser conhecida apenas individualmente, ninguém pode discernir uma função de bem-estar coletivo ou social. Até mesmo os indivíduos não conhecem as suas preferências de utilidade até que lhes sejam apresentadas opções reais, e as opções feitas hoje afetam as funções e as opções de amanhã. Não é adequado atribuir preferências ou metas de utilidade à sociedade dessa forma. Em vez de tentar medir e pesar os resultados de utilidade, a economia do bem-estar deveria enfatizar e melhorar as regras políticas e institucionais.

Segundo, mesmo que a função do bem-estar social fosse conhecida, o setor público não é uma instituição confiável para alcançá-la. Esse setor consiste em pessoas que agem de acordo com seus interesses, e é difícil alinhar esses interesses individuais com o ideal social indefinido. Resumindo, há "falha do governo" e também "falha do mercado".

20. James M. Buchanan. *Essays on the political economy*. Honolulu: University of Hawaii Press, 1989, p. 20.

Não se assume que, pelo simples fato de os mercados serem imperfeitos, os processos políticos funcionarão melhor. Pelo contrário, como nos lembra a teoria da escolha pública, há bons motivos para se duvidar da capacidade dos processos políticos em atingir o estado de otimização de Pareto. A comparação mais importante deve ser entre duas instituições imperfeitas²¹.

Economia constitucional

Embora Buchanan seja pró-individualista e desconfiado do governo, ele não é um anarquista (Capítulo 9). Sem o governo para estabelecer e impingir regras, como os direitos e contratos de propriedade, a busca pelo interesse próprio vai se degenerar até o Estado hobessiano²², em que a vida do indivíduo é “solitária, insignificante, selvagem e curta”. Mas, Buchanan salientava que, embora as pessoas que buscam seus interesses entendam que o Estado é necessário para limitar o comportamento individual, os indivíduos também reconhecem a necessidade de regras constitucionais para limitar o *Estado*. Idealmente, essas regras básicas também devem ser o resultado do consenso unânime de Wicksell. Esse consenso é possível porque, ao escrever a Constituição, nenhum indivíduo pode ver com certeza como as regras constitucionais vão afetá-lo diretamente no futuro.

A incerteza que é necessária para que os indivíduos sejam guiados pelos seus interesses, a fim de apoiar as medidas constitucionais que, em geral, são vantajosas para todos os indivíduos e para todos os grupos, parece estar presente em qualquer fase constitucional de discussão²³.

O consenso mútuo (unanimidade) pode ser possível e desejável quando se estabelecem regras constitucionais básicas, mas as considerações sobre eficiência podem significar que o processo de criação de outras regras pode exigir menos do que unanimidade, como, por exemplo, uma regra para o voto majoritário. No entanto, não há nada de sacrossanto acerca de uma regra majoritária. A regra ideal para a aprovação de uma medida pode ser alguma porcentagem maior ou menor que 50%. Porcentagens menores que 100% impõem custos para aqueles que se opõem a leis como, por exemplo, o aumento nos custos quando a porcentagem exigida para aprovação cai. Por outro lado, alcançar a unanimidade é, por si só, custoso, porque os custos com os acordos e com o processo de tomada de decisão aumentam rapidamente com a elevação da porcentagem dos votos totais necessários para aprovação. Uma regra de votação ideal é aquela que minimiza a soma (1) dos custos para aqueles que se opõem à proposta e (2) dos custos dos acordos e da tomada de decisão da sociedade, associados à obtenção de um consenso maior.

A perspectiva da escolha pública de Buchanan e seu trabalho sobre a economia constitucional o levaram a concluir que o governo cresceu muito. São necessárias novas restrições constitucionais sobre o governo, a fim de proteger o consenso constitucional original. A respeito disso, ele apoiou uma reforma orçamentária equilibrada, que exigiria que o governo federal equilibrasse as receitas e os gastos com impostos anuais, e uma regra monetária que exigisse que

21. Geoffrey H. Brennan e James M. Buchanan. *The reason of rules*. Londres: Cambridge University Press: 1985, p. 116.

22. N.R.T. Estado hobessiano — sem qualquer direito ou ordem.

23. James M. Buchanan e Gordon Tullock. *The calculus of consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962, p. 78.

o conselho do Federal Reserve²⁴ aumentasse a circulação de dinheiro a cada ano a uma taxa percentual fixa. Ele também apoiou fortemente as reformas de limitação de impostos.

Essas visões políticas deram a Buchanan uma reputação de certa maneira controvertida, porque a grande maioria dos economistas contemporâneos não compartilha delas. Buchanan e um pequeno grupo de pensadores da mesma linha parecem aceitar essa controvérsia. São ardentes defensores de suas visões e pesquisadores e escritores prolíferos. A teoria da escolha pública tem sido inserida na economia atual e agora resta ver se Buchanan e seus defensores causarão mais impacto sobre a disciplina.

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes pensadores e conceitos para a história do pensamento econômico: economia do bem-estar, Pareto, otimização de Pareto, taxa marginal de substituição, taxa marginal de substituição técnica, taxa marginal de transformação, Pigou, externalidade, diferenciação de preços de primeiro, segundo e terceiro grau, efeito de Pigou, von Mises, Lange, Arrow, teorema da impossibilidade, Buchanan, regra da unanimidade, teoria da escolha pública e comportamento de busca da renda.
2. Explique a seguinte afirmação: “A análise de Pareto sobre o bem-estar está na tradição de Walras, enquanto a análise de bem-estar de Pigou está na tradição de Marshall”.
3. Lembre-se, dos cursos anteriores de economia, da noção de uma curva de possibilidades de produção. Desenhe essa curva para dois produtos, de modo que ela seja côncava para a origem. Explique o conceito de taxa marginal de transformação (discutida neste capítulo) da forma como ela se relaciona à sua curva. O que implica a forma côncava da curva de possibilidades de produção?
4. Explique por que uma externalidade negativa na produção resulta em um excesso de bens sendo produzidos sob o ponto de vista da sociedade, enquanto uma externalidade positiva resulta em baixa produção. De acordo com Pigou, como essas alocações a mais ou a menos de recursos podem ser corrigidas?
5. Explique o teorema de Coase (O Passado como Preâmbulo 20-1). Por que a suposição de um custo de transação zero é importante para esse teorema?
6. Fazendo uma referência direta ao modelo de monopólio de Cournot na Figura 12-1(a), explique como um monopolista poderia aumentar seus lucros acima de 12.000 francos estabelecendo uma discriminação de preços de primeiro grau, conforme definido por Pigou. (Dica: a curva da receita marginal na figura torna-se agora coincidente com a curva da demanda.) Compare a quantidade de água mineral vendida no modelo de Cournot com aquela vendida assumindo-se a diferenciação de preços de primeiro grau.
7. Compare as visões de von Misen e de Lange sobre as possibilidades de obter o bem-estar máximo no socialismo de mercado.
8. Discuta: O teorema da impossibilidade de Arrow é um exercício intelectual interessante, mas é de pouca importância prática. Ele dramatiza a extensão em que a economia se deteriorou na ciência do trivial.

24. N.R.T. Federal Reserve System (Fed) = Banco Central norte-americano.

9. Relacione a perspectiva da escolha pública de Buchanan a cada um desses itens: (a) subsídios agrícolas; (b) déficits orçamentários do governo; (c) o crescimento da burocracia no governo; e (d) a resistência à privatização por parte de muitos administradores de empresas estatais na China.
10. Resuma as críticas de Buchanan sobre a economia tradicional do bem-estar. Imagine que lhe pedissem para rebater as críticas de Buchanan. Que linha de raciocínio você utilizaria?
11. Especule sobre os motivos pelos quais as regras que exigem grande maioria (mais de 60% de aprovação) em geral são aquelas relacionadas à aprovação de constituições, enquanto as regras de maioria simples são normalmente especificadas para a aprovação de leis da estrutura constitucional.

Leituras selecionadas

Livros

ARROW, Kenneth J. *Social choice and individual values*. New Haven, CT: Yale University Press, 1951.

BLAUG, Mark (ed.). *Arthur Pigou*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.

_____. (ed.) *Vilfredo Pareto*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.

BUCHANAN, James M. *Economics: between predictive science and moral philosophy*. College Station: Texas A&M University Press, 1987.

_____. *Liberty, market, and state: political economy in the 1980s*. Nova York: New York University Press, 1986.

_____. *The limits of liberty: between anarchy and the Leviathan*. Chicago: University of Chicago Press, 1975.

BUCHANAN, James M. e TULLOCK, Gordon. *The calculus of consent: logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.

BUTLER, Eamon (ed.). *Ludwig von Mises: fountainhead of the modern microeconomic revolution*. Brookfield, VT: Gower Publishing, 1988.

LANGE, Oscar e TAYLOR, Fred M. *On the economic theory of socialism*. Editado por Benjamin E. Lippincott. Nova York: McGraw-Hill, 1964. [Originalmente publicado em 1938.]

MOSS, Laurence S. (ed.) *The economics of Ludwig von Mises: toward a critical reappraisal*. Kansas City: Sheed and Ward, 1976.

PARETO, Vilfredo. *Manual of political economy*. Traduzido por Ann S. Schwier e editado por Ann S. Schwier e Alfred Page. Nova York: A. M. Kelley, 1971. [Originalmente publicado em 1906.]

PIGOU, A. C. *The economics of welfare*. 4. ed. Londres: Macmillan, 1932. [Originalmente publicado em 1920.]

VON MISES, Ludwig. *Human action: a treatise on economics*. Chicago: Henry Regnery, 1966 [Originalmente publicado em 1949.]

Artigos em revistas especializadas

MURRELL, Peter. Did the theory of market socialism answer the challenge of Ludwig von Mises? A reinterpretation of the socialist controversy. *History of Political Economy*, n. 15, p. 92-105, primavera de 1983.

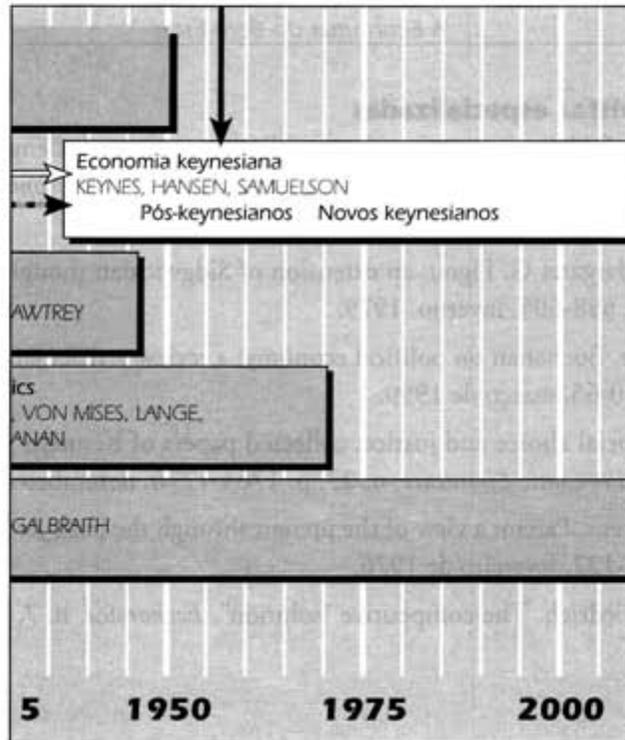
O'DONNELL, Margaret G. Pigou: an extension of Sidgwickian thought. *History of Political Economy*, n. 11, p. 588-605, inverno, 1979.

SANDMO, Agnar. Buchanan on political economy: a review article. *Journal of Economic Literature*, n. 28, p. 50-65, março de 1990.

SEN, Amartya. Social choice and justice: collected papers of Kenneth J. Arrow — A review article. *Journal of Economic Literature*, n. 23, p. 1764-1776, dezembro de 1985.

TARASCIO, Vincent. Pareto: a view of the present through the past. *Journal of Political Economy*, n. 84, p. 109-122, fevereiro de 1976.

VON HAYEK, Friedrich. The competitive "solution". *Economica*, n. 7, p. 125-149, maio de 1940.



CAPÍTULO 21

A ESCOLA KEYNESIANA – JOHN MAYNARD KEYNES

O sistema de idéias keynesiano é uma das escolas mais significativas do pensamento econômico. A escola começou com a publicação de *The general theory of employment, interest and money* de Keynes, em 1936, e atualmente marca importante presença na economia ortodoxa. Ela surgiu da escola neoclássica, com Keynes seguindo a tradição marshalliana. Embora Keynes criticasse severamente certos aspectos da economia neoclássica, que considerou junto com as doutrinas ricardianas sob o título de “economia clássica”, ele utilizou muitos de seus postulados e métodos. Seu sistema baseava-se em uma abordagem psicológica subjetiva e foi permeado por conceitos marginalistas, incluindo a economia do equilíbrio estático. Keynes desassociou-se dos ataques à teoria neoclássica sobre o valor e a distribuição.

Neste capítulo, forneceremos uma visão geral sobre a escola keynesiana e discutiremos as principais idéias de Keynes. No Capítulo 22, examinaremos as idéias de vários colaboradores da economia keynesiana.

VISÃO GERAL DA ESCOLA KEYNESIANA

O cenário histórico da escola keynesiana

As idéias de Keynes receberam ímpetus da Grande Depressão dos anos 30, a pior que o mundo ocidental já conheceu. Os fundamentos de suas idéias datam de antes de 1929. O trabalho de muitos economistas, incluindo o de Mitchell e seus associados no National Bureau of Economic Research, estava na estrutura da economia agregada, ou macroeconomia, em vez de na microeconomia da escola neoclássica. Keynes também adotou essa abordagem macroeconômica. A Primeira Guerra Mundial e os controles econômicos exigiam uma visão geral da economia. O crescimento da produção e do comércio em larga escala deixou a economia mais suscetível às medidas e aos controles estatísticos, tornando a abordagem agregada indutiva mais provável do que no passado. De fato, seu método tornava-se cada vez mais necessário à medida que o público esperava que o governo tratasse mais ativamente do desemprego.

O pensamento keynesiano também teve suas raízes na grande preocupação com a estagnação secular ou com a taxa decrescente de crescimento. As economias maduras das empresas privadas do mundo ocidental ficaram menos vigorosas depois da Primeira Guerra do que antes dela. A taxa de crescimento populacional estava decaindo; a maior parte do mundo já tinha sido colonizada; não parecia haver espaço para mais expansão demográfica; a produção parecia exceder o consumo à medida que as rendas e as poupanças cresciam e não havia novas invenções, como a máquina a vapor, as estradas de ferro, a eletricidade e o automóvel, para estimular grandes investimentos de capital. Além disso, a queda da concorrência nos preços reduziu a taxa de substituição dos equipamentos antigos por máquinas novas e melhores, e a economia era puxada para baixo quando os crescentes fundos de depreciação¹ acumulados dos investimentos do passado não eram gastos com a rapidez necessária. Essas observações sobre a estagnação secular, que se tornou particularmente importante após 1929, baseavam-se em parte nos trabalhos de Marx, John A. Hobson (1858-1940), Veblen e outros e, em parte, nas observações reais e em estudos históricos.

Depois que a Grande Depressão começou no início dos anos 30, muitos economistas dos Estados Unidos defenderam políticas que mais tarde seriam chamadas de keynesianismo. É interessante observar que essas políticas estavam presentes antes da publicação de *The general theory*, de Keynes. Importantes figuras dentro e fora da profissão dos economistas insistiam em programas trabalhistas públicos, orçamentos para o governo federal e facilidade de crédito pelo Sistema Federal de Crédito. Muitos economistas tinham consciência do efeito multiplicador que o aumento nos gastos do governo poderia causar sobre os gastos e a renda totais. Alguns teorizavam que, à medida que a renda nacional crescia, os gastos com consumo aumentavam menos rapidamente do que a renda total, e as poupanças cresciam mais rapidamente. Os salários eram reconhecidos como uma fonte de demanda por bens e também um custo de produção; as reduções salariais eram frequentemente contestadas por não oferecerem solução real ao desemprego. Esse era um pensamento macroeconômico. As pessoas recebiam essas idéias independentemente de Keynes e as discutiam nos Estados Unidos. Mas foi Keynes quem proporcionou a estrutura analítica que integrou essas idéias e traçou a “revolução keynesiana” na economia.

1. N.R.T. Reservas monetárias.

Principais dogmas da escola keynesiana

As principais características e princípios da economia keynesiana estão listados a seguir. Discutiremos esses itens com mais detalhes neste capítulo e no Capítulo 22.

- **Ênfase macroeconômica.** Keynes e seus seguidores preocuparam-se com os determinantes das quantias *totais* ou *agregadas* de consumo, poupança, renda, produção e emprego. Estavam menos interessados, por exemplo, em como uma empresa individual decide sobre seu nível de emprego que maximiza o lucro do que na relação entre gastos totais na economia e o conjunto de tais decisões.
- **Orientação pela demanda.** Os economistas keynesianos reforçavam a importância da *demanda efetiva* (agora chamada de gastos agregados) como o determinante imediato da renda nacional, da produção e do emprego. Os gastos agregados, diziam esses economistas, consistem na soma dos gastos de consumo, de investimentos, do governo e da exportação líquida. As empresas produzem coletivamente um nível de produção real que esperam vender. Mas, às vezes, os gastos agregados são insuficientes para comprar toda a produção. À medida que os bens se acumulam, as empresas demitem funcionários e reduzem a produção. Isto é, a demanda efetiva estabelece a *produção real* da economia que, em alguns casos, é menor que o nível de produção que existiria se houvesse emprego pleno (*produção potencial*).
- **Instabilidade na economia.** De acordo com os keynesianos, a economia tende a aumentos rápidos recorrentes, porque o nível de gastos planejados com investimentos é irregular. As alterações nos planos de investimento fazem com que a renda e a produção nacional mudem em quantias maiores do que as mudanças iniciais nos investimentos. Os níveis equilibrados de investimento e poupança — aqueles que existem depois de todos os ajustes — são alcançados por meio de mudanças na renda nacional, em oposição às mudanças na taxa de juros.
Os gastos com investimentos são determinados pela taxa de juros e pela *eficiência marginal do capital* ou pela taxa de retorno esperada acima do custo sobre novos investimentos. A taxa de juros depende das preferências das pessoas por liquidez e da quantidade de dinheiro². A eficiência marginal do capital depende da expectativa de lucros futuros e do preço de oferta de capital. A taxa de lucro esperada dos novos investimentos é instável e, portanto, uma das causas mais importantes das flutuações econômicas.
- **Inflexibilidade nos salários e nos preços.** Os keynesianos apontavam que os salários tendem a ser inflexivelmente decrescentes, devido a fatores institucionais como os contratos com os sindicatos, as leis de salário mínimo e os contratos implícitos (entendimentos entre os patrões e seus empregados de que os salários não serão reduzidos durante os períodos de quedas temporárias). Em períodos de queda na demanda agregada por bens e serviços, as empresas respondem às vendas mais baixas com a redução de preços e a demissão de empregados, sem insistir nas reduções salariais. Os preços também caem; a queda na demanda efetiva causa inicialmente reduções na produção e no emprego em vez de queda no nível dos preços. A deflação ocorre somente em condições de recessão extremamente grave.

2. N.R.T. Moeda.

- Políticas fiscais e monetárias ativas. Os economistas keynesianos defendiam que o governo deveria intervir ativamente por meio de políticas fiscais e monetárias adequadas, a fim de promover o pleno emprego, a estabilidade dos preços e o crescimento econômico. Para combater a recessão ou a depressão, o governo deveria aumentar seus gastos ou reduzir os impostos, sendo que essa opção aumentaria os gastos com consumo privado. Ele deveria também aumentar a oferta de moeda para baixar as taxas de juros, na esperança de que isso encorajasse os gastos com investimentos. Para conter a inflação causada por gastos agregados excessivos, o governo deveria reduzir seus próprios gastos, aumentar os impostos para reduzir os gastos com consumo privado ou reduzir a oferta de moeda para elevar as taxas de juros, o que refrearia os gastos excessivos com investimentos.

Quem a escola keynesiana beneficiou ou procurou beneficiar?

O grande sucesso da economia keynesiana ocorreu principalmente porque ela tratou de um problema urgente de seus dias: a depressão e o desemprego. Além disso, ela oferecia algo para quase todas as pessoas e racionalizava o que já estava sendo feito por necessidade. A sociedade ganha com o pleno emprego, e os indivíduos ou grupos que perdem por causa dele (por exemplo, os administradores de programas de assistência aos desempregados) podem ser facilmente ignorados. Embora os trabalhadores às vezes se opusessem às propostas keynesianas específicas, eles aprovavam as maiores metas de Keynes. O aumento na demanda agregada compensava a redução nos mercados de trabalho e permitia que os sindicatos negociassem melhores salários e condições de trabalho com menos medo do desemprego. Os contratos do governo beneficiavam os juros e estimulavam o governo a tirar a economia da recessão ou depressão. Quando os banqueiros tiveram reservas excessivas nos anos 30, encontraram uma vasta e lucrativa área para investimento nos títulos do governo, e o controle governamental deu ao sistema bancário liquidez, segurança e estabilidade. Os reformistas e os intelectuais desfrutaram de aumento do nível de emprego no serviço público e puderam executar com grande fervor as reformas moderadas, seguras e racionais que surgiram do pensamento keynesiano.

Os fazendeiros, por muito tempo, foram favorecidos com políticas monetárias confortáveis e baixas taxas de juros. Também chegaram a confiar fortemente nos programas de gastos públicos para a agricultura. De fato, seus representantes desenvolveram uma teoria incipiente sobre o multiplicador muito antes de ela ser incorporada ao sistema keynesiano. Na defesa da intervenção do governo para aumentar as rendas dos fazendeiros, eles aclamavam que cada dólar recebido pelo fazendeiro gerava um aumento de sete dólares na renda nacional com os novos gastos com o aumento dos rendimentos dos fazendeiros.

Nas décadas de 1960 e 1970, os consumidores em geral olhavam de forma favorável para a redução dos impostos e apoiavam os políticos que a sugeriam e votavam a seu favor. Esses cortes, sem a redução geral nas despesas do governo, foram questionados no princípio keynesiano de que eram necessários para estimular a demanda e o crescimento econômico. Na década de 1980, a análise racional da redução dos impostos assumiu uma orientação “para o lado da oferta”, mas foi consistente com os princípios keynesianos.

Como a escola keynesiana foi válida, útil ou correta em sua época?

Keynes engrenou a teoria econômica com o processo de criação de políticas. As guerras mundiais, as recessões mundiais e as crescentes complicações da vida moderna enfraqueceram o *laissez-faire*. As exigências de que algo deveria ser feito em relação às flutuações econômicas cresciam insistentemente, e Keynes ofereceu uma explicação sobre as flutuações e um programa para minimizá-las. O papel dos economistas e da análise econômica na determinação da direção da política do governo era, assim, maior.

A visão keynesiana de que havia meios alternativos para a redução dos salários nominais, a fim de se atingir o pleno emprego, era particularmente oportuna. Essa prescrição política que havia emergido do pensamento neoclássico encontrou pouco apoio como solução prática para o desemprego em massa. Ainda mais importante, de acordo com Keynes, uma redução profunda e geral dos salários nominais contribuiu para uma política econômica ruim. Ele sustentava que uma única empresa pode aumentar as vendas e o emprego por meio de reduções salariais, porque a demanda por seus produtos permanecerá inalterada. Uma economia inteira, no entanto, não pode aumentar as vendas com facilidade reduzindo os salários nominais (assumindo-se que ela esteja isolada do comércio internacional), porque os salários são uma fonte da demanda por bens, assim como um custo de produção. Se os salários começam a cair, as pessoas esperam que eles caiam ainda mais; isso pode fazer com que as empresas adiem os gastos com investimentos, tornando a recessão ainda pior.

Se a redução dos salários resulta na queda dos preços, isso piora novamente a questão, porque o ônus real das dívidas aumenta, transferindo a riqueza do empresário para *aquele que vive de renda*. Além disso, as margens de lucro tornam-se menores, sufocando os novos investimentos. Como as reduções salariais afetam os assalariados que têm alta propensão marginal ao consumo e ajudam os patrões a ter propensões baixas, a propensão geral do consumo diminui e isso piora ainda mais a situação. Sendo um homem prático, Keynes também discordava das reduções salariais porque elas desencadeariam problemas com a mão-de-obra. Ele foi preciso ao convencer as pessoas da idéia de que a política salarial deveria ser separada das políticas para conter a recessão. Há maneiras melhores para se criar empregos, dizia Keynes.

O método keynesiano tornou-se imensamente útil mesmo para aqueles que não aceitavam as conclusões das políticas de Keynes. Ele estabeleceu um novo conjunto de ferramentas analíticas por meio do qual se poderia ver a economia, encorajou o desenvolvimento da renda nacional, estimulou um esforço produtivo para os estudos empíricos do mundo real, acelerou o desenvolvimento da econometria e criou um novo liberalismo sobre o qual os reformistas poderiam depositar suas esperanças de ajudar aqueles que menos se beneficiavam com o capitalismo desmedido.

Quais dogmas da escola keynesiana se tornaram contribuições duradouras?

Muitas das idéias desenvolvidas por Keynes e seus seguidores tornaram-se elementos ortodoxos da macroeconomia contemporânea. De fato, a economia contemporânea poderia ser considerada uma combinação da microeconomia neoclássica com a macroeconomia inspirada no keynesianismo. Conceitos keynesianos como a função do consumo; a propensão marginal a consumir; a função das poupanças; a propensão marginal a poupar; a eficiência marginal do capital; as demandas de transação, preventivas e especulativas pela moeda; o multiplicador; as poupanças e investimentos *ex post* e *ex ante*; a política fiscal e monetária; a análise *IS-IM* e assim por

diante são hoje padrão nos livros didáticos de economia. Muitos dos primeiros preceitos keynesianos, como a visão de que a economia pode ser “ajustada” a uma posição de pleno emprego não-inflacionário, ficaram muito desacreditados, mas o keynesianismo como método analítico e como sistema de idéias ainda domina a macroeconomia.

Isso sem mencionar que todas as idéias de Keynes e seus seguidores provaram ser corretas. Algumas críticas gerais ao pensamento de Keynes são discutidas na última seção deste capítulo. As críticas às teorias keynesianas oferecidas por monetaristas contemporâneos e pelos “novos clássicos” serão discutidas no Capítulo 24.

JOHN MAYNARD KEYNES

Detalhes biográficos

John Maynard Keynes (1883-1946) era filho de pais eminentemente intelectuais, que viveram mais que ele. Seu pai era John Neville Keynes, um ilustre economista lógico e político. Sua mãe, que se interessava por assuntos públicos e pelo trabalho social, foi juíza de paz, conselheira municipal e prefeita de Cambridge. Entre os professores de Keynes em Cambridge estavam Marshall e Pigou, que reconheceram seu brilhantismo. Aos 28 anos, Keynes tornou-se editor do *Economic Journal*. Também administrou os investimentos de sua editora, a Royal Economic Society, com extraordinário sucesso. Da mesma forma, o King's College da Universidade de Cambridge obteve lucros fenomenais sob a orientação financeira de Keynes. Sua considerável fortuna de meio milhão de libras foi acumulada principalmente por meio de transações em moedas e mercadorias estrangeiras. De fato, ele foi um dos especuladores sobre os quais ele próprio escreveu:

Os especuladores podem não causar danos quando são apenas bolhas num fluxo constante de empreendimentos; mas a situação torna-se séria quando o empreendimento se converte em bolhas no turbilhão especulativo. Quando o desenvolvimento do capital de um país se torna um produto secundário das atividades de um cassino, provavelmente o trabalho é mal-executado. A medida do sucesso alcançado por Wall Street, considerada uma instituição cujo objetivo social é direcionar novos investimentos aos canais mais lucrativos em termos de produção futura, não pode ser aclamada como um dos grandes triunfos do capitalismo do *laissez-faire* — o que não é surpreendente, se eu estiver certo em pensar que os melhores intelectos de Wall Street estiveram, de fato, direcionados para um objetivo diferente³.

Keynes foi uma figura importante tanto no mundo dos assuntos práticos como na vida acadêmica. Ele foi presidente de uma empresa de seguros de vida, atuou como diretor de outras empresas e foi membro do corpo administrativo do Banco da Inglaterra. Além de financista, ele foi um alto oficial do governo, autor de muitos livros e trabalhos teóricos didáticos, jornalista, conhecedor e patrocinador das artes e professor na Universidade de Cambridge. Foi membro ilustre do “Grupo de Bloomsbury”, nomeado depois da seção de Londres onde as irmãs Vanessa Bell e Virginia Woolf tinham suas casas. Esse círculo de artistas brilhantes, escritores, críticos e intelectuais, que durou de 1907 a 1930, também incluía Leonard Woolf, Clive Bell, Lytton Strachey, E. M. Forster e outros notáveis. Keynes foi o principal representante do

3. John Maynard Keynes. *The general theory of employment, interest and money*. Nova York: Harcourt, Brace and World, 1936, p. 159. Reimpresso com permissão da Harcourt Brace and Company.

Ministério da Fazenda da Inglaterra, na conferência de paz após a Primeira Guerra Mundial, com poder de falar pelo ministro. Suas experiências nas negociações de Paris e sua forte oposição ao estabelecimento da paz imposta à Alemanha o levaram à demissão de seu cargo oficial em 1919 e a escrever seu polêmico *The economic consequences of the peace*. Em 1940, juntou-se novamente ao Ministério da Fazenda para orientar a Inglaterra durante as dificuldades financeiras da guerra. Ele foi o principal negociador de seu país na organização do Fundo Monetário Internacional e do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento e na obtenção do empréstimo pós-guerra dos Estados Unidos para a Inglaterra. Tornou-se barão em 1942 e, para aqueles amigos que o criticaram por ter aceitado o título, sua espirituosa defesa foi: “Eu tive de fazer isso para poder ter alguns empregados”.

Em 1926, Keynes publicou um pequeno livro intitulado *The end of laissez-faire*, em que afirmava que os males dos dias de hoje eram frutos de risco, incerteza e ignorância. Um grande negócio é, em geral, uma loteria, em que alguns indivíduos podem tirar vantagens da ignorância e da incerteza. As conseqüências são grandes diferenças de riqueza, desemprego e desapontamento com as expectativas de negócios razoáveis e diminuição da eficiência e da produção:

Embora a cura esteja fora das operações dos indivíduos, pode ser do interesse dos indivíduos agravar a doença. Acredito que a cura para essas coisas está, em parte, no controle deliberado da unidade monetária e do crédito por uma instituição central e, em parte, na coleta e disseminação de uma grande porção de dados relacionados à situação econômica. (...) Essas medidas envolveriam a sociedade no exercício de inteligência diretiva por meio de um órgão adequado de ação sobre muitas das intrigas internas das empresas privadas, porém deixaria a iniciativa privada desimpedida.

Os devotos do capitalismo são, normalmente, conservadores em excesso e rejeitam as reformas em suas técnicas, que poderiam, com efeito, fortalecê-lo e preservá-lo, com medo de que elas possam provar ser os primeiros sinais de distanciamento do capitalismo. (...) De minha parte, acho que o capitalismo, bem-administrado, pode se tornar mais eficiente para alcançar as metas econômicas do que qualquer sistema alternativo em vista, mas que é, em diversas maneiras, extremamente censurável. Nosso problema é estabelecer uma organização social que seja eficiente sem ofender nossas noções de um modo de vida satisfatório⁴.

Keynes não se afastou dessas opiniões nas duas últimas décadas de sua vida.

O sistema keynesiano

O sistema de idéias que Keynes desenvolveu em *The general theory* consiste em diversos elementos inter-relacionados. O primeiro deles é a função do consumo.

Função do consumo. Keynes sugeria uma “lei psicológica fundamental” que tratava da relação entre consumo e renda:

A lei psicológica fundamental, da qual dependemos com grande confiança *a priori* com base no nosso conhecimento da natureza humana e com base nos fatos detalhados da experiência, é que os homens tendem, como regra e na média, a aumentar seu consumo à medida que a renda aumenta, mas não tanto quanto o aumento da renda⁵.

4. John Maynard Keynes. *The end of laissez-faire*. Londres: Hogarth, 1926, p. 47-58.

5. Keynes, *The general theory*, op. cit., p. 96.

Formalmente, (1) há uma relação funcional positiva entre consumo (C) e renda nacional (Y):

$$C = f(Y) \quad (21-1)$$

e (2) a razão entre a mudança no consumo e a mudança na renda — a propensão marginal ao consumo (MPC) — é positiva e menor que um.

$$MPC = \Delta C / \Delta Y \quad (21-2)$$

Isso implica que as poupanças (S) também surgem com a renda; é, também, uma função positiva da renda.

$$S = f(Y) \quad (21-3)$$

Assim como a MPC , a propensão marginal a poupar (MPS) é maior que zero e menor que um.

$$MPS = \Delta S / \Delta Y \quad (21-4)$$

Na Figura 21-1, representamos graficamente uma função de consumo a curto prazo que mostra os totais que os consumidores gastarão em bens e serviços em diferentes níveis de renda em uma economia hipotética. A inclinação da curva ($\Delta C / \Delta Y$) é a propensão marginal a consumir.

Investimento. Keynes definiu o investimento econômico como a compra de bens de capital. Além disso, o investimento involuntário ocorre quando as vendas caem e os estoques de bens não-vendidos aumentam. Observe a diferença entre investimento *econômico* e investimento *financeiro*, que consiste na compra de ações, títulos e outros instrumentos financeiros. O inves-

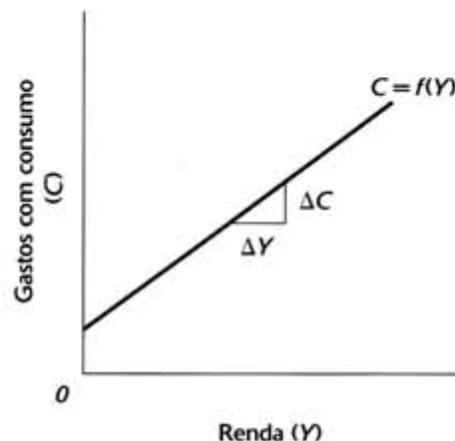


Figura 21-1 A função de consumo

À medida que a renda nacional cresce, o consumo também aumenta, mas não tanto quanto o aumento na renda. A curva ($\Delta C / \Delta Y$) da função de consumo $C = f(Y)$ mede a propensão marginal a consumir.

timento financeiro não é investimento no sentido keynesiano, porque não representa diretamente a compra de bens de capital. Para Keynes, os investimentos financeiros são, simplesmente, repositórios alternativos para a poupança das pessoas.

As empresas assumem investimentos na expectativa de que o novo capital proporcione lucro. Quando uma empresa compra um equipamento de capital, ela “compra o direito à série de retornos esperados, que espera obter vendendo sua produção deduzindo suas despesas de execução para obter a produção durante a vida do ativo”⁶. O montante da renda esperada depende (1) da produtividade do capital (2) do preço ao qual a empresa pode vender a produção agregada e (3) do salário adicional e da despesa de materiais resultantes do uso do capital.

Uma segunda consideração na decisão dos investimentos, dizia Keynes, é o *preço da oferta* ou o custo de substituição do ativo. O preço da oferta do capital é o preço que seria suficientemente justo para fazer com que o fabricante do capital produzisse uma unidade adicional. Keynes definiu a *eficiência marginal do capital* como sendo igual à taxa de desconto que torna o valor atual da série de retornos esperados exatamente igual ao preço da oferta do ativo de capital. Isso é expresso matematicamente como

$$K_i = \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n} \quad (21-5)$$

em que K_i é o preço da oferta de capital, R é o retorno esperado em um ano específico e r é a eficiência marginal do capital. Por exemplo, se o custo atual de um ativo de capital é \$ 5.500 e há uma expectativa de um retorno anual de \$ 1.000 por seis anos, com os ativos nada valendo ao final desse período, a eficiência marginal do capital é de 2,5%. Em outras palavras, \$ 1.000 ao ano, por seis anos, deduzidos ao valor atual com uma taxa de juros de 2,5%, valeriam \$ 5.500. Ou então, \$ 5.500 investidos a 2,5% produziriam um retorno de \$ 1.000 ao ano por seis anos. A eficiência marginal do capital é sua produtividade marginal como uma porcentagem do custo original do bem de capital, calculada sobre a vida do investimento de capital e descontadas a incerteza e a futuridade. Alternativamente, é a taxa de lucro esperada de um novo investimento, sem deduzir a depreciação ou custos de juros explícitos e implícitos.

Os investimentos continuarão até o ponto em que a eficiência marginal do capital seja igual à taxa de juros — o custo de tomar fundos emprestados para investimento. Por exemplo, se a eficiência marginal do capital for 2,5%, não ocorrerá um investimento a uma taxa de juros de 3%, mas a 2%.

A eficiência marginal do capital é altamente variável; ela flutua a cada mudança das expectativas das pessoas de lucros futuros dos investimentos contemplados. O aumento nos investimentos em determinado tipo de capital, dizia Keynes, reduz a eficiência marginal desse capital. Há dois motivos. Primeiro, os lucros esperados caem à medida que os totais crescentes de investimento competem uns com os outros. Em termos da Equação 21-5, isso implica que os valores de R caem, com o restante permanecendo na mesma situação, uma queda nesses valores causará uma queda na eficiência marginal do capital, r . Segundo, “as pressões para a produção desse tipo de capital farão com que seu preço de oferta aumente”. Observe que um aumento em K_i , na Equação 21-5, com o restante permanecendo como está, também reduz o valor

⁶ Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, p. 135.

de r . O princípio que emerge, portanto, é que o total de um tipo específico de investimento em capital e sua eficiência marginal estão inversamente relacionados.

As idéias de Keynes sobre a eficiência marginal do capital podem ser utilizadas para construir uma curva da demanda por investimento, como a curva $I = f(i)$, na Figura 21-2. Essa curva mostra a relação inversa entre a taxa de juros (i) e o total de investimento (I) de uma economia em que todos os projetos de investimento relevantes foram classificados em ordem decrescente de eficiência marginal do capital. Se a taxa de juros do mercado for i_1 , o montante de investimento será I_1 . Para todos os investimentos acima de I_1 , a eficiência marginal do capital excederá o custo do empréstimo, enquanto para todos os investimentos além de I_1 , o custo excederá a eficiência marginal do capital.

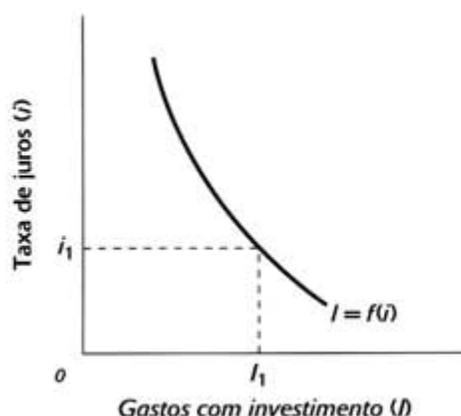


Figura 21-2 — A curva da demanda por investimento

A curva da demanda por investimento $I = f(i)$ de uma economia é construída organizando-se os projetos de investimento potencial em ordem decrescente de acordo com a eficiência marginal do capital. A curva é decrescente, refletindo uma relação inversa entre a taxa de juros i (o "preço" financeiro de cada dólar investido) e a quantidade de investimento demandada, I .

Keynes discordava dos economistas clássicos e neoclássicos que achavam que a taxa de juros produz um equilíbrio automático entre o total de poupanças que as empresas desejam para os novos investimentos e a quantidade de poupanças fornecida. A taxa de juros, dizia ele, não pode ser uma recompensa para a abstinência (Senior) nem uma recompensa para a espera (Marshall). Se uma pessoa acumula suas poupanças em caixa, ela *não* recebe os juros. As poupanças dependem muito mais do *nível de renda* (lembre-se da nossa discussão anterior sobre a função das poupanças). A taxa de juros é uma recompensa pelo sacrifício da liquidez — a facilidade com que um ativo pode ser convertido diretamente em bens e serviços sem perda de seu preço de compra. A taxa de juros depende da preferência pela liquidez e da quantidade de dinheiro, *dinheiro* sendo definido como moeda mais os depósitos demandados. Uma taxa de juros de mercado é aquele preço que equilibra o desejo do indivíduo em poupar em dinheiro com a quantidade de moeda disponível no sistema.

Preferência pela liquidez. A preferência pela liquidez depende de três motivos para se poupar moeda e da relutância em se desfazer dela, exceto quando a taxa de juros age como uma persuasão efetiva. O primeiro é o *motivo de transação*, a necessidade de dinheiro em caixa para pagar

as compras atuais de consumo e as exigências dos negócios. O segundo é o *motivo preventivo*, o desejo de ter algum dinheiro disponível para emergências. Finalmente, há o *motivo especulativo*, o desejo de ter dinheiro enquanto se espera que as taxas de juros aumentem, que os preços das ações ou títulos diminuam ou que o nível geral de preços caia. A liquidez permite que as pessoas agarrem rapidamente as oportunidades de investimentos financeiros e econômicos à medida que eles aumentem.

Esses motivos para guardar dinheiro se traduzem em uma curva da demanda por dinheiro⁷ como L na Figura 21-3. A curva é decrescente, indicando que as pessoas desejarão guardar mais dinheiro a taxas de juros menores. Quando a taxa de juros é baixa em relação a uma taxa de juros normal, as pessoas esperam por seu aumento. Quando a taxa de juros aumenta, os preços dos títulos caem e aqueles que têm títulos perdem. Assim, as pessoas guardam maiores volumes de dinheiro em caixa⁸ e menos títulos quando a taxa de juros é baixa. Por razões inversas, elas adquirem mais títulos e guardam quantias menores de dinheiro quando a taxa de juros é alta.

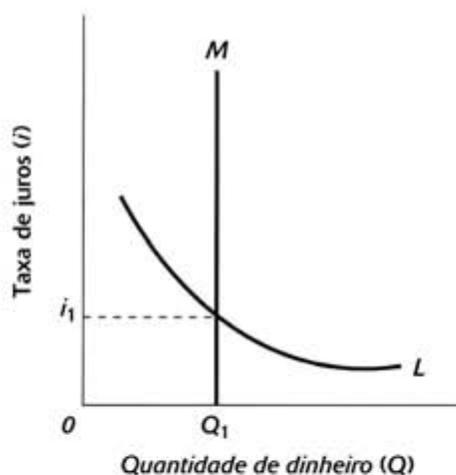


Figura 21-3 Preferência pela liquidez, oferta de moeda e taxa de juros

A curva da demanda por moeda (L) é decrescente porque taxas de juros menores reduzem o custo de guardar dinheiro em caixa. A curva da oferta de moeda (M) é vertical, refletindo a quantidade específica de moeda colocada em circulação pelo banco central. A taxa de juros de equilíbrio (aqui i_1) é determinada na interseção da curva da preferência pela liquidez (curva da demanda por moeda) com a curva da oferta de moeda.

A quantidade de dinheiro em circulação depende da política do banco central. Ela pode aumentar ou diminuir a oferta de moeda com mudanças nas operações do mercado aberto, com as necessidades de reserva⁹ e com a taxa de desconto. A quantidade de moeda fornecida é considerada independente da taxa de juros; assim, a curva da oferta de moeda M na Figura 21-3 é vertical ou perfeitamente inelástica.

Observamos no gráfico que a taxa de equilíbrio dos juros é i_1 . Um aumento na quantidade de moeda — um deslocamento de M para a direita — diminuiria a taxa de juros, a menos que a preferência do público pela liquidez estivesse crescendo mais do que a quantidade de moe-

7. N.R.T. Ou curva da demanda por moeda.

8. N.R.T. Obviamente, em uma economia estável. Se houver inflação, a regra não vale.

9. N.R.T. Principalmente compulsória.

da. Um ponto importante surge aqui: uma taxa de juros menor não *reduz* as poupanças, como assumiam os economistas clássicos e neoclássicos. Em vez disso, ela estimula os gastos com investimentos (Figura 21-2). Se a economia estivesse operando a um nível de emprego menor, a renda nacional cresceria, e as poupanças *aumentariam*.

Resumindo, o nível de investimentos na economia depende da interação (1) da eficiência marginal do capital, que define a curva da demanda por investimentos, e (2) da taxa de juros do mercado. A taxa de juros do mercado depende da demanda por moeda (preferência pela liquidez) e da oferta da moeda.

Renda e emprego equilibrados. Keynes assumiu que há uma forte correlação entre a renda nacional e o nível de emprego. Obviamente, isso não é, necessariamente, verdadeiro. Grandes investimentos em capital de economia de trabalho¹⁰, por exemplo, podem fazer com que a produção interna real e a renda nacional cresçam mais rapidamente do que o emprego. No entanto, Keynes preocupa-se principalmente com o curto prazo. Ele defendia essa ênfase de forma espirituosa: “A longo prazo, vamos todos morrer”. A curto prazo, podemos ignorar as mudanças tecnológicas; depois, podemos concordar que o nível de renda determina o nível de emprego, e as duas variáveis podem ser utilizadas de forma alternada.

Se ignorarmos o governo e o comércio internacional, os determinantes imediatos da renda e do nível de emprego são os gastos com consumo e investimentos. Esses dois componentes de consumo constituem as despesas agregadas na economia. A renda nacional de equilíbrio ocorre quando os níveis combinados de gastos com consumo e investimentos se igualam ao nível de renda atual. Simbolicamente, é onde

$$Y = C + I \quad (21-6)$$

Como as economias são diferentes entre a renda e o consumo, então

$$S = Y - C \quad (21-7)$$

Resolvendo as duas equações, obtemos uma condição alternativa da renda do equilíbrio:

$$S = I \quad (21-8)$$

A apresentação didática padrão do modelo keynesiano simples é mostrada na Figura 21-4. Paul Samuelson formalizou essa apresentação, que é conhecida como o modelo cruzado de Keynes. Assim, ela seria mais bem-compreendida como “a economia keynesiana” do que especificamente como “a economia de Keynes”¹¹.

A curva de despesas agregadas *AE* mostra o nível combinado de gastos com consumo e investimentos apresentado em cada nível de renda. A distância vertical entre *AE* e a função de consumo $C = f(Y)$ é o nível de investimento (I_1 na Figura 21-2). A distância vertical entre a fun-

10. N.R.T. Racionalizar o trabalho para reduzir custos e melhorar a produtividade.

11. Axel Leijonhufvud fez a distinção entre “economia keynesiana” e a “economia de Keynes” em *On Keynesian economics and the economics of Keynes*. Nova York: Oxford University Press, 1968.

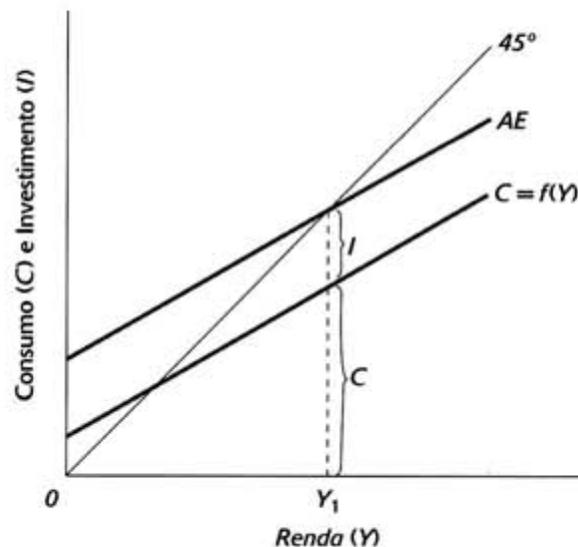


Figura 21-4 Renda de equilíbrio

As despesas agregadas (AE) consistem em $C + I$ no modelo keynesiano mais simples. A renda de equilíbrio ocorre quando a curva AE cruza a linha de 45° , porque as despesas planejadas ($C + I$) são iguais ao nível de renda (Y_1). Além disso, nos investimentos planejados de equilíbrio, I se iguala às poupanças (a distância vertical entre a linha de 45° e a função de consumo).

ção de consumo e o eixo horizontal é o nível de consumo. A renda de equilíbrio é Y_1 , porque nesse ponto a curva das despesas agregadas cruza a linha de 45° , indicando que $C + I$ se iguala ao nível de renda já existente, Y_1 (a altura da linha de 45° em Y_1 é igual à distância horizontal OY_1).

Podemos também demonstrar que as poupanças se igualam aos investimentos desejados em Y_1 . Lembre-se da Equação 21-7 que o nível de poupanças é encontrado subtraindo-se o nível de consumo do nível da renda. Na Figura 21-4, o nível de poupanças em qualquer nível de renda é, portanto, a distância vertical entre a linha de 45° e a função de consumo. Somente em Y_1 é que essa distância vertical — poupança (S) — se iguala ao nível de investimentos planejados (I).

Como a recessão poderia ocorrer?, perguntava Keynes. Sua resposta é facilmente demonstrada com o modelo simples que acabamos de desenvolver. Imagine que o nível de renda Y_1 na Figura 21-4 seja o nível de renda com pleno emprego. Assuma também que, por algum motivo, os empresários tornem-se pessimistas em relação às perspectivas econômicas futuras e que o resultado seja uma revisão decrescente dos retornos esperados em um novo investimento. Isso se traduz em uma queda na eficiência marginal do capital e um deslocamento para a esquerda da curva da demanda por investimento (Figura 21-2).

De acordo com a Figura 21-5, a queda nos gastos com investimentos reduz as despesas agregadas de AE_1 para AE_2 . Em resposta à queda nas vendas e ao aumento dos inventários, as empresas reduzem o nível de emprego e a produção. A renda nacional, portanto, cai de Y_1 para Y_2 . Observamos que a renda de equilíbrio cai mais do que o próprio investimento. A razão é o efeito multiplicador de uma mudança inicial nos gastos com investimento. Keynes adotou essa teoria de R. F. Kahn, seu colega de Cambridge, e a incorporou diretamente a seu modelo. O multiplicador mede o efeito de uma mudança nos gastos sobre a renda; é a mudança na renda dividida pela mudança nos investimentos.

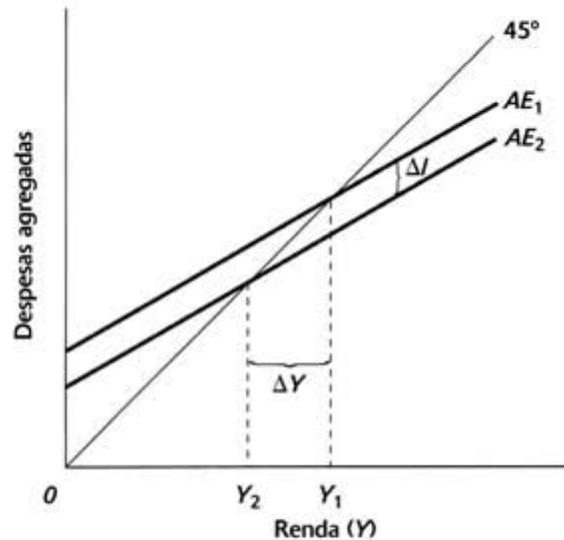


Figura 21-5 Mudanças na renda de equilíbrio

Uma queda nas despesas agregadas de AE_1 para AE_2 — nesse caso causada por uma queda nos gastos com investimentos — resulta na diminuição da renda de Y_1 para Y_2 e em um aumento no desemprego (não mostrado). O multiplicador keynesiano simples é a razão entre a mudança na renda (ΔY) e a mudança inicial nos gastos com investimentos (ΔI). Keynes dizia que o governo poderia conter a queda na renda, iniciando uma política fiscal de expansão que deslocaria a curva de despesas agregadas de AE_2 de volta para AE_1 .

O tamanho do multiplicador depende da inclinação da curva de despesas agregadas. Vamos assumir que a propensão marginal a consumir — a inclinação de AE_1 e AE_2 , nesse caso em particular — seja 0,6. Isto é, quando a renda das pessoas cresce em \$ 1, elas gastam 60 centavos e poupam 40 centavos ($MPS = 0,4$). E quando a renda cai em \$ 1, elas reduzem o consumo e as poupanças em \$ 0,60 e \$ 0,40, respectivamente.

Imagine que a redução nos gastos com investimentos em nosso exemplo seja de \$ 10 bilhões. Isso reduzirá imediatamente a renda em \$ 10 bilhões, porque a receita para os vendedores de bens de capital cairá em um total igual. Enfrentando uma redução de renda de \$ 10 bilhões, os vendedores reduzirão os gastos com consumo em \$ 6 bilhões [0,6 (\$ 10 bilhões)] e suas poupanças em \$ 4 bilhões [0,4 (\$ 10 bilhões)]. A queda de \$ 6 bilhões nos gastos com consumo provocará *mais* redução de renda de \$ 6 bilhões, o que, por sua vez, reduzirá os gastos com consumo de outra pessoa em um *adicional* de \$ 3,6 bilhões [0,6 (\$ 6 bilhões)]. As poupanças cairão em outros \$ 2,4 bilhões [0,4 (\$ 6 bilhões)]. Esse processo continuará. Quando a queda total na renda atingir \$ 25 bilhões, o equilíbrio será restaurado. A queda de \$ 25 bilhões na renda reduzirá as poupanças em um total igual à redução inicial de \$ 10 bilhões nos gastos com investimentos [0,4 (\$ 25 bilhões)]. O multiplicador nesse caso é 2,5, que, como mostrado em k na Equação 21-9, é o recíproco da propensão marginal a poupar¹².

$$k = \frac{1}{MPS} \quad (21-9)$$

12. Na economia dos Estados Unidos, a propensão marginal a poupar em relação a um aumento na renda considerada constante é de aproximadamente 0,1, o que implicaria que o multiplicador é 10 (1/0,1). Descobriremos no Capítulo 22, no entanto, que há outras “fugas”, além das poupanças nas economias no mundo real e, portanto, que o multiplicador estimado para os Estados Unidos fica entre 2,2 e 2,7.

Políticas para promover o nível de emprego e a estabilidade. Keynes propôs um grande papel ao governo para estabilizar a economia em um nível de emprego da renda nacional. Para combater o alto índice de desemprego como aquele associado à renda Y_2 na Figura 21-5, Keynes propôs meios para aumentar as despesas agregadas. Por exemplo, o governo deveria estimular os investimentos privados durante um período de recessão, forçando a queda da taxa de juros, o que seria realizado por meio de uma política do banco central. Mas há limites de como diminuir as taxas de juros. Observando rapidamente a Figura 21-3, verificamos que a curva da preferência pela liquidez (demanda por moeda) torna-se perfeitamente reta com taxas de juros baixas. Qualquer dinheiro novo injetado na economia pelo banco central será poupado pelas pessoas como saldos ociosos, em vez de ser utilizado para comprar títulos, e a taxa de juros não cairá. Por causa dessa *armadilha da liquidez*, a política monetária não se torna uma maneira efetiva de reduzir as taxas de juros e de aumentar os gastos com investimentos durante um período de grande recessão.

Uma segunda e mais eficaz maneira de superar a recessão é o governo assumir uma política fiscal expansiva. Os gastos do governo, como os investimentos privados, servem como fonte de despesas agregadas. Esses gastos, afirmava Keynes, poderiam ser aumentados, elevando, assim, as despesas agregadas e produzindo um aumento múltiplo na renda nacional. Isso seria mostrado na Figura 21-5 como um *aumento nas despesas agregadas* de AE_1 para AE_2 . Se os investimentos privados forem insuficientes para absorver as poupanças privadas no nível de renda do emprego, o governo deveria se apoderar do excesso de poupanças e gastá-las em projetos de investimentos sociais.

O principal problema, segundo Keynes, é que, quanto mais rica se torna a sociedade, mais ela poupa e mais difícil fica para manter o nível de emprego. Uma economia empreendedora privada pode encontrar dificuldades em manter investimentos privados adequados. O governo, portanto, talvez precise provocar déficits orçamentários e “socializar” os investimentos. Isso significa que o Estado decidiria sobre o total agregado de investimentos públicos e privados necessários para se obter o pleno emprego. A vida econômica como um todo não precisa ser socializada, porque o sistema existente não emprega mal os fatores de produção que estão em uso. O governo deveria identificar o volume, e não a composição, do emprego.

21-1

Críticas

O pensamento estático de curto prazo de Keynes o levou a exagerar a tendência à estagnação secular. Assim como muitos economistas antes dele, Keynes acreditava que a lucratividade de novos investimentos diminuiria à medida que projetos mais lucrativos fossem assumidos em primeiro lugar, deixando projetos menos atrativos para uma exploração futura:

O Antigo Egito foi duplamente próspero e, sem dúvida alguma, graças à sua fabulosa fortuna, trazida por *duas* atividades, a construção de pirâmides e a busca por metais preciosos, cujos frutos não permaneceram em abundância. A Idade Média construía catedrais e cantava hinos fúnebres. Duas pirâmides, duas missas para os mortos, são duas vezes melhores que uma, mas não como duas linhas férreas de Londres a York¹³.

Keynes subestimou as possibilidades de mudanças tecnológicas e os novos investimentos de capital que elas trariam.

¹³ Keynes, *The general theory of interest*, p. 131.

KEYNES E A ESCOLA DE ESTOCOLMO

A escola de Estocolmo, baseada na análise de Wick-sell sobre o processo cumulativo, estudou os processos econômicos agregados de uma maneira muito semelhante a Keynes. Durante anos, os economistas ingleses não tiveram consciência dos desenvolvimentos na Suécia, embora a economia sueca tenha se confrontado e, de alguma forma, se antecipado aos keynesianos. O economista Gunnar Myrdal (1898-1987), ganhador do Prêmio Nobel, repreendia Keynes por sua "originalidade desnecessária". Em 1913, como resultado da recessão mundial, o governo sueco pediu que seus principais economistas analisassem diferentes políticas para combater o desemprego. Para isso, os economistas tiveram de resolver certos problemas teóricos. De que forma a produção e o investimento podem sair de um estado de recessão quando as poupanças são muito pequenas? Quando os investimentos se expandem sem que poupadores se decidam a poupar mais, em que sentido o investimento excede a poupança? Os investimentos exigem poupanças; de onde vêm as poupanças?

Em 1933, o professor Myrdal publicou uma análise que hoje parece reforçar o conceito de Keynes sobre a renda de equilíbrio e suas mudanças. Myrdal esboçou uma distinção entre a renda esperada, as poupanças e os investimentos, que chamou de *ex ante*, e as categorias opostas, ou *ex post*. Assim, o investimento *ex ante* é o investimento planejado para um período futuro em uma renda *ex ante*, ou planejada. As poupanças *ex ante* também estão baseadas na renda e nos investimentos futuros esperados. As poupanças, os investimentos e a renda *ex post* foram realizados em algum momento do passado e podem ser examinados no registro estatístico.

Para explicar as flutuações, é necessária uma análise *ex ante*. É preciso examinar as expectativas e os planos para o futuro. Embora as expectativas e os planos para o futuro sejam, de alguma forma, baseados em experiências e condições atuais ou passadas, não existe nenhuma ligação mecânica direta entre elas.

Como as poupanças e os investimentos planejados são, em geral, assumidos por diferentes

pessoas e com diferentes motivos, as duas variáveis provavelmente não coincidem, exceto acidentalmente. As discrepâncias entre elas representam desequilíbrios na economia que forcem mudanças em direção a um novo equilíbrio. O resultado é que essa renda se desloca para um novo nível em que as poupanças e os investimentos *ex post* são iguais. Assim, se as poupanças planejadas excederem os investimentos planejados, a renda cairá até que as poupanças e os investimentos planejados sejam equiparados. Se os investimentos planejados excederem as poupanças planejadas, talvez pela expansão do crédito bancário, a renda crescerá até que as poupanças e os investimentos fiquem iguais. A igualdade entre as poupanças e os investimentos *ex ante* produz um equilíbrio que, normalmente, se manifesta como uma ausência de ganhos ou perdas nas poupanças e nos investimentos *ex post*.

Imagine que, devido a previsões otimistas, os investidores decidam aumentar seus investimentos em uma economia que apresente certo nível de desemprego. Os poupadores não optarão por poupar mais do que antigamente. As vendas totais crescerão, mais bens serão produzidos, a renda agregada aumentará e as pessoas pouparão mais dinheiro. No final do período, as rendas realizadas excederão as rendas esperadas, e as poupanças realizadas excederão as poupanças planejadas.

Quando Keynes, em seu *Treatise on money* (1930), escreveu que a diferença entre poupança e investimento provoca mudanças no nível de renda e emprego, ele queria dizer *ex ante*. Quando, em *The general theory* (1936), ele escreveu que as poupanças e os investimentos sempre são iguais, ele queria dizer *ex post*. Em qualquer nível de renda, as poupanças *ex post* são iguais aos investimentos *ex post*, porque as mudanças nos estoques agem como um item de equilíbrio que equipara os investimentos (compras de bens de capital *mais* as mudanças nos estoques) às poupanças reais apresentadas. Em sua discussão sobre as expectativas e as mudanças na renda, no entanto, Keynes obviamente escreveu considerações *ex ante* para sua teoria.

Keynes era limitadamente provinciano em relação ao espaço e ao tempo. Ele parecia acreditar que o desemprego teria se tornado um problema no Antigo Egito e na Idade Média se não tivessem construído pirâmides e catedrais. Sua análise sobre o mercantilismo implicava que os problemas de 1636 fossem iguais aos de 1936: “Houve uma tendência crônica em toda a história humana para que a propensão a poupar fosse mais forte que a disposição em investir”. Ele acreditava que, durante toda história, a fraqueza da persuasão a investir tinha sido a chave para o problema econômico.

Keynes também pode ser criticado por ter aceitado tão rapidamente os gastos inúteis do governo. Ele preferia que o Estado financiasse projetos úteis, em vez dos inúteis. Mas reconheceu que a comunidade econômica poderia condenar os trabalhos públicos úteis se eles competissem com as empresas privadas. Nessa situação, os gastos esbanjadores eram preferíveis aos projetos úteis e eram muito melhores do que nada fazer:

A construção de pirâmides, os terremotos, até mesmo a guerra podem servir para aumentar a riqueza, se a educação de nossos estadistas sobre os princípios da economia clássica impedir a realização de algo melhor. (...)

Se o Ministério da Fazenda tivesse de encher garrafas velhas com cédulas, enterrá-las em profundas minas de carvão abandonadas que são, então, enchidas completamente com resíduos da cidade e deixar que as empresas privadas nos bem-segmentados princípios do *laissez-faire* as desenterrarem novamente (o direito para fazer isso é, obviamente, adquirido oferecendo contratos de território de produção de notas), não precisaria haver mais desemprego e, com a ajuda das repercussões, a renda real da comunidade e também os bens de capital, provavelmente, tornar-se-iam um bom negócio. De fato, seria mais sensível construir casas e coisas do tipo, mas se há dificuldades políticas e práticas que impedem isso, fazer o exposto acima seria melhor do que nada¹⁴.

Keynes concordava com os gastos com o consumo privado inútil, assim como com o desperdício público. Ele defendeu *The fable of the bees: or, private vices, publick benefits* (1705) de Bernard de Mandeville, que falava da condição pavorosa de uma comunidade próspera que, de repente, abandonou a vida luxuosa com o objetivo de poupar. O professor Calvin B. Hoover, da Duke University, relatou a extravagância de Keynes sobre esse assunto em um hotel de Washington:

Enquanto me preparava para jantar com Keynes em sua suíte no hotel de Washington, em 1934, ele sutilmente ridicularizou minha elegância em escolher uma toalha da prateleira a fim de não bagunçar as outras. Ele fez alguns movimentos com os braços e bateu duas ou três vezes no chão. Ele afirmou: “Tenho certeza de que sou mais útil para a economia dos Estados Unidos estimulando o emprego desarrumando essas toalhas do que você com seu cuidado em evitar o desperdício”¹⁵.

Obviamente, Keynes não foi o único na história do pensamento econômico a exagerar seu caso como uma maneira de persuadir seus ouvintes e leitores. E ele persuadiu seus ouvintes e leitores! Seu sistema de idéias gradualmente se tornou a referência da macroeconomia convencional em todas as economias industrializadas.

14. Keynes, *The general theory*, op. cit., p. 128-129.

15. Calvin B. Hoover. Keynes and the economic system. *Journal of Political Economy*, n. 56, p. 397, outubro de 1948

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes pensadores, obras e conceitos para a história do pensamento econômico: John Neville Keynes, John Maynard Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, função de consumo, propensão marginal a consumir, propensão marginal a poupar, eficiência marginal do capital, preferência pela liquidez, renda e emprego equilibrados, Myrdal, poupanças e investimentos *ex ante* versus *ex post*, política fiscal e política monetária.
2. Compare os principais dogmas da escola keynesiana discutidos neste capítulo com aqueles da escola marginalista apresentados no Capítulo 12.
3. Explique a importância da “lei psicológica fundamental” de Keynes para sua teoria da renda e emprego equilibrados.
4. Utilize as informações da tabela para responder às questões a seguir. Assuma inicialmente que não há nenhum gasto ou impostos do governo nessa economia hipotética.

| RENDA (Y) | CONSUMO (C) | POUPANÇAS (S) | INVESTIMENTOS (I) |
|-----------|-------------|---------------|-------------------|
| \$ 0 | \$ 20 | \$ - 20 | \$ 40 |
| 100 | 100 | 0 | 40 |
| 200 | 180 | 20 | 40 |
| 300 | 260 | 40 | 40 |
| 400 | 340 | 60 | 40 |

- a) Qual é a propensão marginal a consumir nessa economia? Qual é a propensão marginal a poupar?
 - b) Qual é o nível de equilíbrio de renda? Explique, utilizando as Equações 21-6 e 21-8.
 - c) Imagine que os gastos com investimentos caíssem em \$ 20. Qual seria a nova renda de equilíbrio e o novo nível de consumo? Qual é o tamanho do multiplicador? Por que seria razoável assumir que um aumento na taxa de desemprego estaria associado à queda da renda nacional?
 - d) Quais medidas, segundo Keynes, poderiam ser tomadas pelo governo para restaurar o nível de equilíbrio que você determinou na questão b)?
5. Utilizando o conceito de Keynes sobre a eficiência marginal do capital, explique como é possível reduzir os gastos com investimentos, mesmo que a taxa de juros do mercado permaneça inalterada.
 6. Imagine que a tabela a seguir reflita a demanda de investimento programada de uma economia.

| TAXA DE RETORNO ESPERADA | TOTAL ACUMULADO DE INVESTIMENTO COM ESSA TAXA DE RETORNO OU UMA MAIS ALTA (BILHÕES) |
|--------------------------|---|
| 12% | \$ 10 |
| 10 | 20 |
| 8 | 30 |
| 6 | 40 |
| 4 | 50 |
| 2 | 60 |

- a) Explique como as várias taxas de retorno esperadas mostradas na primeira coluna seriam determinadas de acordo com Keynes.
- b) Se a taxa de juros na economia é de 8%, quanto seria apresentado de gastos com investimentos? Explique.
7. Imagine que as pessoas em uma economia desejam, por motivos de transação, guardar uma quantia de moeda igual a um quarto da renda nacional. A tabela a seguir mostra as quantias combinadas de moeda que as pessoas querem guardar por motivos preventivos e especulativos.

| TAXA DE JUROS | QUANTIA DE MOEDA DEMANDADA |
|---------------|----------------------------|
| 12% | \$ 80 |
| 10 | 100 |
| 8 | 120 |
| 6 | 140 |
| 4 | 160 |
| 2 | 180 |

- a) Se a renda nacional for \$ 400 e a taxa de juros for 10%, qual será a quantia total de moeda que as pessoas guardarão?
- b) Se a renda nacional for \$ 800 e a oferta de moeda for \$ 340, qual será a taxa de juros de equilíbrio?
8. Discuta as duas afirmações a seguir. Com qual você concorda?

Até certo ponto, é possível comparar a influência das teorias econômicas sobre a sociedade com a dos filólogos sobre a linguagem. As linguagens são formadas sem o consentimento dos filólogos e são corrompidas apesar deles; mas seus trabalhos deram luz às leis da formação e da decadência das linguagens. (...) [Cournot, 1838]

As idéias dos economistas e dos filósofos políticos, tanto quando estão certas como quando estão erradas, são mais poderosas do que é normalmente entendido. De fato, o mundo é governado por um pouco mais. Homens práticos, que acreditam que são imunes a qualquer influência intelectual, são geralmente os escravos de economistas extintos. Os alienados em autoridade, que ouvem vozes no ar, estão espalhando sua loucura a partir de algum escrevinhador acadêmico de alguns anos atrás. [Keynes, 1936]

Leituras Selecionadas

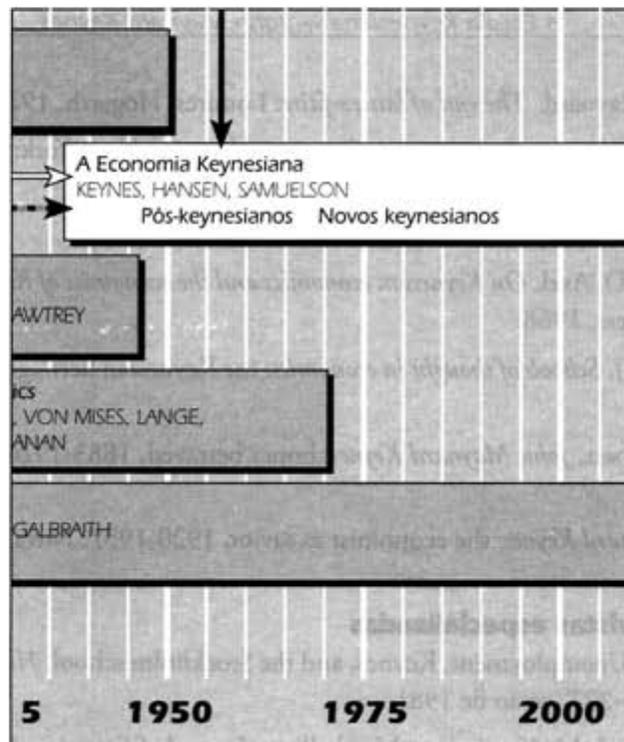
Livros

- BLAUG, Mark (ed.). *John Maynard Keynes*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992. 2 v.
- DILLARD, Dudley. *The economics of John Maynard Keynes*. Nova York: Prentice-Hill, 1948.
- HANSEN, Alvin H. *A guide of Keynes*. Nova York: McGraw-Hill, 1953.
- HARCOURT, G. C. (ed.). *Keynes and his contemporaries*. Nova York: St. Martin's, 1985.
- HARROD, R. F. *The life of John Maynard Keynes*. Nova York: Harcourt, Brace and World, 1951.
- HAZLITT, Henry (ed.). *The critics of Keynesian economics*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1960.

- KEYNES, John Maynard. *The end of laissez-faire*. Londres: Hogarth, 1926.
- _____. *The general theory of employment, interest and money*. Nova York: Harcourt, Brace and World, 1936.
- _____. *A treatise on money*. Londres: Macmillan, 1930. 2v.
- LEIJONHUFVUD, Axel. *On Keynesian economics and the economics of Keynes*. Nova York: Oxford University Press, 1968.
- SHAW, G. K. (ed.). *Schools of thought in economics: the Keynesian heritage*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1968.
- SKIDELSKY, Robert. *John Maynard Keynes: hopes betrayed, 1883-1920*. Nova York: Viking, 1986.
- _____. *John Maynard Keynes: the economist as savior, 1920-1937*. Nova York: Viking, 1993.

Artigos em revistas especializadas

- HANSEN, Bent. Unemployment, Keynes, and the Stockholm school. *History of Political Economy*, n. 13, p. 256-277, verão de 1981.
- JENSEN, Hans E. J. M. Keynes as a Marshallian. *Journal of Economic Issues*, n. 17, p. 67-94, março de 1983.
- KEYNES, John Maynard. The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics*, n. 51, p. 209-223, fevereiro de 1937.
- LERNER, Abba. [From *A treatise on money* to *The general theory*.] *Journal of Economic Literature*, n. 12, p. 38-43, março de 1974.
- SALANT, Walter S. Keynes and the modern world: a review article. *Journal of Economic Literature*, n. 23, p. 1176-1185, setembro de 1985.
- TOBIN, James. How dead is Keynes? *Economic Inquiry*, n. 15, p. 459-468, outubro de 1977.



CAPÍTULO 22

A ESCOLA KEYNESIANA – DESENVOLVIMENTOS DESDE KEYNES

Diversos economistas importantes ajudaram com suas versões da abordagem de Keynes para a economia na transformação da tendência atual da teoria da macroeconomia. Entre os mais proeminentes estavam Alvin Hansen e Paul Samuelson¹. As duas primeiras seções deste capítulo abrangem as idéias de Hansen e de Samuelson. A terceira seção mostra as idéias dos “economistas pós-keynesianos”, que defendiam que a *síntese neoclássica contemporânea* (síntese entre a macroeconomia keynesiana e a microeconomia neoclássica) não apenas apresenta falhas graves, mas também é incompatível com as próprias idéias de Keynes. Finalmente, discutimos as idéias dos economistas “novos keynesianos” contemporâneos.

1. Vários outros economistas ajudaram a desenvolver a economia keynesiana, mas as limitações de espaço impedem a discussão de suas idéias. Quatro desses economistas ganharam o Prêmio Nobel por seus esforços. São eles: James Tobin, Lawrence Klein, Franco Modigliani e Robert Solow. Outros importantes colaboradores americanos à escola keynesiana inicial incluem James Duesenberry, Arthur Okun e Walter Heller.

ALVIN H. HANSEN

Alvin H. Hansen (1887-1975) nasceu em Viborg, Dakota do Sul, onde passou os primeiros anos de sua vida escolar em uma casa-escola com uma única sala de aula. Coursou o ensino médio na Sioux Falls Academy e, em seguida, matriculou-se no Yankton College, onde se formou em 1910. Recebeu seu Ph.D. na Universidade de Wisconsin, em 1918, e de lá foi lecionar na Brown University e na Universidade de Minnesota. Em Minnesota, publicou *Business cycle theory* (1972), um livro que lhe concedeu reputação como um dos principais estudiosos da macroeconomia.

Em 1937, um ano após a publicação de *The general theory* de Keynes, Hansen entrou para Universidade de Harvard. Anteriormente, ele apontara um erro no *Treatise on money* de Keynes, e sua reação inicial a *The general theory* foi menos entusiasmada. Estudando profundamente o sistema de idéias de Keynes, Hansen logo mudou de opinião. Por vários anos, ele e seus alunos de Harvard tornaram a obra de Keynes e suas implicações políticas a ênfase central do Fiscal Policy Seminar (Seminário sobre Política Fiscal). Muitos daqueles que assistiram a esse seminário tornaram-se mais tarde importantes colaboradores da economia e da política pública. Segundo Richard Musgrave, um dos que participaram do seminário:

O seminário causou um grande impacto sobre o futuro desenvolvimento da macroeconomia e da política pública dos Estados Unidos. Os novos critérios da ciência econômica e a situação da economia decadente combinaram-se para dar um sentido de importância a esse empreendimento. As novas ferramentas estavam à mão e, se utilizadas de forma correta, proporcionariam uma solução ao grande problema do desemprego².

Além de Musgrave, os alunos de Hansen incluíam importantes economistas, como Evsey Dornar, John Dunlop, Walter Salant, Paul Samuelson, Paul Sweezy, James Tobin e Henry Wallich.

Em 1941, Hansen publicou *Fiscal policy and business cycles*, que apoiava a análise de Keynes sobre os problemas da macroeconomia na década de 30 e endossava as políticas ativas e contínuas do governo para estabilizar a economia. Hansen, notado por sua sempre presente viseira verde, por várias vezes testemunhara, perante os comitês do Congresso, suas opiniões políticas e os princípios keynesianos. Devido à sua forte defesa da intervenção do governo para promover o nível de emprego, as pessoas o chamavam de “o Keynes americano”. Mas, segundo Paul Samuelson:

Hansen foi muito mais que o Keynes americano, sendo um importante criador por seus próprios méritos. (...) Quando um estudante utiliza hoje a conhecida fórmula $C + I + G$ da determinação de renda, está simplesmente aplicando uma versão diluída daquilo que Hansen estava criando no final da década de 30 e o que alguns de nós em seu círculo formalizamos e acondicionamos para uso educacional³.

2. Richard A. Musgrave. Caring for the real problems. *Quarterly Journal of Economics*, n. 90, p. 5, fevereiro 1976. Para obter mais informações a respeito do Seminário sobre Política Fiscal de Hansen, consulte Walter S. Salant. Alvin Hansen and the Fiscal Policy Seminar. *Quarterly Journal of Economics*, n. 90, p. 14-23, fevereiro 1976.

3. Paul A. Samuelson. Alvin Hansen as a creative economic theorist. *Quarterly Journal of Economics*, n. 90, p. 25, 31, fevereiro de 1976.

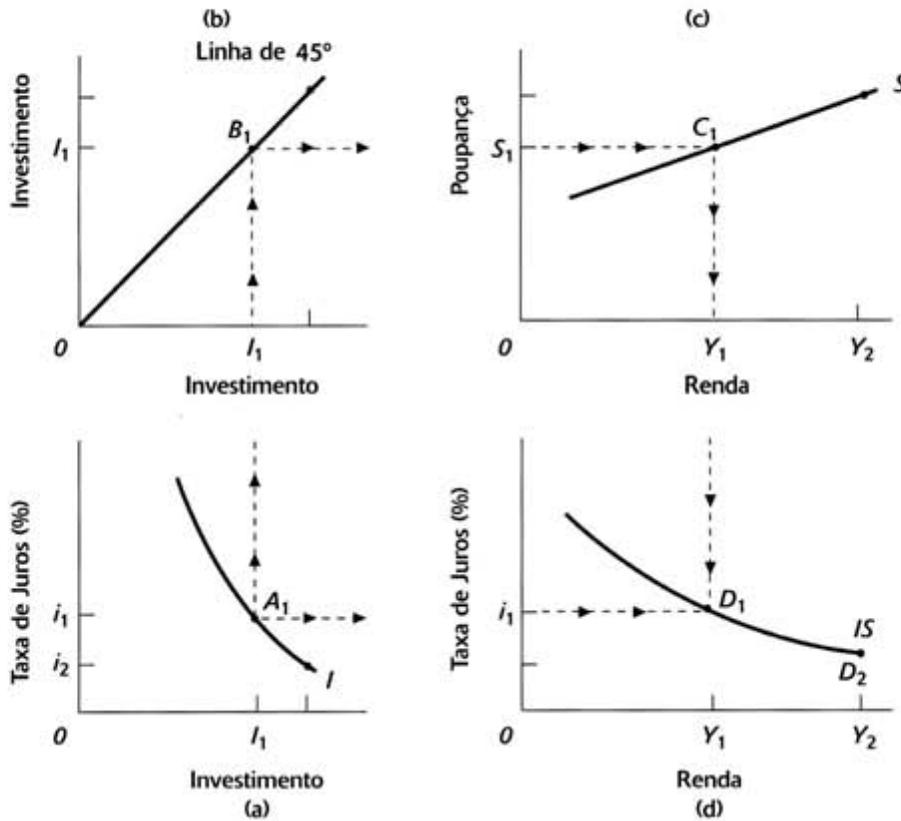


Figura 22-1 Derivação da curva *IS*

A curva *IS* (d) mostra todas as combinações de taxas de juros e renda em que a poupança se iguala aos investimentos. Ela é derivada da função da demanda de investimento (a), de uma linha de 45° (b) e da função de poupança (c).

O gráfico (c) mostra a função de poupança de Keynes. À medida que (*Y*) aumenta, o nível de poupança (*S*) aumenta em uma fração. Essa fração é a inclinação da função de poupança e representa a propensão marginal a poupar de Keynes. Um possível nível de equilíbrio de renda ocorrerá em C_1 na função de poupança, porque nesse ponto I_1 de investimento é equivalente a um total de poupança S_1 . Descendo uma linha vertical para baixo do ponto C_1 da função de poupança até o eixo horizontal do gráfico (c), descobrimos que a renda é Y_1 . Estendendo a linha para baixo, em direção ao gráfico (d), estabelecemos o ponto D_1 . A uma taxa de juros de i_1 , o nível de renda consistente com o equilíbrio nos mercados de bens é Y_1 . Selecionando outras taxas de juros no gráfico (a) e seguindo o mesmo procedimento, são identificadas outras combinações de taxas de juros e renda em que o investimento igual à poupança será determinado. A uma taxa de juros de i_2 , por exemplo, os investimentos e a renda são maiores que em I_1 . Nosso procedimento, portanto, estabelece o ponto D_2 no gráfico (d). Ligando todos os pontos, como D_1 e D_2 , teremos a curva *IS*. Nenhum nível de renda é determinado nesse caso. Dependendo da taxa de juros, a renda pode estar a qualquer nível representado pela curva *IS*.

A curva LM. A curva *LM* (Figura 22-2) mostra possíveis pontos de equilíbrio no mercado monetário; ela indica todas as combinações entre taxas de juros e níveis de renda em que a moeda ofertada e a moeda demandada são iguais. A técnica geral para a derivação dessa curva é semelhante àquela utilizada para a curva *IS*. Começamos com o gráfico (a), que mostra a taxa de juros (i) para o total de moeda que as pessoas querem guardar para fins especulativos (L_s). É esse elemento da demanda total por moeda que dá à curva de preferência pela liquidez de Keynes sua inclinação decrescente. Com taxas de juros baixas, as pessoas manterão maior volume de moeda em caixa para fins especulativos e poucos títulos, porque o aumento esperado na taxa de juros fará com o que preço dos títulos caia. Esse aumento criaria perda de capital para aqueles que mantêm os títulos. Por outro lado, com altas taxas de juros, as pessoas economizarão ao manter seus saldos de caixa, porque o custo de oportunidade é considerado muito grande. Seleccionamos uma taxa de juros específica, por exemplo i_1 no gráfico (a), e observamos que as pessoas desejarão manter L_{s1} para fins especulativos.

O gráfico (b) mostra a oferta total de moeda. Os aumentos na oferta de moeda seriam mostrados como movimentos paralelos da linha. No equilíbrio, a quantidade de moeda oferecida (M) deve ser igual ao total de moeda demandada (L). A demanda por moeda consiste na moeda desejada para fins especulativos (L_s), que nesse caso determinamos como L_{s1} , e no total que as pessoas desejam para comprar bens e serviços (L_t). Estendendo uma linha para cima, de

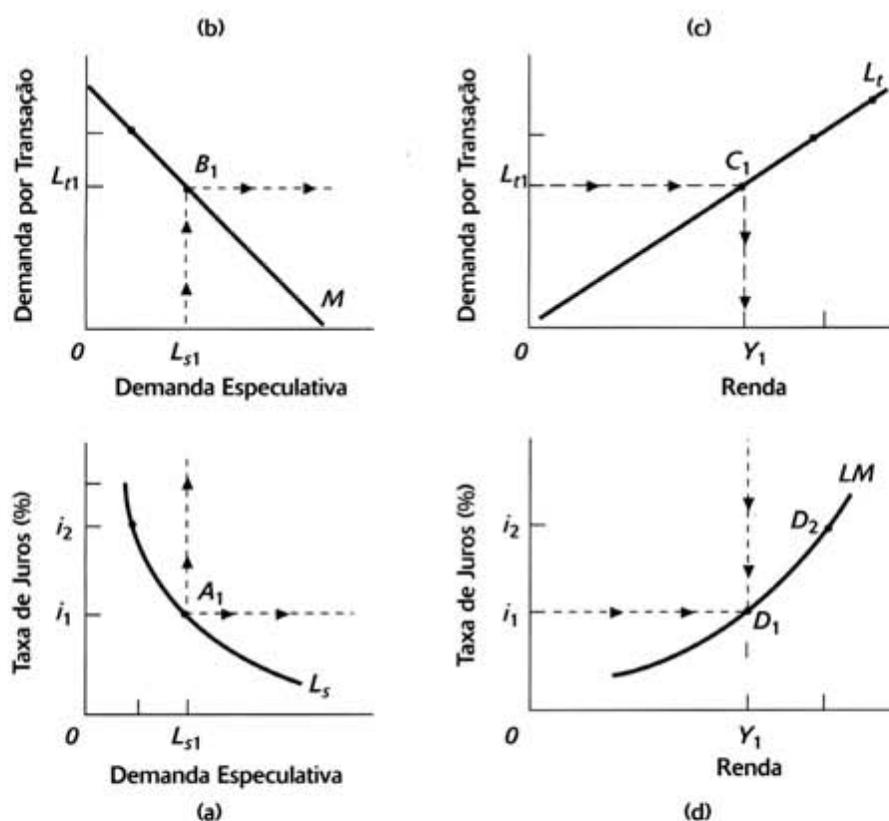


Figura 22-2 Derivação da curva *LM*

A curva *LM* (d) mostra todas as combinações de taxas de juros e renda em que a demanda por moeda se iguala à oferta de moeda. Ela é derivada da demanda especulativa por moeda (a), da oferta de moeda (b) e da demanda por transação de moeda (c).

A_1 a B_1 , observamos que o total de moeda necessária para fins de transação é L_{r_1} (M menos L_{r_1}). Esses saldos de transação suportarão a renda nacional de Y_1 , como mostrado por C_1 no gráfico (c). Em seguida, descemos uma linha vertical de C_1 e estendemos uma linha horizontal a partir de A_1 para obter o ponto D_1 no gráfico (d). Esse ponto — assim como ocorre para todos os pontos da curva LM — representa o equilíbrio potencial entre oferta e demanda no mercado monetário. Se a taxa de juros for i_1 , o nível de renda nacional necessário para o equilíbrio no mercado monetário será Y_1 . Outros pontos, como D_2 , são similarmente derivados, e o lugar geométrico desses pontos constitui a curva LM .

O equilíbrio IS-LM. A Figura 22-3 combina as curvas IS e LM . A taxa de juros de equilíbrio e o nível de renda são i_0 e Y_0 . Esses são os únicos níveis em que o mercado de bens e o mercado monetário ficam simultaneamente em equilíbrio; são os únicos níveis em que $S = I$ e $L = M$.

Hansen e outros demonstraram que é fácil adicionar gastos e taxações do governo ao modelo $IS-LM$ e usá-lo para analisar os efeitos de políticas fiscais e monetárias alternativas à taxa de juros e à renda. Os gastos do governo são adicionados ao nível de gastos com investimentos, e as taxas são adicionadas ao nível de poupança. O modelo produz várias conclusões interessantes, mas listamos apenas duas delas aqui.

A política fiscal desloca a curva IS. Isso ocorre porque as mudanças nas despesas alteram o nível de receita a cada taxa de juros. Por exemplo, um aumento nas despesas do governo desloca a curva IS para a direita, provocando um aumento na taxa de juros e no nível de renda⁵. No entanto, o tamanho do multiplicador será menor no caso simples de Keynes, porque o aumento na renda elevará o total de moeda necessária para as transações. Isso se traduz em um aumento na demanda por moeda e uma taxa de juros mais alta, que não impede uma parte do gasto com investimento que de outra forma teria ocorrido. A eficiência da política fiscal dependerá da elasticidade da curva LM . Se ela for altamente elástica, um deslocamento da curva IS para a direita elevará a renda sem provocar um aumento substancial na taxa de juros.

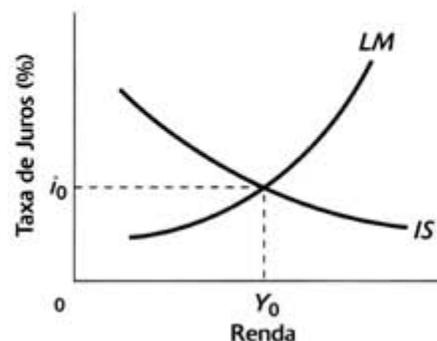


Figura 22-3 Equilíbrio entre juros e renda

O equilíbrio entre a taxa de juros e o nível de renda é determinado onde ocorre a interseção das curvas IS e LM . Essa é a única combinação entre juros e renda em que há um equilíbrio tanto no mercado de bens quanto no mercado monetário.

5. Um aumento nos gastos do governo pode ser mostrado, desenhando-se uma linha paralela acima da linha de 45° da Figura 22-1(b), com a distância vertical entre a nova linha e a linha de 45° sendo o nível de gastos do governo.

A política monetária desloca a curva LM. Por exemplo, um aumento na oferta de moeda, mostrado como um deslocamento para fora de M no gráfico (b) da Figura 22-2, deslocará a curva LM da Figura 22-3 para a direita. A eficiência do aumento na oferta de moeda no aumento da renda dependerá (1) da extensão da queda da taxa de juros e (2) da elasticidade da demanda por investimento. Se a demanda por investimento é altamente elástica, a curva IS também tenderá a ser elástica, e uma queda na taxa de juros causará pouco efeito sobre os investimentos e a renda.

Tese sobre estagnação

Hansen compartilhou da preocupação de Keynes de que os gastos do governo seriam cada vez mais inadequados para que a economia atingisse todo o seu potencial. Em *Full recovery or stagnation?* (1938), ele argumentou que a capacidade produtiva da economia aumenta quando se adiciona capital e com o uso de tecnologia mais avançada. Para que a renda e a produção aumentem no mesmo ritmo, novos gastos com investimentos devem ocorrer; caso contrário, a poupança planejada — que é uma função da renda — excederá o investimento planejado, fazendo com que o nível de produção real da economia caia a um nível abaixo do seu potencial. De acordo com Hansen, era improvável que os gastos com investimento se expandissem suficientemente de um ano para o outro ao longo de décadas para manter a economia completamente ativa e crescendo a um nível saudável. O crescimento da população, aparentemente, não mantinha mais o nível anterior, o ritmo de estabelecimento de novas áreas tinha diminuído consideravelmente, o avanço tecnológico ocorria com grande vigor e novos grandes mercados, como os das estradas de ferro e dos automóveis, não apareciam em cena. Conseqüentemente, quantias cada vez maiores de investimento pareciam menos prováveis.

No entanto, é importante reconhecer que Hansen não era um pessimista como Malthus. Hansen acreditava que o governo poderia superar a tendência de estagnação secular através de *finanças compensatórias*. Em outras palavras, aumentando suas despesas, o governo poderia compensar a inadequação de investimentos e preencher o espaço entre a demanda do setor privado e a produção em potencial (renda).

A preocupação de Hansen acerca da estagnação secular, assim como a de Keynes, parece ter sido infundada. Os Estados Unidos passaram por um forte crescimento econômico nas décadas que se seguiram à expressão dessa tese. Em defesa de Hansen, podemos observar que os gastos do governo *aumentaram* como uma porcentagem do PIB durante essas décadas. Se a taxa de crescimento do PIB seria tão alta sem esse crescimento relativo da demanda é assunto de muita discussão.

22-1

PAUL A. SAMUELSON

Quando, em 1970, Paul A. Samuelson (1915-) foi anunciado como o primeiro economista americano a receber o Prêmio Nobel, poucos ficaram surpresos com a escolha. Ele é um dos mais conhecidos economistas americanos, tanto por seus companheiros de profissão quanto pelo público em geral. Não apenas ele é reconhecido por inúmeros profissionais na área, mas também seu livro, *Economics*, é conhecido por milhões de estudantes das faculdades de economia.

Samuelson nasceu em Chicago, filho de imigrantes poloneses. Seu pai era farmacêutico. Após se formar em administração na Universidade de Chicago, Samuelson matriculou-se no

ABBA LERNER E O “VOLANTE KEYNESIANO”

Imediatamente após Keynes ter publicado *The general theory*, em 1936, Abba P. Lerner (1903-1982), então na London School of Economics, reconheceu sua importância e, a partir daí, voltou sua atenção à exploração e à ampliação da macroeconomia keynesiana. Ele saiu de Londres para os Estados Unidos em 1939 e publicou vários artigos e livros enquanto passava de uma universidade para outra, incluindo Colúmbia, Michigan State e a Universidade de Califórnia-Berkeley.

Lerner dizia que a economia é como um automóvel sem volante, descendo por uma estrada ampla com um meio-fio em cada lado. O carro bateria no meio-fio e, então, mudaria para o lado oposto da estrada, onde atingiria o outro meio-fio, que, por sua vez, mandaria o carro novamente para o outro lado. Para evitar os ciclos econômicos — isto é, para manter a economia em um curso mais estável — a sociedade precisa equipar o carro com um volante. Em *The economics of control* (1944) e *The economics of employment* (1951), Lerner estabeleceu os instrumentos fiscais e monetários básicos para controlar a economia durante os períodos extremos de depressão e inflação de demanda. De acordo com Lerner, o governo deveria seguir três leis de finanças funcionais^a.

• *Ajustar os gastos do governo e a taxa de modo que a demanda agregada na economia fosse suficiente apenas para comprar o nível de emprego da produção a preços correntes.* A obediência a essa lei garante o emprego e a estabilidade dos preços. Como o objetivo é equilibrar a economia, e não o orçamento, o governo não precisa se preocupar se essa política produz déficits ou excedentes. Os impostos nunca deveriam ser cobrados, pelo simples motivo de que os gastos do governo excedem as receitas com impostos, ou reduzidos, porque as receitas com impostos excedem os gastos do governo.

a. Como resumido por Tibor Scitovsky, Lerner's contributions to economics. *Journal of Economic Literature*, n. 22, p. 1559-1560, dezembro de 1984.

• *Fazer empréstimos ou pagar a dívida nacional somente se for desejável alterar a taxa de juros.* Pegar dinheiro do público reduz a oferta de moeda, enquanto pagar a dívida nacional — comprando obrigações do Tesouro — a aumenta. Essas ações deveriam ser tomadas somente quando fosse necessário alterar a taxa de juros e influenciar os investimentos privados e os gastos de crédito dos consumidores. Imprimir moeda pode superar os déficits dos orçamentos financeiros destinados a combater os gastos privados inadequados. Os excedentes orçamentários criados pelas políticas fiscais e destinados a reduzir a inflação deveriam ser mantidos pelo governo, em vez de utilizados para reembolsar a dívida.

• *Colocar em circulação ou tirar de circulação o total de moeda necessário para acomodar as políticas assumidas a fim de adotar as duas primeiras leis.* Simplificando, o governo deve usar a política monetária de forma coordenada com a política fiscal a fim de atingir suas metas macroeconômicas.

As leis de Lerner para as finanças funcionais foram além das políticas defendidas por Keynes em *The general theory*. De fato, Keynes inicialmente opunha-se a algumas partes da linha de raciocínio de Lerner. Sobre isso, Lerner escreveu:

Em uma palestra no Federal Reserve, em Washington, em 1944, [Keynes] demonstrou preocupação com o fato de que haveria “excesso de poupança” após a guerra. Quando demonstrei que o governo [aumentando seus gastos ou reduzindo os impostos] poderia sempre provocar gastos suficientes, incorrendo em déficits para aumentar a renda, ele, inicialmente, alegou que isso causaria apenas “mais poupança” e, depois, considerou uma “bobagem” a minha sugestão de que os déficits necessários para provocar os gastos suficientes poderiam ser sempre financiados aumentando-se a dívida nacional. (Devo acrescentar aqui que Evsey Domar, ao meu lado, sussurrou: “Ele deve ler *The general*”

theory" e que um mês depois Keynes retirou sua denúncia^b.)

Segundo a afirmação de Colander, "o que, eventualmente, tornou-se conhecido como as polí-

ticas keynesianas nos livros escolares foram, em muitos casos, as interpretações de Lerner sobre as políticas de Keynes. (...)"^c

b. LERNER, Abba. *Keynesianism: Alive, if not so well. Fiscal responsibilities in a constitutional democracy*. Ed. James Buchanan e Richard Wagner. Boston: Martinus Nijhoff, 1978. p. 67.

c. COLANDER, David C. Was Keynes a Keynesian or a Lernerian? *Journal of Economic Literature*, n. 22, p. 1573, dezembro de 1984.

Em Harvard, Samuelson acompanhou o início da revolução keynesiana; Alvin Hansen foi um de seus professores. Já considerado um brilhante aluno em matemática, Samuelson decidiu aplicá-la à teoria econômica, descrita a ele como "um estábulo augiano cheio de contradições, sobreposições e falácias herdadas". O resultado de seus primeiros esforços foi sua tese de doutorado, *The foundations of economic analysis*, publicada como livro em 1947. Nesse trabalho, que lhe granjeou aclamação acadêmica, ele utilizou a matemática para estabelecer e comprovar as principais proposições na economia.

Após receber seu doutorado, Samuelson começou a procurar uma universidade onde pudesse lecionar e continuar sua pesquisa. Surpreendendo a todos aqueles que conheciam o jovem estudante, Harvard não lhe ofereceu um cargo, embora ele tivesse publicado 11 artigos enquanto ainda estudava. Sem desanimar, Samuelson assumiu um cargo no vizinho Massachusetts Institute of Technology. O MIT sempre tivera uma grande reputação pela excelência científica e engenharia, mas não tinha reputação paralela em economia. Samuelson logo mudou isso!

Em 1948, Samuelson publicou seu primeiro texto introdutório econômico, *Economics*, que provou ser tão inovador no ensino da micro e da macroeconomia elementar quanto *Foundations* havia sido ao formular as proposições da teoria econômica. Desde sua primeira impressão (uma versão em co-autoria estava em sua 16ª edição em 1998), milhões de estudantes em todo o mundo têm aprendido os princípios da economia com ele. Embora não seja mais o principal livro na área, todos os outros que o superaram em popularidade ainda aplicam a ordem básica de apresentação estabelecida pela primeira vez por Samuelson.

Samuelson tem publicado inúmeros artigos nas mais prestigiosas revistas especializadas em economia. Muitos desses artigos são altamente matemáticos e muitos interessam principalmente aos especialistas da área. Samuelson não é um empirista; na realidade, ele se diz um generalista interessado em expandir a teoria em vez de testá-la.

É difícil enquadrar Samuelson em uma escola econômica específica. Ele poderia simplesmente ter sido inserido no capítulo sobre economia matemática ou naquele sobre economia do bem-estar. Seus artigos abrangem diversos tópicos como, por exemplo, comportamento do consumidor, programação linear, capital e crescimento, metodologia econômica, história de teoria econômica, economia do bem-estar, teoria das despesas públicas, determinação da renda nacional e políticas fiscal e monetária. Seus artigos reunidos foram reimpressos em cinco grandes volumes.

A interação multiplicador-acelerador

Em 1939, Samuelson publicou dois estudos em que identificava e explorava a interação entre os princípios do multiplicador e acelerador. Essa interação tornou-se um dos fundamentos da teoria moderna do ciclo econômico. Nenhuma das idéias isoladas era nova. Vimos no capítulo anterior que Kahn desenvolveu a noção de multiplicador e que Keynes a utilizou como uma característica central de sua teoria. John Maurice Clark (1884-1963), filho de John Bates Clark, discutiu o *princípio da aceleração* no começo do ano de 1917⁶. Ele argumentou que as instabilidades na produção e nos preços de bens de capital são muito maiores do que aquelas para os bens de consumo que elas produzissem. Mesmo que a demanda por bens de consumo continue a crescer, uma alteração no nível de crescimento retornará com força ou aceleração ao setor de bens de capital. Uma interrupção no crescimento da demanda por bens finais leva, assim, a uma diminuição da demanda por bens de capital.

Hansen tinha consciência de que havia uma interação entre os dois princípios e sugeriu a Samuelson que ele utilizasse sua habilidade matemática para explorar a idéia. Utilizando equações de diferença, Samuelson demonstrou que as mudanças na renda (consumo) dependerão do tamanho da propensão marginal a consumir e do tamanho do coeficiente acelerador. O primeiro determina o multiplicador, e o último representa a mudança nos gastos com investimentos introduzida por uma alteração no nível de crescimento da renda. Samuelson mostrou que, dependendo dos valores do multiplicador e do acelerador e se um aumento dos investimentos é contínuo ou não, um aumento autônomo inicial nos investimentos poderia produzir uma grande variedade de resultados, desde um aumento não-duradouro na renda, até um nível de renda cada vez maior.

A álgebra simples da determinação de renda

Grande parte da álgebra da determinação de renda encontrada nos manuais de macroeconomia originou-se com Samuelson (lembre-se de que o diagrama cruzado de Keynes também foi uma invenção de Samuelson).

A fim de ilustrar a essência da abordagem de Samuelson, vamos começar com a identidade básica keynesiana:

$$Y = C + I + G + X - M \quad (22-1)$$

em que Y representa a renda, C o consumo, I os investimentos, G os gastos do governo, X a exportação e M a importação.

Os gastos com consumo, as receitas dos impostos, os gastos com investimentos (causados pelo princípio de aceleração) e as importações, tudo isso aumenta à medida que a renda cresce. As razões de seu aumento no crescimento da renda são a propensão marginal a consumir, a propensão marginal à taxação, a propensão marginal a investir e a propensão marginal a importar. As despesas do governo e o nível de exportação, por outro lado, são considerados *autônomos* — isto é, são determinados independentemente do nível de renda.

6. John M. Clark. Business acceleration and the law of demand. *Journal of Political Economy*, n. 25, p. 217-235, março de 1917.

Pode-se formular uma equação para cada uma das variáveis independentes na identidade. A equação mais complexa é aquela relacionada a C , que derivamos da seguinte maneira:

$$C = a + bY \quad (22-2)$$

$$C = a + b(Y - T) \text{ ou} \quad (22-3)$$

$$C = a + bY - bT \quad (22-4)$$

$$T = T_0 + tY \quad (22-5)$$

$$C = a + bY - b(T_0 + tY) \text{ ou} \quad (22-6)$$

$$C = a + bY - bT_0 - btY \quad (22-7)$$

A Equação 22-2 é a função do consumo, em que a representa o total de gastos com consumo, que independe do nível de renda, e b é a propensão marginal a consumir. O consumo total antes da taxa, C , é igual ao nível autônomo de consumo mais o consumo relacionado ao nível de renda. O último é encontrado multiplicando-se Y pela propensão marginal a consumir (b). Mas, conforme demonstrado na Equação 22-3, a renda e, portanto, o consumo serão diminuídos pelos impostos (T). Na Equação 22-5, vemos que os impostos incluem aqueles que precisamos pagar independentemente do nível da renda (T_0) e aqueles que aumentam à medida que a renda cresce (tY). A propensão marginal à taxação é t . Substituindo a Equação 22-5 na 22-4, obtemos a Equação 22-6. Fazendo a multiplicação na Equação 22-6 obtemos a Equação 22-7.

As outras equações necessárias para se formular uma equação de determinação de renda são as seguintes:

$$I = I_0 + zY \quad (22-8)$$

em que I_0 representa os investimentos que são independentes da renda e z representa a propensão marginal a investir. O termo z mostra a alteração de investimento que ocorre quando a renda cresce. Essa é a noção de aceleração. Outras equações são:

$$G = G_0 \quad (22-9)$$

$$X = X_0 \quad (22-10)$$

$$M = M_0 + mY \quad (22-11)$$

em que G_0 , X_0 e M_0 são níveis autônomos de gastos do governo, gastos com exportação e gastos com importação, respectivamente, e m é a propensão marginal a importar. Observe que os gastos totais com importação dependem do nível da renda.

Substituindo cada equação na identidade básica (22-1) e, depois, manipulando os termos, podemos derivar a seguinte equação de determinação de renda:

$$Y = \frac{1}{s + bt + m - z} (a - bT_0 + I_0 + G_0 + X_0 - M_0) \quad (22-12)$$

Essa equação não é tão complexa como parece à primeira vista. A renda total depende dos gastos agregados, que, por sua vez, consistem em duas partes: aquela que não depende do nível de renda e aquela que depende. Os gastos autônomos são capturados pelos termos que estão entre parênteses. Os dois termos negativos simplesmente subtraem itens (gastos com impostos e importações) que não contribuem diretamente com a demanda por bens produzidos internamente. Novamente, os itens que estão entre parênteses representam os gastos autônomos totais na economia.

A fração na Equação 22-12 é o multiplicador complexo. Lembre-se de que o multiplicador simples era $1/MPS$. Os termos no multiplicador complexo são os seguintes: s é a propensão marginal a poupar ($1 - b$), bt é a propensão marginal a consumir multiplicada pela propensão marginal à taxação, m é a propensão marginal a importar e z é a propensão marginal a investir. Observe que todos os termos no denominador são positivos, com exceção de z . Concluímos que o multiplicador será menor quanto maiores forem a propensão marginal a poupar, a propensão marginal à taxação e a propensão marginal a importar. O motivo é que a poupança, os impostos e as importações são perdas do fluxo da renda que ocorrem quando a renda aumenta. O multiplicador complexo será maior quanto maior for a propensão marginal a investir, z , ou quanto maior for o aumento no investimento resultante do crescimento da renda. Multiplicando-se os gastos líquidos autônomos pelo valor do multiplicador complexo, determinamos o equilíbrio de renda total, Y . Você pode testar seu entendimento sobre o modelo apurando o impacto de várias modificações nos termos da equação sobre o valor de Y .

A matemática de Samuelson sobre a determinação da renda ajudou a esclarecer as complexidades do sistema keynesiano. Outros economistas construíram modelos similares em que aumentaram o número de equações e inseriram valores estimados. Conforme indicamos no Capítulo 18, esses modelos econométricos são utilizados para prever mudanças na renda nacional.

A álgebra de Samuelson também demonstrou que os multiplicadores complexos são menores que aqueles baseados unicamente na propensão marginal a poupar. Nos modelos econométricos keynesianos atuais, por exemplo, o multiplicador dos gastos varia entre 2,2 e 2,7.

A curva de Phillips

Lembre-se de que Lerner havia identificado a possibilidade de inflação prematura ou inflação que ocorreria antes de a economia atingir “o pleno emprego”. Em 1958, A. W. Phillips, da London School of Economics, apresentou alguns dados mostrando a relação entre o desemprego e o nível de mudança nas taxas salariais no Reino Unido durante os anos de 1861 a 1957. Sua representação gráfica dos dados ficou conhecida como curva de Phillips. Em 1960, Samuelson e Robert Solow delineararam graficamente o diagrama de Phillips para os Estados Unidos, a partir do qual puderam fazer uma estimativa aproximada da curva de Phillips envolvendo a economia em 1960 (Figura 22-4). Eles escreveram:

Tudo isso é mostrado em nossa modificação do nível de preços da curva de Phillips [Figura 22-4]. O ponto *A*, correspondendo à estabilidade de preços, é considerado como envolvendo aproximadamente 5,5% de desemprego, enquanto o ponto *B*, correspondendo a 3% de desemprego, é visto como envolvendo um aumento de preços de aproximadamente 4,5% ao ano. (...) Não entramos aqui na importante questão de quais reformas institucionais poderiam ser introduzidas para reduzir o grau de desarmonia entre o pleno emprego e a estabilidade de preços. Isso poderia envolver problemas amplos como, por exemplo, controles diretos de preços e salários, legislação anti-sindicalista e antitruste e várias outras medidas desenvolvidas para deslocar a curva americana de Phillips para a esquerda e para baixo⁷.

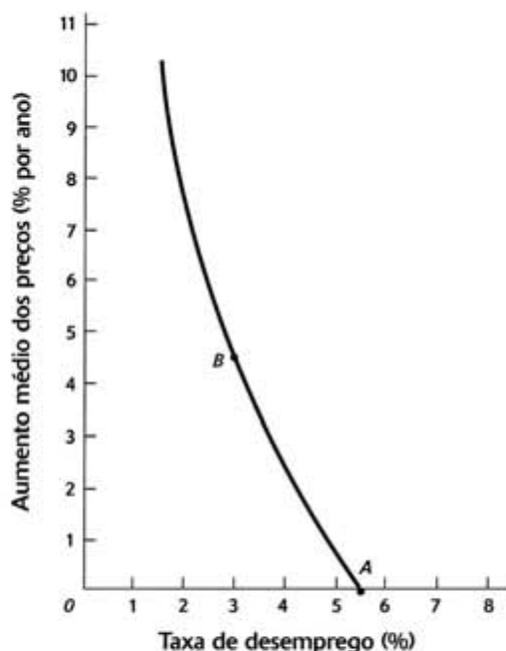


Figura 22-4 A curva de Phillips de Samuelson-Solow para os Estados Unidos, 1960

Escrevendo em 1960, Samuelson e Solow afirmaram: "Essa curva mostra as várias opções entre diferentes graus de desemprego e estabilidade de preços, conforme estimado a partir dos últimos 25 anos de dados americanos".

Certa vez, Samuelson referiu-se à curva de Phillips como o conceito mais importante da nossa época. Qual é a sua principal lógica econômica? Qual ponto da curva deveria ser assumido como meta da sociedade? Quais políticas poderiam deslocar a curva internamente? Essa curva é estável ao longo do tempo? O que causou os pontos de dispersão nos anos 1970 para o alto e para a direita nessa curva? É possível que a curva de Phillips a longo prazo seja perfeitamente vertical? Essas e outras questões tornaram-se o principal foco da análise macroeconômica durante as décadas de 1960 e 1970.

Outras contribuições

Samuelson, sozinho ou com outros, desenvolveu uma superabundância de idéias adicionais de grande importância para a economia. A lista a seguir está longe de ser completa:

7. Paul A. Samuelson e Robert M. Solow. Analytical aspects of anti-inflation policy. *American Economic Review*, n. 50, p. 192-193, maio de 1960.