

## Tradução: Capítulo 5: Economia Normativa in Princípios de Microeconomia de Martin Kolmar

Roberta Moraes Camargos Pennisi, Rosário Rogério Pennisi Filho

### **5.1: Introdução**

A análise do mercado cafeeiro do capítulo anterior mostrou como o modelo de concorrência perfeita pode ser usado para entender melhor os fenômenos econômicos. Este tem sido um exercício no qual os economistas chamam de economia positiva, que é um aspecto muito importante da economia, como ciência social. No entanto, a maioria das pessoas não é interessada apenas na lógica da interação social, mas também em questões normativas sobre propriedades desejáveis de instituições como mercados. Economistas, como outros cientistas, não são especialistas em justificar critérios normativos específicos, mas no que eles podem fazer é analisar se ou em que medida certas instituições fazem as próprias ideias sobre justiça e justiça uma realidade. Há uma divisão do trabalho entre economistas, filósofos práticos e o público em geral no discurso sobre a maneira "certa" de organizar a sociedade. O público em geral tem certos pontos de vista (influenciados culturalmente) sentimentos de justiça que são examinados e sistematicamente analisados por filósofos práticos, e algumas dessas teorias são postas à prova por economistas, que tentam descobrir como as instituições devem ser projetadas para ajudar a promover os objetivos normativos dos membros individuais da sociedade. Sob circunstâncias ideais, esse processo pode levar a um discurso frutífero entre filósofos, economistas e público em geral, porque a coerência dos sentimentos éticos de alguém com as implicações e consequências institucionais podem tornar-se visíveis e levar a um processo de ajustes nas visões éticas e nas ideias de apenas instituições. John Rawls (1971), filósofo, chamou esse estado de equilíbrio entre intuições éticas e instituições, alcançadas através de um processo de ajuste deliberado mútuo entre princípios gerais e julgamentos particulares, um equilíbrio reflexivo.

A imagem delineada da divisão do trabalho é, talvez, um pouco otimista demais, no sentido de que a economia dominante se preocupa predominantemente com uma classe específica de teorias normativas, chamadas de bem-estarismo. Teorias welfaristic instituições justas partem da premissa normativa de que o bem-estar individual e apenas o bem-estar individual, deve ser importante para uma avaliação das instituições. O bem-estar individual é medido em termos do bem-estar (subjetivo) (geralmente chamado de utilidade) os

indivíduos experimentam (ou deveriam experimentar) em uma instituição institucional específica contexto. O bem-estarismo é uma subclasse de uma classe maior de teorias normativas que é chamada consequencialismo. Todas as teorias consequencialistas da justiça compartilham a visão de que o As consequências dos atos são o que importa para as avaliações normativas. Está Propriedade tem implicações de longo alcance para a maneira como se percebe o papel das instituições: elas são basicamente mecanismos de incentivo que garantem que o comportamento individual leva aos resultados socialmente mais desejados. As instituições são como sistemas de irrigação: o fluxo da água segue as leis da gravidade, portanto, para garantir que um jardim floresça, é preciso cavar os canais da maneira correta. O mesmo vale para a sociedade: os indivíduos seguem seus interesses, portanto, para garantir que os interesses individuais e sociais estejam alinhados, é preciso garantir que os interesses individuais sejam "canalizados" da maneira correta, por meio de instituições adequadamente projetadas.

Ao olhar para o quadro geral, o consequencialismo é apenas um dos três principais classes de teorias normativas que são debatidas na filosofia prática, as outras duas sendo deontologia e ética da virtude. Teorias deontológicas afirmam que consequências são irrelevantes para a avaliação normativa dos atos, mas o foco pertence a certas propriedades do procedimento, que levam a decisões. Um representante proeminente desse modo de pensar é Immanuel Kant, que alegou que a boa vontade é a única análise que conta para a avaliação normativa dos atos, embora haja muito mais Essa visão coloca muito mais ênfase na responsabilidade moral individual e menos nas instituições. Ele afirma que a entidade principal que garante que os indivíduos se comportam moralmente é a lei da razão, não a lei do estado. O papel das instituições formais é, portanto, secundário. Outro proponente clássico de um conceito deontológico completamente diferente a justiça é John Locke, que argumentou que os seres humanos têm direitos naturais absolutos. Direitos não são designados porque servem a um propósito mais elevado (são meios), mas porque eles são parte integrante do que significa ser humano (são fins). De acordo com essa visão, os direitos naturais não dependem das leis, costumes ou crenças de qualquer cultura ou governo particular e, portanto, são universais e inalienáveis. Eles são vida, liberdade e propriedade. No entanto, se a propriedade é um direito natural de todo ser humano sendo, então os mercados obtêm uma sustentação normativa direta, porque liberdade, propriedades e mercados andam de mãos dadas. Discípulos da tradição dos direitos naturais não suportam mercados porque têm consequências desejáveis, mas porque respeitar a propriedade e a liberdade.

A ética da virtude remonta a pelo menos Aristóteles e é uma teoria que vê o principal desafio que um ser humano enfrenta na busca de aperfeiçoar suas virtudes. Ideias muito semelhantes podem ser encontradas, por exemplo, no confucionismo e no budismo. Uma pessoa moral virtuosa, como o violinista virtuoso, age moralmente sem esforço, porque ela se treinou para torná-la sua "segunda natureza". A pessoa virtuosa não age moralmente no sentido de Kant, porque ela não age por um senso de dever. Se uma pessoa executa um ato, é porque ela está inclinada a agir dessa maneira, devido a como "se sente natural" para a pessoa virtuosa, Kant chama esse ato de bonito, não moral. A pessoa virtuosa age de acordo com seus deveres morais, que novamente muda a visão que se tem sobre o papel das instituições. Ao contrário de Kant, que coloca muito de confiança na capacidade da razão de controlar indivíduos, as instituições desempenham um papel importante papel na ética da virtude, porque boas instituições ajudam os indivíduos a se tornarem (moralmente) virtuosos. O bom estado, de acordo com essa visão, é o estado que ajuda seus cidadãos nos tornamos virtuosos:

“Tornamo-nos justos pela prática de ações justas, autocontroladas exercitando o autocontrole e corajoso realizando atos de coragem. [ . . . ] Os legisladores tornam os cidadãos bons inculcando [bons] hábitos neles, e isso é o objetivo de todo legislador; se ele não conseguir fazer isso, sua legislação é falha. É nisso que uma boa constituição difere de uma má.” (Aristóteles, *Ética* 1103a30)

Há também uma diferença decisiva entre ética da virtude e consequencialismo sobre o papel das instituições, que podem ser encontradas em Maquiavel. Ele escreveu que “quem ordenaria as leis [ . . . ] deve assumir que todos os homens são perverso [ . . . ] diz-se que a fome e a pobreza os tornam industriais, as leis eles são bons.” (Maquiavel 1984, 69-70). A tarefa do governo para Maquiavel, não era tornar os cidadãos morais, mas fazê-los agir como se fossem (Adam Smith, *mão invisível* que alavanca o interesse próprio no bem-estar social espregueira na porta). As instituições, nesse sentido, são mecanismos de incentivo e essa visão abriu caminho através de Mandeville e Hobbes no consequencialismo moderno, com consequências de longo alcance para as ideias das pessoas sobre o papel das instituições e o equilíbrio entre responsabilidade individual, autonomia e estado. Um estado cujo principal objetivo é fazer com que pessoas egoístas se comportem como se não fossem egoístas, é um estado diferente daquele que ajuda as pessoas a desenvolver, por exemplo, a virtude da justiça. Ambas as ideias sobre o papel das instituições partem de diferentes antropologias e não está claro qual descreve um ser humano de forma mais adequada.

A economia dominante concentrou-se principalmente, se não exclusivamente, em teorias bem-estaristas de instituições justas e é, nesse sentido, normativa. Na medida em que não é adaptado às especificidades do consequencialismo, a caixa de ferramentas poderia, em princípio, ser usada para analisar as implicações de outras visões éticas, mas isso não é feito na prática.

A auto percepção dos economistas é que eles não são especialistas em teorias normativas e portanto, eles se concentram no que poderia ser visto como um critério mínimo para sociedade justa: o critério da eficiência de Pareto. A ideia remonta ao italiano economista Vilfredo Pareto. Ele queria entender em que condições as instituições são capazes de lidar com o problema da escassez para evitar desperdícios. Desperdício, nesse sentido, não é a casca de uma cenoura, mas uma propriedade específica da alocação de bens, serviços e recursos. Uma alocação é um termo técnico para a distribuição de recursos, bens e serviços entre os indivíduos de uma sociedade. A ideia básica é que essa alocação seria um desperdício, se fosse possível redistribuir o bens e recursos disponíveis de maneira a melhorar pelo menos um indivíduo sem piorar qualquer outra pessoa. Esse tipo de desperdício doravante denominada ineficiência, e uma alocação que evite desperdício será denominada eficiente.

A ideia de eficiência parece bastante intuitiva: uma alocação não pode estar apenas no sentido bem-estarista, se é possível melhorar algumas pessoas sem prejudicar outras. Portanto, eficiência é, em certo sentido, uma condição necessária para uma justa alocação de bens e recursos. A questão de saber se isso é suficiente ou não será o tópico da discussão posterior.

Para tornar essa ideia mais precisa, pode-se dividir a produção e o consumo de bens e serviços em duas classes de atividades: produção, dada a restrições de recursos e consumo, dadas as restrições sobre os bens disponíveis e serviços (escassez).

- **Definição 5.1, Eficiência na produção:** Uma alocação de quantidades dadas de recursos é eficiente na produção, se não for possível realocar os recursos entre os produtores de modo a aumentar a produção de pelo menos um bem sem reduzir a produção de outro bem.
- **Definição 5.2, Eficiência no consumo:** Uma alocação de quantidades dadas de bens e serviços é eficiente no consumo, se não for possível realocar o bens e serviços entre os consumidores, de forma a aumentar o bem-estar de pelo menos um consumidor sem reduzir o bem-estar de outro consumidor.

- **Definição 5.3, eficiência de Pareto:** Uma alocação de quantidades dadas de recursos, bens e serviços é eficiente em Pareto, se for eficiente em produção e consumo.

É simples estender as definições acima ao conceito de Pareto melhoria: comparar alocações A e B, se ninguém estiver em pior situação e pelo menos um pessoa é estritamente melhor em A do que em B, então A é dito para melhorar Pareto B. (Note que duas alocações com eficiência de Pareto nunca podem melhorar uma à outra, mas é Não é verdade que uma mudança de uma alocação que não seja eficiente em Pareto para uma alocação que é eficiente em Pareto é sempre uma melhoria em Pareto. Suponha, por exemplo, que a alocação A dá 30 maçãs para o indivíduo  $i$  e 30 maçãs para o indivíduo  $j$ , alocação B dá 80 maçãs ao indivíduo  $i$  e 20 maçãs ao indivíduo  $j$ , e a alocação C dá 40 maçãs ao indivíduo  $i$  e 40 maçãs ao indivíduo  $j$ . Os indivíduos preferem mais maçãs para menos maçãs. A não é Pareto eficiente, porque é dominado por C, mas ambos, B e C são eficientes em Pareto. Mover de A para B implica uma mudança de um Pareto ineficiente para uma alocação eficiente de Pareto, mas não é uma melhoria de Pareto, porque  $j$  está em pior situação.)

O conceito de eficiência de Pareto tem algum apelo intuitivo como princípio normativo, mas mesmo assim foi criticado até por adeptos do bem-estarismo. O motivo é que a eficiência de Pareto é "cega" no que diz respeito à distribuição de aluguéis econômicos.

Suponha que Ann e Bill prefiram mais dinheiro a menos dinheiro e tentem distribuir CHF 100 de maneira eficiente em Pareto. É fácil ver que qualquer distribuição do dinheiro entre os dois é eficiente em Pareto: a única maneira de fazer uma pessoa melhor é tirar dinheiro da outra pessoa, o que a torna pior. Portanto, alocações com eficiência de Pareto podem facilmente estar em desacordo com as intuições éticas sobre distribuições justas ou justas de bens e serviços.

Por outro lado, é difícil negar que uma teoria normativa plausível (entre as bem-estaristas) não qualificaria uma melhoria de Pareto como uma melhoria geral no bem-estar da sociedade: se é possível melhorar o lote de pelo menos uma pessoa sem prejudicar ninguém, por que não devemos seguir nessa direção? Enquanto se não é malévolo, é difícil justificar argumentos contra as melhorias de Pareto.

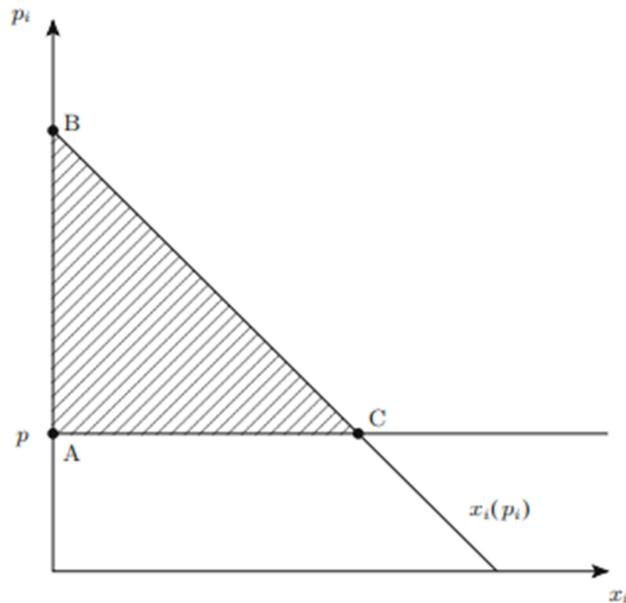
Resumindo, se considerarmos o bem-estarismo uma classe convincente de normas e teorias normativas, buscar melhorias em Pareto é necessário, mas pode não ser suficiente por justiça.

## **5.2: Propriedades Normativas Do Mercado Competitivo**

A definição de eficiência de Pareto é muito geral e se baseia em um conceito de bem-estar individual que este livro didático não introduziu formalmente até agora. Enquanto motivando a demanda individual e de mercado, o Capítulo 4 enfatizou vagamente que tem algo a ver com preferências individuais que apresentaremos formalmente em Indivíduo. 5. Para ver se alguém pode dizer algo sobre a eficiência dos equilíbrios em mercados competitivos, é preciso derivar uma medida aproximada de eficiência.

Felizmente, isso pode ser feito. Para ver como fazer isso, faz sentido focar em um exemplo especial de mercado, um mercado para algum bem em que a demanda de um único cliente é normalmente zero ou um, como geladeiras. A análise é completamente geral, no entanto, e se estende a todos os produtos. A Figura 5.1 mostra a função de demanda no mercado de geladeiras.

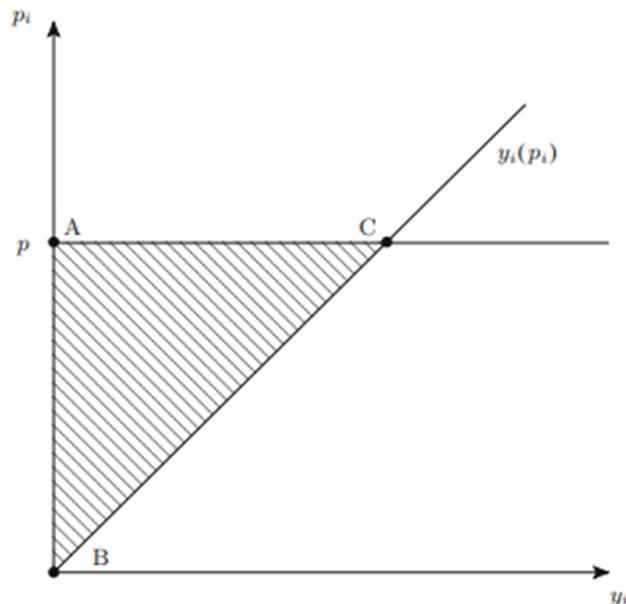
Cada ponto ao longo da função de demanda pode ser associado a um indivíduo específico da sociedade e os indivíduos são classificados de acordo com sua vontade de pagar por uma geladeira. Essa interpretação permite uma interpretação muito poderosa do pontos ao longo da função de demanda: eles oferecem a disposição máxima dos clientes para pagar. Olhe para o indivíduo que está "por trás" da primeira unidade do bem. A função de demanda de mercado neste momento indica uma disposição a pagar igual à CHF 2.000. Como se sabe? Ao analisar a resposta desse cliente para preços diferentes. Se o preço de mercado estiver abaixo de CHF 2.000, o cliente está disposto a comprar, se estiver acima, ela prefere não comprar. Assim, CHF 2.000 é o preço crítico de o bem em que o cliente é indiferente entre comprar e não comprar, portanto, é a vontade dela de pagar.



**Fig. 5.1:** Excedente do consumidor no mercado de geladeiras.

Suponha que o preço do bem seja igual à CHF 1.200. Nesse caso, o cliente comprará uma unidade do produto. É possível inferir algo sobre o aumento do bem-estar do cliente? Sob uma determinada condição que terá que ser examinado abaixo, sim, porque sua disposição para pagar teria sido de CHF 2.000 e ela paga apenas CHF 1.200, portanto, uma medida monetária para seu aumento no bem-estar é de CHF 2.000 - CHF 1.200 = CHF 800. A mesma lógica pode ser aplicada a todos os clientes, cuja disposição a pagar excede o preço de mercado. (Todos os outros clientes não estão nem melhores nem piores, porque não compram o bem.) Portanto, o excedente monetário agregado é determinado pelas diferenças adicionais entre vontade máxima de pagar e pagamento real. É igual ao triangular área ABC na Fig. 5.1. Essa área é chamada excedente do consumidor.

Para definir formalmente essa medida, é preciso fazer uso do conceito de uma função inversa. Lembre-se de que uma função,  $f$ , é um mapeamento de um conjunto  $A$  para algum outro conjunto  $B$  que vincula elementos de  $A$  com elementos de  $B$ , então  $f: A \rightarrow B$ . Suponha que o mapeamento seja individual, para que, para cada elemento  $a$  em  $A$ , exista exatamente um elemento  $b$  em  $B$  que está conectado ao elemento em  $A$  por  $f$ ,  $b = f(a)$  e vice versa. A função,  $f$ , responde à pergunta sobre quais elementos em  $B$  estão associados aos elementos em  $A$ . Também se pode fazer a pergunta oposta: faça um elemento arbitrário de  $B$ ; qual elemento de  $A$  está associado a ele? Dado que o mapeamento é individual, a resposta é dada pela função inversa que geralmente é denotado por  $f^{-1}$  e que é um mapeamento de  $B$  para  $A$ .



**Fig. 5.2:** Excedente do produtor no mercado de geladeiras.

- **Definição 5.4, Excedente do consumidor:** Dada a função de demanda do mercado por alguns bom  $i$ ,  $x_i(p_i)$  e um preço de mercado  $p_i$ , deixe  $P_i(x)$  ser a função de demanda inversa e defina como  $x_i(p_i)$  demanda em que o preço é igual à vontade de pagar. O excedente do consumidor é a diferença agregada entre a disposição dos clientes em pagamento e seu pagamento real.

$$CS(x(p_i)) = \int_{x=0}^{x(p_i)} (P_i(x) - p_i) dx.$$

Pode-se desenvolver um argumento semelhante para o lado da oferta. A Figura 5.2 mostra a função de fornecimento para geladeiras. Suponha, por simplicidade, que cada vendedor venda uma ou nenhuma geladeira. Então, cada ponto ao longo da função de fornecimento pode ser associado a um vendedor específico na sociedade e os vendedores são pedidos de acordo com o preço mínimo que desejam receber para estar disposto a vender a geladeira. Para entender o porquê, olhe novamente para a empresa que está "por trás" da primeira unidade do bem. A função de oferta de mercado em este ponto indica um preço mínimo igual à CHF 100. Como se sabe? Mais uma vez, analisando a resposta dessa empresa a preços diferentes. Se o preço de mercado abaixo de 100 francos suíços, a empresa prefere não vender o bem; se o preço exceder CHF 100, está disposto a vender. CHF 100 é o preço crítico em que a empresa é

indiferente entre vender e manter o bem, por isso é a sua vontade de vender (que é às vezes também chamado de preço de reserva). Formalmente, esse preço é igual a um ponto no inverso da função de fornecimento. Suponha que o preço do bem seja igual a 1.000 francos suíços. Nesse caso, a empresa venderá uma unidade do produto. Isso aumenta sua (medida monetária) de bem-estar em CHF 1.000 CHF 100 D CHF 900.

Novamente, o excedente monetário agregado de todas as empresas que vendem em um determinado mercado preço é dado pelas diferenças adicionais entre preço de mercado e vontade de vender. É igual à área triangular ABC na Fig. 5.2. Essa área é chamada de produtor excedente.

- **Definição 5.5, Excedente do produtor:** Dada a função de oferta de mercado por um bom  $i$ ,  $y_i(p_i)$  e um preço de mercado  $p_i$ , seja  $Q_i(y)$  a função inversa de suprimento e defina como  $y(p_i)$  a oferta em que o preço é igual à vontade de vender. O excedente do produtor é a diferença agregada entre o preço de mercado e a disposição das empresas vender,

$$PS(y(p_i)) = \int_{y=0}^{y(p_i)} (p_i - Q_i(y)) dy.$$

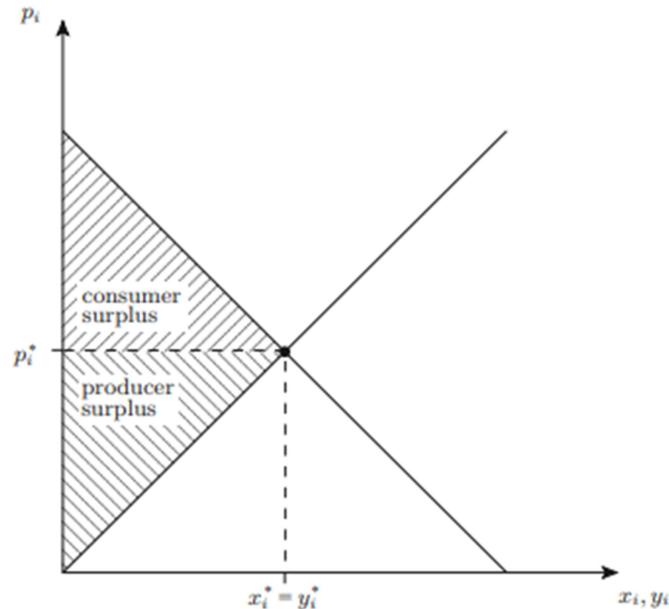
Combinando oferta e demanda na mesma figura, agora é possível calcular uma medida para o aluguel agregado nesse mercado, veja a Fig. 5.3. O que se pode ver nesta figura é a soma dos excedentes de consumidores e produtores como a área total entre a oferta e a demanda funciona até o equilíbrio quantidade  $x$ .

Esta soma de excedentes de consumidores e produtores é uma medida para a ganhos do comércio que são possíveis com esse mercado. Como os conceitos de excedente de consumidor e produtor se relacionam com o conceito de Pareto eficiência? Se alguém identificar a vontade de pagar e a vontade de pagar vender como expresso no mercado com a "verdadeira" disposição do indivíduo de pagar e vender, então se pode identificar a alocação que maximiza a soma do consumidor e excedente do produtor com uma alocação eficiente de Pareto: a única maneira de fazer com que os vendedores o melhor é aumentar os preços, o que piora os clientes e vice-versa.

Da mesma forma, vender mais do que a quantidade de equilíbrio requer um preço abaixo do preço de mercado, para induzir um comprador a comprar e um preço acima do preço de mercado, induzir um vendedor a vender, o que se resume a dizer que alguém destruiria aluguéis. Essa observação é uma das

descobertas mais profundas da teoria da concorrência mercados e, portanto, tem um nome muito proeminente.

- **Resultado 5.1, Primeiro Teorema da Economia do Bem-Estar:** Todo equilíbrio em relação à competitividade mercados é eficiente em Pareto.



**Fig 5.3:** Excedente do consumidor e produtor no mercado de refrigeradores.

O Primeiro Teorema da Economia do Bem-Estar é um forte resultado no apoio a mercados competitivos, porque implica que os mercados tendem a evitar socialmente atividades desnecessárias. Sob condições de escassez, quando as pessoas sempre preferem uma fatia maior do bolo, os mercados competitivos garantem que o bolo seja tão grande quanto pode ser, dados os recursos disponíveis. É por isso que muitos economistas têm muito confiança nas economias de mercado e concorrência. Fica ainda melhor. O subcapítulo anterior explicou que a eficiência de Pareto é apenas um critério necessário, mas para muitas pessoas, não um critério suficiente para a justiça distributiva, porque a alocação resultante pode ser altamente desigual. Alguém pode dizer alguma coisa sobre a distribuição do bem-estar? O chamado Segundo Teorema da Economia do Bem-Estar dá uma pista.

- **Resultado 5.2, Segundo Teorema da Economia do Bem-Estar:** Suponha que haja doações bens e recursos, e que a demanda e a oferta atendem a certas condições de regularidade. Então, toda alocação eficiente de Pareto pode ser alcançada como um meio competitivo equilíbrio por meio de realocação das dotações.

Novamente, a declaração deste resultado não é muito precisa, mas é suficiente para trabalhar no raciocínio econômico subjacente ao teorema. Construir esse raciocínio é importante, porque o teorema se tornou muito influente na maneira como os economistas pense em redistribuição. Para simplificar, suponha que se olhe para uma economia sem produção, onde os indivíduos são dotados de certos bens. Eles podem decidir consumir suas doações (autarquia), ou podem entrar no mercado e trocar suas doações por outros bens. Por exemplo, Ann e Bill são dotados de maçãs e peras e podem tentar fazer melhor do que aquilo que podem esperar de suas investidas, trocando maçãs por peras. A doação total de maçãs e peras é 10 e 10, e ambos querem consumir o máximo maçãs como peras. Suponha que Ann tenha todas as maçãs e peras em sua investida e Bill não tem nada, então as doações são  $e^A = (10, 10)$  e  $e^B = (0, 0)$ . Nesse caso, não há nada para negociar e a alocação é eficiente em Pareto, mas altamente desigual. Em seguida, suponha que as doações sejam  $e^A = (2, 8)$  e  $e^B = (8, 2)$ . No Nesse caso, faz sentido negociar e um candidato plausível seria negociar três maçãs por três peras, permitindo a Ann e Bill um consumo de cinco maçãs e cinco peras cada. Esse comércio levaria a um preço de mercado das maçãs em termos de peras que é igual a 1 (obtem-se uma maçã por uma pera) e a alocação resultante é a igualitário. Agora, suponha que alguém seja um planejador social ou político, que esteja inclinado a igualitários, e um é confrontado com doações iniciais  $e^A = (10, 10)$  e  $e^B = (0, 0)$ . O Segundo Teorema da Economia do Bem-Estar diz a um o que fazer: para alcançar um resultado mais igualitário, deve-se redistribuir as investidas dos indivíduos aproximadamente na direção desejada e deixar o mercado fazer o descansar. Portanto, se um planejador social, “o estado” ou políticos têm poder coercitivo suficiente para administrar esse tipo de redistribuição, então não há tensão entre eficiência e equidade.

Deve-se dedicar um pouco mais de esforço à compreensão profunda do significado do teoremas de bem-estar. Uma economia moderna é um arranjo social inacreditavelmente complexo, onde milhões e bilhões de decisões são tomadas todos os dias. Cada decisão tem uma influência minúscula na maneira como os bens e recursos são distribuídos entre os indivíduos. Se eu decidir gastar CHF 150 para um novo par de tênis, estou revelando que o par de tênis vale mais para mim do que o preço e, ao mesmo tempo, eles devem valer menos para o produtor, porque a compra é voluntária. Portanto, negociar o tênis aumenta a eficiência. Nessa nota, se houver pessoas que estão dispostos a vender tênis pelo preço de mercado determinado, eles entrarão no mercado.

Dado que esse processo só para quando a vontade de pagar do “último” comprador igual à vontade de vender o “último” vendedor, os mercados são

eficientes em Pareto e bens e recursos são direcionados para seus usos mais eficientes. Não existe um planejador centralizado com informações sobre a vontade de comprar e vender bilhões de indivíduos para chegar a esse ponto: a única coisa necessária é que os indivíduos tenham informações sobre os preços relevantes para eles.

Ao mesmo tempo, estou revelando que vale CHF 150 para um par de tênis mais para mim do que qualquer outro uso alternativo do dinheiro, incluindo poupar dinheiro para o meu futuro (conceito de custo de oportunidade). Isso cria um vínculo entre o mercado para tênis e todos os outros mercados. Essa complicada rede de mercados garante que os sinais sobre a escassez relativa são transmitidos de maneira a guiar os recursos para seus usos mais eficientes. Se, por exemplo, uma inovação tecnológica no setor de TI (por exemplo, um novo software de contabilidade) cria um substituto para um emprego tradicional, como um contador, que tem custos de capital inferiores ao salário, então as empresas começarão a substituir contadores por software. Se o software for mais barato uso, reduz os custos de produção, o que reduz a disposição da empresa em vender.

Por determinados preços de mercado, os lucros aumentam, mas a empresa acabará sendo pressionada nos preços de mercado, porque lucros altos incentivarão a entrada no mercado. Portanto, a inovação tecnológica influencia o preço dos bens produzidos com essa tecnologia e os torna relativamente mais baratos em comparação com outros bens. Este efeito, novamente, redireciona o comportamento do consumidor: se o bem é comum, o consumidor comprar mais bens mais baratos, aumentar o consumo de seus complementos e reduzir o consumo de seus substitutos, o que afeta esses mercados, como bem. Portanto, o efeito de uma mudança tecnológica relativamente local acabará espalhados por toda a economia, levando a ajustes em todos os tipos de mercados.

E o contador? A inovação tecnológica criou um substituto por seu trabalho, fazendo-o competir com uma nova tecnologia. O único caminho para o contador para manter seu emprego é estar disposto a reduzir seu salário a ponto de o empregador é indiferente ao uso do novo software de computador e aos recursos humanos. Nesse sentido, os salários também sinalizam escassez relativa: o surgimento de novas tecnologias tornam esse tipo de trabalho menos escasso, levando a preços mais baixos (salários). A longo prazo, essa redução nos salários é um sinal importante, porque desencoraja as pessoas a se tornarem contadoras, disponibilizando mão-de-obra para mais usos valiosos. Assim, os salários também são um importante sinal de escassez que apoia indivíduos em suas decisões de se qualificar para determinados empregos. No entanto, esse conhecimento pode

ser de pouca ajuda para um contador de cinquenta anos com dois filhos pequenos e um hipoteca a pagar, que fica desempregada.

Devemos confiar nos teoremas da economia do bem-estar? Existem três pontos que deve ser mencionado antes que se possa chegar a uma conclusão:

- A razão pela qual não há tensão entre eficiência e igualdade no exemplo é que a redistribuição de doações exógenas não tem incentivos adversos para os indivíduos. A quantidade de ingredientes disponíveis para assar o bolo não depende dos direitos de propriedade inicial dos ingredientes. Se isso fosse Nesse caso, a redistribuição pode ter efeitos adversos de incentivo. Por exemplo, se o Estado cobra um imposto de renda, as pessoas provavelmente serão desencorajadas a trabalhar. Nesse caso, existe uma tensão entre eficiência e equidade, porque a mudança na direção de resultados mais igualitários reduz a torta. Portanto, o conselho de política que se segue do Segundo Teorema da Economia do Bem-Estar é procure “bases tributárias” que não reajam às políticas redistributivas. No entanto, tais bases tributárias são bastante limitadas. Os únicos que vêm à mente são a terra mais a recursos naturais no solo (mas, mesmo neste caso, a vontade de extrair dependem do sistema tributário), capacidade potencial das pessoas, como QI (mas existem muitas evidências de que o QI é, em certa medida, uma função do esforço), ou o próprio indivíduo (que é chamado de imposto sobre vendas). Todas as outras bases tributárias podem reagir a mudanças nas políticas redistributivas. Portanto, a faixa de aplicabilidade de o teorema, em sua forma pura, é bastante estreito, mas a visão geral é muito importante: se alguém deseja minimizar os custos de eficiência de políticas igualitárias, deve-se tentar identificar bases tributárias tão independentes quanto possível do políticas redistributivas.
- Para poder impor e aplicar políticas redistributivas que estejam alinhadas com o Segundo Teorema da Economia do Bem-Estar, a agência responsável precisa de independência suficiente e poder coercitivo suficiente para poder impor as políticas. Independência: voltando ao exemplo da pera de maçã, é provável que a Ann, rica em doações, se oporá a políticas redistributivas e tem pelo menos dois canais para ser eficaz nesse sentido. Primeiro, ela pode tentar influenciar decisões da agência, por exemplo, fazendo lobby. Colocando políticos na folha de pagamento dos ricos é uma maneira muito eficaz de evitar políticas redistributivas ainda piores (do ponto de vista dos ricos). Portanto, a qualidade das instituições políticas torna-se importante determinar se políticas redistributivas podem ser implementadas ou não, se não se pode confiar na motivação intrínseca dos políticos e burocratas para executá-los.

Poder coercitivo: um segundo problema, que tem a ver com a qualidade das instituições políticas, é a capacidade da agência que é responsável pelas políticas redistributivas para realmente aplicá-las. Ann, por exemplo, poderia tentar proteger sua fortuna com estratégias complicadas de evasão fiscal, trusts, etc. Se a agência tiver apenas meios limitados para aplicar suas políticas, então tem que confiar na cooperação voluntária dos "ricos".

- O terceiro ponto que vale a pena mencionar é mais metodológico. Na pera de maçã por exemplo, o "estado" gostaria de impor a solução igualitária (5,5);(5,5). No entanto, se for esse o caso, por que eles escolhem o desvio (2,8);(2,8) e confiar nos mercados, em vez de escolher diretamente a alocação desejada? Olhando para o problema desse ângulo mostra que o segundo teorema está, é claro, correto, mas não nos fornece um forte argumento a favor de mercados competitivos, porque não está claro por que os mercados são necessários em primeiro lugar.

### **5.3: É a vontade de pagar a vontade de pagar?**

O argumento sobre a eficiência dos equilíbrios de mercado baseia-se fortemente em suposição implícita, de aparência inócua, sobre a relação entre a vontade de pagar e a "verdadeira" disposição de pagar dos indivíduos. Pesquisa, que tem conduzida principalmente pelos chamados economistas "comportamentais", neurocientistas e os psicólogos examinaram cada vez mais se é possível sempre identificar a disposição expressa de pagar ou vender com a disposição "verdadeira" de pagar ou vender.

A identificação de ambos é um exemplo do que os economistas chamam de teoria de preferência revelada, que afirma que o verdadeiro, normativamente relevante as preferências de uma pessoa podem ser extraídas de seu comportamento (de mercado). Essa conjectura tem fortes implicações para a avaliação normativa de escolhas individuais, porque implica que os indivíduos não cometem erros quando escolhem entre diferentes alternativas. Isso não significa que eles nunca se arrependam de suas escolhas, mas que qualquer arrependimento é uma consequência necessária da incerteza resolvida: peguei um vírus durante minha viagem a um país estrangeiro e, exposto, teria preferido ficar em casa. Contudo, antes da viagem, e dada a minha avaliação subjetiva de os riscos, ainda era a decisão certa.

Se a vontade de pagar observada é ou não uma medida confiável para o preferências reais dos indivíduos é uma questão altamente controversa e controversa, porque muito está potencialmente em risco. Se alguém assume que as pessoas às vezes não saber o que é melhor para eles, então a porta está

aberta para intervenções paternalistas que minam as liberdades individuais. No entanto, ao mesmo tempo, não interfere com liberdades individuais implica que aqueles que entendem essas fraquezas e design produtos e estratégias de preços para sua vantagem podem explorar fraquezas sistemáticas na capacidade de tomar decisões corretas. Voltarei a esse ponto no cap. 10 ao discutir estratégias de preços.

Uma visão abrangente dos chamados preconceitos comportamentais, que apontam para uma lacuna entre os interesses reais e revelados das pessoas estaria muito além o escopo deste livro, mas este subcapítulo usará dois exemplos para ilustrar a ponto:

- Existem muitas evidências experimentais de que as decisões podem depender aparentemente "âncoras" arbitrárias. A ancoragem descreve um processo da economia comportamental, com base nas quais se pode influenciar as estimativas das pessoas com sugestões arbitrárias associações - mesmo que a associação, a chamada âncora, seja completamente independente. Por exemplo, se alguém perguntar se Gandhi tinha mais de 114 anos quando ele morreu e depois pergunta a idade de sua morte, obteremos estimativas mais altas do que se alguém perguntar se tinha mais de 35 anos. Em um experimento famoso, pesquisadores demonstraram como informações arbitrárias e irrelevantes podem influenciar a vontade de pagar. Estudantes de MBA poderiam comprar uma garrafa de vinho. Em um primeiro passo, perguntaram se estariam dispostos a pagar um valor igual ao último dois dígitos do seu número de segurança social. Em um segundo passo, eles foram questionados sobre como quanto eles realmente estariam dispostos a pagar pela garrafa de vinho. Acordo de acordo com a teoria padrão, o número de previdência social não deve ter influência sobre seus vontade de pagar pelo vinho. Na prática, porém, verificou-se que os alunos com um número de previdência social que terminava com um número abaixo de 50 eram dispostos a pagar significativamente menos do que aqueles cujo número de previdência social terminou com um número acima de 50. A disposição média de pagar no primeiro grupo foi 11,62, enquanto o outro grupo estava disposto a pagar 19,95, em média. Lembrar o número de previdência social faz dele uma âncora a partir da qual o os sujeitos desenvolvem suas estimativas. Isso implica que informações completamente irrelevantes podem influenciar a disposição de pagar, mesmo para produtos relativamente comuns como o vinho, que desafia a ideia de preferência revelada, porque as decisões comprar ou vender provavelmente são altamente dependentes do contexto e é difícil prever as

especificidades do contexto que determinarão as decisões. As pessoas são especialmente propensas a ancorar os efeitos quando tomam decisões financeiras e isso pode explicar uma série de estratégias de marketing, como o racionamento arbitrário: os clientes, em média, compram mais itens em promoções de vendas se definir um limite (alto) do que se não define nenhum limite.

- Outro efeito é chamado esgotamento do ego. Vários estudos mostraram que pessoas que são confrontadas com uma tarefa cognitiva desafiadora e uma tentação (como comer chocolate) são mais propensas a ceder à tentação do que as pessoas que não tem que resolver a tarefa cognitiva. O termo esgotamento do ego reflete o fato de que a tarefa cognitiva esgota aspectos importantes da personalidade: motivação e autocontrole. O esgotamento do ego tem muitas consequências comportamentais, de respostas agressivas ao comportamento orientado a status. No entanto, a partir do ponto de vista da vontade de pagar, as consequências mais interessantes são as seguintes: pessoas com egos empobrecidos são mais propensas a gastar demais e impulsivamente compras (as pessoas, por exemplo, são mais propensas a compras impulsivas após um longo dia de trabalho, o que explica em parte por que algumas empresas concentram os aditivos da Internet durante essa parte do dia) e têm mais dificuldade em cumprir suas obrigações de dieta. Portanto, as decisões econômicas, que são tomadas com um ego empobrecido, provavelmente lamentável e não se pode inferir as preferências “verdadeiras” da observação de comportamento.

Quais são as áreas em que é muito provável que os indivíduos não ajam consistentemente de acordo com seus verdadeiros interesses? Loewenstein, Haisley e Mostafa (2008) dão uma visão geral: “Existem áreas da vida [ . . . ] em que as pessoas parecem exibir racionalidade menos que perfeita. Por exemplo, embora os Estados Unidos sejam uma das nações mais prósperas do mundo, com uma grande fração de sua população se aproximando da aposentadoria, a taxa de poupança líquida é próxima de zero e a família média possui US \$ 8.400 em dívidas no cartão de crédito. Cinquenta por cento dos lares dos EUA não possuem ações, mas a média de homens, mulheres e crianças nos EUA perdeu US \$ 284 em apostas em 2004, perto de US \$ 85 bilhões no total. Muitos trabalhadores não cumprem os planos de 401k, apesar das correspondências da empresa (deixando efetivamente dinheiro livre "em cima da mesa") e o que eles investem muitas vezes não é diversificado para as ações de sua própria empresa ou para investimentos de renda fixa com baixos rendimentos a longo prazo. Em

níveis mais baixos de renda, muitas pessoas e famílias sacrificam de 10 a 15% de seu salário todos os meses para empréstimos com dia de pagamento, adquirem bens através de estabelecimentos de aluguel próprio que cobram juros efetivos em centenas de por cento ou gastam grandes quantias em loteria. bilhetes que retornam menos de cinquenta centavos por dólar. Em todo o mundo, as taxas de obesidade são altas e crescem rapidamente e, juntamente com eles, níveis de diabetes e outras doenças, e pessoas com, ou em risco de, condições de saúde com risco de vida geralmente deixam de tomar as medidas mais rudimentares para se proteger. ” Se considerarmos essa lista pelo valor de face, um padrão se torna visível: as decisões que exigem um grau mínimo de alfabetização financeira, visão de longo prazo e comprometimento parecem ser as que mais sofrem com as pessoas. Talvez nosso passado evolutivo não tenha moldado nosso cérebro de uma maneira que facilite o tratamento desses problemas, porque eles não têm sido muito relevantes para a maior parte da história de nossa espécie.

Se alguém concorda que há decisões econômicas em que é incerto se um indivíduo está agindo de acordo com seus interesses bem entendidos, então o paradigma da preferência revelada é difícil de defender e, se não puder defendê-lo, não será mais possível tenha certeza de que o excedente do consumidor e do produtor seja uma medida adequada de bem-estar, o que - finalmente - deixa no ar a relevância dos teoremas do bem-estar. Essa avaliação não implica que os mercados competitivos não sejam eficientes, se o paradigma da preferência revelada não puder ser defendido em um número substancial de contextos de mercado. O que isso implica, no entanto, é que não se pode construir uma compreensão da eficiência de Pareto nos teoremas do bem-estar.

### **Referências:**

Haisley, R., Mostafa, R., Loewenstein, G. (2008). Subjective Relative Income and Lottery Ticket Purchases. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 283–295.

Machiavelli, N. (1984). *Discorsi sopra la preme deca di Tito Livio*. Milano: Rizzoli (first published in 1513–1517, translation by Samuel Bowles). Rawls, J. (1971). *A theory of Justice*. Cambridge (Ma.): Harvard University Press

### **Leitura Recomendada:**

Caplin, A., & Schotte, A. (Eds.) (2008). *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*. Oxford University Press.

Fleurbaey, M. (2008). *Ethics and Economics*. The New Palgrave: Dictionary of Economics.

Hausman, D. M., & McPherson, M. S. (1996). *Economic Analysis and Moral Philosophy*. Cambridge University Press. Sen, A. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*. North-Holland.