

**EM TERRA DE CEGO QUEM TEM UM OLHO É REI:
USANDO TEORIA ECONÔMICA PARA EXPLICAR
DITADOS POPULARES**

Organizador: Adolfo Sachsida (www.bdadolfo.blogspot.com)

Índice

Capítulo 1: Atirou no que viu, matou o que não viu

Claudio Shikida – IBMEC-MG (cdshikida@gmail.com)

Capítulo 2: "There is no such thing as a free lunch."

Diego Cezar – Universidade Católica de Brasília (cezar.diego@gmail.com)

Capítulo 3: A esmola é demais, os mercados são eficientes, o almoço não é de graça e o Santo desconfia.

Guili Stein (guilistein@yahoo.com.br)

Capítulo 4: O Eleitor e o Cavalo (De Cavalo Dado Não Se Olham os Dentes)

Rodrigo M. Pereira – IPEA (rodmpereira@yahoo.com)

Capítulo 5: Os melhores perfumes estão nos menores frascos

Leonardo Monasterio – Universidade Federal de Pelotas (leonardo.monasterio@gmail.com)

Capítulo 6: Quem dá aos pobres empresta a Deus

Erik Figueiredo – Universidade Federal do Rio Grande do Norte (erik_cme@yahoo.com.br)

Capítulo 7: Diamonds are a girl's best friend!!!

Renato Orozco (orozco.renato@gmail.com)

Mestre em Economia Política Internacional – Universidade de Tsukuba

Capítulo 8: Vão-se os dedos ficam-se os anéis

Lucelia Araujo – Universidade Católica de Brasília (lucellia3@hotmail.com)

Capítulo 9: O que abunda não prejudica*

Joao Luiz Di Giorgio Mauad (jmauad@ig.com.br)

Capítulo 10: A maioria tem sempre Razão

Fabio Santana – Universidade Católica de Brasília (fabbiosantanna@gmail.com)

Capítulo 11: À Cavalos Dado Não Se Olha os Dentes!

Ricardo Alves Totti – Universidade Católica de Brasília (alemao_ricardo@hotmail.com)

Capítulo 12: Depois da tempestade vem a bonança

Pedro Castro (pedrosilvacastro@gmail.com)

Capítulo 13: Dinheiro na mão é vendaval

Philipe Maciel (philipe.marques@gmail.com) (www.matizes.escondidos.zip.net)

Capítulo 14: O trabalho engrandece o homem. E cansa.

Joao Luiz Di Giorgio Mauad (jmauad@ig.com.br)

Capítulo 15: Não adianta dar murro em ponta de faca

Claudio Shikida – IBMEC-MG (cdshikida@gmail.com)

Ari Francisco de Araujo Jr. – IBMEC-MG (arifaj@ibmecmg.br)

Capítulo 16: Altruísmo ou “Consumo” Futuro?

Lucas Filgueiras – IBMEC-MG (lucasfilgueiras@uol.com.br)

Capítulo 17: Mais Vale um na Mão do que dois Voando

Washington Martins (martins.washington@gmail.com)

Capítulo 18: Faz a Fama e Deita na Cama

Adolfo Sachsida – Universidade Católica de Brasília (sachsida@hotmail.com)

Capítulo 19: Não se faz duas refeições caras

Marco Aurélio Bittencourt – Universidade Católica de Brasília (bittenco@ucb.br)

Capítulo 20: A água mole, a pedra dura e os custos atrelados à relação entre os dois em uma economia aberta

Igor Coura (igorcmendonca@gmail.com) (<http://quatroventos.wordpress.com>)

Capítulo 21: De graça até injeção na testa!

Pedro Henrique Sant'Anna – IBMEC-MG (pedrohcg@gmail.com)

Capítulo 22: A galinha do vizinho é sempre mais gorda do que a nossa

Diego Baldusco (diegobaldusco@gmail.com)

Capítulo 23: Não se colocam todos os ovos em uma única cesta

Gelane Gonçalves do Nascimento – Universidade Católica de Brasília (gelaneg@yahoo.com.br)

Capítulo 24: A voz do Povo é a voz de Deus

Karla Alves da Silva – Universidade Católica de Brasília (karllalves@gmail.com)

Capítulo 25: Mais vale um pássaro na mão do que dois voando

Igor Moreira Rabelo (irabelo04@hotmail.com)

Prefácio

A idéia para editar este livro surgiu durante uma aula no curso de macroeconomia 2 da Universidade Católica de Brasília. Eu comentava com meus alunos sobre um e-book editado pelo professor Claudio Shikida (IBMEC-MG) quando alguns deles pediram que eu fizesse o mesmo. Após refletir um pouco resolvi aceitar o desafio. Aquilo que começou como uma brincadeira, para que os alunos aprendessem a usar o instrumental econômico em problemas do dia a dia, acabou se tornando numa excelente experiência. Contando inclusive com a participação de PhD's em Economia.

Quando propus que fosse usada a teoria econômica para explicar a validade, ou não, de determinados ditados populares nunca imaginei que esse livro seria um sucesso. Mas hoje, relendo as contribuições que recebi, não tenho dúvidas em afirmar que esse livro é um sucesso. Sucesso de qualidade. Ao todo são 25 capítulos que tratam de diversos ditados e que adotam idéias econômicas baseadas em teoria dos jogos, escolha pública, consistência dinâmica, economia política, tamanho do Estado, vantagens comparativas, entre outras.

A ordem dos capítulos não reflete minha opinião sobre a qualidade dos mesmos. Fiz questão apenas de homenagear o Professor Claudio Shikida concedendo a ele a honra do capítulo 1 do livro. A ordem dos capítulos reflete apenas minha opinião quanto a melhor maneira de tornar a leitura desse livro mais prazerosa.

Grande abraço e obrigado a todos que contribuíram para a realização desse livro sensacional.

Adolfo Sachsida (www.bdadolfo.blogspot.com)

Brasília, 19 de novembro de 2007.

Capítulo 1: Atirou no que viu, matou o que não viu

Claudio Shikida – IBMEC-MG (cdshikida@gmail.com)

(<http://gustibusgustibus.wordpress.com/>)

Este provérbio ecoa em minha cabeça toda vez que tomo conhecimento de alguma nova tentativa de se alterar algum aspecto da realidade através de políticas públicas. Política pública é coisa séria demais para ser feita sem a devida atenção ao óbvio fato de que - aí vai meu mantra - *peessoas respondem a incentivos*.

Parece bobagem dizer algo assim. Não seria óbvio que todos os formuladores de tais políticas são sujeitos inteligentes e bem-intencionados? Nem sempre. E, independente disto, o potencial destrutivo de políticas públicas mal-desenhadas continua elevado. Como assim?

Pense no exemplo de uma política protecionista, freqüente e pomposamente chamada de "política industrial". Imagine que se resolva proteger um setor da economia, digamos, os fabricantes de lâmpadas. O burocrata, por algum motivo que não vem ao caso, diagnosticou este setor como uma *indústria infante*, um setor tão jovem que merece proteção de seus crescidos e musculosos primos chineses, japoneses, norte-americanos ou ingleses.

Ao fazer isto, o burocrata literalmente segue o dito popular: *atirou no que viu, matou o que não viu*. Por que? O que ele viu? Ele viu um setor da economia que, segundo ele, segue alguma forma de crescimento análoga à que vemos nos livros de biologia. Assim, ele "atira" criando uma proteção para este setor.

Ocorre que nossos fabricantes de lâmpadas não são como os carvalhos ou os girassóis. Ao perceberem que o governo deseja protegê-los da concorrência externa, seu esforço para a produção de lâmpadas melhores, mais duradouras ou econômicas são substituídos por maior empenho na eternização de sua proteção. Afinal, que empresário não deseja ser o único do seu ramo?

A política de nosso amigo burocrata *matou o que não viu*. Consumidores que, de outra forma, poderiam pagar preços mais baixos para obter uma lâmpada similar à nacional (ou até melhor), são prejudicados. Pagam mais. Têm sua vida piorada de forma não-intencional pelo burocrata.

Note que a análise acima supõe que burocratas (iluminados?) e nossos (iluminadores?) fabricantes de lâmpadas não praticam (obscuras?) transações ilícitas. Não houve corrupção no exemplo. Se houvesse, claro, o tamanho do problema seria maior ainda.

O que você acabou de ler é conhecido desde a exposição inicial de Frédéric Bastiat (1801-1850), como as *conseqüências não-intencionais de ações intencionais* (na verdade, Bastiat, originalmente, chamou isto de *o que é visto e o que é não visto*).

A mensagem central deste texto talvez seja a de que é preciso muito cuidado e sagacidade para se entender todas as dimensões das ações humanas afetadas por uma mudança de incentivo (o que chamamos de *design* dos incentivos). Mais ainda, mesmo com toda nossa inteligência, somos limitados e, portanto, o risco de se atirar no que se vê e se atingir o que não se vê não é, de forma alguma, algo desprezível.

A história da intervenção estatal é pródiga em *atirou no que viu...* e o mais importante é perceber que, conquanto seja óbvio que incentivos importam, muito mais importante é entender todas as conseqüências de diferentes arranjos (*designs*) de incentivos que encontramos nas propostas de nosso "faroeste político". Lembre-se: estes sujeitos usam *o seu dinheiro* para *atirar no que vêem...*e nem sempre parecem ter o mesmo cuidado na hora do disparo, *matando o que nem sempre vêem*: o seu bem-estar.

Capítulo 2: O Estado e a Economia

"There is no such thing as a free lunch." - Provérbio econômico

Diego Cezar – Universidade Católica de Brasília (cezar.diego@gmail.com)

Espera-se sempre que o governo faça isso ou aquilo para a sociedade, pois raramente compreende-se que é da própria sociedade que o governo precisa tirar algo para agir e existir. *A priori*, o Estado não produz riqueza alguma, ele apenas a retira de quem a produz, isto é, de nós mesmos. Isso se torna claro quando tomamos conhecimento das fontes de renda do Estado, são fundamentalmente quatro: a tributação, a emissão de moeda, o endividamento público e a atividade empresarial do Estado. Quando queremos que o governo faça algo devemos ter em mente que é de alguma dessas fontes que ele haverá de tirar os recursos necessários, e podemos ter a certeza de que o abuso de cada uma delas terá implicações muito perniciosas. Discorreremos aqui sobre os efeitos que o gasto do governo pode provocar na economia.

Começando pelo método mais conhecido e coercivo de todos, o Estado pode a qualquer momento tomar parte de nossos rendimentos para si antes mesmo de chegarem até nós. Esta é a famigerada **tributação**, ninguém está livre dela até o dia de sua morte. As implicações são facilmente perceptíveis, afinal quem gosta de impostos? Toda atividade econômica gera excedentes de bem-estar para as partes envolvidas, conquanto a troca seja voluntária. Pois bem, ao taxar uma atividade o governo impõe um grande desincentivo sobre ela; salvo em casos que atividade deixe externalidades negativas, o imposto acarreta em perda desse bem-estar gerado para todo mundo. Na economia, esta distorção causada pelo imposto se chama **peso morto**. Cada ponto percentual do PIB tomado pelo governo desaquece a economia, destrói empregos e reduz o poder de compra geral. E no Brasil isso se aproxima de 40% do PIB, sem o devido retorno em serviços básicos de qualidade. Quando o governo gasta mais do que arrecada com impostos porém, ele terá de tirar dinheiro das fontes seguintes.

Agora imagine se você tivesse o poder de criar seu próprio dinheiro, se você tivesse o papel, a tinta e uma impressora de dinheiro em casa. Bem, o governo tem esse poder, chama-se **emissão de moeda**. O governo pode simplesmente criar dinheiro quando quiser e bancar assim seus gastos. À primeira vista parece um bom negócio: O governo imprime dinheiro e o usa para construir uma ponte, foi gerado emprego, renda e a sociedade ganha uma ponte! Quem pagou por isso se o governo aparentemente não tirou dinheiro do bolso de ninguém? Todos os detentores de dinheiro pagaram por isso. Ao aumentar a oferta de dinheiro na economia o governo desvaloriza o dinheiro no bolso do cidadão, num processo mais conhecido como **inflação**. Na verdade, a emissão de moeda é apenas outro tipo de imposto; e um tipo particularmente nocivo de imposto, por sua natureza regressiva e viciosa.

O governo pode também entrar no **mercado por empréstimos**. O primeiro problema dispensa explicação: empréstimo significa **dívida**. Cedo ou tarde, uma dívida haverá de ser paga, nesse momento o governo terá de sugar mais das outras fontes para pagar o gasto que adiantara e mais o interesse dos credores, de dentro ou fora do país. Mas há outro problema menos óbvio nisso tudo: o **juro**. O governo tem um peso absurdo sobre o mercado de empréstimos, pois ao demandar empréstimos ele os está tornando mais caros ao setor privado. Em outras palavras, o governo está elevando a taxa de juros. Tal como a tributação excessiva, uma taxa de juros alta paralisa o setor privado, impedindo-o de crescer e investir; tal como a tributação excessiva, este tem sido um problema particularmente grave no Brasil. A taxa de juros é afinal outro indicador refém do gasto público descontrolado.

Por fim, o Estado pode ainda assumir o lugar da iniciativa privada como proprietário de algum meio de produção e obter assim alguma receita. Pode parecer que não há problema nenhum já que dessa forma o Estado não incide diretamente sobre algum indicador visível como inflação, carga tributária, dívida pública ou taxa de juros. Mas uma análise mais atenta revela que há diversos perigos em fazer do Estado **um empresário**. Primeiramente, o Estado é um administrador excepcionalmente incompetente e não necessariamente suas empresas terão receita positiva, neste caso o prejuízo é pago por toda a sociedade via as outras fontes. Estatais

deficitárias e ineficientes são um problema freqüente quando o Estado se arroga a função de empresário. Mas e se a empresa estatal em questão for rentável? Será que não há problema em mantê-la nas mãos do Estado?

É necessário ter noção de **custo de oportunidade** para responder a esta questão. Não se trata do saldo contábil da empresa estatal, mas do que se perde ao mantê-la estatal. Porque uma empresa dá lucro não faz dela necessariamente eficiente, uma estatal normalmente tem o **monopólio** de sua atividade e não é difícil ter lucro nessas condições. Monopólio significa falta de escolha ao consumidor e quase sempre **maus serviços**. Ademais, estatais estão sujeitas ao uso e abuso dos políticos, seja como moeda de troca entre partidos ou como cabide de empregos; de modo que oferecem um ambiente perfeito para proliferar a **corrupção**. Há também de observar se uma vez passada à gestão privada, uma ex-estatal então eficiente não poderia gerar ainda mais receita ao Estado via tributação e mais empregos, como é o caso da CVRD. Ainda que a empresa estatal seja rentável, a questão vai além: Quando há maior ganho de **bem-estar**?

Impostos sufocantes, inflação disparada, dívidas pesadas e juros altos são apenas termômetros que indicam algo de muito errado na economia: o abuso da máquina estatal. O gasto público incide inevitavelmente sobre algum desses indicadores, de tal modo que quanto maior é o gasto, maior é algum desses problemas. Veremos também que os ideólogos pró-Estado sempre terão excusas, em vez de serem mera permissividade fiscal ou monetária, uma inflação descontrolada pode ser "ganância dos empresários", juros altos podem ser "ganância dos banqueiros", dívida alta pode ser "imperialismo estrangeiro" etc. Vimos que essas excusas não sobrevivem à simples compreensão da economia do setor público. Mas os sintomas de um excesso de Estado não se limitam a estes, também os são serviços ineficientes, burocracia pesada e corrupção endêmica. Além das implicações já contempladas, o gasto público costuma ser altamente ineficiente. Por quê?

O célebre economista da Escola de Chicago, Milton Friedman, nos ensina que há quatro

maneiras de gastar dinheiro. Primeiro, você pode gastar o seu próprio dinheiro em si mesmo. Ao fazer isso, você terá total incentivo para aproveitar ao máximo seu gasto, atento aos custos e resultados. Segundo, você pode gastar o seu dinheiro em outra pessoa. Por exemplo, você compra um presente para alguém. Neste caso você já não é tão interessado no resultado, mas continua atento aos custos. Terceiro, você pode gastar o dinheiro de outra pessoa em si mesmo. E se o dinheiro não é seu e você pode gastá-lo em si mesmo, você terá pouco incentivo para considerar o quanto gasta, mas muito para satisfazer-se! Por último, você pode gastar o dinheiro de outra pessoa em outra pessoa. Nesta situação, você tem pouco incentivo para se importar com custos ou resultados. É portanto a maneira mais ineficiente. Não é difícil saber qual é a maneira que o governo gasta dinheiro, é?

O Estado deve ser limitado em suas funções para não afogar a própria sociedade, grandes países decaem por não saberem contê-lo. É função primária e indelegável do Estado cuidar da segurança nacional e do poder judiciário, isto é, proteger-nos de ameaças externas e internas e cuidar da execução da justiça, contratos e afins. Além disso, o Estado pode e deve assegurar que o povo tenha acesso a certos serviços básicos, tais como educação, saúde, saneamento, infraestrutura e - como não? - alguma segurança social. Mais que isso é entrar na competência do mercado e deve ser muito bem pensado, considerando sempre uma boa quantidade de vantagens, pois as empresas cumprem bem a sua função de gerar riquezas para a sociedade. Mas se optarmos por um Estado grande, optaremos fatalmente por alguma ou várias das conseqüências acima. Já é tempo de confiarmos em nossa capacidade de auto-governo através do mercado, em vez de esperarmos que um punhado de burocratas saiba gastar nosso dinheiro conosco melhor do que nós mesmos.

Capítulo 3: A esmola é demais, os mercados são eficientes, o almoço não é de graça e o Santo desconfia.

Guili Stein (guilistein@yahoo.com.br)

“Quando a esmola é demais o santo desconfia”. Quase todo mundo conhece esse ditado. Nós usamos esta expressão em duas ocasiões: A primeira é quando surge uma oportunidade muito fácil para ganhar dinheiro. Golpistas sempre tentam seduzir a sua vítima com uma história que envolve lucro rápido. Seja o vendedor da “máquina que faz dinheiro”, sejam “empresários” que procuram investidores para aplicar seu dinheiro em empreendimentos com “lucro alto e “garantido”, ou qualquer outro golpe desse tipo, o truque é sempre o mesmo. Ele consiste em atrair as pessoas usando o dinheiro fácil como chamariz. A segunda ocasião onde usamos essa expressão é um pouco diferente. Eu estou falando dos “brindes”, das promoções que você “ganhou” e da qual não sabia que estava participando, do dinheiro e do bilhete premiado achado “por acaso” no meio da rua. Apesar de parecidas, essas duas ocasiões são diferentes. A primeira ocasião exige algum tipo de investimento da parte da vítima. A segunda, a princípio, não exige.

Essa expressão, que foi criada para retratar os dois tipos de acontecimentos acima mencionados, está fundada em dois princípios econômicos. Cada princípio se aplica em instensidade diferente para cada situação, ainda que eles só façam sentido se combinados. O primeiro princípio pode ser formulado através da famosa expressão: Não existe esse negócio de almoço de graça. Essa frase, cunhada por Milton Friedman, é uma das maiores verdades econômicas. Toda ação humana envolve algum tipo de custo. Seja o tempo que você perdeu ao realizar uma atividade em lugar de outra, o dinheiro que você gastou comprando alguma coisa no shopping, ou custo de produção do padeiro ao fabricar pães. Tudo no nosso mundo custa. A questão é saber quem é que vai pagar este custo.

Este princípio se aplica perfeitamente ao caso dos “brindes”. Sempre quando alguém nos oferece algo “de graça” é natural nós desconfiarmos desse alguém. Isso acontece porque, intuitivamente, nós pensamos na frase de Milton Friedman. Como assim, “não custa nada?”, nós nos perguntamos. É óbvio que custa alguma coisa, a questão é quem está pagando. Se a pessoa está oferecendo de graça é porque algum benefício ela tem. De alguma forma ela irá compensar a perda de oferecer-nos o brinde. Muitas vezes é apenas uma jogada de marketing para conquistar clientes. Entretanto, algumas vezes existem pessoas que usam esse chamariz com más intenções. Fazem isso para nos ludibriar. Por isso que é quase natural sentirmos certa desconfiança quando nos oferecem algo “de graça”.

O segundo princípio econômico por trás desse ditado é um pouco mais complexo. Os economistas resolveram chamar este princípio de “Hipótese dos Mercados Eficientes” (HME). O nome, a primeira vista, pode assustar alguns, mas a idéia não nada complicada. A grosso modo, ela quer dizer que as melhores oportunidades de lucro na economia já foram exploradas por alguém. É impossível conseguir ganhar um lucro acima do normal usando informações que já estão disponíveis. A única maneira de obter um lucro extraordinário é descobrindo algo novo, alguma informação nova que é desconhecido do público em geral. Tal situação é extremamente difícil de acontecer. A performance de uma pessoa não pode ser sistematicamente melhor do que o mercado em geral. As melhores e mais óbvias oportunidades de lucro são sempre ocupadas primeiro, por isso, não é algo simples superar o mercado.

Para ilustrar esse princípio, é sempre bom lembrar da piada que sempre é contada quando se explica a HME: Dois amigos caminham em uma rua deserta. Uma dessas deles é um economista. Seu amigo olha para o chão e grita para o economista: “Olha só! Uma nota de 100 reais no chão!”. Quando o amigo começa a correr em direção a nota, o economista diz: “Não diga bobagens! Se realmente existesse uma nota de 100 reais ali, alguém já teria achado!”.

Conseguiram entender? A Hipótese dos Mercados Eficientes diz que as informações e preços estão disponíveis para o público e, portanto, é muito difícil conseguir um lucro acima do normal. Para isso é necessário algo mais.

Isso tem tudo a ver com o nosso ditado. Quando ouvimos falar de uma oportunidade de lucro “rápido e fácil”, a nossa tendência é de desconfiar. “Se é tão fácil assim, porque não existem mais pessoas fazendo?”, nós nos perguntamos. É difícil aceitarmos a idéia de que exista uma oportunidade de lucro fácil que ainda não foi aproveitada. Quando pensamos nisso, no fundo, nós estamos pensando a Hipótese dos Mercados Eficientes. As oportunidades de lucro fácil já deveriam ter sido aproveitadas por outras pessoas. Na grande maioria das vezes, essas oportunidades acabam não sendo tão “fáceis” quanto nos informaram que seria. Algumas vezes essas oportunidades se revelam um golpe, ou simplesmente acabam dando muito errado. Raras são as vezes em que esses negócios são realmente uma oportunidade ainda inexplorada e realmente se tornam lucrativos.

Esses dois princípios combinados estão por trás desse ditado. Na realidade, juntos eles não representam nada mais do que algo que o senso comum sempre soube: Nada “cai do céu”. Portanto, quando a esmola é demais, desconfie.

Capítulo 4: O Eleitor e o Cavalo

(De Cavalo Dado Não Se Olham os Dentes)

Rodrigo M. Pereira * (rodmpereira@yahoo.com)

De cavalo dado não se olham os dentes. Segundo esse velho ditado, quando não se paga por algo, também não se cobra sua qualidade. Um dos melhores exemplos da aplicação desse ditado talvez seja o sistema sócio-político brasileiro dos dias de hoje.

Nosso país é democrático, e a democracia é um sistema com um mecanismo implícito de correção de erros. Se Dr. Fulano é eleito e faz uma má gestão, então ele está com os dias contados até a próxima eleição. O mundo civilizado está cheio de exemplos do funcionamento desse mecanismo. Nos Estados Unidos, por exemplo, George Bush pai fez uma péssima administração, e em 1992 perdeu a eleição presidencial para Bill Clinton, que por sua vez fez um ótimo primeiro mandato, e foi reeleito para um segundo. Na Inglaterra a primeira ministra Margaret Thatcher, a Dama de Ferro, foi eleita em 1979, e após uma administração austera que pôs fim à inflação, e pôs a tropas do General Galtieri pra correr na Guerra das Malvinas, foi reeleita mais duas vezes. Nada é mais natural e saudável para uma democracia do que um sistema como esse, no qual os bons tendem a sobreviver e os ruins tendem a morrer.

Mas e no caso do Brasil, será que o mecanismo democrático de correção de erros tem funcionado? Vejamos alguns exemplos recentes. José Sarney, indiscutivelmente o pior presidente da história da república, foi reeleito senador. Fernando Collor de Melo foi o presidente que confiscou as contas bancárias dos brasileiros, quebrando a principal instituição de uma economia capitalista, que é o respeito à propriedade privada. Foi também o primeiro presidente a liderar uma quadrilha de bandidos, e por isso foi humilhantemente expurgado da presidência da república. Pois muito bem, recentemente o Sr. Collor foi eleito Senador da República. José Roberto Arruda foi o Senador que violou o painel do Senado, juntamente com o

* Economista do Ipea, PhD em Economia pela Cornell University, EUA.

velho ACM para saber quem tinha votado contra a cassação do ex-senador Luiz Estevão, em junho de 2000. O ex-Senador Arruda renunciou ao cargo para não perder os direitos políticos. Em fins de 2006 o Sr. Arruda foi eleito Governador do Distrito Federal com imensa maioria de votos. São inúmeros os exemplos de políticos corruptos ou incompetentes, que são reeleitos: Joaquim Roriz, Paulo Maluf, ACM, Renan Calheiros, etc.

Então as evidências sugerem que alguma coisa no Brasil está impedindo o funcionamento do mecanismo de correção de erros. Resta saber o que é. Esse artigo traz um palpite.

Assim como o indivíduo que ganha um cavalo e não confere a qualidade de seus dentes, o eleitor mediano brasileiro não paga impostos (ou pelo menos acha que não paga), e portanto não cobra qualidade, idoneidade e caráter de seus representantes políticos.¹

No Brasil, só paga imposto de renda quem ganha acima de R\$1257,12 mensais, o que corresponde a R\$16720 anuais. A renda per capita brasileira é de aproximadamente R\$10000 por ano. Ou seja, a faixa de isenção da tributação sobre a renda corresponde a aproximadamente 1,7 vezes a renda per capita. Trata-se de uma das maiores faixas de isenção proporcionais do mundo. Dados recentes da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra a Domicílio) mostram que 83% dos trabalhadores com carteira assinada têm remuneração abaixo de 1257 reais mensais, e portanto não pagam imposto de renda. Ou seja, no Brasil 17% dos trabalhadores formais pagam imposto de renda. Se somarmos a esse grupo os trabalhadores informais, que por definição não pagam imposto de renda, esse valor cai para algo abaixo de 10%. Portanto, na melhor das hipóteses, de cada dez pessoas que trabalham no Brasil, apenas uma paga imposto de renda. Esse fato é uma aberração do sistema tributário brasileiro. É o resultado de um padrão tipicamente brasileiro em que se mistura o assistencialismo aos pobres com políticas tributárias, previdenciárias, etc.

O eleitor mediano, que tem renda familiar per capita em torno de R\$500 por mês não paga imposto de renda. Esse indivíduo não possui um automóvel, e possivelmente faz parte do grupo de pessoas que residem em habitações informais. Portanto não paga imposto sobre propriedade.

¹ O eleitor mediano é aquele que aufera a renda mediana. Como as distribuições de renda são tipicamente assimétricas à direita, a renda mediana é sempre menor do que a renda média.

Quando paga o IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano), a quantia desembolsada pelo brasileiro mediano é pequena, tanto porque os valores das propriedades imobiliárias são baixos quanto porque as alíquotas de tributação são também pequenas. A título de comparação, um flat de 3 quartos em Washington DC, EUA, chega facilmente na casa do milhão de dólares (aproximadamente dois milhões de reais).² Em Brasília, um apartamento equivalente de 3 quartos na Asa Sul custa em torno de 350 mil reais. Em diversos municípios dos Estados Unidos a alíquota do IPTU chega a 5% do valor da propriedade para imóveis residenciais.³ Em Brasília, por exemplo, essa alíquota é de 0,3%. A grosso modo, pode-se dizer que o brasileiro mediano não paga impostos diretos (que são os impostos que incidem sobre a renda e a propriedade).

Em compensação, o brasileiro mediano paga uma quantia alta na forma de impostos indiretos, que são os impostos embutidos nos preços dos bens e serviços que compramos. Para se ter uma idéia, no Brasil aproximadamente a metade de tudo o que é arrecadado pelas três esferas de governo está na forma de impostos indiretos. Nos EUA esse percentual é de apenas 17%. Essa é uma das razões pelas quais boa parte dos bens de consumo são muitíssimo mais caros no Brasil do que nos EUA. Alguém já se perguntou por que a Receita Federal Brasileira impõe uma cota de isenção de 500 dólares para os gastos de Brasileiros que viajam aos EUA, mas a Receita Americana não faz o mesmo para os gastos de americanos que viajam ao Brasil?

A alta carga de tributos indiretos faz com que a maioria dos bens transacionáveis (*tradable goods*) seja muito mais cara no Brasil do que em outras partes do mundo, sobretudo os EUA. Existe, portanto, um incentivo permanente no Brasil de se fazer um tipo de arbitragem, importando-se produtos sem o pagamento dos devidos impostos de importação. Por isso os fiscais da receita federal tupiniquim ficam ouriçados nos aeroportos nos momentos de chegada de vôos internacionais, em especial aqueles provenientes de Nova Iorque e Miami, destinos usuais de sacoleiros brasileiros que tentam por em prática o mecanismo de arbitragem.

² Esse exemplo não é muito apropriado porque em nenhum dos dois casos, EUA e Brasil, os imóveis citados são acessíveis ao eleitor mediano. Mas a disparidade de preços se mantém também em imóveis mais baratos.

³ No caso Norte-Americano o IPTU inclui também o *School Tax*, que é o imposto que financia a escola do distrito escolar onde se encontra o imóvel

Os impostos indiretos são problemáticos por uma série de motivos: distorcem a economia, mudam incentivos, são regressivos (isto é, pesam proporcionalmente mais para os pobres do que para os ricos), etc. No nosso caso, um problema adicional do imposto indireto é que ele não está discriminado no preço do produto. O indivíduo fica então com a sensação que não está pagando impostos quando compra um bem.

O exemplo extremo é a tributação de automóveis no Brasil. Dois efeitos contribuem para que os carros vendidos no Brasil estejam entre os mais caros do mundo. Por um lado, a baixa arrecadação de tributos diretos sobre a renda e a propriedade obriga o erário a tributar pesadamente o consumo, incluindo-se aí o consumo de carros. Um segundo efeito surge de uma tentativa de se minimizar o caráter regressivo da tributação indireta. Tributa-se mais intensamente os produtos dos ricos (como é o caso dos carros), e menos intensamente os produtos dos pobres (arroz, feijão, farinha, etc). Seguramente os brasileiros comprariam bem menos automóveis se nota fiscal discriminasse os impostos pagos: R\$50 mil total = R\$ 23 para a Ford + R\$27 mil para o Governo (acredite, a proporção real é próxima disso).⁴⁵

É uma pena que no Brasil o eleitor mediano não saiba que está pagando impostos. Muitos pensam que o governo tem uma capacidade mágica de criar riqueza do nada. Ora, se a turma de Dirceu, Marcos Valério e Duda Mendonça desvia dinheiro público, não tem problema, basta criar mais riqueza do nada. Não é preciso puni-los por meio do voto. O meu voto vai então para o candidato mais bonito, o que me der a melhor camiseta, ou que me der mais comida.

Os impostos indiretos, quando não são discriminados na nota fiscal, tendem a minar a noção de cidadania. O indivíduo se sente cidadão quando paga impostos, elege de forma consciente seus representantes políticos, e fiscaliza o bom uso do dinheiro público. Mas para isso, é preciso que

⁴ Novamente, esse não é um exemplo muito apropriado, uma vez que o eleitor mediano não tem condições financeiras de comprar um carro novo no Brasil.

⁵ Para os cétricos, aqui vai um exemplo concreto. A Ford produz o sedan *Fusion* em sua fábrica no México. O carro é exportado para os EUA e para o Brasil com alíquota de importação zero em ambos os países. Preço do Fusion 2008 zero km: EUA: US\$19800 = R\$34650 (fonte: Ford Maguire, Ithaca, NY, fone: +1-607-697-8026), Brasil: R\$82500 (fonte: Ford Dakar, Brasília, DF, fone +55-61-3424-5500). A explicação para tamanha disparidade está no fato de que no Brasil os automóveis importados recebem a mesma carga tributária em cascata (IPI, etc) dos que são produzidos domesticamente.

ele saiba, e sinta que está pagando impostos. Nos EUA o contribuinte mediano sente o peso dos impostos e por isso cobra. Um episódio interessante aconteceu com um diplomata brasileiro em Washington que estacionou seu carro num local proibido. Um sujeito que passava em frente parou e ficou olhando a cena com cara feia. O brasileiro então perguntou se ele era um guarda de trânsito. Resposta: *No, but I am a taxpayer* (Não, mas eu pago impostos). Enquanto isso, no Brasil os eleitores nem se dão o trabalho de olhar os dentes do cavalo.

Capítulo 5: Os melhores perfumes estão nos menores frascos

Leonardo Monasterio – Universidade Federal de Pelotas (leonardo.monasterio@gmail.com)

Como ditado, isso não é lá muito verdade. Contudo, a máxima é válida ao se referir a perfumes, vinhos e semelhantes. Vamos lá: imagine que existem dois tipos de perfumes: o (b)om e o (f)edorento. O (b) tem um custo de R\$ 10 por cm^3 . Já o (f) custa apenas R\$1 por cm^3 . Calcule o custo da embalagem de acordo com o volume. Suponha que o embalagem com lados de 1 cm (capaz de conter 1 cm^3 , portanto) e que custa R\$1,00 . Imagine que dobrarmos o tamanho de suas arestas. O resultado vai ser uma cubo de 8 cm^3 e que custará R\$4 para ser produzido (os custos da caixa são proporcionais a área dos seus lados).

Vejamos agora os custos de cada perfume:

	Grande	Pequena
Perfume bom	84 ($4+8*10$)	11($1+1*10$)
Perfume fedorento	12 ($4+8*1$)	2 ($1+1*1$)

Veja, perfume bom custa 7 ($84/12$) vezes o preço do fedorento. Já na embalagem pequena, o perfume bom custa apenas 5.5 vezes mais ($11/2$). Dessa forma, em termos relativos, o melhor perfume para o consumidor na embalagem menor do que na grande. Entendeu porque vinho ruim é vendido em garrafão?*

*Se você quiser saber mais aplicações da mesma lógica procure se informar sobre o Teorema de Alchian Allen (1968).

Capítulo 6: Quem dá aos pobres empresta a Deus

Erik Figueiredo – Universidade Federal do Rio Grande do Norte (erik_cme@yahoo.com.br)

Nos dias em que não dou aulas pela manhã, acordo e vou direto ao computador. Leio e respondo alguns emails e visito minhas páginas favoritas. Entre elas, encontra-se o blog do professor Adolfo Sachsida. Certo dia, o post do blog foi desafiador. Adolfo convidava os leitores: “que tal escrevermos um livro sobre economia e ditados populares?”. Esse convite foi tentador. Lembrei-me do livro organizado pelo professor Cláudio Shikida, que o Adolfo fez questão de citar (para a leitura da versão preliminar do texto, visite: <http://shikida.net/>).

Passei a tarde tentando encontrar um ditado, mas todos fugiram de minha cabeça. Ficava de “orelha em pé”, buscando na fala das pessoas da rua, no ônibus, na conversa da cozinha de minha vizinha, algum ditado que me salvasse. Porém, meu cérebro foi esvaziado por completo. De repente, surgiu-me um, apenas um, mas veio bem a calhar: “Quem dá aos pobres empresta a Deus”. Pronto, o ditado está aqui. Mas como explicá-lo economicamente?

Para explicá-lo, temos que dividi-lo em duas partes, pois esta frase, aparentemente simples, possui uma grande essência econômica. Primeiro, temos um processo de transferência de renda de uma pessoa, em média, mais rica, para um pobre. Isto ocorre no tempo t . Porém, o credor espera receber algo em troca em $t+1$. Note, não temos uma relação altruísta, logo o ditado encaixa - se perfeitamente na filosofia individualista.

A segunda etapa trata exatamente da expectativa quanto ao tempo $t+1$. Ou seja, devemos destacar a crença no recebimento do valor investido. Nesta fase, Deus assume o papel de um

fundo de investimentos. Isto posto, a primeira pergunta é: **Por que devemos dar renda para os pobres?**

Certa vez, no intervalo da primeira aula do curso de “Economia da Pobreza”, um amigo questionou: por que não estudar economia da riqueza? Ora, de certa forma, o que ela falou tem sentido. Precisamos de uma razão lógica para enfrentar tal empreitada. É preciso provar que é socialmente desejável transferir renda para os pobres. Não pretendo entrar nas discussões de Thomas Malthus e David Ricardo, não desejo ir tão longe. Prefiro ir até a década de 1970, quando Anthony Barnes Atkinson afirmou que a observação dos axiomas tradicionais da teoria da escolha sob incerteza acarreta em uma preferência coletiva pela igualdade (aversão à desigualdade). Em outras palavras, utilizando-se da estrutura microeconômica, pode-se afirmar que uma distribuição de renda mais equitativa torna a sociedade mais “feliz”. Sendo assim, temos o nosso argumento formal.

Claro que, para que isso seja verdade, será preciso uma série de condições, mas não quero complicar o modelo. Basta saber que, em última instância, a teoria da justiça do John Rawls virá nos socorrer. Portanto, conclui-se que dar renda para os pobres, além de politicamente correto, é uma ação fundamentada pela teoria microeconômica. Por fim, segue a segunda pergunta: **Devemos gastar nosso dinheiro agora ou emprestar para Deus?**

Nesta etapa, entram os conhecimentos de escolha intertemporal. A primeira coisa que se pensa quando vamos emprestar algo é: será que vou receber? Pois bem, no caso de nossa frase, este pensamento envolve a nossa crença ou não em Deus. Logo, quem segue a risca este ditado deve ter algum nível de confiança em sua existência. Pressupondo que ele exista, então, o ato de transferir renda é justificado pela expectativa de um bem-estar superior no futuro (capitalizado e usufruído com os anjos). Sendo assim, dar esmolas para os pobres nada mais é do que uma escolha de consumo intertemporal ótima, que, por sua vez, gerará um acréscimo de bem-estar social no tempo presente, além de garantir um lugar para o investidor no paraíso.

Capítulo 7: Diamonds are a girl's best friend!!!

(O diamante é o melhor amigo de uma mulher!)

Renato Orozco (orozco.renato@gmail.com) (<http://innomics.wordpress.com/>)

Mestre em Economia Política Internacional – Universidade de Tsukuba

Dizem que, se o cão é o melhor amigo do homem, o melhor amigo das mulheres é o diamante! O ditado “*diamonds are a girl's best friend*”, imortalizado pela música cantada por *Marilyn Monroe* no filme “*Os homens preferem as loiras*” até que tem um fundo de verdade! Nos Estados Unidos, assim como em vários outros países, o homem costuma dar um valioso anel de noivado ao pedir uma mulher em casamento. O objetivo desse artigo é explicar esse comportamento como um equilíbrio de uma situação em que os indivíduos agem estrategicamente.

Por que, nesse caso, o anel de brilhantes é tão importante para a mulher, perpassando até mesmo seu valor monetário? Para explicar, utilizo outro ditado: “*quem casa, quer casa!*”. Ora, embora “*dinheiro não traga felicidade*”, é fato que, *ceteris paribus*, o dinheiro contribui enormemente para a obtenção da felicidade. Desta maneira, é objetivo da mulher maximizar sua felicidade depois do casamento e para isso ela precisa encontrar o parceiro que possibilite a maior renda esperada no futuro (*expected future income*) para ela, ou seja, alguém que ganhe bastante e esteja disposto a oferecer uma grande proporção dessa renda a sua esposa.

O problema para o mulher é que ela não consegue observar qual será a renda esperada de seu pretendente e nem o tanto que ele estará disposto a dividir, já que são eventos que ainda não aconteceram. A solução é observar o valor do anel como um *signal*: quanto mais caro, maior a generosidade do pretendente e a confiança dele de que não necessitará do dinheiro no futuro. Para a mulher, o melhor seria casar com o indivíduo que lhe oferecesse o anel mais caro! Seria fácil escolher, se todas as ofertas de casamento fossem simultâneas. Não é assim. A mulher recebe propostas de casamentos sucessivas e finitas. Ela não pode esperar indefinidamente por

um anel de noivado da *Tiffany* porque morre de medo de não casar com ninguém e ficar para a tia!

O homem, por sua vez, deseja casar e para isso deve comprar um anel de brilhantes. Quanto mais barato o anel, melhor para o seu bolso, mas aumentará a probabilidade de a mulher não considerá-lo um bom partido e ele ser rejeitado.

Se o homem estiver atento ao dilema da mulher ao aceitar a proposta de casamento e vice-versa, será que existe um ponto de equilíbrio? Estariam, homem e mulher, jogando...

Um jogo de sinalização em programação dinâmica?

O jogo para a mulher:

- A mulher espera receber N pedidos de casamento durante sua vida.
- Ela quer escolher o homem que irá maximizar sua felicidade depois do casamento e para isso escolhe o parceiro com a maior renda esperada futura.
- Mas ela não consegue observar a renda esperada do homem que a pede em casamento.
- Ao invés disso, ela tenta ler o tipo de homem que está propondo casamento por meio do valor do anel de noivado oferecido para ela.
- O ganho (*payoff*) da mulher aumenta de acordo com a renda esperada do homem.
- Se ela recusar a proposta do último homem (N), ela terá que viver sozinha para o resto de sua vida, de modo que seu *payoff* é 0. Em outras palavras, ela irá se casar com o último homem que pedir sua mão em casamento a não ser que tenha se casado com outrem.
- Assumimos que a mulher é neutra ao risco (*risk neutral*) e trocará “o certo pelo duvidoso” sempre que este último tenha um valor esperado maior do que o primeiro.

O jogo para o homem:

- O homem pede a mão da mulher em casamento, e recebe um *payoff* positivo caso ela aceite e um *payoff* negativo se ela o rejeita.
- Ele também tem que comprar um anel de noivado e deve escolher o preço do anel com a restrição de que o preço máximo do anel é uma fração fixa de sua renda esperada futura (ele pode se endividar, mas só até essa fração máxima).
- Ele sabe que a mulher se preocupa com a sua renda esperada futura, e tentará enviar um *signal* por meio do preço do anel comprado.
- Contanto que a mulher o aceite, ele estritamente prefere comprar um anel mais barato ao invés de um mais caro.
- Se ela o recusar, ele guardará o anel e poderá recuperar seu investimento devolvendo ou vendendo o anel, de modo que seu *payoff* será 0 se ele for rejeitado, mas não um *payoff* negativo. Se ele estiver em uma situação na qual deverá escolher entre pedir a mulher em casamento e ser rejeitado e não pedir em casamento, ele irá sempre pedir, já que ambos dão um *payoff* de 0.

Construindo um jogo dinâmico de informação incompleta

- 1) A natureza (sorte) define o tipo de homem de um conjunto de tipos possíveis $T = \{t_1, \dots, t_I\}$ de acordo com uma distribuição de probabilidade $p(t_i)$, onde $p(t_i) > 0$ para cada i e $p(t_1) + \dots + p(t_I) = 1$.

No nosso caso, o tipo corresponde à renda esperada futura do homem. Como simplificação do modelo, haverá quatro tipos diferentes de homens (t_l = renda baixa (low); t_{ml} = renda média baixa (medium low); t_{mh} = renda média alta (medium high); t_h = renda alta (high)), cada um com 0.25 de probabilidade de ser sorteado pela natureza.

- 2) O homem observa seu tipo t_i e escolhe uma mensagem m_j de um conjunto de **mensagens** (anéis) possíveis $M = \{m_1, \dots, m_J\}$. No nosso caso, a mensagem corresponde ao preço do anel de noivado, que é observável. Também como simplificação, definimos quatro preços diferentes para o anel, de modo que $M = \{m_l, m_{ml}, m_{mh}, m_h\}$

- 3) A mulher observa m_j (mas não t_i) e escolhe uma ação a_k do conjunto de ações possíveis $A = \{a_y, a_n\}$, onde a_y significa que ela diz “sim” (*yes*) e aceita a proposta de casamento enquanto a_n significa que ela diz “não” (*no*) e rejeita o homem.

- 4) O jogo continua para N proponentes pedindo a mulher em casamento. Ambos o homem e a mulher sabem em qual tempo estão jogando e quando o ultimo proponente virá.

- 5) Os *payoffs* são dados seguindo o seguinte critério:

Para o homem:

- Se ele for rejeitado, recebe 0 de *payoff*.
- Se ele for aceito, recebe $(H - m_j)$ onde H é a satisfação em casar com a mulher e m_j é o que ele pagou pelo anel de noivado. $H > m_j$ (pelo menos nos primeiros anos de casamento...).

Para a mulher:

- Se ela não se casar, recebe 0 de *payoff*.
- Se ela se casar com um t_l , ganha 1 de *payoff*.
- Se ela se casar com um t_{ml} , ganha 2 de *payoff*.

- Se ela se casar com um t_{mh} , ganha 3 de *payoff*.
- Se ela se casar com um t_h , ganha 4 de *payoff*.

(não, ela não está nem aí para o anel, ela só o usa como um instrumento de filtragem para saber quem é um bom partido!!!)

O jogo continua com os proponentes oferecendo anéis de noivado para a mulher até que ela aceita um como marido ou até que os N proponentes se esgotem. Ela não pode “voltar atrás” e aceitar um proponente que ela já tenha rejeitado.

Problema de Maximização:

O problema de maximização da mulher

A mulher tem que maximizar sua utilidade por meio da escolha de $a^*(m_j)$, de acordo com sua crença sobre o tipo do homem, após observar o anel oferecido por ele.

Em outras palavras, a mulher decidirá se casa ou não com o indivíduo de acordo com sua crença sobre a renda futura esperada do proponente, após ver o anel de noivado oferecido.

$$\text{Max}_{a_k \in A} \sum_{t_i \in T} \mu(t_i | m_j) U_R(t_i, m_j, a_k)$$

Onde μ é a crença da mulher sobre qual o tipo de homem que possa ter enviado a mensagem (anel).

Como ela tem N “tentativas” de escolha do seu futuro marido, usaremos um cálculo reverso (*backward calculation*) em uma programação dinâmica para calcular seu *payoff* esperado e a melhor resposta que ela pode dar em cada período de acordo com o m_j esperado.

O problema de maximização do homem

O homem tem informação completa e age somente no começo do jogo (*first move*), de modo que a sua estratégia é ótima de acordo com a estratégia da mulher. Para cada t_i possível em T, o valor ótimo do anel $m^*(t_i)$ tem que maximizar a utilidade do homem dada a estratégia ótima da mulher $a^*(m_j)$.

Em outras palavras, o homem sabe qual será a resposta da mulher para cada anel (assumindo que ela maximizará sua própria utilidade), e escolherá o anel tendo isso em mente.

$$\underset{m_j \in M}{\text{Max}} U_s(t_i, m_j, a^*(m_j)).$$

A questão então é: qual deve ser o valor do anel para que ele consiga se casar com a mulher?

Equilíbrio Baysiano Perfeito (PBE) em um jogo de sinais:

A resposta, como iremos ver, é que o resultado depende do período em que a proposta é feita. Se o homem é o primeiro a pedi-la em casamento, ele provavelmente terá que comprar um anel bem caro para sinalizar seu tipo (*separating equilibrium*) enquanto o último a propor para ela virá com um anel vagabundo ou até mesmo sem nenhum anel (*pooling equilibrium*)!

Separating e *pooling equilibrium* refere à estratégia do ator em enviar um sinal (mensagem) que o separe ou inclua junto aos demais, respectivamente.

1) Resultado no período T

Pela programação dinâmica, imaginamos a situação da mulher quando o último proponente a pede em casamento. O *payoff* esperado no período T é:

- $U(t_j) \rightarrow EU = 0.25(1) + 0.25(2) + 0.25(3) + 0.25(4) = 2.5$ se ela aceitar.
- 0 se ela recusar.

De modo que:

$$a_T^*(m_{jT}) = a_{yT} \text{ and } m_T^*(a_T^*) = m_{iT}$$

Esse primeiro resultado significa que no último período, o equilíbrio bayesiano perfeito (PBE) será o homem oferecendo um anel muito barato e sendo aceito, já que a mulher sabe que esta será a sua última chance de casar.

2) Resultado em t-1

Em t-1, a mulher pode aceitar o pedido e casar ou recusar e ir para o período T. O *payoff* respectivo e o *payoff* esperado são:

- $U(t_j)$ se ela aceitar.
- $EU_T = 2.5$ se ela rejeitar.

Ao observar o anel do homem, ela pode verificar qual tipo está fazendo a proposta. Somente t_h é capaz de oferecer m_h e somente t_h e t_{mh} podem oferecer m_{mh} . Assim temos:

$$a_{t-1}^*(m_{h,t-1}, m_{h,t-1}) = a_{y_{t-1}}, a_{t-1}^*(m_{l,t-1}, m_{ml,t-1}) = a_{nt-1} \text{ and } m_{t-1}^*(a_{t-1}^*) = m_{mht-1}$$

O PBE nesse caso será a mulher ser pedida em casamento por tipos ricos e médio ricos (t_{ht-1} , t_{mht-1}) oferecendo um anel médio alto (m_{mht-1}) em uma estratégia parcial de *pooling* (ou *semi-separating*). Tipos ricos (t_{ht-1}) farão *pooling* com tipos médios altos (t_{mht-1}), mas ambos estão se separando dos tipos mais baixos.

A resposta ótima da mulher nesse caso é aceitar o anel de noivado contanto que o anel seja ao menos (m_{mht-1}).

Se a natureza escolher tipos baixo e médio baixo (t_{lt-1} , t_{mlt-1}), eles não conseguirão comprar um anel médio alto (m_{mht-1}) e serão rejeitados pela mulher.

3) Resultado no período t-2

No período t-2, a mulher pode aceitar a proposta e se casar ou recusar a proposta e ir para t-1, com uma utilidade esperada de 3 para o futuro ($0.5 (3+4) + 0.5 (2.5)$). O *payoff* do período e *payoff* esperado em t-2 são:

- $U(t_j)$ se ela aceitar.
- $EU_{t-1} = 3$ se ela rejeitar.

Nesse período, ela espera um marido um pouco melhor, pois seu *payoff* esperado se rejeitar o proponente é 3, ou seja, ela não aceitará nenhum homem que gere um *payoff* abaixo desse limite. No entanto, esse limite é ainda baixo o suficiente para que ela aceite ambos os tipos alto e médio.

O PBE nesse caso é exatamente igual ao do período t-1, com um equilíbrio de *pooling* parcial de tipos alto e médio alto comprando um anel médio alto.

4) Resultado no período t-3

No período t-3, a utilidade esperada de rejeitar a proposta e ir para o período t-2 é de 3.25 ($0.5(3+4) + 0.5(3)$) de modo que agora ela é ainda mais exigente na busca por um bom marido e somente aceitará um proponente que ofereça uma utilidade maior que 3.25. Somente um t_h pode se encaixar na descrição e somente um anel m_h pode sinalizar sem margem para dúvidas um t_h . O *payoff* da mulher nesse período é:

- $U(t_j)$ se ela aceitar.
- $EU_{t-2} = 3.25$ se ela rejeitar.

O PBE é um equilíbrio *separating* com t_h comprando um anel muito caro m_h e sendo aceito pela mulher, de modo que ela terá utilidade 4. Se, no entanto, a natureza sortear qualquer outro tipo que não t_h , ela preferirá rejeitar o proponente e ir para o próximo período.

5) Resultado no período t-4 e períodos anteriores

No período t-4 e em todos os períodos anteriores, a utilidade esperada recebida ao rejeitar a proposta é sempre maior que 3 e crescente (3.43 em t-3, 3.578 em t-4, etc.) desde que nos afastemos do período final T. Os *payoffs* e a ação da mulher agora é:

- Se $U(t_h) = 4$, ela aceitar.
- $EU_{t-3} = 3.43$ if $U(t_j) < 4$, ela rejeitar.

Desse período em diante, a PBE será sempre um equilíbrio *separating* com t_h comprando um anel caro m_h e sendo aceito, gerando *payoff* 4 para a mulher, ou o homem de tipo outro que não t_h sendo rejeitado no período.

Moral da história: Para a mulher, quanto mais jovem, mais chances ela tem de um bom casamento. Para o homem, quanto mais velho, menos ele terá que gastar com anéis caros de brilhante!

Nota: Esse artigo é uma adaptação de minha resposta a um *homework* proposto pelo Professor *Nobuyuki Hanaki* na disciplina de Micro II, no mestrado de IPE, Universidade de Tsukuba.

Capítulo 8: Vão-se os dedos ficam-se os anéis

Lucelia Araujo – Universidade Católica de Brasília (lucellia3@hotmail.com)

Os dedos são indispensáveis para manuseio e sobrevivência de uma pessoa, assim como a mão-de-obra é importante para uma economia; mas mesmo se faltar um ou mais, haverá uma adaptação, do mesmo modo que poderia ocorrer com o emprego. O mercado de trabalho encontra-se em equilíbrio se toda mão-de-obra estiver empregada, a riqueza desse setor será sua produtividade.

Os anéis são para muitas pessoas símbolos, compromisso, status, valor monetário ou sentimental, herança e poder; analogicamente comparado ao setor econômico poderia ser a riqueza, vinda de trabalho humano e capital. Esta que move todos os ramos de uma sociedade. Podem ser a herança que um pai deixa ao filho, como uma responsabilidade de uma sociedade terá com a vindoura.

Um indivíduo dotado de bens absolutos para sua existência e o excesso do mesmo poderia aproveitar para investi-los em sua descendência, deixando aos que ainda virão a responsabilidade de continuar a prosperidade ou decadência. E mesmo sendo ou não dotado de bens, sua herança também será passada de geração a geração. Cabendo lhes ensinar, de acordo com que esperaram o que poderia de fato melhorar já que com seus erros aprenderam o caminho. Embora nem sempre um caminho a frente seja necessariamente o correto a seguir.

A sobrevivência de uma sociedade esta estruturada em uma organização que nem sempre são respeitados os direitos individuais. Postos a uma submissão de valores e decisões que na maioria das vezes piora a situação individual de grupos, causando-lhes descontentamentos e separação cada vez maior de elites.

Mas a quem deixar os anéis quando os dedos se forem? Talvez não seja justo deixar o inacabado a alguém sem experiência de prosseguir a mesma linha de raciocínio. Haveria conflitos de interesse, mas deve-se passar a diante não no sentido de transmitir a outro a deficiência e sim deixar uma base sólida para construir um futuro, pois não estaremos aqui para sempre. Cabe-nos a importância de não cruzarmos os braços a injustiças sejam elas sociais, morais ou de outra origem, tem-se que fazer o futuro hoje para nossos filhos e netos. Ontem éramos os filhos e netos desse mesmo ambiente em que um degrau ou foi construído ou destruído, e ate mesmo estagnado; e isso cabe a cada um o dever de fazer.

Keynes disse que a longo prazo todos nós estaríamos mortos, e que as decisões econômicas deveriam ser tomadas com base monetária imediata para resolver os problemas sem olhar o futuro, expectativas adaptativas. Dava preferência à liquidez dos ativos por parte dos agentes econômicos pela incerteza quanto ao futuro dos eventos e do resultado futuro dos investimentos passados e presentes, mantendo a riqueza em forma de dinheiro.

Se os problemas forem resolvidos imediatamente sem olhar o futuro, não estão levando em conta as conseqüências que essa solução aparente traria. Poderia ser apenas uma ilusão presente, pois o amanhã pode apresentar um novo desequilíbrio que o imediato não o resolva. E a incerteza vindoura baseada no passado não trará uma informação perfeita ao sistema e novamente um desequilíbrio maior ocorreria.

E as expectativas de longo prazo? Elas são racionais, por possuírem informações relevantes disponíveis e previstas. Assim, os anéis de hoje devem ser guardados para serem usados por dedos que saibam seu valor. E não se devem desprezar os problemas que enfrentamos por achar que não nos atingirão, a nós talvez não, mas aos nossos filhos e netos sim.

Crises cambiais, mercados, aquecimento de temperatura global, acordos comerciais que não nos beneficiarão, importação, exportação, preços, doenças políticas, regimes governamentais, crises urbanas, desordem de maneira geral, etc. Podem não atingir-nos de imediato, mas ao

passar do tempo viram uma bola de neve, e há quem pague pelos erros cometidos hoje. Um papel jogado hoje no chão terá quem o apanhe amanhã.

O que se deve fazer hoje é saber o que será preciso para os próximos anos e providenciá-los. Ações de curto prazo sendo sucessivas darão um longo prazo. O ônus do excedente tanto do produtor como do consumidor é dividido em partes iguais.

Vão-se os dedos e ficam-se os anéis, mas os anéis podem ir primeiro... E o que fazer para os anéis não irem é arregaçar as mangas não por medo de sujá-las, mas para mostrar o pulso firme e tomar decisões certas, e não negligenciar a sociedade atual por achar que não tem solução. E se os anéis não existirem deve-se lutar para adquiri-los.

A falta de compromisso com a sociedade não cabe exclusivamente aos governantes, não se deve dar todo o poder a eles na decisão plena de distorções que eles não vivenciam. Olhar o barco afundar não é o mesmo que estar no barco e ver o desespero tomar de conta.

Thomas Malthus previu um inchaço populacional, e o que fazer a gerações futuras? Os problemas sociais e uma globalização egoísta agravam terminantemente o futuro, existe um caos urbano; que filhos e netos receberão o ônus por termos sido cúmplices da ineficiência de nossas expectativas. O mundo populacional cresce a proporções inversamente a distribuição de recursos, por ineficiência de mercado. Mas não há espaço no mercado para todos.

A longo prazo não estaremos de todo mortos, pois deixaremos uma imortalidade de ações que poderiam melhorar ou não o funcionamento de todos os mercados. Se o vento leva as folhas das árvores e as deixam no chão, devemos entender que no outono isso acontece e que nem por isso deixamos de limpar o quintal porque foi o vento quem o fez; haverá o momento que não existirão folhas nas árvores e nem no chão, mas a sombra inexistente ferirá a pele; e que em momentos prósperos da estação terão os frutos acompanhados de sombra e que cujas folhas não

caem; assim funciona a estrutura de uma economia, nem sempre o certo é intervir. O sol pode até ferir a pele, mas o tempo sabe que para eficiência do mercado isso deve ocorrer, pois nem sempre o vento traz nuvens ao lugar exato da árvore sem folha.

Capítulo 9: O que abunda não prejudica*

Joao Luiz Di Giorgio Mauad (jmauad@ig.com.br)

“Em economia, são necessárias apenas algumas poucas palavras para estabelecer uma meia-verdade, enquanto para esmiuçarmos a verdade inteira precisamos de longas e áridas dissertações” (Frédéric Bastiat)

Sempre que as nossas exportações crescem, produzem um clima de rejúbilo no país, que pode ser medido pelas notícias exultantes da mídia especializada. Por outro lado, quando são as importações que crescem, a consternação da nação é logo sentida. “Um absurdo! Estão inundando o nosso mercado, dilapidando as nossas divisas, assassinando as nossas indústrias”, costumam dizer os acólitos do protecionismo.

Sempre que assisto a essas indefectíveis manifestações de pesar, lembro do velho Bastiat e de sua famosa pergunta: “O que é afinal melhor para os indivíduos e para a sociedade, a abundância ou a escassez?” Por que tantos se deixam engabelar pela velha ladainha protecionista, aumentando sem cessar o coro dos que demonizam as importações? De que afinal eles têm medo?

São três as causas da imensa popularidade das políticas protecionistas mundo afora:

Primeiro, seus beneficiários (representados por sindicatos de empresários e trabalhadores) são concentrados e barulhentos, o que os torna bastante visíveis aos olhos dos políticos e da mídia, enquanto os prejudicados (o resto da sociedade, que paga a conta) são difusos e, por isso, quase invisíveis. Os lucros auferidos pelos primeiros também são muito concentrados, enquanto os

prejuízos dos últimos são dispersos. Assim, a imposição de tarifas alfandegárias a determinado produto é bem capaz de enriquecer uma meia-dúzia de produtores locais, embora o custo adicional pago pelos consumidores, individualmente, possa parecer quase desprezível.

Em segundo lugar, a maioria das pessoas costuma confundir dinheiro com riqueza, como se a simples posse de uma montanha de dinheiro (reservas), semelhante àquela do Tio Patinhas, nos fizesse mais ricos. Quem dera assim fosse, pois seria muitíssimo fácil eliminarmos a pobreza da face da terra, bastando um punhado de papel e tinta. Infelizmente, no mundo real a coisa funciona de forma diferente, já que não podemos comer dinheiro, beber dinheiro, vestir dinheiro, calçar dinheiro, viajar no dinheiro, etc.

Houve um tempo, é justo que se diga, quando tínhamos uma dívida externa considerável a pagar (herança da irresponsabilidade de governos passados), em que fazia algum sentido o esforço do país para acumular superávits na balança comercial e, conseqüentemente, obter o volume de divisas necessário e suficiente para o pagamento dos nossos compromissos. Hoje em dia, com a dívida pública externa equacionada (na verdade somos credores líquidos), a acumulação de reservas cambiais nada mais é do que exportação líquida poupança, cujo principal efeito é privar os consumidores dos benefícios da abundância que a valorização da nossa moeda poderia estar gerando, caso as barreiras alfandegárias do país não fossem tão fortes.

A terceira razão deriva do fato de que muitos ainda enxergam o trabalho como um fim, e não simplesmente um meio para o alcance dos verdadeiros fins, que são a obtenção de bens e serviços, ou seja, o consumo de coisas que nos permitem a subsistência e facilitam o bem-estar. Assim como o remédio é somente um dos meios que utilizamos para alcançar o real objetivo - a saúde -, o trabalho não é outra coisa senão o meio que normalmente empregamos para obter aquilo que nos proporciona bem estar, este sim, o verdadeiro fim - ao menos na esfera material.

Toda a confusão começa com o advento da divisão do trabalho, quando cada indivíduo passou a considerar o próprio esforço não mais como um meio, mas como o verdadeiro fim. O raciocínio é simples: somos mais ricos na proporção em que somos mais produtivos, vele dizer, na medida em que trocamos o nosso trabalho por uma quantidade maior de bens e serviços, ou, em outras palavras, o vendemos a preços mais altos. Como os preços serão sempre maiores à medida em que a oferta é mais escassa, quanto menor for a quantidade disponível do produto que cada um de nós produz ou contribui para a produção, maior será a nossa remuneração. A conclusão disto - pelo menos de acordo com os interesses individuais de cada um - é que, de algum modo, a escassez nos enriquece.

Robinson Crusoe certamente não teria qualquer problema para reconhecer que a abundância é sempre melhor do que a escassez. Para ele, seria evidente que a fartura de recursos e de produtos à sua disposição lhe é muito mais vantajosa. Nenhum ser solitário pensaria em devolver os excedentes de uma boa pescaria ao mar ou queimar os frutos de uma colheita farta a fim de valorizar o próprio trabalho do dia seguinte. Esse homem entenderia facilmente que o trabalho não é um fim em si mesmo, mas apenas uma ferramenta para a obtenção do que realmente lhe interessa.

Ocorre que, diferentemente de Robinson Crusoe, no universo social somos ao mesmo tempo produtores e consumidores. Enquanto produtores, nos beneficiamos da escassez, porém, como consumidores, é a abundância que nos interessa, já que o consumidor se torna mais rico na medida em que pode comprar bens e serviços sempre mais baratos.

Assim, se analisarmos a coisa apenas pela ótica dos interesses de cada um, chegaremos a um beco sem saída. Como produtores e vendedores desejamos a escassez, ou seja, quanto menor o número de concorrentes ofertando os produtos e serviços de que somos especialistas e maior for o universo de pessoas dispostas a comprar aquilo que produzimos, melhor. Como consumidores, por outro lado, visamos à abundância, pois quanto maior a oferta dos produtos de que

precisamos, mais bem servidos estaremos. Como estes dois interesses são absolutamente incompatíveis entre si, apenas um deles será necessariamente coincidente com o interesse geral da sociedade, enquanto o outro lhe será hostil.

Como lidar com tal antagonismo? Relativizar a questão e buscar um “meio-termo”, como tem sido feito amiúde, utilizando a espúria teoria da escassez para beneficiar interesses concentrados e bem organizados, em detrimento dos grupos menos influentes e desorganizados? Devemos ficar do lado dos produtores, contra os consumidores, vale dizer, em favor dos preços altos e não dos baixos? Devemos incentivar a escassez, no lugar de facilitar a abundância? Devemos, enfim, incentivar e aplaudir as leis protecionistas, que operam dentro da lógica perversa de que a riqueza de uma nação é inversamente proporcional à quantidade de produtos e serviços disponíveis? Ou será que o correto seria privilegiar a abundância? Responda você mesmo, estimado leitor.

*Este texto foi baseado no capítulo 1 do livro “Sofismas Econômicos” de Frédéric Bastiat.

Capítulo 10: A maioria tem sempre Razão

Fabio Santana – Universidade Católica de Brasília (fabbiosantanna@gmail.com)

O ditado acima é extremamente comunista, e continua a pregar idéias que a história já provou que não são certas. No Brasil, sabemos que uma pequena parte da população é realmente informada, e sabe o que é melhor para este país. Pois a maioria da população brasileira é controlada pelos grandes meios de comunicação.

O que será da nossa economia, se hoje a grande maioria no Brasil acha que ser funcionário publico é a solução? Passar em um concurso, ter salário garantido no fim do mês e ter estabilidade, pode ser a prova que nem todos têm razão. Somente poucos sabem que o caminho certo está na iniciativa privada, que não precisamos de cartório nem de burocracia.

Sabe-se também que um setor privado forte, sem intervenção do governo é capaz de melhorar a nossa economia, aumentar nosso crescimento econômico, e fazer do nosso país uma grande potência econômica.

Por que então, a maioria é contra a privatização? Sempre que alguém toca nesse assunto as pessoas se contrariam, e revidam ao dizer que isso é vender o país. Entretanto, não tem comprovação de nenhuma empresa privatizada que não tenha melhorado seus serviços. Pode-se ter como exemplo a telefonia que melhorou e gerou novos empregos. A Vale do Rio Doce que é hoje nada menos do que a segunda maior mineradora do mundo. Então porque será que as pessoas são contra a privatização? Simples! As pessoas ainda pensam com idéias comunistas. E será que são essas pessoas que tem razão?

Muitos acham que Che Guevara foi um herói, que Fidel Castro é um grande governante, que Chaves está revolucionando a Venezuela, quando na verdade ele está destruindo o pouco que a Venezuela tem e deixando-a isolada do mundo globalizado. Infelizmente nosso presidente também pensa assim, quando devia estar com os gigantes do capitalismo para poder enxergar mais longe.

O governo, só tem duas obrigações: fazer com que as leis sejam cumpridas e garantir a propriedade privada, fazendo isso com certeza o Brasil vai longe. Idéias que o governo tem que intervir na economia ainda são muito fortes entre a população brasileira. Muitos são a favor da idéia do primeiro emprego. Contudo, dar subsídios às empresas para contratarem jovens tenderá a gerar desemprego entre os idosos. O que é pior: ver um jovem sem emprego ou um pai de família desempregado?

A maioria acredita que o comunismo é bom, quando não passa de um terrorismo que matou milhares de pessoas e se tornou o maior mal da humanidade. Como um sistema sem liberdade pode ser bom para uma nação? Se o governo toma conta de tudo, como isso pode ser algo aceitável para a população. Se isso fosse bom, Cuba seria a maior potência do mundo, quando não passa de um país muito pobre. Onde as pessoas querem fugir a qualquer preço, como vimos no Pan Americano do Rio de Janeiro em que atletas de Cuba fugiram da concentração para não voltar para Cuba.

Capítulo 11: À Cavalado Dado Não Se Olha os Dentes!

Ricardo Alves Totti – Universidade Católica de Brasília (alemao_ricardo@hotmail.com)

É sabido que, no Comércio entre países, nas importações e exportações, há certas imperfeições que países com maior poder econômico sempre saem ganhando com essas transações. Isso geralmente ocorre, pois, países com grande poder econômico são detentores de tecnologias que fazem com que seus bens de capital tenham maior valor agregado, tornando assim o comércio com países que tem base econômica tipicamente agrária altamente vantajoso. Países estes que acabam tendo grande desvantagem comercial já que seus produtos não são industrializados e as vezes nem ao menos beneficiados, tendo assim baixo valor agregado a seus produtos, prejudicando assim o saldo da balança comercial destes países. Mas isso não é o que nos importa neste momento, e sim o que está por trás disto. Mesmo esses países tendo desvantagem ao fazer negócios com países industrializados, já que seus produtos não têm o mesmo valor agregado, esses países ainda saem ganhando, já que de nenhuma outra forma estes países teriam acesso à certas tecnologias, que essas transações acabam por facilitar.

Tiramos como exemplo um país ao qual tem sua economia voltada para a agricultura de pequeno e médio porte, esse país produz grãos ou derivados de animais, carnes, laticínios, couro etc..., veja que são produtos que necessitam de baixo conhecimento teórico e de pouco trabalho agregado, logo, baixo valor econômico. Ao fazer negócios com um país de economia mais avançada ele vende seus produtos e compra outros produtos, normalmente produtos industrializados como computadores, ou até mesmo máquinas para serem usadas em sua produção.

Observemos que um computador tem muito mais tecnologia envolvida e conhecimento tecnológico que uma saca de grãos, ou uma arroba de carne “não que esses produtos não necessitem ou não tenham desenvolvimento tecnológico como: melhorias genéticas, de

aperfeiçoamento de raças animais, ou melhores técnicas de produção”. Olhemos apenas para uma economia de bens primários e com baixo investimento e conhecimento tecnológico.

Ao serem efetuadas essas trocas, serão necessárias outras tecnologias para que esses bens adquiridos sejam manuseados. Por exemplo do computador. Para que seja retirado todo o potencial produtivo de um computador, esse deve ser operado por pessoa qualificada e com treinamento para o manuseio do mesmo, “ isso já envolve educação e aprimoramento profissional” esse pequeno computador pode ser também perfeitamente usado para o aprimoramento da produção dos bens de primários como por exemplo no controle de animais em uma propriedade. Ou seja, quando ocorre comércio entre países com poderes econômicos diferentes, mesmo que um país leve desvantagem ao comercializar seus produtos, ele ainda estará beneficiando-se das trocas comerciais deste evento, já que estará de qualquer forma ganhando em conhecimento e absorção de novas tecnologias! Por isso a cavalo dado não se olha os dentes!

Capítulo 12: Depois da tempestade vem a bonança

Pedro Castro (pedrosilvacastro@gmail.com)

“Depois da tempestade vem a bonança.” O que nos diz esse provérbio? Evidentemente, tempestade refere-se a qualquer evento ruim que possa nos acontecer e bonança significa a ocorrência de algum evento desejado.

Acredito que o leitor não discordará do significado do provérbio. Passo então à formulação de uma explicação econômica para a validade do provérbio. Afinal, de nada adiantaria aprender um ensinamento que não faz muito sentido. Acredito que é sempre válido testar a consistência pensamento de senso comum, então vamos ao exercício.

Para falar a verdade, o argumento que eu apresento não é bem um argumento econômico. É um argumento estatístico. Peço desculpas àqueles que esperavam por uma explicação microfundamentada. Em minha defesa, posso dizer que a ciência econômica cada vez menos se aliena à questões estatísticas.

Mas então, qual a explicação?

O mundo em que vivemos é um mundo que se distingue por um componente de aleatoriedade. Não completa aleatoriedade, claro, a ciência está aí para nos mostrar que existe certa ordem no funcionamento do mundo. Mas é normal que alguns resultados se desviem daqueles que a princípio esperávamos.

Pense em dado. As seis faces assumem valores diferentes, de um a seis. É relativamente simples entender o mecanismo do dado, mas é impossível saber qual será o valor do obteremos em um lançamento qualquer. Podemos até calcular um valor esperado para o lançamento do dado, que no caso é o valor médio dos números nas faces. Mas o resultado desse lançamento é um número aleatório.

Pense agora em uma pessoa que lançou uma moeda dez vezes e conseguiu dez ‘caras’. Esse é um resultado excepcional, pois a probabilidade de sua ocorrência é muito baixa. De modo que, se essa pessoa for lançar uma moeda outras dez vezes, esperaríamos um resultado menor do que 10 ‘caras’. Para ser rigoroso, normalmente esperaríamos cinco ‘caras’, que é a probabilidade da ocorrência do evento, meio, vezes o número de lançamentos.

Damos a esse fato o nome de “regressão à média”, que significa que um resultado excepcional em um ponto do tempo tende a ser seguido, por motivos estatísticos, a resultados não tão extremos.

Provavelmente o inglês Francis Galton foi o primeiro a perceber esse fenômeno, ao constatar que filhos de pais altos eram normalmente menores que seus pais, e filhos de pais baixos maiores que eles. Isso porque a altura de uma pessoa depende, além dos genes, de um componente aleatório. A mesma lógica pode ser usada, por exemplo, para explicar por que tantos jogadores de futebol que são destaque em uma temporada não se dão tão bem em uma próxima temporada. Mas note que isso não significa que um jogador fará uma má temporada depois de ter se destacado. Que o filho de um pai baixo será alto. Ou que após dez ‘caras’ teremos dez ‘coroas’. Não estamos falando de relações determinísticas, mas de aleatoriedade. Portanto, há certa lógica por trás do provérbio, embora interpretá-lo de forma literal é errôneo. Uma bonança não se segue necessariamente a uma tempestade. A menos que a bonança seja o resultado médio, esperado. Mas considerando que o resultado médio é algo, digamos, neutro, então esperaríamos apenas que as coisas tendessem à neutralidade após uma tempestade.

Durante a tormenta, claro que é um pouco triste saber que o dia de amanhã não será necessariamente um belo dia ensolarado. Mas já é um consolo imaginar que ao menos não será um dia tão ruim.

Capítulo 13: Dinheiro na mão é vendaval

Philippe Maciel – Escola de Governo da Fundação João Pinheiro (philipe.marques@gmail.com)

(www.matizes.escondidos.zip.net)

Dinheiro na mão é vendaval.

É vendaval

Na vida de sonhador

De um sonhador

Quanta gente aí se engana

E cai da cama como toda ilusão que sonhou

E a grandeza se desfaz

Dinheiro na mão é vendaval? Eu não sabia exatamente o que esse dito popular queria dizer. Uma rápida busca na Internet resulta em páginas e páginas sobre o descontrole que muitas (a maioria?) das pessoas demonstra quando tem muito dinheiro em mãos.

Descontrole? Em algum momento da minha carreira de estudante, um professor definiu o que é chamado de homo economicus. Tal figura seria um indivíduo extremamente racional (no sentido de adequar meios a fins), com capacidade cognitiva assombrosa para fazer o que desejasse. E o que é que ele quer? Ele quer ganhar e gastar dinheiro da melhor maneira possível, de forma a aumentar ao máximo possível a sua utilidade, que seria a soma da satisfação que o usufruto dos seus recursos proporciona. Sim, o homo (ou hetero, a teoria não diz nada sobre a orientação sexual do indivíduo) economicus saberia exatamente como gastar cada centavo do seu dinheiro para maximizar a tal da utilidade. Nessa lógica, não há espaço para desperdício ou engano: o homo economicus sabe dar o melhor destino para seu dinheiro. Nada de vendaval.

Tal modelo é usado em diversas áreas da economia como forma de se aproximar da maneira como as pessoas fazem (ou fariam) escolhas e opções. Por exemplo, se o homo economicus vai à feira, ele sabe o que ele prefere: quatro laranjas e três maçãs ou três laranjas e quatro maçãs. Ele não se arrepende na hora de chegar em casa e guardar as compras, afinal ele tem um invejável arsenal cognitivo que conhece plenamente suas preferências, e, o que é importante, essas preferências se mantêm estáveis no tempo.

Nesse momento, o eventual leitor deve estar pensando que o tal homo economicus pode até ser um cara legal, só que não é lá muito comum. Afinal, ele não conhece ninguém que se aproxime de tal ideal, a começar por si mesmo. Mas ele provavelmente conhece alguém que, com dinheiro na mão, fez o tal vendaval, e em breve gastou muito (ou tudo) que foi ganho, herdado, ou, quem sabe, roubado. Será que o modelo faz algum sentido? Será que a ação do tal conhecido perdulário faria sentido? Não tenho a pretensão de responder tais indagações, mas desejo compartilhar alguns pensamentos.

Um ramo interessante do conhecimento é a tal da psicologia evolutiva. Ela busca estudar como os comportamentos das pessoas podem (ou não) ser explicados dentro de uma lógica evolutiva. A abordagem busca analisar o que faz ou fez sentido durante a evolução humana, e como isso afetou a sobrevivência e reprodução das pessoas. Se a economia estuda como as pessoas respondem a incentivos e motivações, a psicologia evolutiva explica a origem das motivações e das respostas das pessoas a esses incentivos. É apenas questão de tempo até que os melhores cursos de economia comecem a incluir cadeiras de psicologia evolutiva ou da sua prima, a economia comportamental.

Não dá para explicar rapidamente o mecanismo de como a evolução influi as nossas ações e pensamentos, mas quero ilustrar o básico da coisa com um exemplo. Peguem o sal. As pessoas hoje em dia adoram comer uma comida salgadinha. Só que todo mundo sabe que o sal faz mal se ingerido em excesso. Bom, se você acreditar no nutricionista que vai ao jornal da hora do almoço, todo mundo come sal em excesso. As pessoas adoram sal, mas sabem que faz mal, contudo continuam comendo. Teríamos aqui um paradoxo?

Um jeito de tentar explicar isso, e é um jeito que creio que está essencialmente certo, é tentar voltar no tempo e imaginar como viviam nossos ancestrais, o que eles faziam e o que eles nos legaram. Tal método pode nos fornecer alguns insights interessantes.

O fato é que o sal é necessário (na verdade, seus componentes são necessários) para o bom funcionamento do corpo. O diacho é que os humanos, na maior parte da sua história, estavam evoluindo (na verdade evoluir é um termo meio impreciso, mas vamos usá-lo aqui) no meio do continente africano. Ganha pontos quem lembrar que, no interior de um continente, é muito difícil arrumar sal. E sem sal, as pessoas morrem. O que fazer?

Digamos que temos dois grupos de humanos primitivos, isso há uns duzentos ou trezentos mil anos atrás (e você que achava que a sua avó era velha!). Suporemos que um grupo desses adora o sabor do sal, enquanto o outro grupo não acha lá grandes coisas e ainda chama o gosto dele de “modinha passageira, daqui a uns milênios ninguém vai se lembrar dele”. O fato é que o sal é importante para a sobrevivência, como dito ali em cima. O grupo que gosta do gosto do sal, quando achar um pouco de comida com sal, irá comer bastante (exatamente como você faz com a batatinha frita que compra na lanchonete). O outro grupo, quando achar um pouco de sal, irá comer pouco ou nada. O resultado? Como o sal é escasso, o primeiro grupo não desenvolve hipertensão e, como sal é importante, sobrevive em maior proporção do que o segundo grupo. Se o gosto pelo sal é genético e passa de pai para filho, os descendentes dos pré-adoradores de McFritas também irão gostar de comida salgada. Bom, tudo leva a crer que os filhos dos adoradores de sal somos nós, humanos modernos... A evolução, ao longo de muitas e muitas gerações, foi selecionando aos poucos as características mentais que fossem adequadas ao ambiente evolutivo.

Só que não era só o sal que era escasso naquela época. Oog, seu tatatatataravô, devia sofrer um bocado, pois a comida também era escassa. Nem sempre havia frutas, comidas e caça. E, quando havia, essa perecia rapidamente, pois não havia como conservá-la. Lembre-se, a geladeira só foi inventada daí a umas boas centenas de milhares de anos.

Ora, se o que temos nas mãos irá acabar em pouco tempo, faz sentido se esbaldar e comer tudo o que conseguir. Não coma tudo que conseguir e amanhã tudo poderá ter apodrecido...

Além disso, se levarmos em consideração que a expectativa de vida naquela época era bem baixa, fazia muito sentido ser perdulário. “Viva intensamente, afinal, se uma cobra lhe picar amanhã, ainda não há Instituto Butantã”. A taxa ótima em que se desconta o futuro, nesse passado remoto, era tal que fazia sentido se importar muito com o presente e futuro próximo, e nem tanto assim com o futuro distante.

Se você for parar para pensar, taxa ótima de desconto intertemporal, cálculo de probabilidades... O comportamento do homem primitivo lembra um bocado o do homo economicus, não é mesmo? Além disso, comer muito sal e esbanjar recursos (que, lembre-se, são comportamentos no passado evolutivo) lembra muito o que nós, humanos modernos, fazemos!

O fato não é de que se as pessoas são ou não homo economicus. A evolução teve bastante tempo para nos guiar em uma direção altamente otimizada para um mundo de escassez. O problema (problema?) é que, nos últimos séculos, o mundo é cada vez menos marcado pela escassez. Séculos é um tempo curto demais para que a evolução consiga operar a sua lógica otimizadora em um órgão tão complexo quanto a mente. Assim, vivemos como se a possibilidade de estar vivo daqui a dez anos fosse baixa (o que era verdade no passado evolutivo), mas o fato é que essa probabilidade (felizmente) hoje é bem alta.

A moral da história? Talvez sejamos mesmo uma espécie de homo economicus, só que a nossa lógica pré-programada é adequada a um mundo ancestral que não existe mais. Nesse mundo ancestral, fazia todo o sentido fazer todo o vendaval possível, antes que seus recursos virassem brisa.

Nossa programação de fábrica é de gastar mesmo. Fazer vendaval. Só que tal lógica fazia sentido há milênios, mas que hoje não faz mais. Se naquela época os recursos, como as frutas e carne, estragavam com o passar do tempo, os recursos de hoje (como o dinheiro) rendem juros ou pelo menos podem ser conservados de uma maneira ou outra. Ou seja, faz mais sentido não fazer vendaval. Se as pessoas o fazem, é por influência da nossa mente ancestral.

É interessante notar que, quando o custo de agir baseado em impulsos primitivos é alto, as pessoas se ajustam mais rapidamente. No mercado financeiro, por exemplo, as movimentações,

na maior parte do tempo, são aquilo que se esperaria do modelo tradicional de homo economicus, plenamente informado e hiperracional. Lembrando de que a meta do homo economicus é apenas “maximize a sua utilidade”, o impressionante não é que esse modelo clássico falhe na hora de escolher o corte de picanha ou como gastar o salário do mês, mas sim que seja tão simples e preciso para decisões tão complexas quanto aquelas do mercado financeiro.

Assim, podemos dizer que, em boa parte, as pessoas são, sim, homo economicus, só que parte da nossa pré-programação de cálculo não é a ideal para o mundo atual. A boa notícia é que, com as estruturas de incentivo certas, podemos cooptar nossa mente ancestral para os nossos melhores interesses, no estado atual das coisas. O exemplo clássico é aquele em que empregados aderem em maior número a uma oferta fundo de pensão empresarial (que é uma estratégia de fugir da mentalidade de vendaval) se a sua opção padrão é de aderir ao plano (e depois optar por sair, se for o caso), do que quando a sua opção padrão é não aderir (e depois optar por entrar, se for o caso). Mas essa é uma questão para os economistas comportamentais.

Capítulo 14: O trabalho engrandece o homem. E cansa.

Joao Luiz Di Giorgio Mauad (jmauad@ig.com.br)

Há poucos anos, havia um excelente funcionário na empresa em que eu trabalhava. Um típico funcionário padrão. O rapaz era pedreiro, mas a sua boa-vontade e disposição para o trabalho alçaram-no, rapidamente, ao cargo de encarregado de turma na construção civil, apesar da sua juventude e pouca instrução. Certo dia, por conta de uma dessas ironias do destino, ele sofreu um acidente de motocicleta, cujo resultado foi uma lesão nos tendões de um dos tornozelos, fato que, graças à inépcia do nosso serviço público de saúde, deixou-o sem flexibilidade num dos pés (levemente manco).

Para seu azar – ou sorte, sei lá eu -, o laudo pericial do INSS considerou aquela lesão suficientemente grave para que o rapaz fosse beneficiado (!?) com uma aposentadoria por invalidez, aos vinte e poucos anos de idade. A partir daquele momento, malgrado o traumatismo não o incapacitasse para a maioria das atividades que antes desempenhava, Antônio passou a apresentar um comportamento profissional totalmente diferente. O antigo entusiasmo foi substituído pela preguiça e não havia mais qualquer oferta de trabalho que o agradasse. Muito embora o rendimento previdenciário fosse menor do que o salário que ele ganhava anteriormente, o sujeito estava irremediavelmente entorpecido pelo que os italianos chamam de “il dolce far niente”. Passou a viver da aposentadoria e, como ele mesmo dizia, de pequenos biscates, “sem compromisso”.

Em viagem recente a Portugal, um fato deixou-me com a pulga atrás da orelha. Por todos os lugares onde eu andava, havia sempre cartazes nas vitrines das lojas anunciando: “precisa-se de

colaboradores” (mais politicamente correto, impossível!). Apesar disso, eu lia diariamente nos jornais locais que os índices de desemprego estavam em patamares alarmantes. Não foi difícil descobrir a razão desse aparente paradoxo. A lei do seguro desemprego, produzida pelo Estado de bem-estar social português, prevê um período de até dois (ou três) anos para a concessão do benefício, cujo valor pode chegar a até 80% do último salário.

Meu filho, estudante de engenharia, trabalhava como estagiário numa obra de construção civil. Era o seu primeiro emprego e uma das coisas que chamaram a sua atenção, desde o primeiro momento, foi o trabalho físico estafante dos operários. Como o conceito de produtividade não lhe era íntimo ainda, ele achava que os salários deste setor eram muito baixos. No entanto, um fato específico o deixava bastante intrigado. Havia um determinado operário que pouco aparecia na obra. Quando dava as caras, trabalhava muito pouco e, quando trabalhava, fazia tantas bobagens que as suas tarefas tinham que, invariavelmente, ser refeitas. Meu filho não entendia aquela situação, até que um dia alguém lhe disse que o tal fulano era membro do sindicato da categoria e, assim, gozava de estabilidade no emprego e só poderia ser demitido por “justa causa”. Como comprovar justa causa perante a justiça do trabalho é algo quase impossível, o tal sindicalista ia levando a vida na flauta, sem ser incomodado, às custas do suor alheio.

Recentemente, minha mulher teve o desprazer de ter que resolver um problema burocrático numa repartição pública do Rio de Janeiro. Depois de inúmeras idas e vindas, com informações as mais divergentes e disparatadas, finalmente lhe agendaram uma entrevista com a chefe do setor, que, supostamente, poderia resolver o caso (emissão de uma certidão negativa). Lá chegando, no

dia e hora aprazados, foi recebida por uma secretária, que a mandou aguardar. Depois de uma hora de espera, minha mulher dirigiu-se novamente à moçoila para certificar-se de que a “chefe” já fora avisada da sua presença. “Perfeitamente, senhora, por favor aguarde”, foi a resposta seca. Depois de quase duas horas “aguardando”, foi convidada a entrar na sala da “chefia”, onde foi recebida por uma servidora mal-humorada e mal-educada, que parecia estar fazendo o enorme favor de receber uma cidadã contribuinte em seu gabinete refrigerado. O pior de tudo, entretanto, foi constatar que toda aquela espera se dera em função das lições de inglês da indigitada, cujos livros e cadernos sobre a mesa ela nem mesmo preocupou-se em fechar. A propósito, a tal certidão só foi emitida depois de uma ordem judicial.

É ingênuo pensar que os exemplos acima são exceções, pois na verdade eles são a regra. Ludwig Von Mises, no seu monumental “Human Action”, discute esse tema de forma brilhante e exaustiva, explicando como e porque o trabalho só é preferível ao ócio (termo usado aqui no sentido de “não-trabalho”) até onde o produto daquele é mais urgentemente desejado do que satisfação gerada por este. O homem, ao considerar o esforço físico, mental ou psicológico do trabalho, avalia não somente se haveria um fim mais desejável para o emprego de suas energias, mas também, e não menos, se não seria mais conveniente e satisfatório abster-se dele. O ócio seria, portanto, “objeto da ação intencional do ser humano”, ou, nas palavras do autor, um “bem econômico de primeira ordem”, enquanto o trabalho é somente um dos meios utilizados para alcançá-lo.

Qualquer que seja o nível de renda, portanto, a maioria dos homens estará propensa a largar o trabalho no ponto em que não mais considere a sua utilidade como compensação suficiente para o desconforto gerado por ele. Por esse mesmo raciocínio, se houver alguém disposto a pagar para que não façamos nada, o produto do trabalho terá que ser bem mais alto e,

conseqüentemente, compensador, para que nos disponhamos a abandonar o ócio remunerado. Como não se cansam de dizer os economistas, portanto, “é tudo uma questão de incentivos”.

É claro que no Brasil os fundamentos da ciência econômica não são diferentes. A imprensa tem noticiado, com alguma regularidade, o fato de que, graças ao famigerado “Bolsa-Família”, está cada vez mais difícil a contratação de mão-de-obra nos setores primário e terciário do Nordeste, ainda que os salários já tenham subido bastante. Não surpreende. Além da esperada opção do homem por não trabalhar, existe aqui um outro fator muito importante, que é o risco da perda do benefício, já que este estaria, pelo menos em tese, vinculado e limitado a determinado teto de renda dos beneficiários. Do ponto de vista da eficiência econômica, portanto, sem entrar no mérito moral da coisa, o que demandaria um outro artigo, o assistencialismo público é algo extremamente pernicioso.

Para encerrar, uma palavra sobre a letargia e a ineficiência do Estado brasileiro. Muitos, com alguma razão, raciocinam que os difícilísimos concursos para seleção de pessoal deveriam produzir servidores altamente qualificados e eficientes, afinal o funil é estreito e por ele só passam os mais inteligentes e preparados. O problema, no entanto, não está na forma de seleção, mas na filosofia que impera dentro do serviço público. Instituições como a estabilidade no emprego, a isonomia salarial e as promoções por tempo de serviço – e não por mérito -, acabam gerando incentivos negativos que levam à acomodação, à falta de iniciativa, à preguiça. Num ambiente em que não existe competição e a eficiência é posta em segundo plano, por que alguém deveria esforçar-se, dedicar-se, enfim, mostrar disposição para o trabalho, se não vai ganhar nada mais por isso, além de, quem sabe, um tapinha nas costas do chefe?

Capítulo 15: Não adianta dar murro em ponta de faca

Claudio Shikida – IBMEC-MG (cdshikida@gmail.com)(<http://gustibusgustibus.wordpress.com/>)

Ari Francisco de Araujo Jr. – IBMEC-MG (arifaj@ibmecmg.br)

Quantas vezes você usou aquela máquina de fazer pão comprada num momento de excitação com a idéia de ser seu próprio padeiro? Vai ver nunca ligou a máquina como imaginou que o faria. Deve ter usado umas poucas vezes, certo? Talvez você seja daqueles que se entusiasmaram com a máquina mas, após uma volta no *shopping*, desistiu da idéia.

A explicação para este pouco uso da máquina tem a ver com o custo de oportunidade do seu tempo. Grosso modo, você tem 24 horas diárias para dividir entre o sono (6 horas, no meu caso), trabalho e lazer. Isto posto, vejamos a decisão sobre "trabalho". Todo mundo quer ganhar dinheiro por aí. Alguns sonham em fazer isto em um time de futebol. Outros querem ser médicos. Há, claro, uns loucos que desejam estudar a estranha e misteriosa Ciência Econômica. Há ainda aqueles que desejam abraçar o mundo: querem fazer tudo ao mesmo tempo, da melhor forma possível. O resultado, normalmente, é o estresse ou a desistência parcial. O que você normalmente faz?

Você escolhe fazer aquilo em que é melhor. Como assim, "melhor"? Melhor no sentido de que você obtém o máximo de satisfação (e/ou lucro) com a atividade escolhida, no limitado tempo que tem para o trabalho. Da mesma forma são escolhidas suas atividades de lazer. Vamos pensar na máquina de pão.

Suponha que você consegue produzir 4 pães em 5 horas usando a dita cuja. Por outro lado, as mesmas 5 horas poderiam ser usadas no exercício de outra atividade. Digamos que você pudesse usar as horas para estudar economia, o que lhe renderia, digamos, 10 pontos em uma prova.

Agora pense em um padeiro. Nas mesmas 5 horas, ele produz 5 pães. Se fosse estudar economia, no mesmo tempo, suponha, dificilmente conseguiria mais de 2 pontos na prova de economia.

Quem é mais eficiente no uso do tempo? Depende da atividade que você analisa. No seu caso, trocar 5 horas de estudos por 5 horas na cozinha com sua máquina significa perder 10 pontos para ganhar 4 pães. Fazendo uma regra de três simples, descobre-se que, para você, 1 pão adicional significa perder $10/4 (= 2.5)$ pontos.

E o padeiro? De forma similar, ele perde 2 pontos para produzir 5 pães o que significa que, para ele, 1 pão adicional significa perder $2/5 (0.4)$ pontos na prova.

Quem é mais eficiente na fabricação de pães? O padeiro. Suas habilidades são tais que ele consegue a mesma quantidade de pão que você, com menor perda de pontos na prova de economia. E quem é mais eficiente para fazer a prova de economia? Para você, a relação é de 1 pão para 2.5 pontos. De outra forma, 1 ponto adicional significa deixar de produzir $1/2.5 = 0.4$ pães. No caso do padeiro, 1 ponto adicional significam menos 2.5 pães. Ou seja, para conseguir a mesma quantidade adicional de pontos (1 ponto), você sacrifica menos pães do que o padeiro.

Em bom economês, dizemos que você tem vantagem comparativa no estudo da economia e o padeiro tem vantagem comparativa na produção de pães. Em outras palavras, *não adianta dar murro em ponta de faca*. Se o padeiro é mais eficiente na produção de pães, deixe que ele faça isto e vá estudar economia (o oposto vale para ele). Pode-se pensar, ainda, em uma solução intermediária, na qual você e o padeiro desempenhem as duas atividades, mas ainda é melhor que você e o padeiro dediquem parte maior dos seus respectivos tempos naquilo em que possuem vantagem comparativa.

Finalmente, se você comprar mesmo a máquina de pão (e se você não for como o padeiro), diríamos que só vale a pena usá-la naquelas ocasiões especiais em que se chama os amigos para experimentarem "o pão" que você fez em casa. Ah sim, a outra opção é que você queira vender pães caseiros porque acabou de descobrir que suas habilidades como padeiro valem mais do que suas habilidades como advogado, economista ou médico. Neste caso, boa sorte em sua nova carreira!

Capítulo 16: Altruísmo ou “Consumo” Futuro?

Lucas Filgueiras – IBMEC-MG (lucasfilgueiras@uol.com.br)

Em um país extremamente religioso, a crença do que fazemos em vida determina a vida pós-morte está arraigada nas pessoas. O ditado popular “Quem dá aos pobres empresta a Deus” representa bem essa visão. Se isso é verdade ou não, não há como saber. Afinal, ninguém teve a gentileza de voltar para nos contar. Crenças religiosas à parte, o ditado implica uma conclusão triste: alguns atos de altruísmo até então vistos tão bem, podem ser, na verdade, uma busca por consumo futuro.

O que isso quer dizer? Quer dizer que as pessoas preferem ter um nível constante de consumo ao longo do tempo. O ditado em questão analisa dois intervalos de tempo específicos: a vida e a vida depois da morte. Como as pessoas não gostam de consumir tudo apenas em um intervalo de tempo, elas realizam um investimento no presente (em vida), dando dinheiro aos pobres (ou à igreja), visando o retorno futuro esperado do empréstimo a Deus para poder manter o mesmo padrão de vida. Ou seria padrão de morte?

Mesmo no período medieval, muitos dos lordes e senhores feudais doavam grande parte de suas fortunas à igreja logo antes de morrerem. Como viveram uma vida de regalias e pecados, a doação era uma forma de se redimirem, ou investirem em uma qualidade de morte semelhante à qualidade de vida que tiveram.

Para realizar um “investimento” como esse, a pessoa certamente não é avessa ao risco. Enquanto o consumo presente traz uma satisfação garantida e tangível, o consumo futuro, ou consumo após a morte, é fundamentado na fé e o retorno esperado é incerto e de difícil mensuração, até mesmo para o mais fiel dos investidores.

Ao dizer que os atos de altruísmo podem ser mais egoístas do que aparentam, não afirmo que não existam pessoas boas no mundo. Claro que muitos atos são realizados visando apenas ajudar àqueles diretamente favorecidos por ele e não carregam qualquer outra intenção ou esperança de retorno. No entanto, é inegável que existem aqueles que buscam um retorno futuro, ou ao menos um reconhecimento presente para inflar o ego.

Quando uma pessoa empresta dinheiro a Deus, como foi citado no ditado, ou realiza atos semelhantes com a intenção de um pagamento divino no futuro, ela age de forma racional (não sei se posso falar isso) e respeita a teoria microeconômica de escolha intertemporal. Claro que uma escolha intertemporal muito diferente da estudada no curso de economia. Não é possível, por exemplo, medir o valor presente da qualidade de morte de um indivíduo, quantificar o retorno esperado do investimento, ou mesmo saber se existe um retorno esperado. É possível perceber, porém, que existe um fundamento econômico explicando o ditado: a pessoa que empresta dinheiro a Deus está dividindo seu consumo presente e futuro, e o faz seguindo os princípios da escolha intertemporal.

Capítulo 17: Mais Vale um na Mão do que dois Voando

Washington Martins (martins.washington@gmail.com)

Contribuindo com a sugestão do professor Adolfo Sachsida de analisar os conceitos econômicos por trás dos ditados populares, vou analisar um famoso e antigo ditado brasileiro que diz o seguinte: “Mais vale um na mão do que dois voando”.

Por trás desse conhecido ditado da sabedoria popular encontrei dois conceitos econômicos no campo da microeconomia que podem ser utilizados para explicar o ditado.

- 1ª Conceito econômico

De acordo com o ditado “Mais vale um na mão do que dois voando”, podemos inferir que o indivíduo ao fazer essa afirmação encontra-se com duas opções a sua escolha: “um na mão” e “dois voando”. Ao manifestar seu interesse em “um na mão” tendo a outra opção “dois voando” disponível, ele está evidenciando sua preferência pela primeira opção em detrimento da segunda. Embora simplificado para o exemplo do ditado, o conceito econômico por trás dessa análise chama-se “Preferência Revelada”.

Este conceito é utilizado na teoria do consumidor para explicar as preferências dos consumidores com base em sua utilidade. Vários autores escreveram sobre esse conceito, entre eles, Varian (2006) destaca que as escolhas que as pessoas fazem são preferidas às escolhas que podiam ter feito, mas não fizeram.

Portanto, podemos lançar mão de uma área de estudo da teoria do consumidor que fundamenta este conhecido conceito da economia demonstrando que existe racionalidade econômica por trás do ditado.

- 2ª Conceito Econômico

Podemos, também, analisar este ditado sob o enfoque de outra teoria microeconômica: “Escolha sob Incerteza”. Dentro deste campo da microeconomia estudamos as preferências de risco. A disposição das pessoas para assumir riscos é diferente: Algumas pessoas são pré-dispostas a correr risco, outras são neutras e temos também as pessoas que têm aversão ao risco.

Nessa situação podemos considerar “um na mão” como a dotação inicial do indivíduo. Consideremos também, que ele se depara com duas possibilidades de dotação final: 1) Ter um acréscimo marginal de uma unidade e ficar com “dois na mão”, aumentando sua utilidade. 2) Sob a mesma probabilidade, existe a possibilidade de não ganhar a unidade adicional e ainda perder a unidade que já tinha garantido “dois voando”. Dessa forma haverá uma perda da utilidade do indivíduo.

Com a afirmação de que mais vale um na mão do que dois voando, conhecemos o perfil conservador do indivíduo, portanto, avesso ao risco. Uma vez que, em seu juízo pessoal, ele atribui uma probabilidade maior para a possibilidade de ficar com “dois voando” do que ficar com “dois na mão”. Dessa forma ele não se submete ao risco e fica com a dotação inicial de “um na mão” garantido.

Caso o ditado fosse “Tanto faz um na mão como dois voando”, a preferência de risco do consumidor seria neutra. Então, neste caso, tanto faz a utilidade de sua dotação inicial quanto de sua dotação final. Ele é indiferente entre ficar com “um na mão” ou ter possibilidade de aumentar sua utilidade em uma unidade e ficar com “dois na mão” ou diminuir e ficar com “dois voando”.

Por último, caso o perfil do indivíduo fosse propenso ao risco o ditado poderia ser: “deixei de ficar com um na mão para ficar com dois que estão voando, entretanto, eu poderia estar com dois na mão agora”.

Capítulo 18: Faz a Fama e Deita na Cama

Adolfo Sachsida – Universidade Católica de Brasília (sachsida@hotmail.com)

(www.bdadolfo.blogspot.com)

“Faz a fama e deita na cama”. Acho este um dos ditados populares que melhor refletem o Brasil. Mas qual é o real sentido desse ditado. Simples, esse ditado diz de maneira muito clara que: “é importante trabalhar duro no começo da carreira, e você deve continuar assim até que as pessoas reparem que você trabalha duro e é eficiente. A partir desse momento – ou seja, tão logo você receba o carimbo de trabalhador e eficiente –, você pode relaxar. Não precisa mais se preocupar em trabalhar duro e nem em cumprir metas. Afinal, as pessoas já o identificam como alguém de sucesso e você não perderá mais esse status”. Note que a validade deste ditado esta intimamente ligada ao grau de competição à que a economia do país está exposta. Países pouco abertos e com pouca competição são o terreno onde este ditado popular pode prosperar.

Em economias abertas e sujeitas a muita competição o mercado esta a todo momento demandando novos talentos, novas habilidades. Empresários que fizeram fortuna no passado têm que continuar inovando sob o risco de tudo perderem. Marcas famosas estão constantemente sob a ameaça de novos concorrentes, e são obrigadas a mostrarem sua superioridade quase todo o tempo. O que é a marca de uma empresa? A marca da empresa reflete muito o grau de sucesso e confiança que uma empresa desfruta hoje graças a sucessos obtidos no passado. Inegável que a marca de uma empresa possui muito valor. Contudo, em economias competitivas, as empresas devem a todo momento comprovar que a qualidade e confiança obtidas no passado ainda estão presentes em seu produto.

Vamos a alguns exemplos para ilustrar o parágrafo acima. Nos Estados Unidos, no começo dos anos 80, a IBM era uma empresa gigante. Era símbolo mesmo da indústria de computadores. Contudo sua distração, ao não se atentar para o mercado de microcomputadores, levou a perdas

incríveis de mercado. Outras empresas, tais como a Apple, viram essa falha e se aproveitaram dela para ganhar partes expressivas do mercado de computadores. Um exemplo mais recente é a gigante Blockbuster. Com lojas grandes e muita variedade de filmes, a Blockbuster por muito tempo liderou o mercado de aluguéis de filmes. A empresa usou e abusou de sua posição de líder no mercado, resultado: hoje passa por um momento terrível. A Netflix e uma série de outras empresas menores têm tirado o sono dos executivos da Blockbuster, que perdeu enorme fatia de mercado nos últimos anos. Talvez o exemplo mais importante dos efeitos benéficos da competição seja a Microsoft. Notem que a Microsoft é líder absoluta no mercado de sistemas operacionais. Contudo, ela está constantemente inovando pois sabe que tão logo pare de satisfazer a demanda dos usuários será ultrapassada por alguma de suas concorrentes.

Tal como acontece com empresas, o ditado “Faz a fama e deita na cama” só é válido em locais onde a competição entre indivíduos é baixa. Por exemplo, na Fórmula 1 Michael Schumacher foi sem dúvida o maior piloto de todos os tempos. Contudo, tão logo seus reflexos se tornaram mais lentos ele foi derrotado seguidamente por competidores mais habilidosos. Sua fama de nada lhe valeu em termos de novos títulos mundiais. O mesmo vale para executivos de grandes empresas. Por melhor e mais famosos que sejam, tão logo deixem de cumprir as metas da empresa são inevitavelmente mandados embora.

Um ponto negativo para o Brasil é que aqui o ditado “Faz a fama e deita na cama” é extremamente popular. Isso é um indicativo claro de que a economia brasileira está sujeita a um grau muito baixo de competição. De outra maneira, não haveria como esse ditado ser tão popular assim. Note que no Brasil tão logo uma pessoa receba a alcunha de genial, ela nunca mais perde esse posto. Mais do que isso, essa alcunha se retroalimenta dela mesma. O cara passa a ser genial pois é genial. A empresa passa a ser eficiente pois ela foi eficiente, logo deve continuar sendo eficiente. Numa economia sujeita a competição não haveria como essa lenda prosperar, mas numa economia fechada como a brasileira o número de lendas e mitos só tende a crescer.

No Brasil somos cheios de lendas do tipo: a Petrobras é eficiente, é líder em prospecção de petróleo em águas profundas. Será que ninguém nunca irá se perguntar qual é o custo disso; ou ainda, se a Petrobras é tão eficiente então porque precisa de proteção do Estado? O que disse sobre a Petrobras também se aplica a outras empresas e a pessoas. Aqui a pessoa, ou a empresa, faz uma fama (muitas vezes não merecida) no passado, e essa fama se perpetua para sempre. Tal movimento permite rendas extraordinárias a essas empresas e indivíduos, sem a necessária contrapartida em produtividade. Isso só é possível graças a ausência de competição na esmagadora maioria dos setores de nossa sociedade. Tão logo o Brasil se abra para a competição internacional, e facilite o surgimento de novas empresas no nosso país, o ditado “Faz a fama e deita na cama” irá desaparecer, e com ele muitas de nossas lendas urbanas encontrarão seu derradeiro refúgio.

Capítulo 19: Não se faz duas refeições caras

Marco Aurélio Bittencourt – Universidade Católica de Brasília (bittenco@ucb.br)

É tradição dos economistas de Chicago o ensinamento dos princípios econômicos pela comunicação oral. É assim também nos casos dos ditados que surgem no dia-a-dia da prática coloquial entre os pensadores da área econômica, sendo a paternidade intelectual pelo dito popular uma questão secundária, até mesmo pelo simples fato de que não podemos saber, na maioria dos casos, a sua origem. Acontece que muitas coisas importantes são ditas em simples provérbios, despertando o interesse dos economistas sobre certos temas e os ajudando inclusive a desenvolver modelos que poderão, como de fato ocorreu para alguns casos, se tornarem referências paradigmáticas. Este é o caso do dito popular: Não se faz duas refeições caras. O modelo é o de expectativas racionais de Robert Lucas Jr . Existirão outras associações que possam respaldar a “patologia” do modelo de expectativas racionais em macroeconomia. Mas ficarei restrito a esta.

O que esta frase “não se faz duas refeições caras” encerra de verdade? É que o indivíduo não erra duas vezes. Muito menos sistematicamente. Todos aprendemos com os nossos erros. Além disso, erros acarretam custos desnecessários. Podemos conjecturar que essa assertiva rondava as idéias de Lucas, certamente junto com outras tantas, e o motivava a não aceitar a idéia de expectativas adaptativas subjacente à curva de Phillips que Friedman formulou na década de 60. Mesmo com a impropriedade que as expectativas adaptativas encerram, o trabalho de Friedman foi fundamental no front liberal para a contenção das ações discricionárias dos policymakers .

A curva de Phillips representa uma das maiores contribuições pós-guerra no contexto Keynesiano para os policymakers de plantão. Phillips descobriu uma relação empírica estável entre a taxa de variação de salários monetários e a taxa de desemprego, utilizando dados para a Inglaterra ao longo de quase um século, estabelecendo três hipóteses:

a) A taxa de variação dos salários monetários depende da taxa de desemprego, sendo tal relação decrescente e convexa, resumindo a idéia de que, se a taxa de desemprego diminui, haverá um aumento da demanda por trabalho e com ela uma variação nos salários monetários que tenderia a se acelerar à medida que se reduzisse a taxa de desemprego (valendo o contrário para o caso de um aumento na taxa de desemprego). Essa é a hipótese fundamental que nos dá a curva de Phillips no formato padrão que os economistas conhecem.

b) A taxa de variação dos salários monetários depende da taxa de variação da taxa de desemprego: para uma mesma taxa de desemprego, a taxa de variação dos salários será maior num período de prosperidade do que num período de recessão.

c) a taxa de variação dos salários será influenciada pela taxa de variação dos preços, mas num compasso mais baixo. Somente quando os preços se elevam muito rapidamente é que os salários andarão no mesmo ritmo.

Os economistas, tendo em vista que o trabalho de Phillips não representou de fato uma teoria bem especificada, logo efetivaram as devidas reparações teóricas. Lipsey fez esse serviço teórico de forma simples e clara. Lipsey o fez estabelecendo que a taxa de variação dos salários monetários é uma função direta e linear do excesso de demanda no mercado de trabalho. Como esse excesso de demanda não é observável estatisticamente, ele usou a taxa de desemprego como sua proxy, de forma que o excesso de trabalho passa a ser uma função inversa da taxa de desemprego – uma variável observável. Dessa forma, podemos obter uma relação entre a taxa de variação de salários monetários e a taxa de desemprego. É fácil passar dos salários para os preços, associando salários a produtividade. Daí, então, se chega facilmente a uma relação entre inflação e desemprego; o formato usual nos dias de hoje da curva de Phillips.

O paraíso Keynesiano foi estabelecido, na década de 60, na onda dessa visão avassaladora da curva de Phillips tradicional, por Samuelson e Solow . Eles estabeleceram a chamada síntese neoclássica que fundamentava a confiança teórica na eficácia de medidas estabilizadoras por parte do governo, fazendo crer naquela época que poderia haver uma opção de política entre uma determinada taxa de inflação e uma taxa de desemprego. A felicidade keynesiana foi geral. Por um lado, resolveu-se o problema de se ter que justificar a determinação do salário monetário que era, no contexto teórico, apenas prefixado. De outro lado, chegou-se ao paraíso de política econômica. Era contra tudo isso que Friedman e os economistas monetaristas tinham que lutar.

Sem se desvencilhar de uma perspectiva de equilíbrio no mercado de trabalho, Friedman reconstruiu a curva de Phillips adicionando um ingrediente fundamental ausente no trabalho de Phillips: as expectativas inflacionárias. Friedman admitiu que os trabalhadores estariam sofrendo de alguma miopia, de forma que eles poderiam aceitar um salário real menor do que de fato estariam dispostos a fazer. Era para Friedman um problema informacional, mas apenas restrito aos trabalhadores. Os ajustes salariais dar-se-iam devagar, num contexto de expectativas adaptativas. Neste contexto, Friedman estabeleceu que a curva de Phillips só seria inclinada negativamente no curto prazo, com as expectativas mantidas constantes. A política monetária funcionaria apenas no curto prazo. Quando as expectativas fossem revistas, num contexto de equilíbrio de longo prazo, a curva de Phillips seria vertical, gerando-se a proposição de ineficiência de política monetária no longo prazo.

Como bem sabem os economistas hoje, a hipótese de expectativa adaptativa leva a erros sistemáticos. Hipótese que não agradou a muitos e principalmente a Lucas. Parece-me que Friedman não se libertou totalmente dessa hipótese de expectativas adaptativas, baseando-se na idéia de que de fato existem fricções na economia e leva algum tempo para que o ajuste dos agentes econômicos aos choques engendrados na economia se dê completamente e pelo fato simplório de que o poder discricionário dos bancos centrais é óbvio.

O que fez Lucas? Simplesmente, pela evolução gradual de sua reflexão sobre o trabalho seminal de John Muth sobre expectativas racionais, estabeleceu a maneira adequada de aplicar a hipótese de expectativas racionais em macroeconomia, excluindo a possibilidade de erros sistemáticos. As pessoas podem ser pegadas de surpresa e aí sim serem levadas a algum tipo de decisão equivocada. Mas não cometem erros sistemáticos. Existem de fato problemas informacionais, mas, diferentemente de Friedman, para ambos os agentes – empresas e consumidores. A ideia básica de expectativas racionais é que os agentes não fazem erros sistemáticos, embora não possam fazer previsões sobre o futuro de forma inequívoca. Mais importante, naturalmente, do ponto de vista da política econômica, está a ideia de que as políticas de governo afetam as expectativas sobre o comportamento futuro das variáveis macroeconômicas, principalmente preços e juros. É isso que está por trás do conceito estatístico de esperança matemática, condicionada ao conjunto de informações disponíveis. Tal conjunto de informações engloba não só as trajetórias passadas de preços, mas também as regras de políticas que, conhecido o modelo como funciona a economia, determinam-se também as trajetórias prováveis das variáveis endógenas. Portanto, reforça-se, ainda, como era de se esperar, a posição monetarista sobre regras de políticas. Dêem os policymakers as regras de políticas explicitamente e de forma transparente ao público em geral que os agentes econômicos ajustarão suas expectativas e provavelmente os seus erros na tomada de decisão serão mínimos. É claro. Isto encampa a regra de Friedman de condução da política monetária sob a definição ex-ante de uma taxa de crescimento monetária dada, com seu parâmetro estabelecido próximo ao crescimento da produtividade ou do crescimento de longo prazo da economia.

A revolução que Lucas fez foi a de nem sequer aceitar a inclinação da curva de Phillips no curto prazo. Como os erros não são sistemáticos, a taxa de desemprego não pode divergir da taxa natural de forma sistemática, mas apenas de forma aleatória. A curva de Phillips é vertical até no curto prazo. Para Lucas, as políticas econômicas estabilizadoras só podem ter efeitos sobre a produção e o emprego no curto prazo, se os agentes forem pegos de surpresa, de forma que ocorra um erro em suas expectativas. E mais importante. As políticas do governo afetam as

expectativas. Elas deveriam ser de conhecimento geral. Há de se ter transparência para que os agentes não possam ser pegos de surpresa.

Embora a proposição de Lucas sobre a importância da explicitação das regras de política monetária seja amplamente aceita no mundo teórico, o mundo da política econômica, de outro lado, não acata efetivamente tal proposição, exatamente porque estamos no campo da política. De fato, muitos dos choques originam-se pelo uso do poder discricionário que certos agentes detêm, como aqueles produzidos pelos bancos centrais, que podem ou não ser previsíveis. No caso de serem previsíveis, não podemos, ainda, saber com exatidão qual o momento exato em que tal ação discricionária irá ocorrer e muito menos o tempo para que o efeito daquela própria ação de política sobre a economia se concretize. Erros, portanto, não podem ser evitados. Errar faz, pois, parte do jogo político e econômico, dadas essas possibilidades de choques não previsíveis e idiossincráticos. Se, todavia, houver um padrão discricionário sistemático, você aprenderá com seus erros, porque uma decisão errada tem custos e você vai ter que encará-los se quiser reverter sua decisão equivocada. A verdade básica do dito “não se faz refeição cara duas vezes” ainda mantém-se. Não se erra duas vezes. Não pode haver erros sistemáticos! Se os bancos centrais teimam em enganar os agentes, isto é da política e não da economia.

No contexto da modelagem das expectativas racionais, o que se pretende não é o conhecimento perfeito sobre todos os aspectos do ambiente econômico. Mas que, tendo o agente obtido alguma informação num dado momento, a mesma será usada para reorientar as expectativas que se tem sobre o comportamento das variáveis macroeconômicas. Por isso os economistas dizem que as expectativas racionais são forward looking. E isso faz a macroeconomia de hoje completamente diferente da de ontem. Precisamos conhecer a trajetória futura das variáveis de política para não cometermos erros em nossas expectativas. Quanto mais transparente for o governo e quanto mais suas ações estiverem sob o domínio de regras, menos ruído será introduzido no sistema econômico. Nada de efetivamente novo no campo da política econômica. Por isso o apelido de novos clássicos para Lucas e os novos monetaristas.

É claro, não pretendo fazer uma análise da psicologia de Friedman ou de Lucas, porque, mesmo que se tivesse todas as informações para tal, essa não é a minha seara. O que importa é a concepção básica de que erros não podem ser repetidos. Indo mais a fundo nesta expressão, podemos encarar também o problema de que não existem “burros”. Ninguém comete erros triviais. Muito menos se já tiver incorrido no mesmo. Essa é uma consideração importante, porque elimina de cara raciocínios econômicos viesados contra certos agentes na economia que retratam, no fundo, uma visão preconceituosa. Portanto, esse dito popular de que não se faz duas refeições caras dá suporte também para o pressuposto de que todos os agentes econômicos agem racionalmente. E agir racionalmente não elimina o fato de que podemos ser pegos de surpresa. Aí fatalmente erraremos.

Capítulo 20: A água mole, a pedra dura e os custos atrelados à relação entre os dois em uma economia aberta

Igor Coura (igorcmendonca@gmail.com)

(<http://quatroventos.wordpress.com>)

É interessante notar que existem formas diferentes de se pensar economicamente um ditado popular. Talvez as principais maneiras possam ser definidas como ex ante e ex post – Ex ante quando você pensa como um economista e chega a uma mesma conclusão que um famoso ditado popular; e ex post quando o próprio ditado expressa um comportamento típico, e você consegue demonstrar esse comportamento empiricamente com modelos econômicos (ou simplesmente levando as conclusões racionais para um lado consensual). Como exercício interessante, tente identificar neste e-book e as explicações se enquadram em um ou outro método de explicação acima, e conclua por si mesmo se o que eu falei faz sentido.

Imagino que o provérbio que eu escolhi, talvez por ser um fenômeno natural, ele confunda um pouco na análise. Ele é ex ante, por existir uma teoria - dos custos de transação - que explica a mesma coisa que o ditado faz intuir na cabeça das pessoas. Mas também ele tenta imputar um comportamento nas pessoas, o de se esforçar para superar dificuldades, que o qualificaria para a característica ex post, não fosse um detalhe: “na natureza, tudo tende ao estado de menor energia”. Mas isto fica para um próximo e-book...

“Água mole em pedra dura, tanto bate até que fura” parece uma explicação em senso comum de uma teoria econômica: custos de transação.

Um custo de transação é um custo incorporado quando se faz uma transação econômica. Por exemplo, a maioria das pessoas, quando compram ou vendem suas ações, deve pagar uma comissão para os seus corretores - tal comissão é um custo de transação para se fazer a negociação da ação {rimou!}. Considere então um rio chegando ao oceano: para formar seu curso da nascente à foz, seus custos não serão apenas escorrer até chegar ao nível do mar, mas também a energia e o esforço que se precisa para encontrar as brechas pelas quais ele pode passar ao longo do caminho; onde conseguir estas brechas; o choque de frente com rochas mais pesadas, espirrando água para fora do rio; o tempo esperando até erodi-las para que o leito fique grande o suficiente, e o esforço de realizar o caminho todo (atrato, calor, obstáculos); todos os custos abaixo ou além do custo do próprio rio correndo para o oceano podem ser considerados um custo de transação.

No caso do dito popular, ele indica que se a água insiste até que uma hora consegue “atingir seu objetivo” de erodir a pedra, mesmo que custe muito (tempo, principalmente, mas outros custos também), e a partir de então seu custo será drasticamente reduzido a apenas correr dali em diante para o oceano. As pessoas costumam usar este ditado para tentar despertar o ânimo de alguém quanto ao fato de que se ele insistir em pagar seus custos de transação, ele vai conseguir o bem estar que procura.

Os custos de transação que mais se adaptam ao ditado talvez sejam os de colhimento de informações, de procura e os de barganha. Mas não faz muito sentido quando se fala de custos de policiamento ou imposição de direitos e garantias - talvez por isso seja um pouco difícil observar esta relação. Outra dificuldade é que esta teoria está diretamente relacionada com a noção de organizações (apesar de que o ditado também é bom para estimular uma pessoa a montar o seu negócio, mesmo morando no Brasil!). Se você ainda não enxergou esta relação... se esforce um pouco mais. Talvez seja você que não tenha enxergado todos os custos e benefícios ainda... Paciência, afinal água mole em pedra dura, tanto bate até que (paga seus custos de transação e) fura! Este final foi só uma brincadeirinha, pessoas. :)

Capítulo 21: De graça até injeção na testa!

Pedro Henrique Sant'Anna – Ibmecc-MG (pedrohcg@gmail.com)

- Você quer esse chocolate?

- De graça?

- É!

- Ah... De graça até injeção na testa!

Quantas vezes você já presenciou situações como essa em sua vida? Acredito que várias vezes, o que torna o ditado “de graça até injeção na testa” popular. Qual a lógica (econômica) por trás disso tudo? Será que esse ditado é sempre válido? Para vocês que acham que economia só trata de dinheiro, preparem-se para uma “nova” aventura.

É, a teoria econômica explica o ditado acima sim! Mais precisamente a microeconomia, a qual estuda como os indivíduos alocam os recursos disponíveis no mercado. Como sabemos, os recursos no mercado são escassos, ou seja, não é possível que todos tenham tudo. Daí que surge o preço, uma maneira de sinalizar para todos o quanto as pessoas estão valorizando o tal recurso. Quando o valor que uma pessoa atribui a um certo bem é superior ao seu preço, ela o compra; quando o contrário ocorre, ela não o adquire.

O que acontece quando o preço de um produto cai drasticamente, dado tudo mais constante? A sua chance de consumi-lo aumenta. E quando o preço do produto chega a zero? Ora, de graça até injeção na testa. Mas será isso verdade? Que venham as explicações.

Quando você compra alguma coisa, você o faz porque o custo é inferior ou igual ao benefício. Mas custo e preço não são a mesma coisa, meu caro. Se o preço do produto hoje é zero, seu custo não é necessariamente zero. Por exemplo, lembra do chocolate lá do início? Caso ele esteja vencido e você o coma, os custos que você pode incorrer são o valor da consulta do médico, pois você pode passar muito mal; o valor dos remédios, e o valor de tudo aquilo que você deixou de fazer porque está mal (o famoso custo de oportunidade). É, você já percebeu: nem o chocolate “grátis” tem custo zero. Caso os custos de comer o chocolate seja superior ao benefício (o prazer de comer um chocolate é sempre considerável...Por falar nisso, vou pegar um para mim), mesmo com preço 0 você não o comerá.

Outros exemplos podem ser analisados: um produto com preço 0 mas com custos de transporte e/ou armazenagem, por exemplo. Você só o consumirá caso o benefício seja maior que os custos “indiretos”.

Um último caso em que esse ditado não seria válido (pelo menos nesse pequeno texto) é quando o indivíduo está saciado do produto, ou seja, se ele consumir mais daquele bem ele estará em uma situação pior que se não o consumir. Pense em um cachorro quente. Você come um, dois, três, quatro. Se te oferecerem o quinto, com preço 0, você o comeria? A maioria das pessoas não. Nesse caso, com quatro cachorros quente você atingiu seu bem estar máximo e qualquer alteração não é vantajosa. Qual seria então o custo do quinto cachorro quente? Ele também não é gratuito: o seu custo é a perda de bem estar que ele ocasionará.

“Você está querendo provar o que com isso? Afinal, o ditado é válido ou não?”

A conclusão que tiro dessa pequena análise é que o ditado está perfeitamente correto, já que o ditado fala de “graça até injeção na testa”. Quando um bem é gratuito, seu custo é zero e não seu preço. A respeito da existência de um bem com custo zero é outra história....

Capítulo 22: A galinha do vizinho é sempre mais gorda do que a nossa

Diego Baldusco (diegobaldusco@gmail.com)

Agora estamos aqui nessa nova empreitada, fazendo com que ditados populares passem a serem vistos pela ótica econômica. Escolhi esse não tão clichê como "Antes tarde do que nunca", mas que também tem seu uso amplamente difundido. Talvez ele se assemelhe à primeira vista com a chamada Lei de Murphy, em que a fila do lado anda sempre mais rápido, ou então que nada é tão ruim que não possa piorar. Desde os tempos mais primórdios as trocas existem na sociedade humana. Trocava-se um pedaço de pedra afiado por uma coxa de javali, mas trocava-se. Talvez nem exista escrita, fala ou muitas das coisas que são indiscutivelmente necessárias à nossa vida hoje, que no passado não se tinha. Isso, para vermos que as trocas servem para modular algumas sociedades mesmo em tempos muito, muito distantes. Modelar no sentido de eficiência, uma sociedade de trocas, *ceteris paribus*, é mais eficiente economicamente que uma sem, partindo do pressuposto de que num processo de troca você se desfaz de algo "inútil" ou apenas não essencial naquele determinado momento por algo que fará você ganhar mais felicidade. Isso passando de um indivíduo para todos de uma sociedade, vemos que se toda sociedade maximiza utilidade, a sociedade em si tem um ganho de bem estar em consequência. Como se trocava o javali por pedra, hoje se trocam bens por unidades monetárias. As trocas existem porque há a vontade de um indivíduo de obter algo que ele não possui, não tem como produzir, ou de alguma outra forma que o impossibilite de conseguir seu bem. Aí entra o papel da troca na vida desse sujeito. No ato da troca, está implícita a vontade de algum outro agente em se desfazer desse bem (procurado pelo primeiro) em troca de algum que o primeiro esteja disposto a colocar à disposição. Discute-se quantidades de um e de outro e realiza-se a troca. Como o mundo é perfeito! Ambos conseguiram o que queriam, e estão mais felizes. Isso te lembra algo estudado em Microeconomia? Estamos quase lá. Os sujeitos geralmente (quase sempre) não estão satisfeitos com a sua dotação inicial de determinados bens, por isso, tenta-se trocar até o ponto em que não dê pra realizar mais trocas sem piorar a situação de um dos agentes. Quando chegamos

nesse ponto atingimos o chamado Equilíbrio de Pareto, o equilíbrio eficiente. Não tem como conseguirmos mais trocar porque ninguém estará disposto a participar do troca-troca (condição indispensável para se trocar). Então o ciclo de trocas acabaria quando chegarmos no equilíbrio de Pareto. Muitas vezes nem somente o desejo de obter algo em específico te leva a trocar, pode acontecer de você ter muito de algo e simplesmente compartilhar com alguém e recebe em troca algo por status. Você então fica desejando a galinha do vizinho mesmo que não a queira, mas porque ela é mais gorda que a sua, e assim, na sua vizinhança você pode dizer (o tal de status) que é o dono da galinha mais gorda. MAS quando menos espera, olhe para o lado e seu outro vizinho tem uma galinha mais bonita que a tua. Damn it! Mas não fique triste, pois afinal, é por isso que o sistema funciona tão bem e não tende a parar. Cada vez que você acha que está bem, alcançou o pináculo da sua vida, você descubra que algo melhor ainda pode acontecer, por isso as pessoas se esforçam para serem mais produtivas e conseguir avançar nesse processo, indo até onde dá. Algum de vocês já chegou num equilíbrio de Pareto em suas vidas? Não é difícil imaginar que seja um tanto complicado se atingir esse nível de bem-estar, logo, a galinha do vizinho sempre será mais gorda, e você nunca estará plenamente satisfeito com sua dotação de fatores. Afinal, esse é um dos princípios microeconômicos, o da não-saciedade, sempre preferimos mais a menos. Ai se eu tivesse aquela galinha hein?!

Capítulo 23: Não se colocam todos os ovos em uma única cesta

Gelane Gonçalves do Nascimento – Universidade Católica de Brasília (gelaneg@yahoo.com.br)

O ditado fala a respeito da falta de diversificação e quão perigoso é colocar todos os ovos em uma única cesta.

Imagine um produtor de ovos. Ele pega toda sua produção e coloca em uma única cesta para que possa ser comercializado; no caso de um acidente, ele perderia tudo. Aconteceria diferente se ele dividisse os ovos em outras cestas, assim evitaria grandes prejuízos.

Agora imaginemos o Governo paralelamente como se fosse esse produtor, onde aquele está colocando todos os ovos em uma única cesta, a do assistencialismo. O mesmo acredita que está lutando contra o problema da pobreza, que o dinheiro poderia ser gasto para outros de bem estar da sociedade como saneamento básico, educação, segurança, saúde e infra-estrutura, ensino técnico. Para que essas pessoas que recebem tais benefícios como a Bolsa-família possam se tornar auto-sustentáveis e com tempo não dependa mais da ajuda financeira do Estado.

Ainda mais este dinheiro gasto com a assistência social, onde se classifica os programas sociais, como Bolsa – família e a distribuição de cestas básicas estão em segundo lugar em gastos do governo, gastos que não tem retorno; pois como dizia Gonzagão “uma esmola ao homem que é são ou mata de vergonha ou vicia o cidadão”, mas o que será que o Governo quer mesmo? Acabar com a pobreza ou tornar a população viciada na ajuda e totalmente dependente da “bondade” dos governantes?

Sendo que a finalidade desses programas no curto prazo é aliviar os problemas decorrentes da pobreza e, no longo prazo, investir no capital humano, no qual nenhum objetivo foi atingido; entretanto o programa atinge o objetivo dos governantes de manipular a população com essa estratégia eleitoral. Capital humano não é uma das preocupações emergenciais de um governo, a maquiagem usada são os benefícios viciosos para conseguir mais um mandato, mais planos enganosos sociais que não resolvem problemas mínimos.

A cesta de ovos não é exclusividade do governo, mas também das pessoas que recebem tais benefícios, porque ao invés de utilizar essa ajuda somente para a sua sustentabilidade, elas poderiam usar esses recursos para a sua educação e especialização que garantia uma oportunidade para entrar no mercado de trabalho, mas infelizmente muitas dessas pessoas não pensam dessa forma, porque acreditam que o Governo nunca vai acabar com esses benefícios, mas caso seja finalizado, os beneficiados estarão piores do que estão agora e sem oportunidade de colocar seus “ovos em outras cestas”. Sem contar que as autoridades não dão incentivos morais e nem encorajamento humano para uma educação digna.

É difícil atribuir à responsabilidade de quem será o dono da cesta ou quantas serão, e para quem serão; ou melhor, qual destino justo serão os ovos se para pão onde alimenta, bolo para uma festa, enfeite simplesmente, etc. Enfim, ao colocar todos os ovos em uma única cesta corre-se o risco de perder tudo, ou não aproveitar devidamente; como certas decisões políticas e fiscais imprevistas afetam a curto e longo prazo o curso de uma economia. A informação que deveria prevalecer é quantos serão beneficiados com os ovos e não quantos ovos cabem em uma cesta, pois o risco que se paga em uma única viagem não compensa o prejuízo inesperado, em contradição a isso, dividindo em mais cestas não se sabe ao certo se o custo do transporte supera a produção final.

Capítulo 24: A voz do Povo é a voz de Deus

Karla Alves da Silva – Universidade Católica de Brasília (karllalves@gmail.com)

Se a voz do povo é a voz de Deus, será que podemos afirmar que foi Deus quem elegeu o nosso grande presidente? Numa guerra também é dito que Deus está do lado de quem vai ganhar... claro que uma pessoa racional sabe que a voz do povo não é a voz de Deus, até por que o povo comete varias injustiças ao longo da história. E Deus não.

Num país como o Brasil que a maioria da população ainda acredita em idéias comunistas e socialistas que não deram certo em lugar nenhum nesse mundo, por que dariam certo aqui? O povo não é capaz de saber nem o que é melhor para si mesmo, como vai saber o que é melhor para nação, a voz do povo ecoa nos becos dizendo que o melhor para o Brasil é ter educação, saúde e segurança, quando isso é só uma pequena parte do problema talvez o mais fácil.

Nas grandes crises a maioria sempre se cala diante dos problemas, a espera dos seus lideres comunistas com suas idéias antigas e sem fundamentos. Como é possível um país ainda estar apoiando idéias assim? Será que a população não consegue ver que esta sendo claramente manipulada pelos meios de comunicação?

O Brasil não precisa da voz do povo, precisa sim da voz da razão, que irá mostrar o caminho certo para essa grande nação. O povo não esta preparado para idéias novas capazes de mudar nosso destino, e traçar um novo caminho para essa nação que não é capaz de enxergar uma luz no fim do túnel. Será esse o futuro dos nossos filhos? Há futuro nessa nação governada por incapazes?

Se o Brasil continuar assim isso será como uma grande frase de Keynes “para que se preocupar com o futuro, se em longo prazo todos nós estaremos mortos”. Essa frase se encaixa perfeitamente no Brasil de hoje que não sabe para onde olhar nem aonde chegar.

Mesmo com tudo isso o Brasil ainda é o país do futuro, que futuro será esse? Se a maioria da população ainda viver com pão e circo, será esse futuro próximo e feliz? É hora de todos aqueles que lutam por um Brasil sério se levantarem e lutarem contra esse sistema corrupto. É chegada a hora da verdadeira nação mostrar sua cara, não essa que a voz do povo é a voz de Deus e sim aquela que sabe onde chegar, aquela que tem um modelo econômico liberal, capaz de transformar o Brasil numa grande potência econômica.

Chega dessa voz do povo ignorante e sem cultura responder por todos, essa voz que já passou da hora de se calar, é chegada a hora da razão reinar, com ela novos caminhos, novos sonhos para essa nação sofrida feitas de pessoas cegas, que se calam diante dos escândalos, da falta de ética, de vergonha é hora da verdade se libertar e mostrar sua cara.

A chance de mostrar sua verdadeira cara, a cara de pessoas capazes de fazer um futuro novo e brilhante, que seja capaz de espelhar nossa grandeza pelo mundo a fora, uma grandeza que traga força econômica e se faça valer mundo a fora. Esse sim é o país que queremos, não essa nação governada pela falsa voz do povo, que se esconde atrás de um sistema covarde e sujo. É hora dos verdadeiros brasileiros se levantarem, os capazes devem mudar essa situação, não os covardes.

A voz do povo não é a voz de Deus, no Brasil a voz do povo é a voz da corrupção, a voz da vergonha, que sempre se cala, chega da massa controlada pela mídia governar esse país, vamos quebrar esses paradigmas e lutar em prol de uma nova nação, sem impostos ou burocracias, uma nação que garanta a propriedade privada e uma economia livre de intervenções, com um povo capaz de reescrever sua história e torná-la possível.

Capítulo 25: Mais vale um pássaro na mão do que dois voando

Igor Moreira Rabelo (irabelo04@hotmail.com)

Este ditado é de fácil análise. Porém, verifica-se que não é verdadeiro para qualquer situação. Primeiro, consideremos algumas hipóteses:

1. A utilidade reside na posse do pássaro, e não na satisfação de apanhá-lo ou persegui-lo;
2. A utilidade marginal de possuir um pássaro é positiva;
3. A utilidade de um pássaro é constante.

A partir daí, analisamos então a primeira situação: o indivíduo está de posse de um pássaro. Este não tem como fugir, portanto o valor da utilidade do indivíduo está dado:

$$E[u(p_m)] = u(p_m), \quad (i)$$

Onde $u(p_m)$ é a utilidade de um pássaro na mão. Por outro lado, com os pássaros voando, o valor da utilidade do indivíduo ao tentar apanhá-los é incerto. Podemos apenas utilizar seu valor esperado. Segundo a função de von Neumann-Morgenstern:

$$E[u(p_v)] = \alpha u(p_m), \quad (ii)$$

Onde $u(p_v)$ é a utilidade do pássaro voando, e α é a probabilidade do indivíduo capturá-lo. Como a utilidade de não capturá-lo é igual a zero, este termo não aparece na equação. Porém, como todos os pássaros são iguais entre si, a probabilidade de serem apanhados é a mesma, portanto $\alpha_{p1} = \alpha_{p2} = \alpha_{pn}$. Considerando que a utilidade marginal de um pássaro é constante, temos também que $u(2p) = 2u(p)$. Logo, podemos escrever a equação (ii) para dois pássaros como:

$$E[u(2p_v)] = 2E[u(p_v)]$$

Deste modo,

$$E[u(2p_v)] = 2\alpha u(p_m), \quad (\text{iii})$$

Assim, para satisfazer nossa condição inicial (“mais vale um pássaro na mão que dois voando”):

$$u(p_m) > E[u(2p_v)]$$

$$u(p_m) > 2\alpha u(p_m)$$

$$2\alpha < 1$$

$$\alpha < 0,5 \quad (\text{iv})$$

Ou seja, considerando que o indivíduo seja neutro ao risco, ele deverá abandonar o pássaro na mão para perseguir os outros dois caso sua aptidão em captura de pássaros lhe forneça uma probabilidade de apanhá-los superior a 50%.

Apesar disto, podemos considerar que o ditado é válido na maior parte das circunstâncias, pois raramente temos chance elevada de captura do pássaro (por inépcia, falta de equipamento adequado ou algum outro fator não previsto). Além disto, dificilmente encontramos na população uma neutralidade ao risco, sendo comum certa aversão ao mesmo. Isto diminui ainda mais a utilidade esperada de tentar capturar os dois pássaros, levando o indivíduo a escolher mais frequentemente manter o pássaro na mão.

Portanto, podemos concluir que o ditado não é sempre verdadeiro. Apesar disto, com grande frequência descreve as escolhas e preferências da população com elevada precisão, como acontece com grande parte dos ditados.