



Universidade de Brasília  
FACE - Faculdade de Economia, Administração,  
Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação  
Departamento de Economia

Falhas de Mercado: Uma análise comparativa  
da Escola do Setor Público Tradicional e da  
Escola Austríaca

**Dissertação de Mestrado**

**Caio Cordeiro de Resende**

**Brasília – DF**

**2012**

# Falhas de Mercado: Uma análise comparativa da Escola do Setor Público Tradicional e da Escola Austríaca

CAIO CORDEIRO DE RESENDE

Dissertação apresentada como exigência do Curso de  
Mestrado em Economia do Setor Público da  
Universidade de Brasília.

Orientador: Prof. José Guilherme de Lara Resende

**Brasília – DF**

**2012**

**CAIO CORDEIRO DE RESENDE**

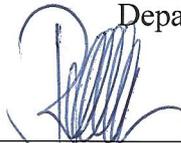
**Falhas de Mercado: Uma Análise Comparativa da  
Escola do Setor Público Tradicional e da Escola  
Austriaca.**

Dissertação aprovada como requisito para a obtenção do título de Mestre em Economia do Setor Público do Programa de Pós-Graduação em Economia – Departamento de Economia da Universidade de Brasília. Comissão Examinadora formada pelos professores:



---

Profº. José Guilherme de Lara Resende (Orientador)  
Departamento de Economia - UnB



---

Profº. Rodrigo Andrés de Souza Penaloza  
Departamento de Economia – UnB



---

Profº. Adolfo Sachsida  
Universidade Católica de Brasília

Brasília, 31 de maio de 2012.

*Aos meus pais, Carlos e Glória,*

*Ao meu irmão, Igor,*

*À Manoela.*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço ao meu orientador, Prof. José Guilherme de Lara Resende, pela paciência e dedicação com as quais leu e comentou várias versões deste trabalho. Suas valiosas críticas, sugestões e correções foram fundamentais para o resultado final desta dissertação.

Ao professor Rodrigo Andrés de Souza Peñaloza, membro da banca examinadora, pela participação, leitura, sugestões e, principalmente, pelo estímulo à continuação do trabalho iniciado com esta dissertação.

Aos meus pais, Carlos e Glória, pelos grandes esforços que sempre se mostraram dispostos a fazer para me permitir uma educação de qualidade e pelo incontestável apoio que sempre me deram nas escolhas que fiz.

À Manoela, pela inestimável companhia, em horas fáceis e difíceis, pelo carinho, pelo incentivo e pela compreensão. O privilégio de escrever uma dissertação literalmente ao lado de uma pessoa tão especial é certamente para poucos.

Aos amigos de sempre, que se sabem aqui citados, pelos vários anos de convivência e aprendizado.

*“One of the great mistakes is to judge policies and programs by their intentions rather than their results.”*

Milton Friedman

*“O maior cuidado de um governo deveria ser o de habituar, pouco a pouco, os povos a dele não precisar”*

Alexis de Tocqueville

*“Pouco mais é necessário para elevar um Estado do mais baixo nível de barbarismo ao mais elevado grau de opulência do que paz, impostos leves e uma razoável administração da justiça”*

Adam Smith

*“The first lesson of economics is scarcity: There is never enough of anything to satisfy all those who want it. The first lesson of politics is to disregard the first lesson of economics”*

Thomas Sowell

## RESUMO

O principal objetivo deste trabalho é comparar as recomendações normativas de intervenção do Estado na economia da Escola do Setor Público Tradicional e da Escola Austríaca na presença de falhas de mercado. A fim de evidenciar a diferença entre as duas abordagens, a discussão tem como ponto de partida um dos principais modelos de equilíbrio da economia neoclássica: o modelo de Arrow-Debreu. Na Parte II, analisam-se os principais argumentos que, tradicionalmente, sustentam a crença de que uma intervenção do Estado na economia pode ser benéfica quando existem falhas de mercado (poder de mercado, externalidades, bens públicos e informação assimétrica). Na Parte III, são investigadas as principais características da economia positiva austríaca, que se destaca pelo foco na análise do processo de mercado, ao contrário da tradicional, focada na análise das propriedades dos diferentes estados de equilíbrio. Por fim, na Parte IV, demonstra-se como, a partir de uma definição diferente do objeto central da teoria econômica, a análise das recomendações normativas de intervenção do Estado na economia, bem como a própria definição de “falha de mercado”, ganha nova perspectiva. É com base nessa perspectiva que os austríacos questionam as recomendações de intervenção do Estado na economia feitas no âmbito da Economia do Setor Público Tradicional. Para isso, a Escola Austríaca assimila argumentos desenvolvidos no âmbito de outras escolas de pensamento, complementando-os com uma linha de crítica original, advinda do foco da análise no processo de mercado e no conhecimento imperfeito dos agentes.

Palavras-chave: Escola Austríaca de Economia, processo de mercado, falhas de mercado, poder de mercado, externalidades, bens públicos, informação assimétrica, intervencionismo, liberalismo.

## **ABSTRACT**

The main purpose of this study is to compare the normative recommendations of state intervention in the economy of the Traditional Public Sector Economics and the Austrian School of Economics in the presence of market failures. In order to show the difference between the two approaches, the discussion has as its starting point one of the main equilibrium models of neoclassical economics: the Arrow-Debreu model. In Part II, we analyze the main arguments that traditionally support the belief that state intervention in the economy can be beneficial when there are market failures (market power, externalities, public goods and asymmetric information). In Part III, we discuss the main characteristics of the positive Austrian economics, which stands out by focusing on analysis of the market process, unlike the traditional focus on analyzing the properties of different equilibrium states. Finally, in Part IV, we demonstrate how, from a different definition of the central object of economic theory, the analysis of the normative recommendations of state intervention in the economy, as well as the very definition of "market failure", gain a new perspective. It is based on this perspective that the Austrians question the recommendations of state intervention in the economy made in the Traditional Public Sector Economics. To that end, the Austrian School assimilates arguments developed in other schools of thought, complementing them with a unique line of criticism that came from the focus of analysis in the market process and imperfect knowledge of the agents.

Keywords: Austrian school of economics, market process, market failures, market power, externalities, public goods, asymmetric information, intervention, liberalism.

## LISTA DE ABREVIATURAS

AT&T	<i>American Telephone and Telegraph</i>
CADE	Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência
CII	Conjunto Ideal de Instituições para Cordato (2007)
FTC	<i>United States' Federal Trade Comission</i>
EA	Escola Austríaca
ESP	Escola do Setor Público Tradicional
SBDC	Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência
SDE/MJ	Secretaria de Direto Econômico do Ministério da Justiça
SEAE/MF	Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda
TMS	Taxa Marginal de Substituição
TMST	Taxa Marginal de Substituição Técnica
TTT	Taxa Marginal de Transformação

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Ilustração do critério de melhora de Pareto potencial	Página 22
Gráfico 2	Curva de da firma em um mercado perfeitamente competitivo	Página 33
Gráfico 3	Equilíbrio parcial de mercado	Página 39
Gráfico 4	Perda de bem-estar em um mercado monopolístico	Página 70
Gráfico 5	Ilustração do critério de melhora de Pareto potencial	Página 200

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Matriz de payoff para o provimento de bem público (exemplo)	Página 92
Quadro 2	Taxonomia de bens	Página 95

# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>12</b>
<b>1. O CONCEITO DE EFICIÊNCIA</b>	<b>22</b>
1.1. EFICIÊNCIA DAS TROCAS	24
1.2. EFICIÊNCIA DA PRODUÇÃO	25
1.3. EFICIÊNCIA DA COMPOSIÇÃO DO PRODUTO	25
1.4. A MELHORA DE PARETO POTENCIAL E A EFICIÊNCIA “ESTRITA” DE PARETO	27
<b>2. O MERCADO PERFEITAMENTE COMPETITIVO</b>	<b>30</b>
2.1. O MODELO DE ARROW-DEBREU E A “CONCORRÊNCIA PERFEITA”.	30
2.1.1. MERCADORIAS (OU BENS) DE ARROW-DEBREU	31
2.1.2. CONSUMIDORES	32
2.1.3. FIRMAS	36
2.1.4. HIPÓTESES GLOBAIS	37
2.1.5. PREÇOS	38
2.2. A ANÁLISE DE EQUILÍBRIO PARCIAL E GERAL DE MERCADO	39
2.2.1. A ANÁLISE DE EQUILÍBRIO PARCIAL	42
2.2.2. A ANÁLISE DE EQUILÍBRIO GERAL	47
2.3. O EQUILÍBRIO GERAL DE ARROW-DEBREU E OS TEOREMAS DE BEM-ESTAR	49
2.3.1. O PRIMEIRO TEOREMA DO BEM-ESTAR	50
2.3.2. O SEGUNDO TEOREMA DO BEM-ESTAR	53
2.4. COMENTÁRIOS FINAIS À PARTE I	56
<b>3. AS FALHAS DE MERCADO “CLÁSSICAS”</b>	<b>67</b>
3.1. A DEFINIÇÃO DE FALHAS DE MERCADO	67
3.2. PODER DE MERCADO: MONOPÓLIO, OLIGOPÓLIO E CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA	70
3.2.1. FORMAS DE INTERVENÇÃO ESTATAL	80
3.3. EXTERNALIDADES	84
3.3.1. A ANÁLISE PIGOUVIANA	85
3.3.2. A ANÁLISE DE COASE	89
3.4. BENS PÚBLICOS	95
3.5. BENS MERITÓRIOS	102
<b>4. STIGLITZ E A “NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO”</b>	<b>106</b>
4.1. O PRIMEIRO TEOREMA DO BEM-ESTAR E A NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO	108

<b>4.2. O MODELO DE GREENWALD-STIGLITZ</b>	<b>111</b>
<b>4.3. PRINCIPAIS FONTES DE ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO</b>	<b>117</b>
4.3.1. SELEÇÃO ADVERSA	117
4.3.2 SINALIZAÇÃO DE MERCADO	121
4.3.3. RISCO MORAL	128
<b>4.4. A NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO E O PAPEL DO ESTADO</b>	<b>132</b>
<b><u>5. A ANÁLISE DO PROCESSO VS. A ANÁLISE DO EQUILÍBRIO</u></b>	<b><u>144</u></b>
<b>5.1. A DEFINIÇÃO DE ECONOMIA</b>	<b>146</b>
<b>5.2. A CRÍTICA AUSTRÍACA À ANÁLISE DO EQUILÍBRIO</b>	<b>148</b>
<b>5.3. A UTILIDADE DO EQUILÍBRIO EM UMA ANÁLISE AUSTRÍACA</b>	<b>153</b>
<b>5.4. HAYEK E A DIVISÃO DO CONHECIMENTO</b>	<b>156</b>
<b>5.5. O TEMPO NA ECONOMIA AUSTRÍACA</b>	<b>158</b>
<b><u>6. A ANÁLISE DO PROCESSO DE MERCADO</u></b>	<b><u>161</u></b>
<b>6.1. O PRESSUPOSTO DE CONHECIMENTO - A IGNORÂNCIA RADICAL</b>	<b>163</b>
<b>6.2. O PRESSUPOSTO COMPORTAMENTAL – O <i>HOMO AGENS (MISESIANO)</i> E O <i>HOMO ECONOMICUS (ROBBINSIANO)</i></b>	<b>166</b>
<b>6.3. O ELEMENTO EMPRESARIAL DA AÇÃO HUMANA</b>	<b>169</b>
<b>6.4. O EMPRESÁRIO E O EQUILÍBRIO DE MERCADO</b>	<b>174</b>
<b>6.5. COMPETIÇÃO PERFEITA VS. COMPETIÇÃO DINÂMICA (OU COMPETIÇÃO RIVAL)</b>	<b>177</b>
<b>6.6. O EMPRESÁRIO E A COMPETIÇÃO DINÂMICA</b>	<b>185</b>
<b>6.7. O EMPRESÁRIO <i>KIRZNERIANO</i> E O EMPRESÁRIO <i>SCHUMPETERIANO</i></b>	<b>188</b>
<b><u>7. OS CRITÉRIOS NORMATIVOS NA ECONOMIA</u></b>	<b><u>194</u></b>
<b>7.1. CRÍTICAS À ECONOMIA DO SETOR PÚBLICO TRADICIONAL</b>	<b>194</b>
7.1.1 O CRITÉRIO ESTÁTICO DE PARETO	195
7.1.2. CATALÁXIA VS. ECONOMIA	197
7.1.3. O CRITÉRIO DE PARETO E O PROBLEMA DA INFORMAÇÃO	198
7.1.4. O CONCEITO DE UTILIDADE NA VISÃO DE MISES E ROTHBARD	201
7.1.5. A ANÁLISE DE CUSTO-BENEFÍCIO E A COMPARAÇÃO INTERSUBJETIVA DE UTILIDADE	204
7.1.6. O CARÁTER SUBJETIVO DOS CUSTOS	208
<b>7.2. AS TEORIAS AUSTRÍACAS DE BEM-ESTAR</b>	<b>213</b>
7.2.1. MISES	213
7.2.2. ROTHBARD	214
7.2.3. KIRZNER	219
7.2.4. CORDATO E A EFICIÊNCIA CATALÁCTICA	224

<b>7.3. OS AUSTRÍACOS E AS FALHAS DE MERCADO</b>	<b>226</b>
<b><u>8. A NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO E A ECONOMIA AUSTRÍACA</u></b>	<b><u>230</u></b>
<b>8.1. DEMSETZ E A ABORDAGEM DO NIRVANA</b>	<b>232</b>
<b>8.2. O SISTEMA DE PREÇOS E A INFORMAÇÃO PERFEITA</b>	<b>234</b>
8.2.1. O SISTEMA DE PREÇOS NA ESP – UMA ANÁLISE CRÍTICA DE GROSSMAN E STIGLITZ	234
8.2.2 O SISTEMA DE PREÇOS NA ECONOMIA AUSTRÍACA - O PAPEL DO SISTEMA DE PREÇOS NA DESCOBERTA DE INFORMAÇÕES	236
8.2.4 CONSEQUÊNCIAS PARA A ECONOMIA NORMATIVA	242
<b>8.3. UMA CRÍTICA A GREENWALD E STIGLITZ</b>	<b>245</b>
8.3.1 O PROBLEMA DE INFORMAÇÃO E A CLASSIFICAÇÃO DOS INDIVÍDUOS	246
8.3.2. O PROBLEMA DE INFORMAÇÃO E A TRIBUTAÇÃO <i>LUMP SUM</i>	251
8.3.3. CUSTOS DA ATUAÇÃO DO GOVERNO	254
<b>8.4 O SISTEMA DE PREÇOS COMO INCENTIVADOR DE DESCOBERTAS</b>	<b>257</b>
<b><u>9. OS AUSTRÍACOS E AS FALHAS DE MERCADO “CLÁSSICAS”</u></b>	<b><u>268</u></b>
<b>9.1. PODER DE MERCADO</b>	<b>268</b>
9.1.1 O REFERENCIAL NORMATIVO DA “CONCORRÊNCIA PERFEITA”	268
9.1.2 O ARGUMENTO DAS “BARREIRAS À ENTRADA” – A DIFERENCIAÇÃO DE PRODUTOS.	271
9.1.3 O ARGUMENTO DAS “BARREIRAS À ENTRADA” – AS ECONOMIAS DE ESCALA	273
9.1.4 Os “MONOPÓLIOS NATURAIS”	276
9.1.5 AS DIFICULDADES PRÁTICAS DA INTERVENÇÃO	280
9.1.6 AS TEORIAS AUSTRÍACAS DE MONOPÓLIO	289
<b>9.2. EXTERNALIDADES</b>	<b>303</b>
9.2.1 CRÍTICA À ANÁLISE <i>PIGOUVIANA</i>	304
9.2.2 ROTHBARD VS. COASE	306
9.2.3 CORDATO E O CRITÉRIO DA EFICIÊNCIA CATALÁCTICA	314
<b>9.3. BENS PÚBLICOS</b>	<b>321</b>
9.3.1 A IMPRECISÃO CONCEITUAL	322
9.3.2 O PROBLEMA DA INFORMAÇÃO	326
9.3.3 OS CUSTOS ENVOLVIDOS EM UMA INTERVENÇÃO ESTATAL	328
9.3.4 A PROVISÃO GOVERNAMENTAL E OS MECANISMOS DE DECISÃO SOCIAL	331
9.3.5. A PRODUÇÃO PRIVADA DE BENS PÚBLICOS	332
<b><u>CONCLUSÃO</u></b>	<b><u>341</u></b>
<b><u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u></b>	<b><u>347</u></b>

## INTRODUÇÃO

*“In any industry, where there is reason to believe that the free play of self-interest will cause an amount of resources to be invested different from the amount that is require in the best interest of the national dividend, there is a prima facie case for public intervention”.*

Arthur Cecil Pigou em *The Economics of Welfare* (1948:331)

*“Quando há um excesso de poder de mercado, os governos tomam medidas para promover a concorrência. Existem outras falhas de mercado que necessitam da intervenção do governo”.*

Paul Samuelson e William Nordhaus em *Economia* (2004)

*“Nela [Parte 4 do livro] descreveremos o objetivo da eficiência econômica, demonstraremos quando os mercados geram resultados positivos e esclareceremos quando eles falham e necessitam de intervenção governamental”.*

Robert Pindyck e Daniel Rubinfeld em *Microeconomia* (2005)

Falhas de mercado existem? Se existem, sua presença justifica a intervenção do Estado na economia? Como podemos perceber pelas citações acima, retiradas de manuais clássicos, grande parte dos economistas – e não-economistas - não hesitaria em responder afirmativamente a essas questões.

A chamada “síntese neoclássica”<sup>1</sup> caracterizou-se, no período pós II-Guerra, por reunir a macroeconomia keynesiana e os fundamentos microeconômicos da economia neoclássica, tornando-se a corrente de pensamento *mainstream* na ciência econômica. Particularmente no tocante à economia do setor público<sup>2</sup>, predomina,

---

<sup>1</sup>Concebida inicialmente por Marshall, no início do século XX, a síntese foi promovida posteriormente por grandes economistas, particularmente John Hicks e Paul Samuelson (já como “síntese neoclássica-keynesiana”).

<sup>2</sup> Escolhemos aqui o termo “economia do setor público” para nos referirmos às linhas de pesquisa que, na academia anglo-saxã, ora são chamadas de “*welfare economics*” ora de “*public finance*”. Essa escolha justifica-se por acreditar que a tradução literal de qualquer desses termos não comunica de modo satisfatório ao leitor o campo da ciência econômica a que nos estamos referindo.

desde então, a escola de pensamento composta, dentre outros autores, por Paul Samuelson, John Richard Hicks, Richard Musgrave e, mais recentemente, Joseph Stiglitz. Estes autores caracterizam-se por conferir ao Estado papel fundamental na resolução das chamadas “falhas de mercado”.

No tocante ao papel alocativo do Estado, a lógica desse pensamento é cristalina: de início, define-se o que se entende por operação eficiente do mercado (ótimo de Pareto) com base em um conjunto de premissas rígidas, baseadas no conceito de concorrência perfeita. Em seguida, ao se analisar vários mercados na economia real, constata-se a inexistência de uma ou mais dessas características em muitos deles, nos quais o mercado por si só seria, portanto, incapaz de alocar eficientemente os recursos<sup>3</sup>. Sendo o Estado visto como o principal “doutor” entre os agentes econômicos, abre-se espaço, assim, para sua interferência na economia: *“a falha do mercado leva à produção ou ao consumo ineficientes, e o governo desempenha um papel importante na cura da doença”* (Samuelson e Nordhaus, 2004).

Assim, para a grande maioria dos economistas, não há dúvidas quanto à existência de espaço para a intervenção do Estado na economia como forma de tornar a alocação de recursos mais eficiente. O fundamento para a atuação do Estado em sua função alocativa encontra-se justamente na presença das chamadas “falhas de mercado”, ou seja, na existência de circunstâncias particulares que impedem o funcionamento eficiente do mecanismo de mercado.

A teoria das falhas de mercado, em suas mais variadas concepções, é hoje majoritariamente aceita na ciência econômica. O debate a respeito do papel do Estado em uma economia capitalista passou, conseqüentemente, a centrar-se na identificação de falhas de mercado e nas formas de tornar a alocação de recursos mais eficiente. A discussão sobre se o Estado deve ou não intervir na economia para correção de supostas falhas de mercado foi, assim, perdendo cada vez mais espaço para a discussão sobre como o Estado deve intervir.

Não é de se estranhar, nesse contexto, que a participação ativa e crescente do Estado na economia tenha se tornado aspecto fundamental de praticamente todas as

---

<sup>3</sup> Como veremos ao longo do trabalho, há algumas exceções a essa lógica aceitas pela grande maioria dos economistas, como, por exemplo, o Teorema de Coase.

economias capitalistas no pós II Guerra Mundial<sup>4</sup>. Ao se aceitar as premissas e conclusões dessa concepção particular de economia do setor público, é natural que o avanço da ciência econômica tenha se dado, em grande medida, no sentido de identificar falhas que impedem o funcionamento eficiente dos mercados e nas melhores formas de corrigi-las. Sendo o Estado o ente natural para efetuar essa correção, nada mais lógico que se busque modelar formas ótimas de intervenção.

Evidentemente, não estamos sugerindo que o avanço do papel do governo na economia, vislumbrado com mais força após a 2<sup>a</sup> Guerra Mundial, é fruto única e exclusivamente do predomínio nos estudos dessa concepção de economia do setor público. É notório o papel desempenhado pela macroeconomia keynesiana (função estabilizadora), pelas aspirações sociais a um Estado de bem-estar (função distributiva) e pela percepção de que o Estado seria capaz de organizar eficientemente as atividades econômicas (fruto, em grande medida, da mobilização pelo Estado de economias de guerra durante a 2<sup>a</sup> Guerra).

O que pretendemos assinalar é o papel importante desempenhado pelo clima intelectual da época (onde predominava uma concepção particular de economia do setor público) nesse processo. Sendo a função alocativa do Estado um dos argumentos mais usados para justificar a intervenção do Estado na economia, não podemos encarar como mera coincidência o fato de que o crescimento acentuado da participação estatal ter-se dado justamente quando o *mainstream* econômico era favorável, voluntária ou involuntariamente, a esse processo.

Isso não quer dizer que a Escola do Setor Público Tradicional<sup>5</sup> não tenha sido alvo de fortes contestações dentro e fora da economia *mainstream*. A Escola de Chicago e a Escola da Escolha Pública, entre as escolas seguidoras da tradição neoclássica, destacaram-se por terem apresentado argumentos contundentes contra muitas das recomendações normativas de intervenção feitas no âmbito da economia do setor público. Economistas como Milton Friedman e James Buchanan tornaram-se reconhecidos, tanto entre economistas como junto ao grande público, por defenderem a ineficiência de muitas intervenções estatais.

---

<sup>4</sup> Com algumas exceções, como, por exemplo, os governos Reagan e Thatcher nos EUA e na Inglaterra, respectivamente.

<sup>5</sup> Este conceito será melhor definido na seção seguinte.

Por outro lado, também fora do *mainstream*, fortes críticas foram apresentadas aos argumentos da Escola do Setor Público Tradicional, particularmente pela Escola Austríaca. A diferença entre a natureza das duas críticas pode ser melhor introduzida retomando-se a metáfora de Nordhaus e Samuelson (2004) do Estado como “doutor”. Dentro do *mainstream*, as críticas concentraram-se, principalmente, na qualidade do “prognóstico” da economia do setor público. Contestava-se, assim, a capacidade de o “remédio” proposto (intervenções governamentais) de curar as “doenças” (falhas de mercado) e levar o paciente novamente ao seu estado saudável (ótimo de Pareto)<sup>6</sup>. Já a Escola Austríaca concentrou suas críticas na própria definição do “estado saudável” (concorrência perfeita), o que, na visão de economistas dessa escola, acaba por invalidar tanto o diagnóstico (ou seja, que o mercado falha) quanto o prognóstico (necessidade e capacidade de o Estado corrigir alocações ineficientes).

O objetivo deste trabalho é, justamente, apresentar e analisar as principais críticas aos pressupostos e conclusões da Escola do Setor Público Tradicional (ESP) segundo a Escola Austríaca (EA). A pesquisa proposta centrar-se-á na função alocativa do Estado, em detrimento da estabilizadora e da redistributiva (Musgrave, 1976). Assim, nosso foco será na análise da literatura das chamadas “falhas de mercado” - que em tese comprometeriam a eficiência do mercado - e das “intervenções saneadoras” do governo. Buscar-se-á, portanto, apresentar e comparar as respostas das duas escolas de pensamento as seguintes questões: Há espaço para intervenção do estado no mercado de forma a buscar uma alocação de recursos mais eficiente? Se há, em que circunstâncias o Estado deve fazê-lo?

Justifica-se, assim, a importância deste trabalho, não apenas por trazer à tona muitas das ideias relativamente desconhecidas da Escola Austríaca, mas principalmente por colocá-las diretamente em contraste com a economia do setor público tradicional. A contribuição acadêmica é baseada, portanto, no aprofundamento das discussões sobre o papel do governo em economias de mercado - particularmente em sua concepção alocativa - e por oferecer uma sistematização de vários pensamentos nesse campo do conhecimento.

---

<sup>6</sup> Ainda que o diagnóstico fosse, por vezes, alvo de críticas, como, por exemplo, no caso do Teorema de Coase (Coase, 1960) ou na definição convencional de bens públicos (Buchanan, 1968).

É importante destacar que o exercício ou estudo da crítica não implica necessariamente a sugestão de adoção de modelos alternativos. Ao se evidenciar as críticas da Escola Austríaca aos modelos predominantes em economia do setor público, não pretendemos postular que um ou outro lado está com a razão. Entendemos, aqui, o estudo da crítica como uma das formas de contribuição direta para o aperfeiçoamento do conhecimento nessa importante área da ciência econômica.

Ademais, a relevância do estudo está relacionada, em linhas gerais, com a discussão de ideias econômicas pouco debatidas na academia brasileira. A análise sistemática das ideias propostas pela Escola Austríaca tem sido pouco difundida no Brasil, recebendo quase nenhuma atenção de nossos estudiosos. Ademais, estas ideias estão longe de se tornarem comuns entre o grande público<sup>7</sup>.

Não consideramos que a posição atual da Escola Austríaca - fora do *mainstream* econômico - seja justificativa para essa relativa “desatenção”. Não é demais lembrar que, em 1936, ano de lançamento da Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda, *magnum opus* de Keynes, os principais combates intelectuais do autor deram-se, justamente, contra a escola austríaca de pensamento, representada por um de seus maiores expoentes, Friedrich Hayek. Mais recentemente, as ideias deste, por meio do Instituto de Assuntos Econômicos<sup>8</sup> (instituição fundada por Antony Fisher, em 1955, a conselho do escritor austríaco), embasaram as políticas econômicas de Margareth Thatcher na Grã-Bretanha, durante toda a década de 1980.

Friedman (1988) faz uma excelente constatação da volatilidade que caracteriza a evolução do pensamento econômico. Escreve o autor no prefácio da edição de 1982 de seu “Capitalismo e Liberdade”:

*“(...) quando este livro foi publicado pela primeira vez [1964], suas teorias estavam tão afastadas da corrente predominante que não mereceram nenhuma resenha por parte de qualquer das principais publicações nacionais (...)*

*A profunda mudança ocorrida no clima intelectual do último quarto de século fica atestada pela aceitação bem diferente dispensada ao livro *Free to Choose*, escrito por minha esposa e por mim, livro que*

---

<sup>7</sup> Principalmente funcionários públicos, responsáveis por colocar em prática muitas intervenções do Estado na economia.

<sup>8</sup> Institute of Economic Affairs, no original

*é um descendente direto de Capitalismo e Liberdade, pois apresenta a mesma filosofia básica, e que foi publicado em 1980. Este livro mereceu resenhas de todos os principais periódicos e, muitas vezes, os comentários foram extensos e minuciosos. (...)*

*As ideias expostas em nossos dois livros ainda se acham muito distante da corrente intelectual predominante, mas são agora, pelo menos, respeitadas pela comunidade intelectual, e parece que se tornaram quase comuns entre o grande público” Friedman (1988).*

A lição que fica dessa rápida e inesperada mudança constatada por Friedman é que o *mainstream* não é referência exclusiva do que deve ser estudado e ensinado. O pêndulo da história está em contínuo movimento e é impossível saber se as críticas e ensinamentos da Escola Austríaca - ou de qualquer outra escola de pensamento econômico - não serão analisadas com maior entusiasmo e atenção, por grande parte da academia, em um futuro próximo.

Milton Friedman é reconhecido, dentro e fora da academia, como um dos maiores – senão o maior – defensor do liberalismo no século XX. Em uma palestra por ocasião da “1990 Future of Freedom Conference” na qual critica a “intolerância” de muitos economistas libertários (dentre eles, Mises), o autor reconhece, por outro lado, a importância de um dos “pais” da economia austríaca: “*There is no doubt in my mind that Ludwig von Mises has done more to spread the fundamental ideas of free markets than any other individual*”<sup>9</sup>. Assim, embora tenha inúmeras divergências econômicas com Mises, Friedman deixa claro a importância do pensamento daquele autor na ciência econômica.

Para analisar o raciocínio de “escolas de pensamentos”, optamos por embasar-nos em grandes nomes de cada uma dessas escolas, o que não significa ignorar que haja, por vezes, sérias discordâncias entre seus pensadores. Evidentemente, por limitações de tempo e espaço, não será possível tratar de todas essas controvérsias, sendo necessário deixar de lado, no debate aqui apresentado, importantes contribuições feitas por vários autores. Sempre que possível, chamaremos atenção para algumas dessas contribuições em notas de rodapé. Ademais, no início de

---

<sup>9</sup> Milton Friedman em “*Say no to Intolerance*”. Disponível em [http://www.stephankinsella.com/wp-content/uploads/2009/11/friedman\\_liberty-intolerance-1991.pdf](http://www.stephankinsella.com/wp-content/uploads/2009/11/friedman_liberty-intolerance-1991.pdf).

cada Parte, inserimos uma breve explicação das razões que nos levaram a escolher um ou outro autor.

O presente trabalho está estruturado em quatro partes principais. Na Parte I, que compreende os capítulos 1 e 2, apresentaremos o critério de eficiência de Pareto e o modelo de equilíbrio competitivo, base para o entendimento do que é considerado pela maioria dos economistas um funcionamento eficiente dos mercados. Em seguida, na Parte II (capítulos 3 e 4), analisaremos o raciocínio da Escola do Setor Público Tradicional de em que condições os mercados falham e como o Estado poderia intervir na economia para melhorar a alocação dos recursos. Já na Parte III (capítulos 5 e 6), apresentaremos as bases para a análise do processo de mercado segundo a economia austríaca e mostraremos as principais diferenças com relação às análises realizadas nas partes anteriores, focadas no equilíbrio. Por fim, na Parte IV (capítulos 7, 8, 9), mostremos como o foco no processo de mercado leva a definições diferentes de “eficiência” e, conseqüentemente, a uma análise distinta do fenômeno das falhas de mercado.

## PARTE I

### O Modelo de Equilíbrio Competitivo

Para iniciarmos a análise quanto à existência ou não de uma falha de mercado, dependemos da definição de um referencial de funcionamento “ideal”. A esse referencial, denomina-se normalmente “mercado perfeitamente competitivo”. Nosso objetivo, nessa primeira parte, é justamente introduzir conceitos teóricos relativos à existência das condições para o funcionamento eficiente do mecanismo de mercado. Esses conceitos serão de fundamental importância para analisarmos tanto a necessidade quanto as consequências da implementação de determinadas políticas públicas.

A base para o funcionamento eficiente do mercado pode ser encontrada no modelo de equilíbrio competitivo de Arrow-Debreu (Arrow e Debreu, 1954). A importância de se descrever cuidadosamente esse modelo fica evidente ao percebermos que, mesmo os economistas que dele discordam, utilizam-no como base para suas críticas. Segundo Stiglitz,

*“We care about the Invisible Hand<sup>10</sup>, not only because of its inherent intellectual interest, but because it affects our views concerning how society should organize the production of its goods and services and our attitudes towards a wide range of government policies”* (Stiglitz, 1991a:30).

Nesse sentido, escolas de pensamento com posições diametralmente opostas a respeito da atuação do Estado em sua função alocativa - como a Escola do Setor Público e a Escola Austríaca – têm, na crítica ao modelo de equilíbrio competitivo de Arrow-Debreu, um dos principais pontos de partida de seu raciocínio.

A intervenção do Estado em sua função alocativa tem como intenção o aumento do bem-estar dos membros de uma sociedade. Como o “bem-estar” é um conceito de cunho normativo, qualquer análise que lhe diga respeito só é possível com uma definição prévia de critérios para o julgamento de valor. Assim, antes de definirmos as condições necessárias ao funcionamento eficiente do mercado, faremos uma breve discussão sobre a própria noção de eficiência na economia. Tal discussão é de fundamental importância, uma vez que, como veremos ao longo desse trabalho, nem mesmo a própria noção de eficiência econômica é ponto pacífico entre as

---

<sup>10</sup> Como veremos mais adiante, o autor considera o modelo de Arrow-Debreu a formalização da Mão Invisível de Adam Smith.

diferentes escolas de pensamento - residindo aí, por exemplo, uma das principais críticas da Escola Austríaca (EA) à Economia do Setor Público tradicional (ESP).

Iniciaremos, posteriormente, a descrição do modelo de Arrow-Debreu. Nesse momento, chamaremos a atenção para o caráter restritivo das premissas que embasam o funcionamento de um mercado perfeitamente competitivo - ou, em outras palavras, sob condições de “concorrência perfeita”. Em seguida, demonstraremos como um mercado perfeitamente competitivo atinge uma situação de equilíbrio (tanto parcial como geral) .

Por fim, demonstraremos o vínculo existente entre o equilíbrio competitivo e o Primeiro Teorema do Bem-Estar. Tal relação é de fundamental importância na ESP, uma vez que se trata da prova formal de que o equilíbrio em um mercado competitivo é eficiente. Além disso, teceremos algumas considerações sobre o Segundo Teorema do Bem-Estar.

## 1. O CONCEITO DE EFICIÊNCIA

Inicialmente, é importante elucidarmos a diferença entre “ciência positiva” e “ciência normativa”. Em termos simples, podemos dizer que a ciência positiva está preocupada com a descrição de fenômenos tal como eles são/acontecem. Busca-se, assim, analisar o que aconteceu e/ou o que irá acontecer, dadas determinadas circunstâncias. A ciência normativa, por sua vez, está preocupada em determinar como se deve agir/comportar nessas circunstâncias, de modo a se atingir os objetivos visados (Cornes e Sandler, 1986:14). “*Positive science is concerned with the discovery of ‘what is’; normative science, with ‘what ought to be’*” (Buchanan, 1959:15).

Quando os economistas fazem uso de expressões como “alocações eficientes/ineficientes” (ou “ótimas/subótimas”) encontra-se, geralmente, um critério normativo a elas associado. No presente trabalho, estamos interessados no estudo da economia normativa *strictu sensu*: buscaremos analisar e comparar as recomendações normativas de intervenção do Estado na economia feitas por representantes da ESP e da EA. Iremos, portanto, analisar a posição dessas escolas a respeito do que o Estado deve fazer – ou de como ele deve agir – nas mais diversas circunstâncias.

Uma crença relativamente bem aceita entre os economistas é que não cabe à economia *per se* fazer qualquer julgamento ético. A ciência econômica pode (e deve) buscar esclarecer os resultados concretos de determinada política – se o governo agir dessa forma, o resultado será *a, b ou c*. Essas conclusões, desde que possam ser estabelecidas cientificamente, não implicam a introdução de qualquer critério ético na análise. Já determinar se atingir o resultado *a, b ou c* é importante ou desejável para uma sociedade depende, muitas vezes, de análises não econômicas (com a introdução de critérios éticos ou relacionados à “justiça”).

A necessidade de se postular uma economia normativa isenta de julgamentos de valor caracteriza um dos maiores dilemas - senão o maior – da economia do setor público (ou “economia do bem-estar”): como estabelecer que determinada política é boa ou ruim para a sociedade sem recorrer a um critério ético? Uma vez que os economistas do setor público buscam determinar quais intervenções do Estado na economia deixam “a sociedade” melhor ou pior, a introdução de um critério “puramente econômico” sempre foi de fundamental importância para se garantir que

as recomendações normativas de intervenção fossem objetivas (ou, em outras palavras, científicas).

Uma das primeiras “soluções” para esse problema foi proposta pelo economista Arthur Cecil Pigou<sup>11</sup>, considerado o “pai” da “velha economia do bem-estar. Tendo por base a lei da utilidade marginal decrescente, o autor afirmava que como a utilidade marginal do dinheiro de um indivíduo diminuía na medida em que sua riqueza crescia, a utilidade marginal de um dólar para um rico era menor do que para um pobre e, *ceteris paribus*, o bem-estar da sociedade seria maximizado por um imposto de renda progressivo que tirasse dos ricos para dar aos pobres:

*“(...) it is evident that any transference of wealth from a relatively rich man to a relatively poor man of similar temperament, since it enables more intense wants to be satisfied at the expense of less intense wants, must increase the aggregate sum of satisfaction”*  
(Pigou, 1948:89).

O economista Lionel Robbins<sup>12</sup> evidenciou o equívoco desse critério ao demonstrar que era baseado em comparações interpessoais de utilidade – como veremos, a utilidade é uma medida puramente ordinal e, assim, qualquer comparação entre a utilidade de dois indivíduos envolve, necessariamente, julgamentos éticos. Robbins (1932) reintroduziu o critério de Pareto como a única forma de a economia do bem-estar expressar suas recomendações normativas sem adentrar no terreno da ética. Teve início, então, a chamada “nova” economia do bem-estar.

O critério de Pareto é, ainda hoje, o instrumento mais utilizado para avaliar a eficiência das alocações de recursos em uma economia e, conseqüentemente, as vantagens e desvantagens de uma intervenção estatal. Nas palavras de Nordhaus e Samuelson (2004), a eficiência de Pareto é atingida quando *“nenhuma reorganização de produção possível pode fazer com que alguém fique melhor sem que o outro piore. Em condições de eficiência alocativa, a satisfação ou utilidade de uma pessoa só pode ser melhorada se piorar a utilidade de outra”*. Alocações de recursos com essa característica são chamadas “Pareto-eficientes” ou “Pareto-ótimas”<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Vide Pigou [1932] (1948)

<sup>12</sup> Vide Robbins (1938).

<sup>13</sup> Esta definição de eficiência de mercado foi proposta, inicialmente, pelo economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923). Vide Pareto, [1909](1996:7)

Uma alocação eficiente de Pareto é, pois, uma alocação em que a utilidade de cada indivíduo está no máximo possível, dada a utilidade de todos os outros indivíduos e dados os recursos da economia. Uma “melhora de Pareto”, conseqüentemente, seria aquela que aumenta a utilidade de um ou mais indivíduos, sem diminuir a dos demais. Como veremos, quando os economistas do setor público recomendam a atuação do Estado em sua função alocativa, estão supondo que ele é capaz de realizar “melhoras de Pareto”. A consagração do critério de Pareto como forma de avaliação das intervenções estatais é uma das principais características da chamada “nova economia do bem-estar”<sup>14</sup>.

Segundo Stiglitz e Walsh (2003:172), para que uma economia seja Pareto-eficiente, é necessário que ela cumpra três condições principais: eficiência das trocas, eficiência da produção e eficiência da composição do produto. Essa divisão reflete uma espécie de condição de equilíbrio estático na economia, ou seja, uma situação em que nenhuma melhoria de Pareto é possível, seja sob a ótica das trocas, dos insumos aplicados na produção ou do que é produzido em uma economia.

### **1.1. Eficiência das trocas**

A eficiência das trocas significa que tudo que é produzido em uma economia é distribuído de forma eficiente entre os indivíduos, ou seja, em uma situação Pareto-eficiente, não há qualquer troca possível que aumente a utilidade de um indivíduo sem diminuir ou mesmo manter a utilidade dos demais.

Em um mercado de trocas voluntárias, o sistema de preços é o meio pelo qual se garante a eficiência das trocas. Em qualquer transação econômica, o indivíduo analisa o benefício marginal proveniente da aquisição de uma unidade adicional de determinado bem e compara-o ao seu custo marginal (preço de mercado). Dessa forma, decide pela aquisição ou não de determinado produto.

O equilíbrio da economia é atingido quando a taxa marginal de substituição (TMS)<sup>15</sup> entre cada par de bens é igual para todos os consumidores. Sempre que elas forem diferentes, há um sinal de que o indivíduo *i* confere maior valor a um bem,

---

<sup>14</sup> Como vimos anteriormente, a “antiga” economia do bem-estar era caracterizada, dentre outras coisas, pela possibilidade de comparação interpessoal de utilidade, que lhe permitia fazer recomendações normativas de intervenção do Estado que não cumprisse o critério de Pareto.

<sup>15</sup> Mede o valor de um bem em termos de outro bem para um indivíduo, ou seja, a utilidade marginal de um bem em termos da utilidade marginal do outro.

enquanto o indivíduo  $j$  confere maior valor a outro, havendo espaço, portanto, para uma troca mutuamente benéfica (ou seja, uma melhora de Pareto). A eficiência das trocas é comumente representada por:

$$TMS_{xy}^i = TMS_{xy}^j$$

Podemos interpretar essa equação como: na presença de eficiência de trocas, a taxa marginal de substituição entre quaisquer dois bens,  $x$  e  $y$ , é igual para quaisquer consumidores  $i$  e  $j$ .

### 1.2. Eficiência da Produção

Sob o ponto de vista da produção, uma economia no ótimo de Pareto exige que não seja possível produzir uma unidade adicional de nenhum bem sem que se abra mão de produzir determinada quantidade de outro (nesse caso, dizemos que a produção é tecnicamente eficiente). Ou seja, em uma economia Pareto-eficiente, a produção encontra-se sempre ao longo da curva de possibilidades de produção. Para isso, a taxa marginal de substituição técnica (TMST)<sup>16</sup> entre todos os insumos deve ser igual para todos os produtores.

Dessa forma, em uma situação Pareto-eficiente, não há possibilidade de reorganizar a composição de insumos de forma a gerar uma melhora de Pareto.

Essa condição é representada por:

$$TMST_{KL}^p = TMST_{KL}^q$$

Temos, assim, que, pela condição de eficiência de produção, em uma alocação Pareto-eficiente, a taxa marginal de substituição técnica entre quaisquer dois insumos,  $K$  e  $L$ , é igual para todas as firmas produtoras, representadas por  $p$  e  $q$ .

### 1.3. Eficiência da Composição do Produto

Por fim, é necessária a eficiência da composição do produto, ou seja, que os bens produzidos em uma economia reflitam as preferências dos consumidores. O sistema de preços é o responsável por garantir que, em um mercado livre, essa

---

<sup>16</sup> Mede a quantidade que se deve abrir mão de um insumo, quando acrescentamos uma unidade adicional de outro, mantendo-se o mesmo nível de produção.

condição seja satisfeita. Tanto as firmas, ao produzirem, como os consumidores, ao consumirem, ponderam os custos de oportunidade envolvidos em determinada transação. Essa ponderação é feita pela análise dos custos e benefícios marginais.

O equilíbrio, nesse caso, é atingido quando a taxa marginal de transformação (TTT) <sup>17</sup> entre dois produtos é igual a sua taxa marginal de substituição. Essa igualdade reflete o fato de que, em um mercado competitivo, a produção eficiente requer uma combinação ótima entre os custos de produção e o conjunto de preferência dos consumidores (ou seja, a disposição dos indivíduos em pagar por determinados produtos).

Sob o ponto de vista da composição do produto, o estado Pareto-eficiente de uma economia pode ser traduzido como aquele em que não é possível reorganizar a produção de forma a produzir uma combinação de bens que gere mais utilidade aos consumidores, dado determinado custo para os produtores, ou, por outro lado, que possa ser produzida a um menor custo, dada determinada utilidade dos consumidores. Em outras palavras, não há mudança possível na composição dos bens produzidos que gere uma melhora de Pareto.

Temos, assim, que:

$$TMS_{ij} = TTT_{ij}, \text{ para todos os bens } i \text{ e } j.$$

Stiglitz (1980), ao analisar a eficiência no mercado de ações americano, coloca um nível adicional de análise da eficiência do mercado: “eficiência informacional” (*information efficiency*). Segundo o autor, essa condição exigiria que:

*“(i) the market must provide the correct incentives for gathering the right amount and kind of information; (ii) the market prices must reflect the information available to the various traders; and (iii) firms must be able to convey efficiently information about their prospects to potential investors”* Stiglitz (1980:237).

Apesar de essa “quarta condição” estar diretamente relacionada com a análise do mercado de ações e não estar normalmente associada à definição básica de eficiência de Pareto, chamamos a atenção para ela de modo a ressaltar a importância que vários autores (entre eles, Stiglitz) conferem à hipótese de informação perfeita em

---

<sup>17</sup> Mede quanto de um bem deve-se abrir mão para produzir uma unidade de outro, ou seja, trata-se de uma relação entre custos marginais dos bens.

um mercado perfeitamente competitivo. Como veremos na Parte II desse trabalho, a ausência dessa condição gera consequências relevantes para a construção de modelos de equilíbrio de mercado.

#### **1.4. A Melhora de Pareto Potencial e a Eficiência “Estrita” de Pareto**

O critério de Pareto, como referencial para avaliação de potenciais intervenções do Estado na economia, é considerado muito restritivo por diversos autores<sup>18</sup>. A ideia de que, para caracterizar uma intervenção como eficiente, nenhum indivíduo possa ter sua utilidade reduzida, independentemente de quantos tenham suas utilidades aumentadas, pode acabar por limitar excessivamente (na visão desses autores) as possibilidades de atuação do Estado na economia.

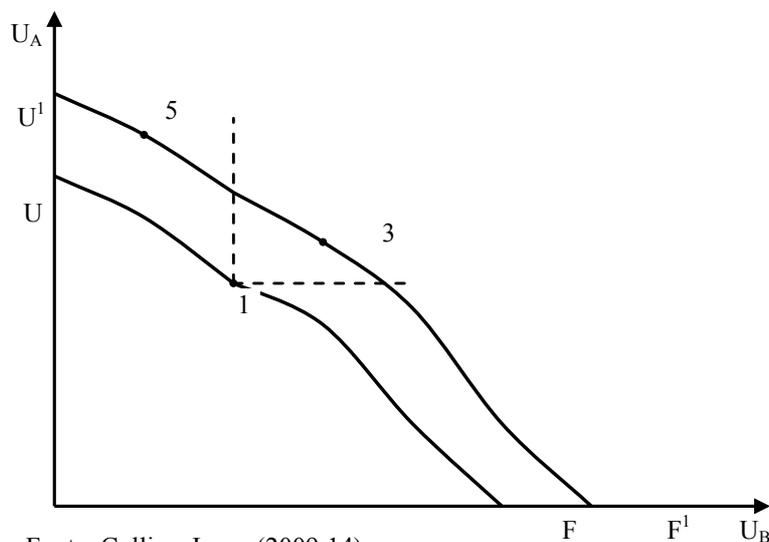
Esta percepção levou Kaldor (1939) e Hicks (1939) a sugerirem a adoção de um critério mais amplo: qualquer intervenção do Estado que levasse a economia de uma situação Pareto-ineficiente para uma situação Pareto-eficiente deveria ser adotada. A ideia por trás dessa sugestão é que, assumindo a possibilidade de redistribuição sem custos dos recursos em uma economia, a nova alocação de recursos poderia ser conduzida, por meio de transferências *lump sum*<sup>19</sup>, até um ponto em que “passasse” no critério de Pareto. A diferença entre os dois critérios fica mais clara no diagrama abaixo:

---

<sup>18</sup> Vide Kaldor (1939) e Hicks (1939).

<sup>19</sup> Segundo Stiglitz (1999), um imposto é *lump-sum*, se “*there is nothing an individual or firm can do to alter his tax liability*”. Trata-se, assim, de um imposto de natureza não-distorciva. “*Lump sum transfers are transfers, the magnitude of which do not depend at all on variables which cannot be altered by the individual. When transfers depend on variables which can be altered, the individual has an incentive to distort his behavior, in order to increase the magnitude of his subsidy or reduce the magnitude of his tax*”. (Stiglitz, 1991a:3).

**Gráfico 1 – Ilustração do critério de melhora de Pareto potencial**



Fonte: Cullis e Jones (2009:14)

Suponha que a alocação de recursos na economia seja Pareto-ineficiente, encontrando-se no ponto “1” (abaixo da fronteira de possibilidade de produção). Nesse caso, uma intervenção do Estado na economia que leve a alocação de recursos para o ponto “5” não pode ser considerada uma melhora de Pareto, uma vez que, apesar de a nova alocação de recursos ser Pareto-eficiente, o indivíduo *B* está pior do que na alocação “1”. As intervenções ótimas do Estado estariam restritas, no critério de Pareto convencional, àquelas que levariam a alocação de recursos da economia para um ponto no universo demarcado pelas linhas pontilhadas e pela curva de viabilidade.

Já se adotarmos o critério de melhora de Pareto potencial, uma intervenção que levasse a alocação de recursos para o ponto 5 poderia ser considerada ótima. Isso porque, uma vez no ponto 5, uma redistribuição de recursos *lump sum* poderia levar essa alocação para o ponto 3 sem custos adicionais. Cullis e Jones (2009:14) chamam a atenção para o fato de que, para o critério da melhora de Pareto potencial (ou princípio compensador), não é necessário que essa redistribuição de fato se realize – alguns indivíduos continuarão ganhando e outros continuarão perdendo. Assumir que a redistribuição de fato se concretizará seria o mesmo que satisfazer o critério tradicional de Pareto. Assim, basta que ela seja possível para caracterizar uma melhora de Pareto potencial.

Trata-se de um critério que foca, portanto, a maximização da “riqueza monetária”. A demonstração de que a parte que ganha com uma intervenção poderia fazer uma compensação monetária à parte que perde (correspondente a sua perda) é suficiente para que se julgue a intervenção socialmente benéfica. Neste raciocínio, uma intervenção deveria ser avaliada, portanto, com base em uma análise dos custos e benefícios esperados.

Outra flexibilização comumente assumida para o critério de Pareto é conhecida como “eficiência restrita de Pareto” (“*constrained Pareto efficient*”)<sup>20</sup>. Segundo o critério da eficiência restrita, uma alocação em um mercado livre é considerada restritamente eficiente caso não haja qualquer possibilidade de intervenção do Estado que implique uma melhora de Pareto. Um exemplo ilustrativo dessa situação é quando, na presença de informação imperfeita, o mercado gera resultados Pareto-ineficientes. Se a atuação do governo é limitada pelas mesmas restrições de informação, pode-se assumir que a alocação de mercado, ainda que ineficiente no sentido “tradicional” de Pareto, é restritamente Pareto-eficiente. Nesse caso, uma intervenção do Estado na economia não é recomendável, uma vez que não é capaz de realizar melhoras de Pareto:

*“The word constrained emphasizes that though one surely expects adverse selection and moral hazard<sup>21</sup> to affect the nature of the equilibrium, the relevant question is: even when the informational imperfections cannot be corrected, can government intervention make some individuals better off without making anyone else worse off?”* (Arnott, Greenwald e Stiglitz, 1993:1).

Essa condição ficará mais clara quando analisarmos as falhas de mercado nos capítulos 3 e 4 desse trabalho

---

<sup>20</sup> Essa condições é também conhecida na literatura como “*second best*”.

<sup>21</sup> Exemplos de informação assimétrica, como veremos no capítulo 4.

## **2. O MERCADO PERFEITAMENTE COMPETITIVO**

### **2.1. O modelo de Arrow-Debreu e a “concorrência perfeita”.**

O conceito de “concorrência perfeita” é um dos mais importantes da Economia do Setor Público Tradicional e, mesmo, de toda a economia neoclássica. Um mercado perfeitamente competitivo é justamente aquele no qual imperam condições de concorrência perfeita. Trata-se de uma espécie de referencial normativo, no qual a maioria dos economistas se baseia para comparar o funcionamento de determinado mercado. Quanto mais um mercado se aproxima de uma situação de concorrência perfeita, maior a probabilidade de uma alocação Pareto-eficiente dos recursos.

Grande parte das discordâncias entre economistas são fruto da interpretação acerca da proximidade da situação real dos mercados ao modelo de concorrência perfeita. Ou, em outros termos, em qual grau o modelo de concorrência perfeita é uma aproximação adequada dos mercados reais. É a resposta a essa questão que, muitas vezes, separa aqueles que defendem uma maior ou uma menor intervenção do Estado na economia<sup>22</sup>.

Em uma série de trabalhos publicados nas décadas de 1950 e 1960, os economistas K. J. Arrow e G. Debreu forneceram o que, segundo Stiglitz (1994:7), pode ser entendido como o modelo econômico capaz de formalizar o funcionamento da mão invisível de Smith. Esses dois economistas estruturaram uma resposta – que veio a se tornar majoritariamente aceita – para uma das questões mais importantes da economia: como o sistema de mercado, a partir das decisões de agentes descentralizados e buscando seu próprio interesse, alcança o equilíbrio econômico? O modelo de Arrow-Debreu formaliza matematicamente as condições para o funcionamento de um mercado perfeitamente competitivo e demonstra que, atendidas essas condições, o equilíbrio será alcançado.

Ao longo desse capítulo, estudaremos as principais premissas e características do modelo de Arrow-Debreu, tendo por referência principal a exposição feita por Geanakoplos (2004). O estudo atencioso do modelo é de fundamental importância para as discussões feitas ao longo desse trabalho. O funcionamento de um mercado perfeitamente competitivo pode ser considerado o

---

<sup>22</sup> Vide final da seção 2.4 para a classificação proposta por Huerta de Soto (2005).

ponto de partida natural para discussões a respeito da interferência do Estado na economia em sua função alocativa. Logo, quando fazemos uso da expressão “mercado perfeitamente competitivo”, é justamente a esse conjunto de hipóteses restritivo do modelo de Arrow-Debreu que estamos fazendo referência.

### 2.1.1 Mercadorias (ou bens) de Arrow-Debreu

Uma das principais preocupações do modelo de equilíbrio geral é a alocação eficiente dos recursos em uma economia. Assume-se, para isso, que cada mercadoria possui uma descrição objetiva, quantificável e universalmente aceita. Nas palavras de Debreu (1973), “*a commodity is a good or service completely specified physically, temporally and spatially*”. Isso significa que uma maçã em Brasília não é considerada a mesma mercadoria que uma maçã em Goiânia, assim como uma laranja em Brasília hoje não é a mesma mercadoria que uma laranja em Brasília dois meses atrás.

Uma economia de Arrow-Debreu requer a “**universalidade dos mercados**”<sup>23</sup>, ou seja, pressupõe a existência de um mercado de transações voluntárias para cada uma de suas mercadorias. Quando a descrição dessas mercadorias “*are so precise that further refinements cannot yield imaginable allocations which increase the satisfaction of the agentes in the economy*” (Geanakoplos, 2004:116), então podemos denominá-las “mercadorias de Arrow-Debreu”. Examinaremos uma economia com  $L$  mercadorias de Arrow-Debreu ( $l = 1, \dots, L$ ), em que o espaço vetorial  $R^L$  representa as listas das quantidades de todas as mercadorias nessa economia.

Ao explicitar as condições de funcionamento do mercado sob concorrência perfeita, a existência de mercadorias de Arrow-Debreu é comumente caracterizada como a necessidade de “concorrência entre **produtos homogêneos**”. Dessa forma, faz-se referência a mercados nos quais não há diferenciação de produtos. Cada firma produz e oferta exatamente o mesmo bem. Não há qualquer diferença para o consumidor entre a aquisição de um produto produzido por firmas concorrentes  $A$  ou  $B$ . Os bens fabricados por empresas concorrentes são rigorosamente iguais, ou seja, são substitutos perfeitos.

---

<sup>23</sup> Mercados completos.

Em um mercado perfeitamente competitivo, caso uma empresa decida aumentar o seu preço acima do preço de mercado, perderá todos os seus clientes, uma vez que não há qualquer razão pela qual o consumidor seja levado a consumir a mercadoria produzida por uma firma específica. A hipótese de homogeneidade é, portanto, uma das que garantem a existência de somente um preço de mercado para os bens ofertados por todas as empresas concorrentes.

### 2.1.2. Consumidores

Em uma economia de Arrow-Debreu, assumimos a existência de um conjunto de consumidores  $H$  ( $h = 1, 2, \dots, H$ ), onde cada consumidor  $h$  tem um plano de consumo  $x \in R^L$ , que se encontra em um conjunto de consumo  $X^h$ , um subconjunto fechado de  $R^L$ , limitado por baixo.

Assume-se, ainda, que todos os consumidores ordenam as várias cestas de consumo disponíveis em uma ordem de preferência. Assim, se assumirmos duas cestas diferentes  $a$  e  $b$ , para cada consumidor ou  $a$  é melhor que  $b$  ou  $b$  é melhor que  $a$ . Na economia, esta relação é comumente denominada de “preferência” e descrita da seguinte forma: no primeiro caso, dizemos que  $a \succeq b$  (a cesta de consumo  $a$  é preferível à cesta  $b$ ) e, no segundo, que  $b \succeq a$  (a cesta  $b$  é preferível à cesta  $a$ ). A preferência dos consumidores pode ser representada de três formas:

- Preferência fraca ( $a \succeq b$ ) – a cesta  $a$  é tão boa quanto à cesta  $b$ ;
- Preferência estrita ( $a \succ b$ ) – a cesta  $a$  é estritamente melhor do que a cesta  $b$ ;
- Indiferença ( $a \sim b$ ) – as cestas  $a$  e  $b$  são indiferentes.

O conjunto de preferências dos consumidores possui as seguintes características:

- **“Completeza”** – Para todo  $x$  e  $y$  em  $X$ ,  $x \succeq y$  ou  $y \succeq x$  ou ambos. O consumidor é sempre capaz de estabelecer uma relação de preferência entre quaisquer cestas de mercadorias disponíveis. Ao comparar duas cestas de consumo  $X$  e  $Y$ , o consumidor é capaz de definir qual cesta é a preferível (ou mesmo se é indiferente com relação a elas).

- **Reflexividade** – Para qualquer cesta  $x$  em  $X$ , então  $x \succeq x$ . Trata-se de um teorema trivial, sendo simplesmente uma condição matemática para que se possa derivar uma função utilidade a partir das preferências dos consumidores.
- **Transitividade** – Se  $x \succeq y$  e  $y \succeq z$ , então,  $x \succeq z$ . Se o indivíduo prefere maçã a pera e pera a uva, então prefere maçã a uva. Apesar de bastante intuitiva, trata-se de uma condição de consistência para as escolhas do consumidor.
- **Não saciedade local** – Para todo  $x$  em  $X$  e qualquer  $k > 0$ , então existe uma cesta  $y$  em  $X$  com  $|x - y| < k$  tal que  $y \succ x$ . Logo, para toda cesta de consumo em  $X$  existe uma cesta  $y$  em  $X$  bem próxima de  $x$  tal que  $y \succ x$ .
- **Monotonicidade** – Se  $x \geq y$ , então  $x \succeq y$  e se  $x > y$ , então  $x \succ y$ . Como  $x$  e  $y$  são cestas de consumo,  $x \geq y$  implica que  $x = (x_1, \dots, x_L) \geq y = (y_1, \dots, y_L)$ , ou seja, que  $x_k \geq y_k$  para todo bem  $k = 1, \dots, L$ ; por sua vez,  $x > y$  implica que  $x = (x_1, \dots, x_L) > y = (y_1, \dots, y_L)$ , ou seja, que  $x_k > y_k$  para todo bem  $k = 1, \dots, L$ . Trata-se, portanto, de um axioma que afirma que quantidades maiores de mercadorias são sempre preferíveis a quantidades menores.
- **Convexidade Estrita** - Assuma duas cestas de bens  $x$  e  $y$ , de forma que  $x \sim y$ . Então,  $kx + (1-k)y \succ x$ , para todo  $0 < k < 1$ . A interpretação econômica desse axioma pode ser resumida por “médias são preferíveis a extremos”. Esse axioma implica que, dada uma situação inicial de distribuição de recursos entre mercadorias, são necessárias quantidades crescentes de um bem para compensar as perdas do outro. Exprime a propensão à diversificação dos consumidores. Importante notar que a hipótese de preferências convexas traz como pressuposto que os bens são perfeitamente divisíveis.
- **Ordenação contínua** – segundo essa característica, os conjuntos representados por  $\{x \in X ; x \succeq y\}$  e  $\{x \in X ; y \succeq x\}$  são conjuntos fechados para todo  $y \in X$ . Se as preferências são ditas contínuas, então para todo  $x \succeq y$ , com  $x, y \in X$ , há sempre uma cesta de bens suficientemente próxima de  $x$  que será preferível a  $y$ , ou, inversamente, há sempre uma cesta de bens suficientemente próxima de  $y$  menos preferível que  $x$ .

Esses “axiomas” são hipóteses sobre como os consumidores se comportam em uma economia, sendo, portanto, passíveis de refutação com base, por exemplo, em experimentos empíricos<sup>24</sup>. Quando as preferências dos consumidores são completas, reflexivas, transitivas, monótonas, contínuas e estritamente convexas, dizemos que se trata de um conjunto de preferências bem comportadas.

O conceito econômico tradicionalmente associado ao conjunto de preferências dos consumidores é a chamada “função de utilidade”. Esta função é uma representação numérica para as cestas de consumo disponíveis para o consumidor. Uma função utilidade representa, portanto, para cada cesta  $x$  em  $X$ , um valor  $u(x) \in R$ . Se a função de utilidade  $u$  representa o conjunto de preferências dos consumidores, então se tomarmos duas cestas  $x$  e  $y$ , tal que  $x \succ y$ , conseqüentemente  $u(x) > u(y)$ , ou seja, a cesta de consumo  $x$ , que é preferível a  $y$ , resulta em maior utilidade para o consumidor.

Segundo Varian (1992:97), sempre que as preferências dos consumidores forem bem definidas, pode-se garantir a existência de uma função de utilidade contínua que represente estas preferências. Essa função de utilidade permite compararmos cestas de consumo e concluirmos qual cesta é preferível para o consumidor.

A utilidade foi concebida, originalmente, como um conceito cardinal. Já vimos que a principal crítica feita à “velha economia do bem-estar”, particularmente aos trabalhos de Pigou, foi justamente que este autor baseava-se em uma medida cardinal de utilidade (o que o levou a postular a possibilidade de comparações de utilidades entre diferentes indivíduos). Acreditava-se, assim, que os valores expressos por meio da função de utilidade possuíam um significado numérico preciso, sendo possível medir a utilidade (utilizando uma unidade de referência comumente chamada de *utis*) e comparar proporcionalmente a satisfação gerada por diferentes cestas de consumo<sup>25</sup> ou mesmo a utilidade de diferentes indivíduos.

Esta formulação do conceito sofreu uma série de críticas, particularmente porque ignorava o caráter subjetivo da utilidade. Não fazia sentido tentar comparar objetivamente a satisfação que um indivíduo sente por consumir duas cestas de

---

<sup>24</sup> Como veremos no capítulo 7, certos economistas austríacos discordam de alguns deles.

<sup>25</sup> Assim, se para determinado indivíduo  $u(y) = 2u(x)$ , podia-se dizer que a cesta  $y$  conferia duas vezes mais utilidade do que a cesta  $x$ .

consumo. Mais absurda ainda era a ideia de que seria possível comparar a satisfação de diferentes indivíduos. A impossibilidade de existência de uma unidade de referência para a utilidade, uma vez que se trata de um conceito subjetivo (uma sensação, uma satisfação do indivíduo), levou os economistas a perceberem que a utilidade só poderia ser tratada cientificamente como um conceito ordinal.

Segundo esta “nova” concepção, o indivíduo ordenaria as cestas de bens segundo sua preferência em uma espécie de *ranking* de escolha. A validade do conceito de utilidade está, portanto, na capacidade de se comparar cestas de consumo. Se assumirmos, por exemplo, que  $u(y) = 2u(x) > 0$ , a única conclusão que se pode tirar é que, para o indivíduo em questão, a cesta de consumo  $y$  é preferível a  $x$  (mas não que ela é duas vezes preferível ou duas vezes melhor, como seria possível se o conceito fosse definido cardinalmente). Nesse sentido, ainda que se adote uma unidade de referência para a utilidade (*utis*) e se confira um número para a quantidade de utilidade gerada pelo consumo de diferentes cestas, este número só tem sentido ordinal<sup>26</sup>.

Caso as preferências do consumidor sejam bem definidas, então será possível derivar uma função de utilidade que representa essas preferências, tal como faremos abaixo.

### 2.1.2.1 Dotação inicial

Os consumidores são caracterizados, ainda, por possuírem uma dotação inicial de recursos:  $\omega^h \in X^h \subset R^L$ .

Nesse sentido, a cesta de consumo de cada indivíduo só pode ser composta por aqueles bens e serviços que ele tem condições de adquirir. Cabe notar que o conjunto de preferências dos consumidores nada diz sobre seu “consumo real”: ele pode preferir uma casa de 10 quartos a uma casa de 2 quartos. A “limitação” necessária para calcularmos qual cesta o consumidor irá de fato consumir é dada pela restrição orçamentária: o consumidor só pode consumir cestas que custem até o valor de sua dotação de recursos.

---

<sup>26</sup> Suponha que a utilidade gerada pelo consumo da cesta  $A$  é de 5 *utis*, pela cesta  $B$ , 10 *utis* e pela cesta  $C$ , 20 *utis*. Nesse caso, a única conclusão que se pode tirar é que a cesta  $C$  é preferível à  $B$ , que, por sua vez, é preferível a  $A$ . Não se poderia dizer, por exemplo, que a cesta  $C$  é duas vezes preferível a  $B$  ou que é quatro vezes preferível a  $A$ . Assim, a quantificação da utilidade serve, somente, para que se possa ordená-la em um *ranking* de preferência do consumidor.

Além disso, assume-se no modelo que cada consumidor possui um direito contratual à parte  $d_{hj}$  do lucro da  $j$ -ésima firma produtora. Em termos simples, um ou mais consumidores são donos de cada uma das firmas. Nesse sentido, assumindo a existência de  $J$  firmas ( $j = 1, 2, \dots, J$ ), temos

$$d_{hj} \geq 0, \text{ para todo consumidor } h \text{ e toda firma } j; \text{ e}$$

$$\sum_{h=1}^H d_{hj} = 1, \text{ para toda firma } j.$$

A racionalidade do comportamento do consumidor, nesse modelo, é expressa por meio do conceito de maximização de utilidade. O problema do consumidor  $h$  em uma economia Arrow-Debreu pode ser expresso, portanto, da seguinte forma:

$$\max_x u^h(x)$$

$$\text{s.a. } px \leq p\omega^h + \sum_{j=1}^J d_{hj}\pi_j, \text{ com } x \text{ em } X \text{ e onde } \pi_j \text{ é o lucro da firma } j.$$

Assim, dado seu conjunto de preferências - e, conseqüentemente, sua função utilidade - e dada sua restrição orçamentária, o consumidor escolhe a cesta de bens que maximiza sua utilidade.

### 2.1.3. Firmas

Como vimos, em uma economia de Arrow-Debreu, assumimos a existência de  $J$  firmas,  $j = 1, 2, \dots, J$ . A firma é caracterizada, nesse modelo, pela sua distribuição inicial de proprietários e por sua capacidade tecnológica  $Y_j \subset R^L$ , chamado Conjunto de Possibilidades de Produção (CPP).

Um plano de produção da firma é um vetor  $y_j \in Y_j$ . Por  $y_j^l$ , representamos a produção, pela  $j$ -ésima firma, da mercadoria  $l$ <sup>27</sup>. Se  $y_j^l < 0$ , então  $l$  é considerado insumo de produção da firma  $j$  e se  $y_j^l > 0$ ,  $l$  é uma das mercadorias produzidas. Em resumo,  $Y_j$  é o conjunto de possibilidades de produção da firma  $j$  e  $y_j \in Y_j$  é o vetor que representa seu plano de produção – ou oferta líquida.

O conjunto de produção das firmas no modelo possui as seguintes características:

---

<sup>27</sup> Deve-se notar que  $0 \in Y_j$ , de modo que se pode assumir que a firma opte por nada produzir sem custo (longo prazo).

- **Fechado** – Se um conjunto de vetores suficientemente perto de  $y_j$  pertence a  $Y_j$ , então  $y_j \in Y_j$ . Isso significa que a fronteira do CPP também está incluída no conjunto de possibilidade de produção
- **Convexo** – Se o conjunto de produção é convexo, qualquer combinação linear de dois planos de produção  $ay + (1-a)y'$ , com  $y$  e  $y' \in Y$ , também é um plano de produção. A convexidade do conjunto de produção supõe implicitamente a total divisibilidade dos produtos (assume-se a possibilidade de produzir, por exemplo, metade de um computador ou metade de uma televisão). No caso da firma, implica, ainda, desconsiderar a possibilidade de retornos crescentes de escala e ganhos de especialização.
- **Livre-descarte** – se há um aumento em um dos insumos, é possível produzir, pelo menos, o que era produzido antes do aumento. Em outras palavras, qualquer insumo pode deixar de ser utilizado sem custo adicional para a firma.

Conforme esclarecem Arrow e Debreu (1954:268), as premissas acima explicitadas estão relacionadas com os aspectos tecnológicos da produção. A motivação econômica para as firmas produzirem é a maximização dos lucros. Em um mercado competitivo, como veremos na seção 2.1.5, os preços são tomados como dados pelas firmas e a equação de maximização dos lucros se torna:

$$\begin{aligned} \max & py_j \\ \text{s.a.} & y_j \in Y_j \end{aligned}$$

Essa equação pode ser entendida, simplesmente, como a escolha do plano de produção que maximiza o lucro, desde que  $y_j \in Y_j$ , ou seja, que o plano de produção seja viável, dada a tecnologia disponível.

#### 2.1.4. Hipóteses Globais

O modelo de Arrow-Debreu assume, ainda, que a economia é irreduzível<sup>28</sup> e que não é possível distinguir os bens produzidos, nem por quem os produz nem por

---

<sup>28</sup> “It means that for any two agents  $h$  and  $h'$ , the endowment  $e^h$  [ $w^h$ , no nosso modelo] of agent  $h$  is positive in some commodity  $l$ , which (taking into account the possibilities of production) agent  $h'$  could

quem os consome. Não há, assim, externalidades na produção e no consumo e nem qualquer tipo de bens públicos. Assume, ademais, a inexistência de problemas de informação, custo de transação e poder de mercado. Discutiremos essas características mais detalhadamente na Parte II desse trabalho.

### 2.1.5. Preços

Em um modelo de equilíbrio geral de Arrow-Debreu, o preço de mercado é quantificável e diretamente mensurável. Além disso, o preço de equilíbrio só pode ser determinado em termos relativos, ou seja, na relação entre duas mercadorias (Geanakoplos, 2004). Por fim, se assume que cada agente, seja consumidor, seja produtor, preocupa-se única e exclusivamente com o seu próprio interesse (utilidade ou lucro), dados os preços de mercado.

Sendo assim, para adotar a premissa de um mercado perfeitamente competitivo, é necessário que nenhum consumidor e nenhuma firma sejam capazes de afetar os preços de mercado. Em outras palavras, os preços de mercado “entram” na equação de maximização dos consumidores e das firmas como “dados”. É justamente nesse sentido que se afirma que, em uma situação de concorrência perfeita, as empresas são “**tomadoras de preço**”, ou seja, consideram o preço de mercado como um dado exógeno, fora de seu controle.

Comumente se afirma que um mercado competitivo é caracterizado pela presença de grande número de empresas. Contudo, basta que as firmas que nele concorram sejam tomadoras de preço, ainda que existam poucas firmas. Diz-se, assim, que para garantir que os resultados de um mercado perfeitamente competitivo sejam eficientes basta que ele seja “perfeitamente contestável”. A hipótese fundamental para a existência de mercados contestáveis é a liberdade para entrar e sair do mercado<sup>29</sup>.

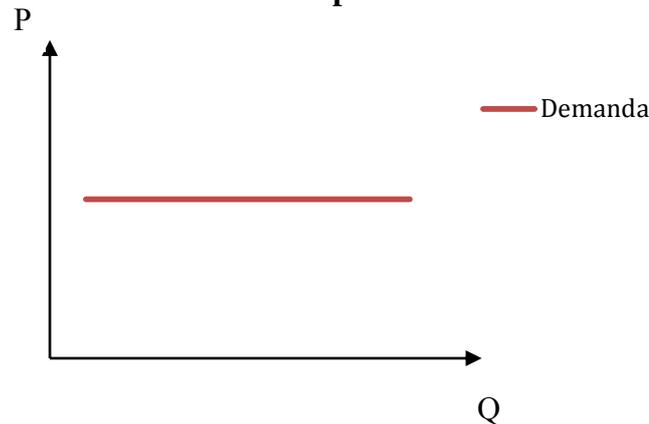
Nesse cenário, cada firma se depara com uma curva de demanda totalmente elástica, conforme a figura abaixo.

---

*use to make himself strictly better off. It certainly seems reasonable that each agent's labor power could be used to make another agent better off.*” (Geanakoplos, 2004)

<sup>29</sup> A teoria de mercados contestáveis foi desenvolvida principalmente por William Baumol, John Panzar e Robert Willig em “*Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*” (1988) e outras obras.

**Gráfico 2 – Curva de demanda da firma em um mercado perfeitamente competitivo**



Como podemos perceber pela análise do gráfico acima, se uma empresa define um preço acima do preço de mercado, sua demanda é zero (nenhum consumidor comprará o produto ofertado); caso defina um preço exatamente igual ao preço de mercado, o mercado absorverá todos os produtos que a firma seja capaz de produzir. A quantidade de equilíbrio da firma depende, portanto, apenas de sua própria estrutura de custos, dado o preço de mercado.

A hipótese de agentes “tomadores de preços” vale igualmente para os consumidores. Como, em um mercado competitivo, há um grande número de consumidores, a demanda de cada agente corresponde a uma pequena parte do total demandado e, portanto, cada indivíduo, isoladamente, é incapaz de influenciar o preço de mercado. O consumidor é, portanto, igualmente um tomador de preço.

## **2.2. A análise de equilíbrio parcial e geral de mercado**

Até o final do século XIX, economistas como Cournot (1838) e Marshall (1890) limitavam-se à análise do equilíbrio parcial. O economista francês Leon Walras (1834-1910), tendo por base o trabalho desenvolvido em sua obra clássica “*Elements d’économie Politique pure*” [1874] (1996), pode ser considerado o precursor no desenvolvimento de modelos de equilíbrio geral<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> Segundo Arrow e Hahn, essa “paternidade”, ainda que inegável, pode ser compartilhada com outros autores: “*The full recognition of the general equilibrium concept can be attributed unmistakably to Walras... though many elements of the neoclassical system had been worked out independently by W. Stanley Jevons and by Carl Menger*” (Arrow e Hahn, 1971:31).

A diferença entre os dois procedimentos é significativa. Na análise parcial do equilíbrio, examina-se o funcionamento de um setor ou mercado específico da economia, supondo-se que todos os demais mercados mantêm-se constantes (*ceteris paribus*). Busca-se, assim, a determinação do preço e quantidades de equilíbrio em um mercado particular, sem considerar as influências desse mercado nos demais e vice-versa.

Uma teoria do equilíbrio geral, por sua vez, possui como característica principal a determinação dos preços e quantidades de equilíbrio de todos os bens de uma economia. Em uma análise de equilíbrio geral, considera-se que todos os mercados funcionam de modo interdependente: caso haja uma mudança em um dos mercados, ela deve ser avaliada considerando sua influência em todos os demais.

Como argumenta Huerta de Soto (2009:4), a análise desenvolvida por Walras, que influenciou grande parte da abordagem posterior relativa à descrição do equilíbrio competitivo, baseou-se em conceitos “importados” da Física Mecânica. Essa característica fica evidente em várias passagens da obra do autor, como, por exemplo quando o autor define um mercado competitivo: “*Para isso, suporemos sempre um mercado perfeitamente organizado em relação à concorrência, como em Mecânica Pura primeiro supõem-se máquinas sem atrito.*” (Walras, [1874]1996). Chamamos a atenção para esse aspecto particular da metodologia do autor, de modo a deixar evidente uma das origens da importância que um instrumental matemático específico (otimização com restrições), bastante utilizado em Física Mecânica, adquiriu nas análises de equilíbrio.

Com base nessa metodologia, o autor apresentou um modelo matemático de determinação dos preços num mercado perfeitamente competitivo. No modelo apresentado, a caracterização do equilíbrio geral pode ser entendida como o estabelecimento de um sistema de equações capaz de refletir as relações de interdependência entre variáveis econômicas. É justamente esse conjunto de equações que representa o equilíbrio geral estático da economia na presença de mercados perfeitamente competitivos (Walras, [1874]1996). A condição de igualdade entre o número de equações e o de incógnitas permitia ao autor postular a existência de uma

solução para o problema do equilíbrio. O conjunto de preços de equilíbrio seria aquele que igualasse a oferta e a demanda em cada um dos mercados de uma economia<sup>31</sup>.

A partir do modelo de Arrow-Debreu (1954), a análise do equilíbrio deixou de focar o uso do cálculo diferencial, e passou a utilizar duas técnicas (convexidade e teoremas do ponto fixo) que, segundo Geanakoplos (2004), constituem, ainda hoje, os instrumentos mais importantes de toda economia matemática. Com essas técnicas e uma série de premissas a respeito do comportamento dos indivíduos, da firma e do funcionamento do mercado, esses autores buscaram demonstrar que, em um sistema de mercado livre, existe um vetor de preços de equilíbrio que compatibiliza os planos de todos os indivíduos e firmas operantes no mercado.

Com base no capítulo anterior, podemos resumir uma economia de Arrow-Debreu como aquela que possui as seguintes características:

- 1) Os consumidores são maximizadores de utilidade e possuem um conjunto de preferências bem comportadas;
- 2) As firmas são maximizadoras de lucros e possuem um conjunto de produção fechado, convexo e com livre-descarte;
- 3) A economia é irredutível;
- 4) Não há externalidades
- 5) Não há bens públicos;
- 6) A competição é perfeita;
- 7) A informação é perfeita<sup>32</sup>.

Em uma economia que atende a essas características, Arrow e Debreu mostraram matematicamente que o mercado, mesmo lidando com um grande número de preferências/objetivos diversos, é capaz de coordenar o processo de alocação de recursos na economia, levando-a a uma situação de equilíbrio geral.

---

<sup>31</sup> O equívoco dessa abordagem foi originalmente apontado por Wald. Segundo esse autor, ao fato de o número de equações e de incógnitas serem iguais não garantiria uma solução para o sistema de equações. Em Wald (1935, 1936a e 1936b) o autor buscou demonstrar as condições adicionais para a existência do equilíbrio. Curiosamente, Wald era um discípulo de Carl Menger, fundador da Escola Austríaca, cujos pensadores, posteriormente, caracterizaram-se por apresentar fortes críticas à noção de equilíbrio geral, como veremos na Parte III deste trabalho.

<sup>32</sup> Na verdade, o modelo de Arrow-Debreu não assume explicitamente a presença de informação perfeita, mas sim que a informação não se altera endogenamente (ou seja, trata-se de uma variável exógena ao modelo). A essa suposição, costumou-se chamar na literatura “informação perfeita”, razão pela qual assim nos referiremos a ela ao longo do trabalho.

No equilíbrio geral, existe um vetor de preços que equilibra a oferta e a demanda em todos os mercados da economia. Logo, no preço de equilíbrio, não há excesso de demanda (escassez) nem excesso de oferta (estoques involuntários). Ao compararmos essa definição com a clássica passagem da obra de Smith [1776] (1996:74), “ (...) não é da benevolência do açougueiro, do fabricante de cerveja ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse” fica evidente a razão pela qual diversos autores, dentre os quais Stiglitz (1994:7), consideram o modelo de equilíbrio de Arrow-Debreu, aliado à demonstração do Primeiro Teorema do Bem-Estar, a formalização da “mão invisível” do mercado. Para Stiglitz, um dos grandes méritos do modelo foi justamente deixar evidente as condições restritas sob as quais a mão invisível do mercado funciona, ou seja, as condições nas quais o mercado é capaz de coordenar a atuação de agentes independentes e com objetivos distintos e fazê-los agir de forma cooperativa e compatível. Como veremos, é justamente a partir da demonstração da rigidez dessas premissas, que Stiglitz defende a intervenção alocativa do Estado.

### **2.2.1. A análise de equilíbrio parcial**

Iniciaremos com uma análise de equilíbrio parcial para, em seguida, examinarmos o modelo de equilíbrio geral de Arrow-Debreu. Como vimos, em um modelo de equilíbrio parcial, buscamos determinar os preços e quantidades de equilíbrio no mercado de um determinado bem, sem levarmos em consideração os efeitos causados nos mercados das demais mercadorias.

Ao analisarmos os pressupostos da concorrência perfeita, caracterizamos uma firma atuando em mercado perfeitamente competitivo como “tomadora de preços”, considerando, portanto, os preços de mercado como dados na equação. Nesse caso, a “equação” a que estamos fazendo referência é o “problema de maximização dos lucros” da firma. Como o preço é considerado uma variável exógena, essa equação resume-se a um problema de maximização, que podemos definir da seguinte forma (Varian, 1992:16):

$$\max_{y_j} py_j - c_j(y_j), \quad j=1, \dots, J$$

$$CPO^{33}: p = c_j'(y_j^*)$$

$$CSO^{34}: c_j''(y_j^*) \geq 0$$

A solução dessa equação indicará exatamente a quantidade de equilíbrio de produção (aquela que permitirá o maior lucro) de cada firma, dado o preço de mercado. Pela análise da condição de primeira ordem da equação, fica claro que a quantidade de equilíbrio é aquela que iguala o custo marginal de produção da firma ao preço de mercado. Nesse sentido, em um mercado perfeitamente competitivo, como cada firma escolhe o nível de produção no qual o preço de mercado iguala o seu custo marginal, todas as firmas que produzam uma quantidade positiva de bens deverão ter, logicamente, o mesmo custo marginal (Varian, 1992: 218).

A função de oferta da firma, representada por  $y_j(p)$ , indica a quantidade de equilíbrio da produção (ou seja, a quantidade que maximiza o lucro) a cada preço de mercado. Como tal, ela deve satisfazer tanto a condição de primeira ordem:

$$p \equiv c_j'(y_j(p)),$$

como a de segunda ordem:

$$c_j''(y_j(p)) \geq 0,$$

A função de oferta inversa, por sua vez, tem como resultado o preço de mercado que deve prevalecer para que determinada firma opere lucrativamente, dado determinado nível de produção. Considerando a condição de primeira ordem da função de maximização dos lucros, a função inversa de oferta é dada por:

$$p(y_j) = c_j'(y_j), \quad j=1, \dots, J$$

Se considerarmos o conjunto de todas as firmas produtoras, a função de oferta de longo prazo da indústria consiste na agregação das funções de oferta de cada uma das firmas ofertantes no mercado:

---

<sup>33</sup> Condição de Primeira Ordem.

<sup>34</sup> Condição de Segunda Ordem .

$$Y(p) = \sum_{j=1}^J y_j(p)$$

sendo  $y_j(p)$  a função de oferta da  $j$ -ésima firma e  $J$  o total de firmas concorrentes.

No longo prazo, em uma indústria competitiva, assume-se a livre entrada e saída de firmas. Por consequência, uma firma somente continuará a operar caso não tenha prejuízo. Além disso, o equilíbrio de longo prazo é caracterizado pela condição de lucro econômico zero. Isso porque, caso as empresas nessa indústria apresentem lucros positivos, novas firmas entrarão; por outro lado, caso apresentem prejuízo, algumas firmas sairão do mercado. Esse processo ocorre até o ponto em que o lucro de todas as firmas seja zero<sup>35</sup>. Isso significa que o número de firmas concorrentes ( $J$ ) é endógeno no longo prazo.

A função de demanda da indústria, por sua vez, aponta a quantidade demandada pelo mercado, dado determinado preço. Se assumirmos um conjunto de  $H$  consumidores de um determinado bem, a demanda de mercado será dada, naturalmente, pela soma das demandas de cada um dos  $H$  consumidores desse bem:

$$X(p) = \sum_{h=1}^H x_h(p)$$

sendo  $x_h(p)$  a função de demanda do  $h$ -ésimo consumidor e  $H$  o total de consumidores do bem analisado. Deve-se notar que, para cada consumidor,  $x_h(p)$  é a demanda que maximiza a utilidade, dada sua restrição orçamentária, ou seja, é a solução do seguinte problema:

$$\begin{aligned} & \max_x u^h(x) \\ & \text{s.a. } p_1 x_1 + \dots + p_L x_L = p_1 \omega_1^h + \dots + p_L \omega_L^h, \text{ com } x \text{ em } X. \end{aligned}$$

Diz-se que um mercado está em equilíbrio quando a demanda iguala a oferta. O preço de equilíbrio do mercado é, portanto, aquele que se verifica quando não há nem excesso de demanda nem excesso de oferta. Segundo Varian, esse preço é chamado preço de equilíbrio porque:

---

<sup>35</sup> No curto prazo, por outro lado, o número de firmas no mercado é fixo. Consequentemente, pode se assumir que uma firma esteja operando obtendo lucros ou prejuízos.

*“(...) at any price at which demand does not equal supply, some economic agent would find it in its interest to unilaterally change its behavior. For example, consider a price in which the amount supplied exceeds the amount demanded. In this case some firms will not be able to sell all of the output that they produced. By cutting production these firms can save production costs and not lose any revenue, thereby increasing profits. Hence such price cannot be an equilibrium” (Varian, 1992:219).*

No longo prazo, o preço de equilíbrio ( $p^*$ ) e o número de firmas ( $J^*$ ) de um dado mercado são encontrados pela solução do seguinte sistemas de equações:

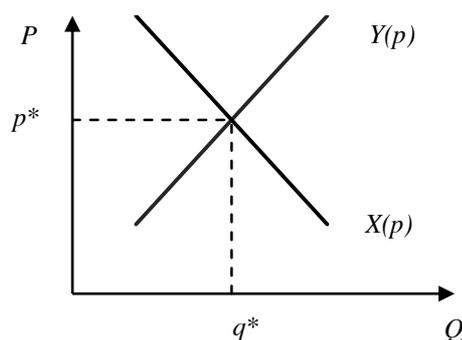
$$1) \sum_{h=1}^H x_h(p^*) = \sum_{j=1}^J y_j(p^*)$$

$$2) \pi^j(p^*) = 0, \quad j = 1, 2, \dots, J^*$$

A primeira equação representa o equilíbrio de mercado, ou seja, a situação na qual a demanda iguala a oferta. A segunda é simplesmente a condição de lucro zero da firma competitiva no longo prazo.

A representação do equilíbrio parcial é dada pelo gráfico mais analisado em cursos introdutórios de microeconomia:

**Gráfico 3 – Equilíbrio parcial de mercado**



No gráfico acima,  $Y(p)$  representa a oferta de mercado e  $X(p)$ , a demanda. O equilíbrio é atingido no ponto onde o preço da mercadoria é  $p^*$  e a quantidade comercializada,  $q^*$ . Nesse ponto, como podemos visualizar no gráfico, não há excesso de oferta nem de demanda. Importante recordar que assumimos um mercado com grande número de firmas e consumidores, nos quais todos os agentes do mercado

tomam os preços como dados. Nesse caso, o equilíbrio é alcançado com todos os agentes se comportando racionalmente: dados os preços de mercado, os indivíduos buscam maximizar sua utilidade e as firmas, o seu lucro.

Outra premissa importante do modelo (de ordem tecnológica) é a hipótese de conjunto de possibilidade de produção convexo. Consequentemente, no modelo que aqui apresentamos, consideramos apenas os casos em que as firmas não apresentem uma tecnologia com retornos crescentes de escala. Caso contrário, uma análise do problema de maximização dos lucros de cada uma das firmas, tal como aqui apresentamos, não nos permitiria determinar suas escolhas ótimas. Isso porque, se assumirmos uma firma com retornos crescentes de escala, sua equação de maximização dos lucros teria como resultado, no extremo, uma produção infinita. Seria necessário, nesses casos, impor outras restrições ao problema de maximização (como, por exemplo, uma demanda de mercado negativamente inclinada). Na Parte II desse trabalho, discutiremos como, em mercados nos quais as firmas apresentem retornos crescentes de escala (conhecidos como “monopólios naturais”), as conclusões do modelo aqui desenvolvido não são válidas e o equilíbrio é alcançado em um ponto Pareto-ineficiente.

Por fim, destacamos duas premissas adicionais, implícitas ao modelo: a existência de informação simétrica e a ausência de custos de transação. A pressuposição implícita de que cada agente conhece todos os preços e características das mercadorias em uma economia é significativa. Assumimos, por exemplo, que o consumidor conhece perfeitamente as características de qualidade dos produtos ofertados. Além disso, que cada agente é perfeitamente capaz de prever os preços de cada mercadoria em qualquer momento do futuro<sup>36</sup>. É nesse sentido que o modelo Arrow-Debreu é dependente da hipótese de expectativas racionais (Geanakoplos, 2004). Como veremos na Parte II deste trabalho, uma das principais críticas feitas por Stiglitz (1979) à adequação do modelo de equilíbrio de Arrow-Debreu às economias reais é justamente o que o autor considera uma presença quase universal do problema de informação assimétrica nos mercados.

A existência de custos de transação nulos também é uma hipótese forte para alguns mercados, nos quais haja, por exemplo, um custo de busca pelo bem desejado.

---

<sup>36</sup> No modelo com incerteza, o consumidor é capaz de prever o preço em qualquer “estado da natureza”, ainda que seja incapaz de saber qual estado prevalecerá.

Discutiremos também, na Parte II desse trabalho, as consequências de assumirmos a existência de custos de transação.

### 2.2.2. A análise de equilíbrio geral

Na análise de equilíbrio parcial, consideramos que o preço e quantidades de todos os outros bens são mantidos constantes. Já em uma análise de equilíbrio geral, determina-se simultaneamente preços e quantidades de equilíbrio em todos os mercados, devendo se considerar, para isso, os efeitos das mudanças em um mercado nos demais (por exemplo, como a diminuição de preço de aparelhos de som afeta o mercado de CDs). No modelo de equilíbrio geral de Arrow-Debreu, que analisaremos nesta seção, assume-se que todos os preços são variáveis e todos os mercados funcionam livremente.

Como vimos, em uma economia de Arrow-Debreu, assumimos a existência de vários produtores  $j \in (1, 2, \dots, J)$ , cada um com uma capacidade tecnológica (ou conjunto de possibilidade de produção) definida por  $Y_j \subset R^L$ . Convencionalmente, assumimos  $y_j$  como um plano de produção para a firma  $j$  ( $y_j \in Y_j$ ). As firmas, assim como os indivíduos, são tomadores de preços. Vimos, ainda que, dado um consumidor  $h \in (1, \dots, H)$ , denominaremos  $X^h$  o seu conjunto de consumo e  $x^h \in X^h$  o seu plano de consumo (ou, simplesmente, demanda) e  $x_h^k$  sua demanda pelo bem  $k$ .

Nesse contexto, uma economia de Arrow-Debreu pode ser entendida como um conjunto  $E$ , definido da seguinte maneira:

$$E = \left\{ \left( X^h, \omega^h, \succeq_h \right)_{h=1}^H, \left( Y^j \right)_{j=1}^J, \left( d^{hj} \right)_{j=1, h=1}^{J, H} \right\}$$

Podemos, assim, qualificar uma economia de Arrow-Debreu como sendo caracterizada por/pelo:

- conjunto de consumo de cada um dos consumidores ( $X^h$ );
- dotação de recursos de cada um dos consumidores ( $\omega^h$ );
- conjunto de preferências relativos a cada um dos consumidores ( $\succeq_h$ )
- conjunto de produção de cada uma das firmas ( $Y^j$ )
- distribuição de propriedades de cada uma das firmas entre cada um dos consumidores ( $d^{hj}$ )

Uma alocação de recursos nessa economia é uma lista de vetores,

$$[x, y] = \left\{ (x^h)_{h=1}^H, (y_j)_{j=1}^J \right\} \in X U Y$$

Trata-se, portanto, de uma descrição do funcionamento de uma economia que define:

- i) o plano de consumo de cada um dos consumidores ( $x^h \in X^h$ ); e
- ii) o plano de produção de cada uma das firmas ( $y^j \in Y^j$ ).

Uma alocação é chamada factível quando satisfaz a seguinte condição:

$$\sum_{h=1}^H x_h = \sum_{h=1}^H \omega_h + \sum_{j=1}^J y_j$$

também conhecida como condição de viabilidade (*feasibility condition*).

A interpretação dessa condição é intuitiva. Note que se não houver qualquer produção adicional na economia ( $\sum_{j=1}^J y_j = 0$ ), a alocação de recursos deverá atender à condição de que a cesta de consumo agregada seja igual à dotação de recursos. Assumindo a existência de produção, a quantidade de recursos disponíveis para alocação entre os diversos consumidores aumenta na medida da produção dos novos bens.

Finalmente, um equilíbrio de Arrow-Debreu é definido como a alocação  $(\bar{x}^h, \bar{y}^h)$  que satisfaz as seguintes condições (Geanakoplos, 2004):

$$1) \quad \text{Para todo } j = 1, \dots, J, \bar{y}_j \in \arg \max \left\{ \sum_{l=1}^L \bar{p}_l y_l \mid (y = y_1, \dots, y_L) \in Y^j \right\}$$

$$2) \quad \text{Para todo } h = 1, \dots, H, \bar{x}^h \in B^h(\bar{p}) \text{ onde}$$

$$B^h(\bar{p}) \equiv \left\{ x \in X^h \mid \sum_{l=1}^L \bar{p}_l x_l \leq \sum_{l=1}^L \bar{p}_l \omega_l^h + \sum_{j=1}^J d^{hj} \sum_{l=1}^L \bar{p}_l y_l^j \right\}$$

$$\text{e } \bar{x}^h \succeq x, \forall x \in B^h(\bar{p})$$

$$3) \text{ Para todo } l = 1, \dots, L, \sum_{h=1}^H x_l^h = \sum_{h=1}^H \omega_l^h + \sum_{j=1}^J y_l^j$$

Podemos verificar que a alocação de equilíbrio de Arrow-Debreu satisfaz as seguintes condições:

- a) As empresas estão maximizando seus lucros (condição 1);
- b) Os consumidores estão maximizando sua utilidade (condição 2);
- c) O mercado está em equilíbrio (qualquer que seja o bem analisado, a demanda não excede a oferta, que, por sua vez, não excede a demanda – condição 3 -, satisfazendo assim a condição de viabilidade).

Portanto, o equilíbrio de Arrow-Debreu consiste em um vetor agregado  $(\bar{p}, \bar{x}, \bar{y})$ , representando uma alocação na qual:

- i) o plano de consumo ótimo de cada um dos consumidores é  $\bar{x}^h \in X^h$ ;
- ii) o plano de produção ótimo de cada uma das firmas é  $\bar{y}^j \in Y^j$ ;
- iii) o vetor de preços representado por  $\bar{p}$  equilibra oferta e demanda em cada um dos mercados.

### 2.3. O equilíbrio geral de Arrow-Debreu e os teoremas de bem-estar

A existência do equilíbrio geral em um mercado competitivo, *a priori*, nada diz sobre a eficiência de um sistema de mercado. Em tese, caso esse equilíbrio não fosse Pareto-eficiente, poder-se-ia argumentar que um funcionamento livre do mercado não seria, necessariamente, a melhor alternativa alocativa. Há que se estabelecer, portanto, qual a relação dessa alocação de recursos no equilíbrio competitivo com o critério de eficiência de Pareto. Conforme destaca Stiglitz,

*“Perhaps the most important single idea in economics is that competitive economies lead, as if by an invisible hand, to a (Pareto) efficient allocation of resources, and every Pareto efficient resource allocation can be achieved through a competitive mechanism, provided only that the appropriate lump sum redistributions are undertaken”* (Stiglitz, 2001a: 503).

Segundo Geanakoplos (2004), a primeira consequência de uma formulação mais clara e precisa das condições de equilíbrio por Arrow-Debreu foi, justamente, a possibilidade de uma demonstração transparente dos chamados “dois teoremas de bem-estar”. São esses dois teoremas que formalizam a relação entre mercados competitivos e uma alocação de recursos Pareto-eficiente.

O Primeiro Teorema do Bem-Estar estabelece, que em um mercado perfeitamente competitivo, o equilíbrio geral é Pareto-eficiente. Dessa forma, por meio do primeiro teorema, tem-se a prova de eficiência de um sistema de mercado livre (dadas as condições de operação do mercado vistas no capítulo anterior). O segundo teorema, por sua vez, estabelece que toda alocação Pareto-eficiente de recursos pode ser alcançada por meio de um mercado competitivo a partir de uma redistribuição inicial dos recursos da economia. (Stiglitz, 1999:60). Os dois teoremas do bem-estar separam, portanto, questões de eficiência de questões de equidade na distribuição de renda, permitindo, ao menos em tese, que o analista lide com os dois problemas separadamente.

### 2.3.1. O Primeiro Teorema do Bem-Estar

Em primeiro lugar, cabe notar que, assumindo preferências monótonas, uma alocação em que um indivíduo detenha todos os bens disponíveis em uma economia e todos os demais não detenham nada é Pareto-eficiente (qualquer tentativa de melhora deixará o indivíduo detentor de toda riqueza em situação pior, ou seja, não há melhoras de Pareto possíveis). Chamamos a atenção para esse fato de modo a ressaltar que o critério de Pareto mira exclusivamente a questão da eficiência, sem qualquer ponderação sobre como é ou deveria ser a distribuição de riquezas na sociedade. Consequentemente, o Primeiro Teorema do Bem-Estar também nada nos diz sobre distribuição dos recursos economia, focando, exclusivamente, o aspecto da eficiência.

Feita essa ressalva, começaremos nossa demonstração pela definição de uma alocação Pareto-eficiente de recursos. Dizemos que uma alocação factível de recursos  $(\bar{x}, \bar{y})$  Pareto-domina uma alocação factível alternativa  $(x, y)$  se, e somente se, para todo  $h$ ,

$$\bar{x} \succeq_h x^h$$

com, pelo menos, uma preferência estrita. Assim, em uma alocação  $(\bar{x}, \bar{y})$ , não há qualquer mudança possível que melhore a alocação de um agente sem piorar a de outro(s).

Nesse sentido, uma alocação de recursos  $(\bar{x}, \bar{y})$  é considerada Pareto-eficiente se atende a duas condições:

- i) É factível; e
- ii) Não existe qualquer outra alocação factível que a Pareto-domine.

O Primeiro Teorema do Bem-Estar afirma que, em um mercado perfeitamente competitivo, a alocação de recursos no equilíbrio não é Pareto-dominada por nenhuma outra alocação factível, ou seja, é Pareto-eficiente.

A prova deste teorema é feita, geralmente, por contradição. Suponha que alocação do equilíbrio  $(\bar{x}, \bar{y})$  não seja Pareto-eficiente. Nesse caso, existe uma outra alocação factível de recursos  $(x, y)$ , tal que

$$\bar{x}^h \preceq_h x^h$$

para todos os consumidores, sendo que, para pelo menos um deles, a preferência é estrita ( $\bar{x}^h \prec x^h$ ). Assim, haveria a possibilidade de uma mudança na alocação que deixasse pelo menos um consumidor melhor, sem piorar a condição dos demais.

Como o conjunto de preferências dos consumidores é caracterizado pela não-saciabilidade local, no equilíbrio  $(\bar{x}, \bar{y})$ , cada indivíduo, ao maximizar sua utilidade, consome toda sua disponibilidade orçamentária (não há sobra de recursos). Assim, para cada consumidor, não existe cesta de consumo possível – dada sua restrição orçamentária – que aumente sua utilidade.

Como vimos, caso  $(x, y)$  Pareto-domine  $(\bar{x}, \bar{y})$ , para, pelo menos um consumidor, temos que  $\bar{x}^h \prec x^h$ . Nesse caso,

$$\bar{p}x^h > \bar{\bar{p}}x^h$$

Isso porque, para que este consumidor esteja em situação melhor, deve consumir uma cesta que lhe confira mais utilidade. Como assumimos a não-

saciabilidade, isto só será possível caso este consumidor tenha mais renda disponível para gastar (e gaste a renda adicional no consumo de uma cesta melhor).

Como em  $(x, y)$  a utilidade de nenhum dos demais consumidores diminuiu (caso contrário esta alocação não representaria uma melhora de Pareto), eles continuam consumindo uma cesta pelo menos tão boa quanto em  $(\bar{x}, \bar{y})$  e, portanto, gastam pelo menos tanto quanto gastavam nesta alocação:

$$\bar{p}x^h \geq_h \bar{\bar{p}}x^h$$

Como a desigualdade é estrita para pelo menos um consumidor, no consumo agregado, teremos

$$\bar{p} \sum_{h=1}^H x^h > \bar{\bar{p}} \sum_{h=1}^H x^h$$

Sob a ótica das firmas, a premissa comportamental básica é que sejam maximizadoras de lucros. Assim, no equilíbrio competitivo, não há qualquer plano de produção factível que lhes aumente os lucros. Temos, portanto, para cada firma  $j$ ,

$$\bar{\bar{p}}y^j \geq \bar{p}y^j$$

e, na produção agregada,

$$\bar{p} \sum_{j=1}^J \bar{y}^j \geq \bar{\bar{p}} \sum_{j=1}^J y^j$$

Sabemos que a alocação de equilíbrio é factível e, portanto, que

$$\sum_{h=1}^H \bar{x}^h - \sum_{j=1}^J \bar{y}^j = \sum_{h=1}^H \omega_h$$

Como vimos, na alocação  $(x, y)$ , o consumo agregado é maior que no equilíbrio competitivo e a produção agregada é, no limite, igual. Temos, assim, que:

$$\bar{p} \cdot \left( \sum_{h=1}^H x^h - \sum_{j=1}^J y^j \right) > \bar{\bar{p}} \cdot \left( \sum_{h=1}^H \bar{x}^h - \sum_{j=1}^J \bar{y}^j \right)$$

ou, ainda,

$$\left( \sum_{h=1}^H x^h - \sum_{j=1}^J y^j \right) > \left( \sum_{h=1}^H \bar{x}^h - \sum_{j=1}^J \bar{y}^j \right)$$

Contudo, como a dotação agregada de recursos  $\left( \sum_{h=1}^H \omega_h \right)$  não mudou, essa conclusão contradiz a condição de viabilidade, não havendo, assim, a possibilidade de existência de qualquer outra alocação de recursos viável que Pareto-domine aquela alcançada no equilíbrio competitivo.

Em outras palavras, o Primeiro Teorema do Bem-Estar estabelece que o equilíbrio de mercado, sob condições de concorrência perfeita, é Pareto-eficiente. Conforme alertamos na introdução desta seção, a eficiência de Pareto não contempla qualquer avaliação ética da distribuição de recursos na economia. Nesse sentido, o equilíbrio alcançado no mercado perfeitamente competitivo depende diretamente da distribuição inicial dos recursos. Se partimos de uma distribuição inicial de recursos extremamente desigual, é provável que a alocação de recursos do equilíbrio também apresente um caráter desigual.

É importante percebermos, assim, que ao nos referirmos a “igualdade” ou “justiça” de uma distribuição de recursos, imediatamente estamos remetendo a um critério de julgamento que não está contemplado, de nenhuma forma, no “critério de Pareto”. Este permite um julgamento da alocação de recursos em uma economia *exclusivamente* sob a ótica da eficiência.

Se desejamos avaliar a alocação de recursos em uma economia sob qualquer outro aspecto que não a eficiência, é imprescindível a inclusão de outro critério de análise. Somente assim poderemos afirmar que determinada alocação é desigual ou injusta. Na seção seguinte, veremos um exemplo desse critério.

### 2.3.2. O Segundo Teorema do Bem-Estar

O Segundo Teorema do Bem-Estar pode ser entendido como uma proposição inversa a do primeiro. De acordo com o segundo teorema, qualquer alocação de recursos Pareto-eficiente corresponde a uma alocação de equilíbrio competitivo, dada determinada dotação inicial dos recursos (tanto de bens como de propriedade das firmas). Isso significa que, caso a sociedade não esteja satisfeita com a distribuição de recursos entre os indivíduos em um determinado equilíbrio, bastaria encarregar o governo de empreender uma redistribuição *lump-sum* da riqueza inicial e deixar o

mercado livre para operar, permitindo que se alcance um novo equilíbrio. Sob o ponto de vista da redistribuição de renda de uma economia, a transferência *lump-sum* surge, assim, como uma alternativa mais eficiente que outras formas de intervenção do Estado na economia, como controle de preços, controle da produção, entre outros.

O Segundo Teorema demonstra, portanto, que o mercado permanece o melhor meio de se promover a eficiência alocativa, ainda que o Estado deseje promover políticas redistributivas com base em critérios como “justiça” e “equidade”. Seria possível, assim, alterar a distribuição de recursos na economia, sem, teoricamente, perder em termos de eficiência alocativa.

Surge, então, outra questão: Como avaliar a justiça e/ou equidade por trás de uma redistribuição? Como definir uma distribuição justa de recursos na economia? Como vimos, para considerações desse tipo, é necessária a inclusão de um critério ético, que permita escolher qual a melhor entre as diversas alocações Pareto-eficientes.

Esse critério ético é comumente introduzido por meio da definição de uma Função de Bem-Estar Social. Esta função indicaria o “bem-estar” da sociedade proveniente de determinada alocação de recursos. Varian assim define a função de bem-estar social:

*“This is supposed to be a function that aggregates the individual utility functions to come up with a ‘social utility’. The most reasonable interpretation of such a function is that it represents a social decision maker’s preferences about how to trade off the utilities of different individuals”* (Varian 1992:333).

Trata-se, portanto, da introdução de um critério de “justiça” ou “equidade” na análise. É importante destacar que a real existência de uma função de bem-estar, bem como o formato que ela assumiria em uma sociedade, é alvo de grandes controvérsias. Essa discussão, contudo, foge ao escopo deste trabalho.

Stiglitz (1991a:4) destaca que o Segundo Teorema tem implicações diretas no modo como os economistas pensam a organização econômica, por permitir a separação de questões de eficiência econômica de questões de equidade. *“Economists need not concern themselves with value judgments; whatever the government’s distributive objectives, it implements these through initial lump sum taxes and subsidies, and then leaves the market to work for itself”* (Stiglitz, 1991a:5).

No entanto, o autor defende que a presença de problemas de informação assimétrica invalidam as conclusões do Segundo Teorema do Bem-Estar. Nesse caso, o governo não pode contar com impostos *lump sum* para proceder a uma redistribuição de recursos na economia. Isso ocorre em virtude da impossibilidade de determinar quem deve pagar e quem deve receber o benefício, uma vez que a informação necessária para a tomada desse tipo de decisão, em geral, não está disponível. Dado esse problema de informação assimétrica, os indivíduos teriam incentivos para não revelar corretamente suas preferências, introduzindo distorções no sistema e, conseqüentemente, gerando uma alocação sub-ótima de recursos. Mirless (1971) é outro que defende o mesmo ponto de vista: na presença de informação imperfeita, não há como falar de redistribuição *lump sum* de recursos, sendo toda taxa redistributiva necessariamente distorciva.

A impossibilidade de adoção de uma redistribuição de recursos *lump sum* deu origem a toda uma literatura, denominada “*The New New Welfare Economics*” (Stiglitz, 1987), na qual se analisam as possibilidades de intervenção do governo, dado o problema de informação limitada. Nesse contexto, o custo das intervenções governamentais que buscam “corrigir” distribuições de renda “inadequadas” do mercado é muito maior do que aquele considerado em um modelo perfeitamente competitivo.

Assim, na presença de informação imperfeita, uma das principais conseqüências do Segundo Teorema, a separação entre questões de eficiência e de equidade, não é válida, com a desigualdade de renda podendo ter sérias conseqüências para a eficiência econômica (Stiglitz, 1994:47). Um exemplo comumente apresentado por Stiglitz é o problema de incentivo existente na produção agrícola por meio do sistema de parceria (*sharecropping*)<sup>37</sup>.

Os problemas provenientes de presença de informação assimétrica, bem como “desenhos ótimos” de intervenção recomendados por Stiglitz e outros autores da ESP nesses casos, serão estudados no capítulo 4.

---

<sup>37</sup> Vide Stiglitz (1974).

## 2.4 Comentários finais à parte I

Antes de passarmos à análise das falhas de mercado propriamente dita, é útil tecermos alguns comentários sobre o modelo de equilíbrio competitivo que desenvolvemos nas seções anteriores. Quando chamamos a atenção para o caráter restritivo das premissas do modelo de Arrow-Debreu, não pretendemos ignorar o fato que, desde 1954, vários trabalhos<sup>38</sup> buscaram demonstrar como, mesmo com a flexibilização de algumas das hipóteses do modelo, o mercado livre ainda assim alcança resultados Pareto-eficientes. Contudo, estamos interessados, neste trabalho, na lógica que embasa um modelo de equilíbrio geral e nas principais críticas da ESP e da EA a este raciocínio, e não em seus detalhes e formulações mais avançadas.

Nas seções anteriores, buscamos demonstrar o referencial que comumente se adota para a determinar se um mercado funciona com ou sem falhas. A análise, baseada no critério de Pareto, tem como ponto de partida uma hipotética situação de equilíbrio estático da economia, caracterizado pela impossibilidade de melhorar a situação de um indivíduo sem que, com isso, piore a situação de outro(s). Trata-se de um estado “estático” pois não há nenhuma mudança possível que implique uma “melhora de Pareto”. Temos, assim, uma descrição da economia em que não é possível qualquer troca mutuamente benéfica entre indivíduos, qualquer aumento/diminuição de produção, qualquer alteração na composição do que é produzido ou, resumidamente, qualquer comportamento dos agentes econômicos que gere uma melhora de Pareto.

Logicamente, se supusermos uma economia real funcionando nessa situação, não haveria qualquer função alocativa a ser desempenhada pelo Estado. Nesse sentido, para os economistas do setor público, a resposta à pergunta acerca da existência de espaço para a intervenção do Estado no mercado de forma a buscar uma alocação mais eficiente de recursos, no caso de uma economia em equilíbrio competitivo, seria indiscutivelmente negativa. Toda a ação do Estado nesta economia dependeria de uma definição *ex ante* de um critério ético de distribuição dos recursos.

É importante destacar que todo o raciocínio desenvolvido na Parte I desse trabalho parte de uma definição particular da economia, enunciada de forma clara por Lionel Robbins e que pode ser resumida da seguinte forma: a economia é a ciência

---

<sup>38</sup> Para uma referência histórica a esses trabalhos, vide Arrow e Hahn (1971)

que estuda qual a melhor forma de utilizar meios escassos, em diferentes aplicações, para satisfazer as necessidades humanas (Robbins, 1932).

Como a concepção de Robbins assume implicitamente o conhecimento sobre meios e fins, o problema econômico de “descobrir a melhor forma de se utilizar meios escassos” torna-se um problema de otimização, sujeito a restrições (como, por exemplo, a maximização da utilidade pelos consumidores, sujeita a sua restrição orçamentária; ou a maximização dos lucros pelas empresas, sujeita a sua estrutura de custos). Visto de outra forma, partindo dessa definição de economia, os recursos econômicos e as preferências dos indivíduos estão dados (sua alteração depende de mudanças exógenas ao modelo), consistindo o “problema fundamental” da economia em como não desperdiçá-los (ou como utilizá-los da melhor forma possível).

Assim, ao assumir que a “tecnologia”, “preços” e “preferências” são dados<sup>39</sup>, é natural que o *modus operandi* da ciência econômica, e mesmo do próprio agente econômico –seja ele consumidor ou produtor –, possa ser descrito por meio de operações matemáticas. O empresário, nesse modelo, pode ser descrito como um técnico que, de posse dos dados a respeito da tecnologia de produção e do preço de mercado, calcula o nível de produção ótimo, no qual o custo marginal de produção é igual ao preço. Segundo Stiglitz,

*“(...) decision making is indeed a boring task: managers do nothing more than follow the textbook prescriptions of how to behave; they simply set marginal cost equal to price and, to borrow Joan Robinson’s phrase, they look up in the Book of Blueprints the appropriate page corresponding to current factor prices”* (Stiglitz, 1991a:26).

O consumidor, por outro lado, ciente de suas próprias preferências, de sua restrição orçamentária e do preço de mercado, calcula a cesta de consumo que lhe traria mais utilidade<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> Ou, mais corretamente, que são exogenamente determinados.

<sup>40</sup> Friedman (1970) argumenta que o fato de esse processo ser feito consciente ou inconscientemente não valida/invalida sua veracidade. A explicação do argumento do autor é feita por meio de uma analogia com um jogador de sinuca: este pode não saber nada sobre as leis da física, o que não o impede de, ao jogar, agir conforme essas determinações. Ademais, a ignorância do jogador não impede o analista de utilizar as leis da Física para descrever ou mesmo prever o resultado de determinada jogada.

Buchanan capturou a essência desse modo particular de análise da economia:

*“If the classical and currently renewed emphasis on the ‘wealth of nations’ remains paramount, and if the logic of choice or allocation constitutes the "problem" element, the economist will look on market order as a means of accomplishing the basic economic functions that must be carried out in any society. The "market" becomes an engineered construction, a "mechanism," an "analogue calculating machine," a "computational device," one that processes information, accepts inputs, and transforms these into outputs which it then distributes. In this conception, the "market," as a mechanism, is appropriately compared with "government," as an alternative mechanism for accomplishing similar tasks”* (Buchanan, 1964:219).

Segue, assim, que, a partir dessa definição da economia e da adoção de um critério de eficiência estático, empreendeu-se forte “matematização” da ciência econômica. Os seguidores da chamada “economia lógica” (Mises, 1995) passaram a ser vistos, por grande parte dos economistas do *mainstream*, como carentes de uma metodologia científica sólida:

*“A trabalhosa elaboração literária de conceitos matemáticos essencialmente simples que caracteriza a maior parte da moderna teoria econômica não só não compensa, do ponto de vista do progresso da ciência, como também exige uma ginástica mental de um tipo especificamente corrompido”* (Samuelson, 1983).

O principal instrumento dessa matematização, o uso do “método de otimização”, passa, assim, a permear praticamente toda a ciência econômica *mainstream*. Essa é justamente a percepção de Samuelson:

*“(…)[o problema de maximização] não se trata, de forma alguma, de um caso isolado e acidental; é meramente uma aplicação de um princípio muito geral do método da Economia, que jaz no fundo de boa parte da teoria econômica (...) afora as partes da doutrina econômica cujos resultados são inconclusivos não existe muito que não possa se enquadrar nesse caso”* (Samuelson 1983).

O autor vai ainda mais longe, afirmando que a aplicação das condições de maximização seria praticamente a única forma de se alcançar “conclusões confiáveis”

em grande parte da economia: “...num grande número de problemas econômicos é admissível e mesmo obrigatório considerar nossas equações de equilíbrio como condições de maximização” (Samuelson 1983). Tem-se, assim, a era do formalismo matemático na ciência econômica.

Interessante notar que o “pai” da definição de eficiência comumente adotada pela economia neoclássica, Vilfredo Pareto, foi um dos maiores entusiastas da proeminência matemática no estudo da economia:

*“Todas as ciências naturais chegaram agora ao ponto no qual os fatos são estudados diretamente. Também a Economia Política chegou a esse ponto, pelo menos em grande parte. Apenas nas outras ciências sociais é que ainda há quem se obstine em raciocinar sobre palavras; no entanto, é preciso desembaraçar-se desse método, se quisermos que as ciências progridam”* (Pareto, 1996:39).

Chamamos a atenção para esse fato, bem como para a forte presença da linguagem matemática nos modelos de equilíbrio neoclássicos, porque, como veremos nas Partes III e IV desse trabalho, esse entusiasmo com modelos formais, assim como a excessiva matematização da ciência econômica, é um dos grandes focos de crítica presente nas obras de pensadores da Escola Austríaca<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> A título de exemplo, vejamos o que Ludwig von Mises tem a dizer a esse respeito: “[O economista matemático] limita-se a descrever um modelo auxiliar que é utilizado pelos economistas lógicos como um conceito limite, ou seja, como uma descrição de um estado de coisas no qual não haja mais ação e o processo de mercado atinja completa imobilidade (...) Aquilo que o economista lógico descreve em palavras quando define as construções imaginárias do estado final de repouso e da economia uniformemente circular (..) é transformado em símbolos algébrico (...) A descrição matemática de vários estados de equilíbrio é mera digressão. O importante é analisar o processo de mercado. (...) Suas equações e fórmulas limitam-se a descrever estados de equilíbrio e de imobilidade. Seus procedimentos matemáticos não nos podem trazer nenhuma informação acerca da formação de tais estados ou de sua transformação em outros estados (...) Os problemas de análise do processo de mercado, isto é, a única questão matemática que realmente importa, desafiam qualquer abordagem matemática. A introdução do parâmetro tempo nas equações não é uma solução (...) A principal deficiência não é ignorar a sequência temporal, mas ignorar o funcionamento do processo de mercado. O método matemático é incapaz de explicar como, a partir de um estado de desequilíbrio, surgem as ações que tendem a estabelecer um equilíbrio.” (Mises, 1995:350-351).

## **PARTE II**

# A ECONOMIA DO SETOR PÚBLICO TRADICIONAL

A análise desenvolvida na Parte II deste trabalho terá como foco a “Economia do Setor Público Tradicional”.

De início, cabe ressaltar que, por “tradicional”, não fazemos qualquer referência a um suposto desenvolvimento histórico da disciplina. Não haveria qualquer perda semântica se a ela nos referíssemos como economia do setor público “*mainstream*”. A escolha por qualificá-la de “tradicional” deveu-se simplesmente à ausência de uma palavra em português que melhor expressasse essa definição. Recorremos, assim, a essa expressão à falta de uma mais precisa para o caso.

Com base na análise do modelo de equilíbrio competitivo em termos da maximização da eficiência de mercado vista na Parte I deste trabalho, pode-se chegar a diferentes prescrições para a dimensão da atuação do Estado em sua função alocativa. Huerta de Soto (2005) e Stiglitz (1991a:5) constatam, dentro da economia neoclássica, a existência de duas grandes correntes de pensamento.

A primeira, na visão de Huerta de Soto (2005), é formada por “teóricos do equilíbrio partidários da economia de mercado”, e reúne-se em torno da Escola de Chicago, tendo entre seus principais representantes autores como Milton Friedman, George Stigler, Robert Lucas e Gary Becker. Pensadores desse grupo caracterizam-se por uma postura mais cética com relação às intervenções saneadoras do Estado, acreditando que o modelo de equilíbrio descreve de forma aproximada a realidade de vários mercados. Ainda que as hipóteses de concorrência perfeita não se sustentem, muitos desses autores dedicaram-se a demonstrar como a intervenção governamental causa mais males que benefícios. Vários dos economistas da Escola de Chicago mostraram, ainda, que, mesmo operando sob premissas mais flexíveis que aquelas adotadas pelo modelo de Arrow-Debreu, o mercado é capaz de alcançar um equilíbrio competitivo Pareto-eficiente (Stiglitz, 1991a:5,8). A esse grupo, Huerta de Soto (2005) junta, ainda, os teóricos da Escolha Pública.

O segundo grupo, formado por economistas como Paul Samuelson, Richard Musgrave e Joseph Stiglitz, igualmente aceita o modelo de equilíbrio competitivo como o referencial do qual a economia real deveria aproximar-se. Contudo, apresentam uma visão mais cética com relação ao funcionamento livre do mercado, buscando constatar a presença de “falhas de mercado” e argumentando a necessidade de intervenções do Estado de forma a alocar mais eficientemente os recursos (Huerta de Soto, 2005). Ao contrário dos seguidores da Escola de Chicago, economistas dessa linha de pensamento dedicam-se, geralmente, a demonstrar que há várias premissas

rigorosas no modelo de Arrow-Debreu que não receberam a atenção devida e como pequenas flexibilizações nas premissas adotadas no modelo de Arrow-Debreu resultam em alocações de recursos não-eficientes (Stiglitz, 1991a:5, 8).

A análise desenvolvida na Parte II deste trabalho foi fundamentada, em grande medida, nos trabalhos desse segundo grupo, seguidores de uma tradição mais *keynesiana*. Nesse sentido, será comum a referência a autores como Paul Samuelson, Richard Musgrave, George Akerlof e, principalmente, Joseph Stiglitz<sup>42</sup>. Nas próximas páginas, ao utilizarmos expressões como “economia do setor público” ou “economistas do setor público”, é justamente a essa corrente de pensamento a que estamos fazendo referência.

Muitos questionariam a identificação que aqui promovemos entre a economia do setor público tradicional e o pensamento *keynesiano*. De fato, ao nos referirmos ao *mainstream* em economia do setor público, não podemos ignorar as fundamentais contribuições da Escola de Chicago e da Escola da Escolha Pública, por exemplo, cada vez mais incorporadas aos grandes manuais da disciplina. Talvez a referência a toda a Escola Neoclássica fosse, de fato, mais adequada ao apresentarmos as linhas tradicionais de pensamento da economia do setor público.

Ainda assim, justificamos nossa escolha em apresentar uma economia do setor público tradicional mais identificada com o pensamento *keynesiano* por duas razões principais. Em primeiro lugar, seria difícil negar que essa linha de pensamento está, atualmente, mais presente nos grandes manuais utilizados para ensino da economia do setor público, particularmente no Brasil. Nunca é demais lembrar que o grande manual de Samuelson, “Economia”, publicado pela primeira vez em 1948, é considerado o livro de economia mais vendido do mundo, com cerca de 4 milhões de cópias comercializadas em mais de 40 idiomas (Skousen, 1997).

Além disso, o *novo-keynesiano* Joseph Stiglitz é considerado por muitos, atualmente, o grande nome no estudo das finanças públicas. Seu manual “*Economics of the Public Sector* (1999)”<sup>43</sup> e seu livro “*Lectures in Public Economics*”<sup>44</sup>, são tidos como referências obrigatórias ao estudo da economia do setor público. Trata-se,

---

<sup>42</sup> O que não nos impedirá, quando necessário, de recorrermos a autores identificados com outras escolas de pensamento, como, por exemplo, Ronald Coase (vide seção 3.3).

<sup>43</sup> Vide Stiglitz (1999).

<sup>44</sup> Escrito em parceria com o economista Anthony Atkinson (vide Atkinson e Stiglitz, 1980).

ainda, de acordo com o *ranking* publicado pela “*Research Papers in Economics*” (RePEc), em novembro de 2011, do segundo economista mais citado do mundo<sup>45 46</sup>.

Chama a atenção, ademais, o fato de a maioria das falhas de mercado que estudaremos terem sido inicialmente formuladas (ou ganharam repercussão) a partir de trabalhos de pensadores identificados com a escola *keynesiana*<sup>47</sup>. Temos, por exemplo, o caso dos “bens públicos”, cujo estudo ganhou grande notoriedade a partir dos artigos clássicos de Samuelson (1954, 1955); o da concorrência imperfeita, cujas obras clássicas remontam a Robinson [1933](1969) e Chamberlin [1933](1956); e o da nova economia da informação, que tem entre seus principais formuladores Akerlof (1970) e o próprio Stiglitz (1994)<sup>48</sup>.

Em segundo lugar, vimos que dentre os economistas que adotam como ponto de partida a análise do equilíbrio competitivo, temos as mais variadas opiniões sob a adequação desse modelo à economia real e, principalmente, a respeito da existência de intervenções alocativas do Estado na economia que gerem melhoras de Pareto. Os teóricos que adotamos como referência nesse trabalho como representantes da economia do setor público caracterizam-se por uma defesa mais ampla das possibilidades de intervenção do Estado na economia. Samuelson, por exemplo, afirma que:

*“Não é preciso dizer que os requisitos para uma concorrência absolutamente perfeita são tão difíceis de satisfazer quanto aqueles, na Física, para um pêndulo perfeitamente isento de atrito. Podemos aproximar-nos cada vez mais da perfeição, mas nunca alcançá-la”*  
(Samuelson, 1975).

Stiglitz, por sua vez, mostra-se ainda mais crítico do paradigma do equilíbrio competitivo, chegando a afirmar que os estudos da nova economia da informação<sup>49</sup> constituiriam um novo paradigma da economia: “*Perhaps most importantly, under*

---

<sup>45</sup> O *ranking* pode ser acessado em: <http://ideas.repec.org/top/top.person.all.html>.

<sup>46</sup> “[Stiglitz] is probably the most cited researcher within the information economics literature – perhaps also within a wider domain of microeconomics”. (Lofgren, Persson e Weibull, 2002: 205).

<sup>47</sup> Ressalta-se, contudo, que o trabalho precursor dos estudos em economia da informação foi desenvolvido por um economista de Chicago: Stigler (1961).

<sup>48</sup> Destaque-se, contudo, a existência de autores de outras escolas de pensamento tão importantes quanto os aqui citados, como, por exemplo, Spence (1973).

<sup>49</sup> Vide capítulo 4.

*the standard paradigm, markets are Pareto efficient, except when there one of a limited number of market failures occurs. Under the imperfect information paradigm, markets are almost never Pareto efficient (...)*". (Stiglitz, 2001a:486)<sup>50</sup>

A escolha por economistas mais “intervencionistas” não foi por acaso. Dado o objetivo do presente trabalho de fazer uma abordagem comparativa entre a Economia do Setor Público Tradicional e a Escola Austríaca, acreditamos que a escolha de autores mais “intervencionistas” tornará a divergência dessas escolas mais evidente, permitindo entender melhor as semelhanças e diferenças entre os dois tipos de análise.

Escolhemos, portanto, conscientemente, pontos extremos de escolas de pensamento na economia que analisam o papel alocativo do Estado, de modo a chamar a atenção para as diferenças metodológicas e epistemológicas entre o pensamento da economia do setor público tradicional e o pensamento austríaco. Deve-se ter em mente, portanto, que, na análise que aqui fazemos, optou-se por comparar extremos, o que tenderá a tornar mais acentuada a diferença entre os dois pensamentos. Se ao invés disso, tivéssemos tomado como base a Escola de Chicago<sup>51</sup> ou a Escola da Escolha Pública<sup>52</sup>, certamente identificaríamos maiores pontos de convergência entre o pensamento neoclássico e o austríaco.

Ao analisar o comportamento de determinado mercado, os economistas do setor público buscam responder a duas questões principais: Dada as características desse mercado, há espaço para uma intervenção alocativa do governo que gere melhoras de Pareto? Se há, qual a forma ótima de fazê-lo?

A ESP tem, portanto, como foco de sua análise a forma de o governo utilizar os instrumentos de política comumente a sua disposição (impostos, subsídios, regulação, produção direta, etc.) para melhorar a alocação de recursos em uma economia e, conseqüentemente, aumentar o bem-estar dos indivíduos. Para julgar a eficiência de um mercado específico, bem como a pertinência ou não de uma intervenção estatal, adotam o critério de Pareto.

---

<sup>50</sup> Ou ainda: *“We now recognize that it is under highly idealized circumstances that the market economy is constrained Pareto efficient”*. (Stiglitz, 1999:40).

<sup>51</sup> Para uma análise sobre as semelhanças e diferenças entre a Escola Austríaca e a Escola de Chicago, vide Rosen (1997), Yeager (1997) e, principalmente, Skousen (2005).

<sup>52</sup> Para uma análise sobre as semelhanças e diferenças entre a Escola Austríaca e a Escola de Virgínia, vide Boettke e Lopez (2002) e Di Lorenzo (1990).

Antes de iniciarmos a análise propriamente dita, chamamos a atenção para o fato de que, como se poderá observar nos próximos capítulos, os economistas do setor público assumem costumeiramente que o governo é um agente exógeno. Isso quer dizer que, ao determinar se o governo deve ou não intervir e ao sugerir determinadas formas de intervenção, esses economistas, na grande maioria das vezes, não chegam a analisar os mecanismos de tomada de decisão internos do governo e nem os incentivos para os agentes públicos adotarem determinada linha de ação. Assim como os indivíduos são considerados agentes racionais que buscam a maximização individual; as firmas, agentes racionais que buscam a maximização dos lucros; o governo é também um agente racional que busca a maximização do bem-estar social. Nesse tipo de análise, não há espaço, portanto, para “falhas de governo”, exceto em breves notas de rodapé<sup>53</sup>. Essas características ficarão evidentes quando nos aprofundarmos no pensamento de Stiglitz, no capítulo 4 deste trabalho.

A Parte II do presente trabalho consistirá, assim, em uma análise das chamadas “falhas de mercado”, ou seja, das situações nas quais se acredita que o mercado não é perfeitamente competitivo e, portanto, que, deixado livre, não alcança uma alocação de recursos estritamente Pareto-eficiente. Iniciaremos esta Parte com uma breve definição de falhas de mercado. Em seguida, estudaremos as falhas “clássicas”. No capítulo seguinte, apresentaremos a chamada “nova economia da informação” e mostraremos como as falhas de mercado provenientes da presença de informação assimétrica e da presença de mercados incompletos, segundo seus formuladores, estão presentes em praticamente todos os aspectos da vida econômica em sociedade (Stiglitz, 1999:40 e Stiglitz, 2001a:522).

A lógica pela qual se encaram as falhas de mercado é fundamentalmente diferente nos dois casos, razão pela qual decidimos separá-las em dois capítulos distintos. As falhas de mercado clássicas são geralmente tratadas como situações excepcionais (ainda que a presença de externalidades e bens públicos possa ser considerada um fenômeno relativamente comum), nas quais se viola alguma das hipóteses do modelo de Arrow-Debreu. Nesses casos, defende-se que intervenções pontuais do Estado na economia poderiam corrigir essas falhas, levando o mercado a

---

<sup>53</sup> Esse tipo de análise vem se alterando ao longo dos anos, de modo a incorporar, cada vez mais, tópicos de análise do ator “governo”. Isso se deu, em grande medida, devido à crescente influência da teoria da escolha pública. Para uma análise da obra seminal dessa corrente teórica, vide Buchanan e Tullock ([1962]1971).

uma alocação mais eficiente. Já no caso das falhas de mercado identificadas no âmbito da “nova economia da informação”, tratar-se-iam, segundo Stiglitz (1991a), de fenômenos universais (onipresentes) e que, portanto, requereriam uma intervenção de caráter diferente do Estado na economia. Stiglitz (1991a:20) chega a afirmar que se tratam de duas concepções de economias de mercado fundamentalmente diferentes<sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> “What the Greenwald-Stiglitz theorem has done has been to remove the long standing assumption that markets are efficient, except for those well defined market failures – externalities, public goods, etc. – which we dealt with earlier. The Greenwald-Stiglitz conception of the market economy is fundamentally different from that of Arrow and Debreu: the later is seen as a limiting but uninteresting case of the former” (Stiglitz, 1991a:19-20).

### 3. AS FALHAS DE MERCADO “CLÁSSICAS”

#### 3.1. A definição de falhas de mercado

Segundo Richard Musgrave, notório representante da economia do setor público,

*“O mecanismo de preço de mercado assegura uma alocação ótima de recursos desde que sejam satisfeitas certas condições<sup>55</sup>. Estas são razoavelmente satisfeitas em vastas áreas da atividade econômica, de modo que o grosso da função de alocação pode ser deixado às forças do mercado. Nestas áreas, a política governamental não precisa preocupar-se com questões de alocação. Entretanto, há ocasiões em que as forças de mercado não conseguem assegurar resultados ótimos. Apresenta-se-nos, então, o problema de como a política do governo pode intervir, a fim de que haja uma alocação de recursos mais eficiente” (Musgrave, 1976:27).*

Tem-se, nesse excerto, o cerne do pensamento da ESP no que concerne ao papel alocativo do Estado. Na Introdução, apresentamos brevemente esta lógica: com base no conceito de concorrência perfeita apresentado na Parte I, analisam-se vários mercados na economia real, constando a inexistência de uma ou mais das características do mercado perfeitamente competitivo em muitos deles. Nesses casos, demonstra-se que as conclusões do Primeiro Teorema do Bem-Estar não se sustentam e que, portanto, não se poderia assegurar que o mercado, por si só, seria capaz de gerar alocações de recursos Pareto-eficientes. Sendo o Estado visto como o principal agente exógeno capaz de afetar a alocação de recursos na economia, abre-se espaço, assim, para sua intervenção.

Na Parte I, buscamos apresentar as hipóteses envolvidas no funcionamento do mercado perfeitamente competitivo. Vimos, também, que, segundo o Primeiro Teorema do Bem-Estar, quando o mercado é competitivo, a alocação de recursos na economia pode ser considerada ótima no sentido de Pareto, ou seja, não haveria espaço para melhorar a situação de um indivíduo sem piorar a de outro(s).

---

<sup>55</sup> Vide Parte I deste trabalho

A consistência do modelo de Arrow-Debreu não é fruto de grandes divergências na economia. Contudo, sua aplicabilidade à economia real é. Nas palavras de Stiglitz,

*“The Welfare Theorems are just that: theorems, the conclusion of which follows inevitable from the assumptions. The research of the last two decades has not detected any major flaws of logic. The Theorems stand, as I have said, as one of the triumphs of modern mathematical economics. The question is not the logical status of these propositions, but their empirical relevance, the inferences which we make concerning how society should be organized and about the design of economics policy”* (Stiglitz, 1991a:5).

Um olhar rigoroso sobre as hipóteses envolvidas em um modelo de concorrência perfeita leva, assim, os economistas do setor público à constatação de que parte significativa dos mercados em uma economia real não é perfeitamente competitiva. Em vários ramos do setor industrial, é praticamente impossível se falar, por exemplo, em produtos homogêneos. Por mais que se constate forte concorrência entre fabricantes de computadores, *tablets*, celulares, carros, roupas, calçados, ou mesmo entre ofertantes de serviços como médicos, cabeleireiros, professores, advogados, engenheiros, entre outros, é evidente que os produtos vendidos/ofertados não podem ser considerados homogêneos. Nesse caso, não se poderia falar em curvas de demanda perfeitamente elásticas e, portanto, não se poderia assegurar que as conclusões do Primeiro Teorema do Bem-Estar são válidas.

Grande parte das análises dos economistas do setor público, particularmente no caso de Stiglitz – que adotaremos como referência -, consiste em: *i*) identificar situações em que as premissas de um modelo de equilíbrio competitivo não são encontradas, *ii*) demonstrar como essa “falha” gera alocações ineficientes dos recursos e *iii*) modelar intervenções estatais que poderiam melhorar a alocação de mercado:

*“The conditions under which the First Theorem are true turn out to have important economic interpretations. Interpreting those conditions and identifying policies by which Pareto efficiency can be restored provides the basis of what has come to be called the*

*Market Failure approach to Modern Welfare Economics*” (Stiglitz, 1991a:3).

Partindo desse excerto de Stiglitz, podemos definir uma falha de mercado, simplesmente, como a identificação de condições nas quais o Primeiro Teorema do Bem-Estar não se sustenta. Em termos mais formais, segundo Bator (1958:351), uma falha de mercado é “*the failure of a more or less idealized system of price-market institutions to sustain ‘desirable’ activities or to estop ‘undesirable’ activities*”<sup>56</sup>. Trata-se, portanto, do não atendimento de uma das premissas do modelo de mercado perfeitamente competitivo, que tem por consequência uma alocação ineficiente de recursos pelo mercado livre.

Há inúmeras situações nas quais o mercado real não se caracteriza pelas premissas elencadas no modelo de Arrow-Debreu: competição imperfeita, informação imperfeita, mercados incompletos, externalidades, bens públicos, entre outros. No raciocínio que embasa a economia do setor público tradicional, é justamente a presença dessas falhas de mercado e, conseqüentemente, de uma alocação sub-ótima de recursos na economia, que oferece o suporte teórico para a intervenção alocativa do Estado. Essa intervenção teria, portanto, como objetivo principal “corrigir” ou, ao menos, mitigar tais falhas, promovendo melhoras de Pareto por meio da alteração da alocação de recursos na economia.

Stiglitz (1999:250) identifica três grandes categorias de intervenção alocativa do Estado: produção pública, produção privada com subsídios/impostos que encorajem/desencorajem a produção e produção privada com regulação econômica. Para cada uma dessas opções, há inúmeras formas de implementação a elas associadas.

No caso de produção pública, por exemplo, o governo pode decidir entre oferecer o bem produzido gratuitamente (caso da educação ou saúde públicas no Brasil) ou vendê-lo, a um preço acima, abaixo ou igual ao seu custo médio de produção. Já no caso da produção privada com subsídios e/ou impostos, o governo pode decidir subsidiar/taxar o produtor ou consumidor, subsidiar diretamente ou por meio de isenções e/ou créditos fiscais, taxar ou subsidiar bens substitutos ou complementares, entre outros. Finalmente, no caso da regulação, há atualmente todo

---

<sup>56</sup> Por “atividade” deve-se entender tanto a produção como o consumo.

um campo da ciência econômica dedicada ao estudo dos melhores desenhos de mecanismos regulatórios que inibam as ineficiências decorrentes de falhas de mercado e, ao mesmo tempo, estimulem a produtividade e eficiência das empresas reguladas.<sup>57</sup>

Importante ressaltar, ainda, que, para cada uma das falhas de mercado aqui expostas, há uma extensa e complexa literatura associada, com inúmeros artigos acadêmicos e livros dedicados a sua análise. Nesse sentido, não é nossa pretensão, nas poucas páginas que aqui dedicaremos a esse tema, discutir exaustivamente cada uma delas, nem mesmo os “remédios” comumente sugeridos. Dado o objetivo deste trabalho de apresentar uma perspectiva comparada entre a Economia Austríaca e a Economia do Setor Público Tradicional, focaremos a apresentação da lógica que leva à recomendação normativa de intervenção do Estado na economia. As diferenças entre as escolas são, em grande medida, de natureza metodológica e epistemológica. Sendo assim, sua discussão prescinde de uma análise das nuances de cada uma dessas falhas de mercado.

### **3.2. Poder de mercado: monopólio, oligopólio e concorrência monopolística**

Na caracterização do modelo de equilíbrio competitivo, uma das premissas mais importantes é a competição perfeita: o mercado é caracterizado por firmas competitivas “tomadoras de preços”. O preço é considerado variável exógena na determinação da produção da firma, sendo impossível para qualquer uma afetar a estrutura de preços gerada pelo mercado.

Contudo, para os economistas do setor público, na economia real, essa situação raramente se evidencia (Samuelson, 1975:509). Nele há diversas manifestações do que comumente se chama de “concorrência imperfeita”: casos nos quais uma firma controla o mercado relevante de determinado produto – monopólio - ou nos quais um conjunto pequeno de firmas controla esse mercado - oligopólio. Há, ainda, situações nas quais, mesmo com a existência de um número considerável de firmas competindo, cada uma delas concorre com um produto diferenciado - concorrência monopolística (Chamberlin, 1956).

---

<sup>57</sup> Vide, por exemplo, Harrington, Viscusi e Vernon (2005).

Essas três situações, que podemos caracterizar como casos clássicos de competição imperfeita, têm em comum o fato de as firmas se depararem com uma curva de demanda negativamente inclinada, possuindo, portanto, capacidade de influenciar diretamente os preços de mercado (poder de monopólio). Uma simples observação do mundo real levaria à conclusão de que tais situações são relativamente comuns: *“O mundo real, pois, deverá ser classificado, em sua maior parte, na ‘concorrência imperfeita’: não é nem perfeitamente competitivo, nem perfeitamente ‘monopolista’”* (Samuelson, 1975:509). Nesses casos, temos uma violação das hipóteses do modelo de concorrência perfeita de Arrow-Debreu. Assim, o mercado livre poderia levar, em tese, a uma alocação de recursos sub-ótima.

Em muitos casos no mundo real, pode-se ter a impressão de uma concorrência efetiva entre diversos competidores. Intuitivamente, se olhássemos, por exemplo, para o mercado de celulares no Brasil, a grande maioria das pessoas não teria qualquer dificuldade em afirmar que se trata de um mercado no qual há competição efetiva. Contudo, conforme afirma Stiglitz,

*“(...) the first fundamental theorem of welfare economics – the result that market economies are Pareto efficient – requires more than just that there be some competition (...) Pareto efficiency entails stringent conditions, like exchange, production and production mix efficiency, and these conditions typically are satisfied only if each firm and household believes that it has no effect on prices”* (Stiglitz, 1999:78).

Assim, as conclusões de eficiência do modelo de equilíbrio competitivo somente são válidas caso atendidas suas premissas. Nas situações em que isso não ocorre, a conclusão de que o mercado livre gera resultados Pareto-eficientes não é, necessariamente, válida. *“Rivalidade comercial intensa e ‘concorrência perfeita’ não são, em absoluto, a mesma coisa”* (Samuelson, 1975:511).

Analisaremos, nesta seção, mais detidamente, o caso do monopólio. Contudo, no que tange à lógica que leva à alocação sub-ótima de recursos na economia e respeitadas as características peculiares de cada uma dessas manifestações de concorrência imperfeita, o método de análise que aplicaremos ao caso do monopólio pode ser generalizado, com adaptações, para situações de oligopólio e de concorrência monopolística.

No caso do monopólio, uma das premissas do modelo de equilíbrio de Arrow-Debreu, que afirma que nenhum consumidor e nenhuma firma são capazes de afetar os preços de mercado, é violada. A firma monopolista, ao contrário da firma competitiva, é capaz de determinar os preços de mercado, sendo esse poder limitado pelas preferências dos consumidores (expressas na elasticidade da curva de demanda do mercado) e pelas suas próprias restrições tecnológicas (expressas nas curvas de custo da firma)<sup>58</sup>.

Numa análise do monopólio, os preços de mercado deixam, portanto, de ser considerados exógenos ao problema da firma. No caso da firma monopolista, como o preço passa a ser determinado endogenamente, deve-se considerá-lo como mais uma variável na sua equação de maximização de lucros.

Na análise de equilíbrio parcial, vimos que uma firma competitiva calcula sua quantidade de equilíbrio (aquela que maximiza seus lucros) no ponto no qual o preço iguala o custo marginal. No caso da firma monopolista, sendo ela capaz de determinar o preço praticado, o nível de equilíbrio de sua produção dá-se em um ponto no qual o preço de equilíbrio é superior ao seu custo marginal e, portanto, ao preço que prevaleceria em uma situação de concorrência perfeita.

Em um monopólio, o problema de maximização dos lucros é dado por (Varian, 1992: 234):

$$\max_y p(y)y - c(y) \quad (1)$$

$$C.P.O: p(y) + p'(y)y = c'(y) \quad (2)$$

Nesse caso, como percebemos ao analisar a condição de primeira ordem (2), o nível de produção ótimo dá-se quando a receita marginal se iguala ao custo marginal. Esse resultado é intuitivo. Caso a receita marginal fosse menor que o custo marginal, o custo de produção da(s) última(s) unidade(s) excederia o retorno que o monopolista obtém pela sua venda e, nesse caso, diminuir a produção aumentaria o lucro; caso contrário, valeria a pena aumentar a produção.

Esse raciocínio é igualmente válido para a firma competitiva. Contudo, em um mercado perfeitamente competitivo, a firma se depara com uma curva de receita marginal idêntica à curva de demanda (horizontal). Já no caso da firma monopolista, a

---

<sup>58</sup> Assumimos a inexistência de competição potencial.

receita marginal assume uma configuração diferente, sendo negativamente inclinada. Para entender essa diferença, basta lembrarmos que, em um mercado perfeitamente competitivo, a curva de demanda de longo prazo é perfeitamente elástica, ou seja, o mercado é capaz de absorver toda a produção da firma e esta é incapaz de afetar o preço de equilíbrio (vide figura 1 na seção 2.1.5). Em outras palavras, todas as firmas do mercado são tomadoras de preço.

No caso monopolista, a restrição dada por uma curva de demanda negativamente inclinada determina quanto o mercado absorve a determinado preço e constitui uma espécie de restrição ao monopolista, impedindo-o de aumentar seus preços livremente. Conseqüentemente, quando se tem a intenção de promover um aumento na produção e na venda de determinado produto, para que se mantenha o equilíbrio, é necessário que se diminua o preço. Um aumento na quantidade produzida implica, portanto, uma diminuição do preço de todas as quantidades vendidas.

O efeito total nas receitas de um monopolista (receita marginal) em uma situação de aumento de produção é (Varian, 1992: 234):

$$Rmg = p(y) + p'(y)y$$

O termo  $p(y)$  representa, nessa equação, o ganho proveniente da quantidade adicional vendida e o termo  $p'(y)y$ , a perda proveniente da diminuição no preço de todas as mercadorias vendidas. O monopolista, ao decidir por um aumento da produção, deve, portanto, analisar os dois efeitos. Como o preço de equilíbrio de uma firma monopolista é maior que o custo marginal, ele é mais alto do que o preço que seria praticado caso o mercado fosse perfeitamente competitivo; por outro lado, a quantidade produzida será menor<sup>59</sup>.

As raízes da ineficiência de um monopólio encontram-se no fato de que, ao estipular um preço acima do preço de equilíbrio, o monopolista impede a realização de uma série de trocas “eficientes”: há um conjunto de consumidores dispostos a pagar por uma unidade adicional do bem produzido um valor superior ao custo de produzi-lo (ou seja, o benefício marginal da produção de uma unidade adicional

---

<sup>59</sup> O poder de mercado proveniente de uma situação monopolista é, geralmente, definido tendo por base a elasticidade da demanda do mercado. Quanto mais inelástica a demanda, maior o potencial de lucro de um monopólio. Por outro lado, nos casos em que o monopólio se depara com uma demanda muito elástica, o mercado monopolizado pode produzir resultados, em termos de alocação, semelhantes ao de um mercado perfeitamente competitivo (Pindyck e Rubinfeld, 2005:293).

supera o seu custo marginal, o que, segundo as condições de eficiência de Pareto, deveria levar à produção e comercialização do bem em questão). Haveria, assim, a possibilidade de uma melhora de Pareto.

E por que essa melhora não ocorre em uma situação monopolista? Nas palavras de Varian,

*“O nível de produto eficiente é aquele em que a disposição para pagar por uma unidade extra do produto seja exatamente igual ao custo de produzi-la. Uma firma competitiva faz essa comparação. Mas um monopolista também observa o efeito de aumentar o produto sobre a receita recebida das unidades inframarginais, e essas unidades inframarginais nada têm a ver com eficiência. Um monopolista estaria sempre pronto a vender uma unidade adicional a um preço mais baixo do que está então vendendo, se não fosse preciso reduzir o preço de todas as unidades intramarginais atualmente à venda”* (Varian, 1997:452).

Fica evidente por essa passagem que, se assumirmos a possibilidade de discriminação perfeita de preços pelo monopolista, não haveria ineficiência no monopólio, tratando-se, nesse caso, de uma mera “redistribuição *lump sum*” de renda dos consumidores para o produtor. Nesse caso, a firma monopolista se apropriaria de todo o excedente dos consumidores e a alocação de recursos seria Pareto-eficiente (ainda que com uma configuração diferente daquela obtida em competição perfeita). Quando esse é o caso, a escolha entre um mercado perfeitamente competitivo e um mercado monopolista perfeitamente discriminador de preços não pode se dar segundo critérios de eficiência, uma vez que a única diferença residiria na distribuição de recursos entre produtores e consumidores. Contudo, nos mercados reais, é impossível discriminar perfeitamente preços<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Essa é justamente uma das contradições apontadas por Stiglitz (1977) nas análises comumente feitas de mercados monopolistas. De acordo com o autor, costuma-se utilizar como premissa nas análises tradicionais a existência de informação perfeita. Sendo assim, Stiglitz questiona o fato de o monopólio ser considerado uma falha de mercado, uma vez que, com informação perfeita, haveria a possibilidade de discriminação perfeita dos consumidores e, conseqüentemente, o monopólio seria Pareto-eficiente: *“The monopolist introduces inefficiencies because he cannot use a [perfectly] nonlinear price schedule...”* (Stiglitz, 1977: 407). Segundo o autor, a natureza do monopólio como falha de mercado somente pode ser estabelecida por meio de modelos que assumam a existência de informação imperfeita. Esses modelos seriam capazes de explicar por que o monopolista adota o mesmo preço para diferentes consumidores ou, ainda, por que adota discriminações parciais imperfeitas, estando, aí, as

As razões que explicam a existência de uma alocação ineficiente de recursos em um mercado monopolista são praticamente as mesmas que explicam os casos de oligopólio e concorrência monopolística. Guardadas as particularidades existentes em cada uma dessas situações, a ineficiência provém, principalmente, do fato de as empresas atuantes nesses mercados depararem-se com curvas de demanda negativamente inclinadas, o que lhes permite praticar preços de mercado acima daqueles que igualam seu custo marginal. Nesse caso, pelas razões vistas acima, teremos uma alocação sub-ótima dos recursos. Nas palavras de Samuelson,

*“Existe ‘concorrência imperfeita’ numa indústria ou grupo de indústrias sempre que os vendedores individuais forem concorrentes imperfeitos, enfrentando suas próprias curvas pp [curvas de demanda] não-horizontais e, com isso, tendo certo controle sobre o preço (...) É a divergência monopolista entre  $P$  [preço] e  $CM$  [custo marginal] que constitui o verdadeiro ônus adicional do monopólio”* (Samuelson, 1975:511,547).

Os “triângulos de Harberger”<sup>61</sup> são a forma mais comum de visualizar graficamente esse ônus do qual fala Samuelson. Suponhamos um mercado perfeitamente competitivo. Nesse caso, já vimos que a determinação da quantidade de equilíbrio de produção das firmas seria resultante da igualdade entre o preço e o custo marginal. O preço e a quantidade de equilíbrio são dados por  $P_c$  e  $Q_c$ .

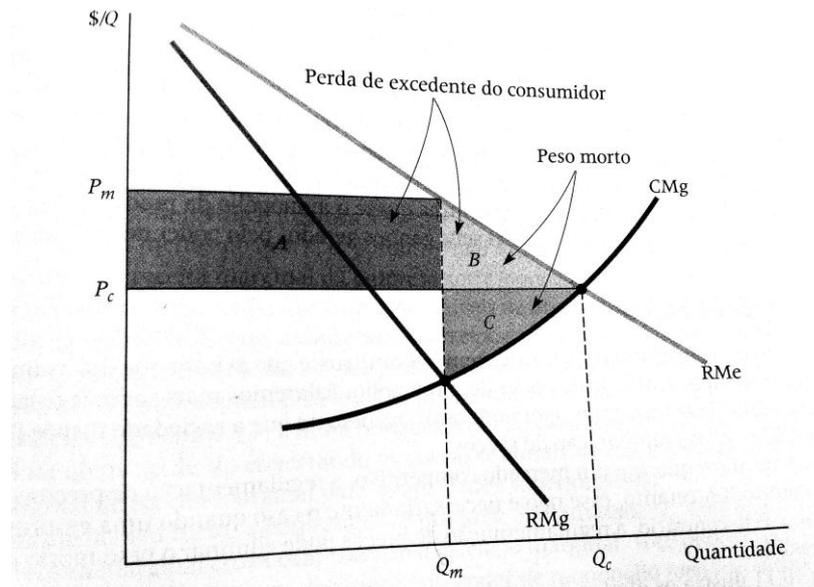
Já no caso de um mercado monopolista, a maximização de lucros da firma leva-a a produzir no ponto em que o custo marginal iguala a receita marginal. O preço e a quantidade de equilíbrio, nesse caso, são dados por  $P_m$  e  $Q_m$ , respectivamente.

#### **Gráfico 4 – Perda de bem-estar em um mercado monopolístico.**

---

raízes de sua ineficiência: “*The major distortions associated with monopoly arise from these [imperfects] discrimination devices (...)*” (Stiglitz, 1985a:35).

<sup>61</sup> Esses triângulos foram assim denominados em homenagem a Arnold Harberger, que, em diversos trabalhos, mostrou como poderiam ser utilizados para calcular a perda de bem-estar resultante da intervenção governamental na economia. Vide, por exemplo, Harberger (1954, 1971).



Fonte: Pindyck e Rubinfeld (2005:305).

O gráfico acima mostra que em uma situação de monopólio, a quantidade produzida é menor do que a produzida em um mercado competitivo e o preço, mais elevado. O trapézio representado por “AB” na figura representa a perda de excedente do consumidor em uma situação de monopólio (proveniente tanto do fato de os consumidores que continuam consumindo estarem pagando mais caro quanto de haver consumidores excluídos do consumo do bem – consumiriam a um preço  $P_c$ , mas não a um preço  $P_m$ ). O excedente representado por A é capturado pelo produtor ao vender a um preço mais elevado. Nesse caso, temos uma transferência de recursos dos consumidores para o produtor. Contudo, o excedente perdido representado por B não é capturado pelo produtor que, adicionalmente, perde o excedente representado C, pelo fato de abrir mão da venda das mercadorias entre  $Q_c$  e  $Q_m$ . A perda líquida de excedente representada por  $B + C$  é comumente conhecida como “*peso morto decorrente do poder de monopólio*” ou ainda “*custo social do monopólio*” (Pindyck e Rubinfeld, 2005:306).

O próprio Harberger (1954), com base no método dos triângulos visto acima, calculou que os “custos de bem-estar” dos monopólios nos Estados Unidos provavelmente não excederiam 0,1% do PIB. Essa mensuração foi criticada por vários autores. Posner (1975), por exemplo, defende que, ao se mensurar os custos de monopólio, dever-se-ia levar em conta não somente os triângulos (B+C), mas também toda a renda transferida dos consumidores para o monopolista (A). Isso porque, segundo o autor, “*The existence of an opportunity to obtain monopoly profits will*

*attract resources into efforts to obtain monopolies, and the opportunity costs of those resources are social costs of monopoly too.*” (Posner, 1975:2).

A razão dessa afirmação pode ser melhor entendida por meio da análise feita por Tullock (1967). Segundo o autor, a análise dos custos sociais do monopólio pelo método dos triângulos de Harberger subestima seus custos reais, uma vez que esse procedimento ignora uma série de outros custos tão ou mais significativos do que aqueles representados pelas transações que deixaram de ocorrer ao preço monopolista.

Para demonstrar a natureza desses custos, o autor faz uma analogia com a “economia do roubo”. Segundo o autor, se aplicarmos a mesma lógica da análise feita acima a uma análise do roubo chegaríamos à conclusão de que não há nenhum custo social associado a sua existência. Tratar-se-ia de uma simples transferência de recursos do assaltado para o assaltante e, como tal, não produziria nenhum “triângulo de Harberger”.

Contudo, é evidente que o roubo tem um custo de bem-estar elevado, não capturado por esta metodologia. Este custo seria representado por todo o investimento de capital e trabalho, tanto no ato de roubar quanto na sua prevenção (Tullock, 1967:230). Nesse sentido, a transferência *per se* nada custa à sociedade, mas a quantidade de pessoas/capital envolvidos na tentativa de promovê-la e de evitá-la dá a dimensão do grande desperdício de recursos pela sociedade.

Voltando ao caso do monopólio, vimos que o retângulo A representa a transferência de recursos dos consumidores para o monopolista ou, em outras palavras, o “prêmio do monopólio”<sup>62</sup>. Tendo em vista esse prêmio, é de se esperar que os monopolistas invistam quantidade significativa de recursos com vistas a capturá-lo. Tullock afirma que o investimento ótimo do monopolista seria, inclusive, maior que o retângulo A, uma vez que esse representa apenas a transferência de recursos, sem considerar o valor de capital da firma monopolista. Os consumidores, por sua vez, estariam dispostos a investirem seus recursos de modo a evitar que o monopolista tenha sucesso em sua empreitada.

Nesse sentido, a possibilidade de monopólio (ou mesmo o interesse em sua manutenção ou término) dá ensejo ao surgimento de, por exemplo, grandes e poderosos grupos de lobby. Por outro lado, estimula ainda a existência de grandes e

---

<sup>62</sup> Consideraremos, para fins dessa análise, que o triângulo representado por C tem um valor próximo de 0.

custosos órgãos públicos com o objetivo de evitá-los. Quanto mais sucesso o (potencial) monopolista tem no alcance do seu objetivo, mais se estimula o direcionamento de recursos para a obtenção dessas vantagens por outros grupos na sociedade. Tullock assim conclui seu clássico artigo:

*“The successful monopolist finds that his gamble has paid off, and the unsuccessful “bettor” in this particular lottery will lose, but the resources put into the “pool” would be hard to find by economic techniques. But regardless of the measurement problem, it is clear that the resources put into monopolization and defense against monopolization would be a function of the size of the prospective transfer. Since this would be normally large, we can expect that this particular socially wasteful type of ‘investment’ would also be large. The welfare triangle method of measurement ignores this important cost, and hence greatly understates the welfare loss of monopoly”* (Tullock, 1967:232).

Dessa forma, a renda que se supunha transferida do consumidor para o monopolista é na verdade socialmente desperdiçada (investida em atividades não-produtivas).<sup>63</sup>

Outro exemplo de custo adicional do monopólio é desenvolvido por Mankiw (1985). Nesse artigo, o autor demonstra que, na presença de monopólio, os chamados “custos de menu”<sup>64</sup>, ainda que pequenos, podem causar grandes perdas de bem-estar para sociedade. No modelo desenvolvido, os ajustamentos de preço das firmas monopolistas, caso sua previsão de demanda não se confirme, são sub-ótimos. Segundo Mankiw, na presença de custos de menu, caso a demanda efetivamente observada seja diferente da demanda inicialmente prevista, os incentivos para corrigir os preços de uma mercadoria podem não ser suficientes para promover esse ajuste (se os ganhos do ajuste forem inferiores aos custos de menu). Criar-se-ia, assim, uma

---

<sup>63</sup> No trabalho de Tullock aqui apresentado, temos uma análise clássica de “rent-seeking”. Este termo foi utilizado pela primeira vez por Anne O. Krueger (1974), contudo Tullock (1967) é o autor da primeira análise do fenômeno na literatura econômica. Para uma análise aprofundada do fenômeno, vide Buchanan, Tollison e Tullock (1980). Para uma coletânea de ensaios do autor nesse tópico, vide Tullock (2005).

<sup>64</sup> Custos associados a uma alteração do preço das mercadorias, como, por exemplo, a produção de novos catálogos e a reimpressão de novos menus.

situação de “rigidez dos preços”. O modelo demonstra, ainda que, *“private incentives produce too much price adjustment following an expansion in aggregate demand and too little price adjustment following a contraction in aggregate demand”* (Mankiw, 1985:536). Em outras palavras, na presença de monopólio, os níveis de preços tendem a subir mais rapidamente e para valores acima do ótimo e descer mais lentamente, permanecendo acima do ótimo.

Blanchard e Kiyotaki (1987), por sua vez, demonstraram que, em um mercado no qual prevalece a concorrência monopolística, a produção e o trabalho são menores (quando comparados aos do mercado competitivo), devido, principalmente, à existência de “externalidades de demanda agregada”. Isso porque, segundo os autores,

*“If starting from the monopolistically competitive equilibrium, a firm decreased its price, this would lead to a small decrease in the price level and thus to small increase in aggregate demand. While the other firms and households would benefit from this increase in aggregate demand, the original firm cannot capture all of these benefits and thus has no incentive to decrease its price”* (Blanchard e Kiyotaki, 1987:653).

Essa externalidade, associada aos custos de menu, e em grande parte devido aos problemas identificados por Mankiw (1985), implicariam que o aumento na quantidade de dinheiro nominal na economia, ou seja, a adoção de uma política monetária expansionista pelo governo, poderia fazer crescer, em um mercado de concorrência monopolística, tanto a produção das firmas quanto o bem-estar social. Dessa forma, no modelo desenvolvido por Blanchard e Kiyotaki, tem-se na existência de uma falha de mercado uma possível base microeconômica para o entendimento da macroeconomia keynesiana.

Por outro lado, Baumol, Panzar e Willig (1982), ao estruturarem o argumento da competição potencial, defenderam que uma situação monopolista não necessariamente geraria alocações sub-ótimas, desde que o monopólio fosse “ameaçado” por entrantes potenciais (mercado contestável). A presença de competição potencial, segundo os autores, levaria o monopólio a comportar-se como uma empresa competitiva, igualando o preço de mercado ao seu custo marginal, de forma a evitar a entrada de concorrentes. Nesse caso, o monopólio seria Pareto-eficiente.

Dasgupta e Stiglitz (1988), contudo, discordam desse argumento. A raiz dessa discordância está no fato de que, para que a ameaça potencial realmente funcione, haveria a necessidade de se estruturar um modelo no qual inexistissem custos irre recuperáveis (*sunk costs*). Isso se dá porque, segundo os autores, a decisão das firmas de entrarem no mercado se baseia não nos preços atualmente praticados, mas sim na projeção de preços futuros. Caso a firma potencial entrante acredite que o monopolista irá reduzir os preços no momento de sua entrada, se existirem custos irre recuperáveis, a entrada pode não ser lucrativa<sup>65</sup>. Dasgupta e Stiglitz (1988) defendem que a suposição de inexistência de custos de entrada torna o modelo irreal para as modernas economias industriais, onde custos de propaganda e de P&D, por exemplo, estão presentes na grande maioria dos setores. Stiglitz utiliza-se do exemplo da desregulamentação do mercado aéreo americano para exemplificar como a competição potencial não seria suficiente: *“In market after market, prices have tumbled as entry occurred; as incumbents matched entrant’s fares, customers chose the familiar brands; entrants were forced to leave; and prices were quickly restored to levels far higher than marginal costs”*(Stiglitz, 1999:34). Nesse sentido, na presença de outras falhas de mercado (como barreiras de entrada e informação imperfeita – já que os consumidores diferenciam produtos bastante similares com base na reputação da firma), na visão dos autores, a competição potencial pode não ser suficiente para garantir uma alocação Pareto-eficiente.

### **3.2.1. Formas de intervenção estatal**

A existência de falhas de mercado causadas por uma situação de concorrência imperfeita motiva, na ESP, uma série de formas de intervenção do governo em vários setores da economia:

*“Free of outside interference, competitors often collude or resort to unfair practices to restrict competition. They may erect barriers to market entry to preserve their position. They may also seek a large market share in order to suppress the operation of market- pricing mechanisms. Thus, competition does not maintain itself.*

---

<sup>65</sup> Se assumirmos a inexistência desses custos, a potencial entrante não tem nada a perder se decidir por entrar e, em seguida, retirar-se do mercado.

*Government action often becomes necessary to preserve or restore economic competition” (Anderson e Wood, 1993:2).*

Samuelson (1976:522-523), por exemplo, sugere que, na presença de competição imperfeita, o governo adote a seguinte linha de atuação: i) manter as barreiras de entrada em nível mínimo, assegurando a existência de concorrência potencial, ii) adotar uma política antitruste efetiva e iii) provocar, por vezes, a divisão de grandes firmas em partes pequenas e dificultar fusões.

Um dos exemplos mais antigos e comuns de intervenção do Estado na economia para mitigar os problemas provenientes da competição imperfeita é a promulgação de legislações antitruste. A existência de falhas de mercado provocadas por poder de mercado é o argumento mais forte que ampara a criação de legislações antitruste em praticamente todos os países do mundo. Samuelson julgam ser essas “(...) *the principal weapons a mixed economy uses to improve the workings of the price system*” (Samuelson, 1976:523).

As primeiras legislações antitruste<sup>66</sup> foram aprovadas nos Estados Unidos entre o final do século XIX e início do século XX, em uma época marcada pelo surgimento de grandes conglomerados econômicos resultante da fusão ou aquisição de empresas. Temendo que o potencial de dano ao consumidor resultante do poder de mercado dessas grandes empresas, a primeira legislação antitruste do mundo, o *Sherman Act*, afirmava que: “*Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal.*”<sup>67</sup>. O ato condenava, ainda, qualquer tentativa de monopolização de um mercado por meio da fusão ou aquisição de empresas<sup>68</sup>. Como fica evidente pelo texto da lei, o raciocínio que embasa a promulgação de leis antitruste é proveniente da percepção da existência de uma falha

---

<sup>66</sup> Lei Sherman (1890), Lei Clayton (1914) e a Lei de criação da “Federal Trade Commission” (1914) - as três nos Estados Unidos.

<sup>67</sup> Sherman Antitrust Act, Section 1.

<sup>68</sup> “*Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony(...)*”. Sherman Antitrust Act, Section 2.

de mercado resultante da capacidade das firmas monopolistas e oligopolistas influenciarem o preço de mercado<sup>69 70</sup>.

A ESP é grande entusiasta dessas leis:

*“The Sherman and Clayton Acts, and most of the antitrust laws have contributed enormously toward improving the degree of competition in our system. All who value the social reliance on decentralized markets and economic efficiency should applaud this kind of public intervention, which helps to lessen the imperfections of competition (...) By laissez faire one does not automatically get perfect competition. To reduce imperfections of competition, a nation must maintain perpetual vigilance”* (Samuelson, 1976:525, 531).

Dentre os casos clássicos apontados na literatura antitruste de intervenção do Estado visando a mitigar o problema causado por monopólios, destaca-se o da Standard Oil of New Jersey (1911), o da American Tobacco (1911), o da Alcoa (1945) e o da AT&T (1984). Os três primeiros casos, todos condenados pela Corte Suprema, constituíam para Samuelson (1975:554) casos de “monopólios flagrantes”<sup>71</sup>. Mais recentemente, o caso de maior repercussão foi a acusação de tentativa de monopolização do mercado de navegadores de *internet* feita pelo governo americano contra a Microsoft em 1998 (Armentano, 2007).

Ao analisarmos a economia brasileira, podemos notar vários exemplos de intervenção estatal na economia que têm como motivação a correção de falhas provocadas pelo poder de mercado. Com relação à legislação antitruste, a principal lei que rege a atuação dos órgãos brasileiro é a 8.884/1994<sup>72</sup>, editada, justamente, sob o espírito da necessidade de limitação do poder de mercado de firmas monopolistas e oligopolistas. O braço operacional da lei 8.884/1994 é o chamado “Sistema Brasileiro

---

<sup>69</sup> Para uma análise mais detalhada dos argumentos atuais para a política antitruste, vide os trabalhos de Hart *et al* (1990) e Whinston (1989).

<sup>70</sup> Trata-se, contudo, de uma racionalização *a posteriori*, uma vez que, na época de promulgação dessas leis, não se havia desenvolvido, ainda, no campo da economia, teorias robustas de falhas de mercado.

<sup>71</sup> Note que o caso da AT&T é posterior à obra de referência acima citada, razão pela qual não foi citado por Samuelson (1975)

<sup>72</sup> Essa lei está, atualmente, prestes a ser substituída por legislação mais recente em discussão no Congresso Nacional e que criaria o que vem sendo chamado de “Super Cade”.

de Defesa da Concorrência” (SBDC), formado pela Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (SDE/MJ), pela Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE/MF) e pelo Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência (CADE), autarquia federal vinculada ao Ministério da Justiça<sup>73</sup>.

A regulação do monopólio pode parecer, a princípio, tarefa simples: bastaria que o governo obrigasse o monopolista a igualar o preço praticado ao seu custo marginal. Fora os problemas de informação existentes nesse tipo de regulação (qual é o real custo marginal do monopolista?), há casos em que igualar o preço ao custo marginal pode gerar *prejuízos crônicos* (Samuelson, 1975:530). Em determinados setores com o custo fixo muito elevado e o custo marginal muito baixo esse tipo de regulação certamente não seria eficiente, tendendo a gerar fortes prejuízos para a firma regulada. Esses setores nos quais há significativos retornos de escala (o que, por sua vez, constitui também uma violação das premissas do modelo de equilíbrio competitivo) são comumente conhecidos como **monopólio natural**.

Nesses casos, o autor sugere que o governo deveria prover um “*subsídio permanente ao produtor a custo decrescente*” (Samuelson, 1975:530). A origem desse subsídio seria o orçamento geral ou, em outras palavras, os impostos em base fixa (não distorcivos) cobrados de toda a população. Pindyck e Rubinfeld (2005:308), por sua vez, sugerem uma regulação de preços no ponto em que o custo médio iguala o preço.

Há, ainda, casos de monopólios naturais em que se recomenda a produção pública direta desses bens. Em Sappington e Stiglitz (1987), os autores apresentam vários critérios a serem considerados pelos Estados na escolha entre produção privada regulada ou produção pública direta. No caso brasileiro, temos vários exemplos nos quais o governo optou pela produção direta em situações de monopólio natural: o fornecimento de água, esgoto, eletricidade, entre outros.

As recomendações quanto ao modo de intervenção do Estado na economia para sanar problemas de competição imperfeita vem se alterando ao longo do tempo, com uma tendência para modos de atuação menos intervencionistas. Os serviços de telecomunicações são um exemplo clássico. Tais serviços foram considerados, durante muito tempo, monopólios naturais, sendo o Estado brasileiro responsável

---

<sup>73</sup> Para mais informações acerca do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, vide Salgado e Motta (2007). Para a análise de casos relevantes julgados pelo SBDC, vide Mattos (2003).

direto pela sua provisão durante várias décadas. Essa situação mudou radicalmente com as privatizações no final dos anos 1990. Esta década marcou uma mudança de atuação do Estado brasileiro em vários setores da economia, com a regulação econômica ganhando espaço em detrimento da provisão pública direta. A segunda metade da década de 1990 e a primeira da década seguinte foi caracterizada pelo surgimento de várias Agências Reguladoras<sup>74</sup>, responsáveis, como o próprio nome evidencia, pela regulação das empresas atuantes nos setores sob sua responsabilidade. O Estado brasileiro atualmente exerce uma regulação direta em setores como o de telecomunicações, de distribuição de energia elétrica, de transporte público aéreo, terrestre e aquaviário, entre outros.

A opção pela regulação desses setores é consequência de recomendações normativas de intervenção do Estado na economia feitas pela ESP, tendo por base a teoria das falhas de mercado. Como se tratam de setores que, na visão do governo, possuem grande potencial de monopolização e oligopolização, essa teoria ensina que a alocação de recursos, caso seja deixada inteiramente por conta do mercado, dar-se-á em um nível sub-ótimo. Sendo assim, há, em tese, espaço para uma intervenção do Estado que promova melhoras de Pareto<sup>75</sup>.

### 3.3. Externalidades

Segundo Bator (1958:362), o termo externalidade “*denote any situation where some Paretian costs and benefits remain external to decentralized cost-revenue calculations in terms of prices*”. Baumol e Oates afirmam que uma externalidade está presente “*(...) whenever some individual’s (say A’s) utility or production relationships include real (that is nonmonetary) variables, whose values are chosen*”

---

<sup>74</sup> Agência Nacional de Energia Elétrica (1996), Agência Nacional de Telecomunicações (1997), Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (1997), Agência Nacional de Vigilância Sanitária (1999), Agência Nacional de Saúde Suplementar (2000), Agência Nacional de Águas (2000), Agência Nacional do Cinema (2001), Agência Nacional de Transportes Aquaviários (2001), Agência Nacional de Transportes Terrestres (2001) e Agência Nacional de Aviação Civil (2005).

<sup>75</sup> Na Parte IV deste trabalho, focaremos a crítica da Escola Austríaca ao raciocínio desenvolvido nesta seção, principalmente no que toca à recomendação de intervenção do Estado por meio da aplicação da legislação antitruste. Contudo, deve-se ressaltar que várias outras críticas foram realizadas por autores de outras escolas de pensamento. Particularmente no tocante à concepção de atuação do Estado vista nesta seção e ao suposto caráter anticompetitivo do poder de mercado, destacam-se as críticas desenvolvidas no âmbito da Escola de Chicago. Para uma introdução a esta crítica, vide os trabalhos de Posner (2001, 2002) e Bork (1993)

*by others (person, corporations, governments) without particular attention to the effects on A's welfare*” (Baumol e Oates, 1975:17)<sup>76</sup>.

São definições bastante amplas, havendo, portanto, inúmeras situações em uma economia que constituem exemplos de externalidades. Um indivíduo que decida cultivar um belo jardim em sua propriedade beneficia seus vizinhos, na medida em que esses podem apreciá-lo, sem que, contudo, seus vizinhos arquem com qualquer custo de plantá-lo e cultivá-lo. O simples fato de um indivíduo decidir sair de casa com seu carro em uma manhã pode gerar uma externalidade negativa, uma vez que, por se tratar de um carro a mais no engarrafamento matinal, acaba por aumentar o tempo despendido por outros indivíduos no seu deslocamento. As externalidades são, assim, fenômenos relativamente comuns em uma economia real.

Como vimos na Parte I deste trabalho, uma das premissas de uma economia de Arrow-Debreu é a inexistência de externalidades. Nesse caso, o custo (benefício) privado sempre iguala o custo (benefício) social. A existência de externalidades constitui uma violação das hipóteses do modelo. Nesse caso, não mais se pode garantir que as conclusões do Primeiro Teorema do Bem-Estar sejam válidas, isto é, que a alocação de recursos no mercado livre seja Pareto-eficiente<sup>77</sup>: *“Markets affected by externalities result in inefficient resource allocations”* (Stiglitz, 1999:215)<sup>78</sup>.

### **3.3.1. A Análise Pigouviana**

Um dos primeiros tratamentos formais do problema de externalidades foi desenvolvido por Pigou ([1932]1948)<sup>79</sup>. Segundo o autor, quando lidamos com externalidades negativas, como os “custos externos” não são incorporados à análise de custo-benefício do indivíduo, o mercado tende a produzir uma quantidade

---

<sup>76</sup> Outra definição comumente citada é dada por Meade (1973): *“An external economy (diseconomy) is an event which confers an appreciable benefit (inflicts an appreciable damage) on some person or persons who were not fully consenting parties in reaching the decision or decisions which led directly or indirectly to the event in question”*.

<sup>77</sup> Em Arrow (1970), o autor demonstra que determinados tipos de externalidades podem ser incorporadas ao modelo de equilíbrio competitivo sem afetar a validade de suas conclusões. Uma discussão profunda dessas situações, contudo, foge ao escopo deste trabalho.

<sup>78</sup> Para uma demonstração formal de como uma alocação ótima é afetada pela presença de externalidade(s) vide o apêndice do capítulo 2 de Cullis e Jones (2009:55) e Henderson e Quandt (1971) *apud* Cullis e Jones (2009).

<sup>79</sup> O primeiro tratamento formal do problema parece ter sido em Marshall (1890). Contudo, conforme nota Mishan (1971), até a obra de Pigou pouca atenção era dada ao conceito.

excessiva do bem em questão. O exemplo mais comum de externalidade negativa é a geração de poluição. Por outro lado, na presença de externalidades positivas, como os “benefícios externos” também não são incorporados à análise individual, tende-se a produzir uma quantidade menor do que a socialmente desejável.

O critério de alocação eficiente de recursos para Pigou é, portanto, a igualdade entre o benefício marginal social e o custo marginal social. Na presença de externalidades, uma das condições para eficiência de Pareto não é satisfeita: o preço não iguala o custo marginal. Esse resultado é intuitivo. Suponhamos que uma firma competitiva produza carros em uma economia de Arrow-Debreu. Nesse caso, como vimos, a quantidade de equilíbrio de produção dá-se no ponto em que o preço é igual ao custo marginal. Suponhamos, agora, que se trate de uma firma altamente poluidora. Na presença de uma externalidade, a curva de custo marginal da firma não incorporará o custo marginal social da poluição gerada, mas continuará refletindo a curva de custos privada da firma. Obviamente, nessa situação, a quantidade de equilíbrio que iguala o benefício marginal com o custo marginal total (privado + social) será menor do que no equilíbrio de mercado. Como a firma não internaliza todo o seu custo de produção, então a quantidade produzida é maior do que a quantidade socialmente desejável.

Na definição de Bator (1958), a externalidade pressupõe um comportamento de um indivíduo que afeta outro fora do mecanismo de preços. Em uma economia de mercado, dentro do mecanismo de preços, praticamente tudo que um indivíduo faz afeta – ao menos na margem – os demais (Mishan, 1988). Consequentemente, dizemos que uma externalidade é Pareto-relevante somente quando a sua internalização é capaz de fazer com que um indivíduo melhore sua situação sem que qualquer outro piore – ou seja, há a possibilidade de ganhos derivados do comércio (Buchanan e Stubblebine, 1962). Uma análise *pigouviana* indica que, na presença de externalidades Pareto-relevantes, mesmo em um mercado perfeitamente competitivo, a alocação de recursos pode não ser ótima.

Deve-se notar que, em muitas situações, uma externalidade pode simplesmente gerar redistribuição de recursos em uma economia, sem, com isso, ocasionar qualquer ineficiência alocativa (Meade, 1973). Tal situação não constitui uma falha de mercado, na medida em que os resultados do mercado competitivo permanecem Pareto-eficientes. A externalidade como falha de mercado geralmente aparece quando, em um sistema de mercado livre, não há incentivos suficientes para o

surgimento de um mercado potencial para determinado bem (por exemplo, poluição) e a não existência desse mercado leva a uma alocação ineficiente dos recursos (Cornes e Sandler, 1986:46). Trata-se, nesse caso, também de uma violação da hipótese da universalidade dos mercados no modelo de equilíbrio competitivo<sup>80</sup>. A ausência desse mercado impede que os indivíduos influenciem as decisões de outros atores que tenham consequências (positivas ou negativas) no seu próprio bem-estar.

O critério *pigouviano* de eficiência do mercado é utilizado, ainda hoje, pela grande maioria dos economistas da ESP, embasando várias propostas de intervenção do Estado na economia. Esta análise tem como foco a busca por formas eficientes de intervenção, que permitam mitigar o problema gerado pela presença de externalidades (caracterizando-se, assim, como melhoras de Pareto). Estas intervenções passariam pela capacidade do Estado de “forçar” os agentes privados a incorporarem o custo da externalidade em sua análise de custo-benefício. Assim, um poluidor que não considera o custo da poluição no seu cálculo de produção poderia ser levado, por exemplo, por meio de um imposto sobre a poluição gerada, a considerar este custo em sua análise.

São vários os mecanismos teoricamente à disposição do agente público. Utilizaremos, aqui, a taxonomia adotada em Stiglitz (1999). As primeiras duas categorias englobam o que o autor considera exemplos de “*market based solutions*” para o problema das externalidades. Já as duas últimas constituem categorias de soluções que envolvem a intervenção direta do Estado na economia. O objetivo é sempre o mesmo: internalizar, no cálculo do agente que toma a decisão, os custos (benefícios) externos, de forma a que sua análise seja baseada nos “verdadeiros” custos (benefícios) sociais de sua ação.

i) **Impostos e subsídios** – Essas formas de intervenção remontam à clássica obra de Pigou, “*The Economics of Welfare*” ([1932]1948). Nesse estudo, o autor sugeriu, como principal forma de mitigação do problema das externalidades, o estabelecimento de um sistema de impostos (no caso de externalidades negativas) e subsídios (externalidades positivas) destinados a interferir no cálculo de custo-benefício dos agentes, alterando

---

<sup>80</sup> Para uma demonstração formal de por que a inexistência de mercado externalidades gera alocações de recursos ineficientes vide Cornes e Sandler (1986: 50).

suas escolhas e gerando, assim, uma alocação mais eficiente de recursos<sup>81</sup>. Trata-se de uma forma de internalização dos custos impostos a outros indivíduos. O tributo deve ser, portanto, equivalente ao custo externo gerado. Segundo Oates, a função desse sistema de tributação “(...) *is to make the economy function more efficiently. Through their use we have the opportunity to employ the tax system, not only to raise revenues but also to enhance the operations of the economy.*” (Oates, 1988:253).

ii) **Licenças Comercializáveis** - Formas mais recentes de intervenção do Estado na economia incluem o estabelecimento de cotas comercializáveis. O caso dos “créditos de carbono” é provavelmente o mais conhecido exemplo dessas intervenções. Nesses casos, o governo “cria” um mercado que anteriormente não existia para a comercialização dos “direitos de poluir”. Esse tipo de solução, em tese, permitiria que o equilíbrio de mercado fosse alcançado no ponto em que cada firma igualasse o custo marginal de redução da poluição com o preço de mercado da licença. Para estabelecer o preço inicial de mercado, o governo deve definir a quantidade total de poluição aceitável, o que pode ser complicado. Por outro lado, exige que se conheça bem menos informação do que no caso do imposto *pigouviano*.

iii) **Unitização**<sup>82</sup> - Trata-se de uma forma de intervenção na qual o Estado estimula (ou força) a união entre, por exemplo, o produtor e a comunidade limítrofe prejudicada em uma unidade de decisão. Nesse caso, há a internalização da externalidade - essa nova unidade de análise passa a computar o custo/benefício da externalidade.

iv) **Regulação direta** – Nesse caso, temos intervenções do Estado na economia, estabelecendo, por exemplo, a quantidade máxima de poluição e/ou barulho que um automóvel pode emitir, proibindo o funcionamento de um aeroporto no período da noite (por conta do barulho gerado por pousos e decolagens), banindo a possibilidade da utilização de

---

<sup>81</sup> Em homenagem ao seu primeiro defensor, esses impostos e subsídios ficaram comumente conhecidos, na economia, como “impostos *pigouvianos*” (*pigouvian taxes*).

<sup>82</sup> Tradução livre do termo em inglês “*unitization*”.

determinados produtos, proibindo o fumo em determinados locais, estabelecendo cotas-limites de utilização de um determinado insumo, entre outras.

### 3.3.2. A Análise de Coase

Coase (1960) apresentou uma crítica contundente à análise *pigouviana* do problema das externalidades. O autor mostrou-se extremamente cético em relação à possibilidade de o Estado lidar com este problema por meio da decretação de impostos/subsídios *pigouvianos*: “ (...) *such tax proposals are the stuff that dreams are made of. In my youth it was said that what was too silly to be said may be sung. In modern economics it may be put into mathematics*” (Coase, 1990:185).

As principais contribuições do autor foram a inclusão do “custo de transação” como componente fundamental da análise de mercados caracterizados pela presença de externalidades, bem como a modelagem de soluções puramente privadas para este problema. Segundo Demsetz (1995:595), “(...) *the core disagreement was in Pigou’s willingness to rely on an omniscient State to implement policy and Coase’s refusal to do so*”. Isto porque, para estes autores<sup>83</sup>, a política de tributação proposta por Pigou ([1932]1948) só seria possível assumindo, implícita ou explicitamente, um Estado onisciente, onipotente e generoso, capaz de corrigir o problema das externalidades segundo as recomendações dos economistas. Esta premissa, segundo Demsetz, teria levado Pigou e seus seguidores a ignorar o problema das diferentes distribuições de direitos de propriedade e, conseqüentemente, da importância do custo de transação nessa análise.

Coase (1960) argumenta que, muitas vezes, a questão das externalidades não está diretamente relacionada à existência de uma falha de mercado, mas, sim, a uma falha no processo de designação dos direitos de propriedade. O autor demonstra que, em uma economia real, muitas vezes o problema das externalidades pode ser resolvido em âmbito puramente privado, sem a necessidade de intervenção estatal. Para isso, Coase (1960) baseia sua explicação em dois modelos: um caracterizado pela ausência de custos de transação e outro pela existência de custos de transação positivos. Veremos as principais características destes modelos.

---

<sup>83</sup> Coase (1960), Demsetz (1995) e outros.

### 3.3.2.1. Um modelo sem custos de transação

Conforme nota Demsetz (1995), nas análises desenvolvidas antes de Coase (1960), não havia dúvida sobre quem era o “agressor” e a “vítima” no caso de uma externalidade. As análises sempre partiam de um ponto no qual já se havia estabelecido que *A* (poluidor) inflige um dano em *B* (dona de casa) que não é contabilizado em seu cálculo econômico. Coase (1960) mostra, contudo, que a natureza da escolha que tem que ser feita é outra. Impedir coercivamente que *A* inflija um dano a *B* implica infligir um dano a *A*. A pergunta, portanto, não é qual a melhor forma de fazer com que *A* pague pelo dano feito a *B*, mas quem tem o direito de infligir dano em quem. Para Coase (1960), a resposta para essa pergunta passa, muitas vezes, por decidir se o ganho de prevenir um dano é maior do que a perda que seria gerada por este dano.

Suponha uma situação em que uma ferrovia passe no meio de uma plantação de milho e que faíscas provenientes da ferrovia queimem a produção gerando um prejuízo anual ao produtor correspondente a \$70<sup>84</sup>. Trata-se de uma ferrovia privada, cujo lucro anual auferido pelo proprietário é de \$100. O produtor, então, ingressa com um processo judicial, pedindo reparação pelos danos causados. Nesse caso, há duas possíveis decisões: ou o proprietário da ferrovia é considerado culpado pelos danos ou inocente.

O modelo de Coase (1960) mostra como, na ausência de custos de transação, a decisão do juiz não afeta a alocação de recursos da economia<sup>85</sup>. Vejamos por quê. Se o juiz der ganho de causa ao fazendeiro, o dono da ferrovia deverá compensá-lo pelos danos causados. Nesse caso, a escolha ótima do proprietário da ferrovia é continuar operando-a, pagando \$70 ao fazendeiro pelos prejuízos gerados. Por outro lado, caso o juiz dê ganho de causa ao proprietário da ferrovia, como o custo do fazendeiro excede o ganho gerado pelo produtor, não há como pagá-lo para parar de operar a rodovia. Nos dois casos, o resultado é sempre o mesmo: a ferrovia continuará

---

<sup>84</sup> Trata-se de um exemplo tratado tanto por Pigou (1948) quanto por Coase (1960) em sua crítica.

<sup>85</sup> Parece-nos que o mais correto seria dizer que a decisão do juiz não afeta a eficiência da alocação, já que a alocação pode também ser afetada pelos efeitos distributivos da decisão (estes podem levar a alocações diferentes, dentre as possíveis alocações Pareto-eficientes). Contudo, conforme defende Demsetz (1978), é razoável supor que Coase (1960) se referia à eficiência da alocação, razão pela qual manteremos a denominação original do autor.

operando e danificando a produção de milho. A decisão somente altera a distribuição de recursos entre o proprietário da ferrovia e o fazendeiro.

Suponhamos agora que o custo de erguer um muro para impedir que as faíscas atinjam a plantação seja \$60. A decisão do juiz tampouco afeta a decisão final. Caso o proprietário da ferrovia seja considerado culpado, como o custo do muro é maior que o da compensação, ele construirá o muro, auferindo um lucro final de \$40. Caso seja considerado inocente, o fazendeiro também optará por construir o muro, minimizando seu prejuízo. A decisão final, nesse caso, envolverá a operação da ferrovia com o muro construído (e, portanto, sem danificar a plantação). Se o muro custasse \$80, a decisão final também permaneceria a mesma. No primeiro caso, o proprietário da ferrovia optará por não construir o muro, mas recompensar diretamente o fazendeiro pelo custo gerado (\$70). Já no segundo, o fazendeiro também não construiria o muro, já que o custo de construção excede os custos da produção incendiada. O cenário final envolve a operação da ferrovia sem o muro instalado.

O ponto principal de Coase (1960), ao analisar um mercado sem custos de transação, era mostrar como o resultado final independe da decisão legal. A eficiência da alocação de recursos é garantida, com ou sem responsabilização pelos danos causados, pelo funcionamento livre do sistema de preços. A possibilidade de livre negociação entre as partes garantiria a internalização das externalidades.

Ainda que, como reconhece o próprio Coase (1960), não haja viabilidade real em um modelo baseado em uma premissa de “custo zero de transação”, o grande mérito do autor foi contrapor-se àqueles que defendem que, na presença de uma falha de mercado, uma intervenção do Estado pode gerar melhoras de Pareto, sem qualquer consideração sobre os custos da atuação do governo<sup>86</sup>. O modelo desenvolvido pelo autor demonstrou que, caso se adote esta mesma premissa para os custos das transações de mercado, não há margem para qualquer melhora de Pareto proveniente de uma intervenção governamental. Coase (1960) demonstra, assim, a falácia de se apregoar uma intervenção tendo por base a comparação entre os resultados da

---

<sup>86</sup> *“Ignoring State-associated costs of errors, implementations, and improper motivation, rather than ignoring the cost of using of markets, is the root cause of the asymmetrical approach brought to the assignment of responsibility (...) Pigou’s analysis does recognize a positive transaction cost barrier to a market resolution of externality problems, but because he presumes and ideal state his analysis is nonetheless deficient. (Demsetz, 1995:567)*

alocação em um mundo real (caracterizado, geralmente, pela presença de custos de transação positivo) com aqueles que seriam atingidos em um mundo ideal (governo com custos de intervenção iguais a zero). Como veremos, trata-se de um tipo de análise que, posteriormente, Demsetz (1969) caracterizaria como “abordagem do Nirvana”.

Assim, como há custos de transação que impedem soluções de mercado, a intervenção governamental não está livre da presença desses custos, embora de forma distinta. Custos associados à obtenção de informação, à (im)possibilidade de uma análise custo-benefício da intervenção, à obtenção da concordância social a respeito dos benefícios da intervenção, à operação administrativa da máquina governamental, entre outros, estão diretamente associados à decisão do Estado de interferir na economia e, portanto, devem ser considerados na análise.

### **3.3.2.1. Um modelo com custos de transação positivos**

Conforme Coase (1960:15) reconhece, a premissa de ausência de custos de transação é irrealista. Uma transação de mercado na economia real envolve uma série de custos relacionados a descobrir com quem se deve negociar, a informar a existência da negociação, a conduzi-la, a elaborar o contrato, a inspecionar o contrato, entre outros (Coase, 1960). Caso os custos dessas operações (comumente chamados \ “custos de transação”) sejam maiores que o aumento no valor da produção decorrente do rearranjo dos direitos de propriedade, a negociação entre as partes tende a não ocorrer. Neste caso, a decisão do juiz, ao assinalar direitos de propriedade, tem consequências relevantes na eficiência da alocação de recursos.

No exemplo anterior, podemos supor que o custo de transação envolvido na negociação entre o proprietário da ferrovia e o fazendeiro seja alto a ponto de impedir a negociação entre as partes. Nesse caso, se o juiz decidir que o fazendeiro possui o “direito de propriedade”, como não existe possibilidade de negociação entre as partes, a ferrovia seria obrigada a parar de funcionar. Por outro lado, caso o juiz decida que o proprietário da ferrovia possui o “direito de propriedade”, esta deverá continuar operando. A decisão final, ao contrário do modelo sem custos de transação, é, portanto, alterada pela decisão do juiz: no segundo caso a ferrovia operará e no primeiro, não.

Nesse caso, segundo Coase (1960:16), considerações de eficiência deverão ser levadas em conta pelo juiz. Isso porque um arranjo de propriedade gera um “maior valor de produção”<sup>87</sup> ou maior “produto social” do que o outro. Mesmo considerando o custo causado pela operação da ferrovia para o fazendeiro (destruição da plantação), o “valor líquido social” de mantê-la operando é positivo. Como o custo de transação do mercado impede que essa alocação final seja alcançada caso o direito de propriedade seja assinalado ao fazendeiro, o juiz deverá avaliar, sob o ponto de vista da eficiência, os diferentes arranjos:

*“(...) the courts should understand the economic consequences of their decisions and should, insofar as this is possible without creating too much uncertainty about legal position itself, take these consequences into account when making their decisions”* (Coase, 1960:19).

Ao comparar sistemas alternativos de direitos de propriedade, o juiz deverá considerar, portanto, o “produto social total” gerado por cada um desses sistemas. Caso este seja o único critério da análise, o direito de propriedade deveria ser concedido àquele que o valoriza mais (ou seja, que pode gerar o maior retorno). No exemplo discutido, isso significaria conferir o direito de propriedade ao proprietário da ferrovia.

Coase (1960) introduz, assim, na definição dos direitos de propriedade o critério da “maximização do valor real dos recursos” (Demsetz, 1978:102). Este não deve ser calculado com base em valores pretéritos do mercado, mas considerando a eficiência com a qual se espera que os recursos serão empregados como resultado de se conceder o direito de propriedade a um agente ou a outro.

Demsetz (1978:106) reconhece a dificuldade de um juiz em aplicar o critério da eficiência, devido ao requisito informacional a ele associado (que inclui a capacidade do juiz de prever corretamente o retorno esperado dos diferentes usos da propriedade). Sendo assim, o *modus operandi* para aplicação desse critério seria “nebuloso e sujeito a erros”. É justamente por isso que o autor afirma que este critério não deve ser adotado como justificativa para redistribuição involuntárias frequentes

---

<sup>87</sup> No original: “*greater value of production*” (Coase, 1960:16).

de direitos de propriedade. Contudo, para o autor, este permanece o melhor critério para os casos em que haja altos custos de transação e problemas do tipo *free-rider*.

Coase (1960), no caso de custos de transação muito elevados, admite inclusive a adoção de outras soluções:

*“In the standard case of a smoke nuisance, which may affect a vast number of people engaged in a wide variety of activities, the administrative costs might well be so high as to make any attempt to deal with the problem within the confines of a single firm impossible. An alternative solution is direct government regulation”*  
(Coase, 1960:17).

O autor chama a atenção, contudo, para o fato de que o governo é uma máquina administrativa cujo custo de operação não é zero e que agentes públicos são falíveis. Assim, uma intervenção do governo pode piorar a situação alcançada pelo mercado livre. A necessidade de uma solução *pigouviana* não decorre meramente da constatação da existência de custos de transação elevados, mas de uma análise de custo-benefício que leve em consideração os custos do governo e a probabilidade de equívocos por parte dos agentes públicos. Esta análise pode levar à conclusão de que, mesmo na presença de uma externalidade, o melhor é não fazer nada.

Por fim, deve-se ressaltar que Coase (1960) não pretende que o critério de eficiência seja adotado como único pelos juízes. Comparar o produto social total de cada uma das decisões permitiria ao juiz deduzir as consequências econômicas de sua decisão, mas não pode servir como único parâmetro para análise: *“As Frank H. Knight has so often emphasized, problems of welfare economics must ultimately dissolve into a study of aesthetics and morals.”* (Coase, 1960: 43)

Embora a análise de Coase (1960) tenha se desenvolvido mais profundamente no âmbito da Escola de Chicago - principalmente por Harold Demsetz e Richard Posner<sup>88</sup> -, sua validade é hoje reconhecida pela maioria dos economistas da ESP, ainda que com ressalvas. Isto não os impede, contudo, de apontar, inúmeros casos nos quais a intervenção governamental permanece necessária: quando as externalidades envolvem a provisão de bens públicos, na presença de informação

---

<sup>88</sup> Vide, por exemplo, Demsetz (1967) e Posner (2002).

imperfeita (que pode impedir a determinação do valor correto da compensação), quando existem custos de transação significativos (o custo de ingressar com uma ação judicial pode ser elevado, os danos podem ser muito pequenos para um número muito grande de pessoas, a internalização de externalidades pode ser custosa, etc.), entre outros (Stiglitz,1999:222). Nessa lista não exaustiva de problemas que podem atrapalhar uma coordenação eficiente dos agentes envolvidos, uma solução de mercado tenderia a não gerar uma alocação de recursos Pareto-eficiente. O Estado é chamado, conseqüentemente, a prestar o papel de mecanismo institucional que, na presença de problemas de coordenação e/ou informação, atua de modo a alterar o comportamento dos agentes econômicos com o intuito de melhorar a alocação do mercado.

### **3.4. Bens Públicos**

Ao analisarmos os bens privados de uma economia, podemos notar a presença de duas propriedades: a possibilidade de exclusão (*excludability*) e a rivalidade no consumo. A possibilidade de exclusão está associada à capacidade que o proprietário de um bem tem de impedir um ou mais indivíduos de consumi-lo, a menos que paguem por ele. Por exemplo, um sapateiro pode facilmente impedir o consumidor que não está disposto a pagar o preço estipulado de consumir o sapato por ele produzido. A menos que um indivíduo esteja disposto a pagar o preço estipulado, o sapateiro poderá, facilmente, impedi-lo de consumir o sapato por ele produzido. A rivalidade no consumo, por sua vez, está associada ao fato de que o consumo de um bem por uma pessoa diminui a quantidade disponível para os demais. Voltando ao exemplo do sapateiro, se o sapato produzido for vendido e usado por um indivíduo, outra pessoa não poderá utilizar o mesmo sapato ao mesmo tempo.

Em dois artigos clássicos publicados em meados de 1950, Samuelson (1954, 1955) chama a atenção para a existência de bens na economia que não possuíam essas propriedades<sup>89</sup>. O autor denominou esses bens de “*collective consumption goods*” e definiu como aqueles “*which all enjoy in common in the sense that each individual's*

---

<sup>89</sup> As referências à existência de bens públicos remontam à clássica obra de Smith [1776] (1996), passando por autores como Lindahl, Sax e Wicksell (Musgrave e Peacock, 1967). Contudo, foi somente Samuelson (1954) que definiu o conceito de maneira precisa (Holcombe, 1997).

*consumption of such a good leads to no subtraction from any other individual's consumption of that good (...)*” (Samuelson, 1954:387).

Partindo da definição utilizada por Samuelson, podemos afirmar que, enquanto para os bens privados, o consumo total pode ser definido como a soma dos consumos individuais:

$$X_l = \sum_{h=1}^H X_l^h$$

sendo  $h (1, \dots, H)$  o conjunto de consumidores do bem privado  $l$ .

No caso dos bens de consumo coletivo, como todos os indivíduos usufruem em conjunto esse bem, o consumo total é:

$$X_n = X_n^h, \text{ para todo indivíduo } h \text{ e todo bem coletivo } n.$$

Tais bens são chamados “bens públicos”. Ao contrário dos bens privados, os bens públicos possuem, portanto, duas propriedades: não-exclusão e não-rivalidade. Por não rivalidade, entende-se que o consumo do bem por um indivíduo não reduz o benefício dos demais indivíduos em consumi-lo; já por não-exclusão, entende-se que é impossível que qualquer indivíduo seja excluído do consumo desse bem<sup>90</sup>.

Quando as duas condições são atendidas simultaneamente, dizemos que se trata de um **bem público puro**. O exemplo mais comum de bem público puro é o sistema nacional de defesa. Suponha que o sistema nacional de defesa brasileiro fosse constituído com base em contribuições voluntárias dos seus cidadãos. No caso de uma agressão estrangeira, é impossível impedir que os não-contribuintes desfrutem da proteção resultante desse sistema. Ou seja, no caso de bens caracterizados pela impossibilidade de exclusão, ainda que um indivíduo em nada tenha contribuído para a sua provisão, não é possível impedir que ele o consuma. Além disso, o fato de um indivíduo usufruir da proteção provida pelo sistema nacional de defesa, não impede que outros indivíduos também o façam, caracterizando a não-rivalidade no consumo.

No modelo de equilíbrio de Arrow-Debreu discutido na Parte I, vimos que o mercado perfeitamente competitivo gera alocações de recursos Pareto-eficientes.

---

<sup>90</sup> Muitas vezes, essa característica manifesta-se não pela impossibilidade total de exclusão, mas pelo custo proibitivo de fazê-lo.

Contudo, o modelo não considera bens públicos. Ao assumirmos a sua existência, estamos, portanto, violando uma das premissas desse modelo.

Segundo Varian (1997:416), a provisão de um determinado bem público gera melhoras de Pareto somente quando a soma da disposição a pagar de todos os indivíduos excede o seu custo de provisão. Entretanto, ainda que suponhamos uma situação em que a disposição a pagar dos consumidores exceda o custo de provisão, não podemos garantir que o mercado proverá eficientemente esse bem público. Isso porque, na presença de impossibilidade de exclusão, há forte incentivo para que os consumidores atuem como “caronas” (*free riders*). Essa situação pode ser visualizada em uma matriz de *payoffs*, conforme Buchanan (1968:89).

Suponha uma comunidade de 1.000 pessoas onde um bem público, se provido, geraria um benefício avaliado em \$10 para cada indivíduo, a um custo total de \$5.000. Imaginemos, agora, uma matriz de *payoff* de cada indivíduo, segundo suas alternativas: 1) contribuir para a provisão do bem público a um custo de \$5 *per capita*; 2) não contribuir com nada, atuando como *free rider*. Temos, nessa situação, a seguinte matriz de *payoff*:

**Quadro 1 – Matriz de *payoff* para o provimento de bem público (exemplo)**

		Indivíduo	
		Contribui	Não contribui
Outros	Contribuem	5	10
	Não contribuem	-5	0

Na matriz ilustramos somente o *payoff per capita*. Nesse caso, fica claro que a estratégia estritamente dominante, para cada indivíduo, é atuar como *free rider* (não contribuir). Se ele considerar que os demais vão contribuir de forma suficiente para o bem público, caso ele não contribua, sairá com um ganho líquido de \$10. Caso ele preveja que os outros não contribuirão suficientemente, caso ele não contribua, não terá qualquer ganho ou prejuízo (contribuindo, ele teria um prejuízo de \$5). Logo, no equilíbrio, ninguém contribui e o bem público não é provido<sup>91</sup>.

---

<sup>91</sup> Estamos tratando de um modelo simples, no qual o comportamento de cada indivíduo não afeta o dos demais. Isto pode não ser verdade em várias situações, como, por exemplo, pequenas comunidades. Nesse caso, deve-se assumir probabilidades diferentes para as duas estratégias. Para um raciocínio detalhado sobre essa situação, vide Buchanan (1968).

Nesse exemplo, o ganho social (\$10.000) excede o custo social (\$5.000) de provimento do bem público. Trata-se de uma situação em que uma melhora de Pareto é possível. Segundo a economia do setor público tradicional, a *rationale* para a intervenção do Estado na economia na presença de bens públicos reside neste ponto. Taylor expõe esse argumento do seguinte modo:

*“The most persuasive justification of the state is founded on the argument that, without it, people would not successfully cooperate in realizing their common interests and in particular would not provide themselves with certain public goods”* (Taylor, 1987:1 *apud* Schmitz, 1991:2).

Esse exemplo simples pode ser generalizado para outras situações. Tomemos o caso do sistema de iluminação pública das cidades. O fato de um indivíduo usufruir da iluminação de um bairro não impede que outro indivíduo também “consume” o mesmo bem no mesmo instante; além disso, é impossível impedir que um indivíduo beneficie-se da iluminação de espaços públicos. Ciente de que o custo do sistema é elevado, muitos indivíduos ver-se-iam tentados a atuar como “caronas”, ou seja, “fingiriam” não se importar em não ter iluminação pública, de modo a não ter que arcar com os custos de sua provisão. Porém, uma vez provido, usufruiriam o bem.

Stiglitz (1999:131) traz como exemplo a situação de algumas cidades americanas, nas quais o serviço de proteção contra incêndios é financiado por meio de contribuições voluntárias. Nesses casos, muitos indivíduos recusam-se a contribuir e, ainda assim, são protegidos pelos bombeiros locais, uma vez que, caso sua propriedade pegue fogo e os bombeiros não intervenham, o incêndio pode se alastrar para propriedades de contribuintes. Essa situação incentiva vários indivíduos a atuarem como caronas. Segundo o autor:

*“The infeasibility of rationing by the price system implies that the competitive market will not generate a Pareto efficient amount of the public good (...) Clearly, if it is not possible to use price to ration a particular good, the good is not likely to be provided privately. If it is to be provided at all, government will have to take responsibility”* (Stiglitz, 1999:131).

De um modo geral, Stiglitz (1999) identifica duas consequências, em termos de eficiência, da existência de bens públicos: subconsumo e sub-oferta. Suponha um bem caracterizado pela não rivalidade do consumo, mas com a exclusão sendo possível (por exemplo, assistir a uma televisão). Cabe notar que, nesse caso, o custo marginal de consumo do bem por mais de um indivíduo é zero. Nesse sentido, uma vez garantida a provisão do bem, sob o ponto de vista de eficiência, não há por que excluir um indivíduo adicional do seu consumo, uma vez que, ao consumi-lo, o indivíduo obterá um benefício marginal positivo a um custo marginal zero. Trata-se, claramente, de uma melhora de Pareto. Dessa forma, na visão da ESP, cobrar um preço por um bem não-rival é ineficiente, uma vez que excluiria indivíduos do consumo, resultando em subconsumo (Stiglitz, 1999:129). Contudo, caso não haja qualquer custo associado ao consumo desse bem, não haverá incentivo para provê-lo e, nesse caso, a ineficiência tomará a forma de sub-oferta.

O raciocínio desenvolvido no parágrafo anterior traz um exemplo simples para uma situação mais geral: no caso em que há dificuldades que impeçam a coordenação voluntária de indivíduos (caronas), o mercado perfeitamente competitivo não será capaz de prover uma quantidade Pareto-eficiente de bens públicos. Logo, segundo a ESP, a alocação ótima pode ser atingida por meio da intervenção do Estado na economia (impondo, por exemplo, uma obrigação de contribuir – ou seja, impostos).

Na presença de muitos indivíduos, o problema do carona tende a ser ainda maior. Como vimos ao apresentarmos a matriz de *payoff* de Buchanan (1968), os resultados de equilíbrio podem ser diferentes, caso um indivíduo assuma que seu comportamento influencia o comportamento dos demais, o que tende a ocorrer com maior probabilidade em grupos menores. Com base nesse problema, Clarke (1971) buscou desenvolver um mecanismo de votação que estimulasse a revelação correta de preferências, com base na “transformação” de uma decisão em um contexto de grande número de atores para uma decisão em um contexto com um pequeno número<sup>92</sup>.

Cabe destacar que, após os trabalhos de Samuelson (1954, 1955), muitos autores questionaram a existência de bens públicos puros (Margolis, 1955). Mesmo a defesa nacional, utilizada como exemplo clássico, teve sua natureza de bem público

---

<sup>92</sup> Para uma exposição detalhada do mecanismo de Clarke, vide Tideman e Tullock (1976).

puro contestada, por exemplo, por Sandler (1977). Coase (1974), em trabalho que ficou amplamente conhecido, demonstrou que o caso dos “faróis marítimos”, citados por Samuelson (1954) como exemplo das dificuldades associadas à provisão privada de bens públicos e que requereria, assim, intervenção governamental, não se sustentava. O autor, com base na descoberta de que na Inglaterra, nos séculos XVIII e XIX, os serviços de faróis marítimos foram oferecidos privadamente, argumenta que tais serviços poderiam ser (como de fato foram) um negócio lucrativo, dispensando a intervenção estatal para sua provisão.

Respondendo à crítica de Margolis (1955), Samuelson (1969) chama a atenção para a importância da distinção entre bens públicos puros e bens privados puros. Nesse contexto, surge o que se convencionou chamar de “bens públicos impuros”. Essa definição dá origem a várias formas de taxonomia desses bens. Heade (1962) e Peston (1972), por exemplo, com base nas duas características já apontadas dos bens públicos (não-rivalidade e não-exclusão), propõem a seguinte taxonomia<sup>93</sup>  
94.

**Quadro 2 – Taxonomia de bens**

	<b>Possibilidade de exclusão</b>	<b>Impossibilidade de exclusão</b>
<b>Rivalidade no consumo</b>	Bens privados puros	A
<b>Não-rivalidade no consumo</b>	B	Bens públicos puros

Os bens “A” são rivais no consumo, mas sem a possibilidade de exclusão. Exemplos clássicos desses bens são os chamados “recursos comuns” (*common resources*). Um rio de grandes dimensões do qual vários pescadores extraem sua renda é um exemplo clássico desta situação. Nesse caso, é difícil impedir que um potencial pescador “consuma” esse bem, extraíndo sua renda da pesca. Por outro lado, trata-se claramente de um bem rival: dois pescadores jamais poderão usufruir da

<sup>93</sup> Para uma taxonomia alternativa, vide Buchanan (1968).

<sup>94</sup> Peston (1972) chama atenção para o fato de que um bem pode enquadrar-se em uma categoria em determinadas circunstâncias e em outra, dado um contexto distinto. Por exemplo, uma rodovia é considerada, geralmente, um bem não-rival no consumo. Contudo, se imaginarmos uma situação de engarrafamento, a rivalidade no consumo passa a existir. Voltaremos a essa questão na Parte IV deste trabalho.

totalidade da renda do mesmo peixe. Temos, portanto, um bem caracterizado pela impossibilidade de exclusão e pela rivalidade no consumo.

A existência de recursos comuns deu origem a um problema conhecido como “tragédia dos comuns”. A descrição desse problema, cujas raízes remontam a Malthus e seu clássico problema do crescimento populacional, foi feita pela primeira vez, de forma rigorosa, por Hardin (1968)<sup>95</sup>. Trata-se basicamente de uma situação na qual um grupo de indivíduos agindo racionalmente (buscando maximizar sua utilidade) acaba por esgotar algum recurso econômico, o que, no longo prazo, não é de interesse de nenhum indivíduo. Isso porque o benefício imediato da exploração dos recursos é individual, enquanto seu custo é dividido por todos os membros do grupo. Voltando ao exemplo do parágrafo anterior, a exploração de um rio por um grupo de indivíduos agindo isoladamente pode levar, justamente, a essa situação: se a extração de peixes for superior à sua capacidade de reprodução natural, no médio e longo prazo pode-se configurar uma situação de escassez de peixes<sup>96</sup>.

A literatura da tragédia dos comuns é geralmente relacionada com problemas de sustentabilidade. Tem-se, nesse argumento, a justificativa para uma série de intervenções na economia de modo a limitar ou regular o consumo de determinado bem comum: sistema de licenças para caça/pesca em determinada região, regulações quanto à plantação em áreas ribeirinhas, licenças para atividades extrativas em geral, entre outros. Até mesmo a licença para poluição, que vimos na seção 3.3 desse trabalho, pode ser vista sob a ótica da “tragédia dos comuns”.

No entanto, o consumo dos bens comuns não precisa, necessariamente, ser regulado pelo Estado. Alguns analistas aplicam o “Teorema de Coase”, visto acima, para modelar problemas relacionados à tragédia de comuns, concluindo que, muitas vezes, o problema existe devido a uma definição imperfeita dos direitos de propriedade. Outros exemplos de soluções alternativas para a “tragédia dos comuns” foram analisadas pela prêmio Nobel de economia de 2009, Elinor Ostrom. A autora desenvolveu uma série de trabalhos a respeito da governança de recursos comuns,

---

<sup>95</sup> Baseado, como reconhece o próprio autor, nos trabalhos desenvolvidos por um matemático amador do século XIX chamado William Forster Lloyd. Vide Hardin (1968:1244).

<sup>96</sup> Na análise da criação de gado em um pasto comunitário, Hardin (1968:1244), assim, conclui: *“Each man is locked into a system that compels him to increase his herd without limit – in a world that is limited. Ruin is the destination toward which all men rush, each pursuing his own best interest in a society that believes in the freedom of the commons. Freedom in a commons brings ruin to all”*.

mostrando que, muitas vezes, os indivíduos envolvidos na exploração de determinados recursos criam instituições mais eficientes que aquelas resultantes da intervenção governamental e da privatização dos recursos<sup>97</sup>. Trata-se, portanto, de uma espécie de “terceira via”: a exploração eficiente do recurso não dependeria nem puramente do mercado, nem puramente do Estado, mas de arranjos sociais criados voluntariamente pelos indivíduos. Por outro lado, Ostrom analisa, ainda, vários casos nos quais esses “arranjos sociais” falharam<sup>98</sup>.

Os bens “B” da taxonomia acima são aqueles caracterizados pela não rivalidade no consumo e pela possibilidade de exclusão. Esses bens ficaram conhecidos na literatura econômica como “*club goods*”<sup>99</sup>. Um clube pode ser definido como “*a voluntary group deriving mutual benefit from sharing one or more of the following: production costs, the members’ characteristics, or a good characterized by excludable benefits*” (Cornes e Sandler, 1986:159). Cinemas, teatros, rodovias, zoológicos, parques nacionais, clubes sociais são alguns exemplos de *club goods* (desde que não estejam lotados).

É importante entendermos que, antes das críticas aos trabalhos de Samuelson e do surgimento das teorias dos “bens públicos impuros”, esses bens eram incluídos no gênero maior de “bens públicos”. Como tal, dadas as características mencionadas acima, eram vistos como exemplos de “falhas de mercado” e, conseqüentemente, sua provisão pelo governo era muitas vezes recomendada. A percepção desse contexto é fundamental para entendermos a importância dos estudos de Buchanan e outros a respeito dos *club goods*. Buchanan (1965) demonstra que bens cujos benefícios são desfrutados por mais de um indivíduo poderiam ser providos eficientemente pelo setor privado por meio de um “clube”, desde que os custos de exclusão não fossem elevados. Nesse sentido, uma série de bens antes enquadrados como “bens públicos” e, como tais, sujeitos à recomendação de sua provisão pelo Estado, passaram a ser enquadrados numa outra categoria de bens, cuja provisão pelo mercado pode ser considerada eficiente sob algumas condições.

### **3.5. Bens meritórios**

---

<sup>97</sup> Vide, por exemplo, Ostrom (1990).

<sup>98</sup> Para uma introdução aos trabalhos da autora, vide Ostrom (2009).

<sup>99</sup> A teoria dos *club goods* foi desenvolvida originalmente por Buchanan (1965).

Segundo Stiglitz,

*“(...) if we look at the bulk of the goods which are being publicly provided, and which constitute the major source of budgetary problems facing the United States and many western European countries, it is expenditures on social security, medical care, and education. These are all private goods, in the sense that they violate both conditions of pure public good. Indeed, all of these goods have been, and in many places continue to be, provided privately”* (Stiglitz, 1992:13).

Nesse excerto, Stiglitz chama a atenção para um fato de suma importância: grande parte dos recursos orçamentários dos Estados é hoje gasta com o provimento de bens privados. Essas características ficam evidentes quando analisamos, por exemplo, o sistema de saúde. Trata-se de um bem no qual há rivalidade no consumo: se nos consultamos com um determinado médico às 15h00, ninguém mais pode se consultar com o mesmo médico nesse mesmo horário. Ademais, há a possibilidade de exclusão: um médico pode recusar-se a atender um paciente caso ele se recuse a pagar o preço estabelecido por uma consulta.

O provimento de alguns bens privados pelo Estado - como a educação - pode ser justificado pela presença de externalidades positivas ou - como veremos no capítulo seguinte - de informações assimétricas, isto é, pela existência de falhas de mercado. Contudo, alguns autores destacam, ainda, argumentos relacionados a uma característica supostamente meritória de tais bens. Na definição de Musgrave (1976:34), “ *[algumas necessidades] tornam-se necessidades públicas se consideradas de tal modo meritórias que sua satisfação seja suprida através do orçamento público, além daquilo que é provido pelo mercado e pago pelos compradores particulares*”.

Assim, em casos como assistência social, educação, saúde, entre outros, Stiglitz acredita haver razões relacionadas à característica meritória desses bens que possam embasar uma intervenção estatal. No caso da assistência social, o autor afirma que “*society may believe that individuals should put money away for their future, whether they like it or not*” (Stiglitz, 1992:14); já a educação, segundo o autor, “*(...)is usually cited as the example par excellence of a merit good: in the United States we require all children to go to school for 16 years, because we believe that it is good for*

*them, regardless of what they or their parents think*” (Stiglitz, 1992:16); por fim, no caso da saúde, *“there is a widespread view that an individual should not be allowed to kill himself, and by the same token, if he cannot be forced to get appropriate medical care, at very least, we should put no economic barriers in to his doing so”* (Stiglitz, 1992:17).

A justificativa da intervenção do Estado na economia tendo como base o provimento de bens meritórios é controversa, conforme reconhecido pelo próprio autor: *“Many economists are suspect of the merit goods argument which I have invoked at several points: they believe in consumer sovereignty; and they do not believe that the State has the right to tell anyone what to do, in areas that do not directly impinge on other”* (Stiglitz, 1992:18).

A razão da controvérsia é evidente: o argumento vai de encontro a uma das premissas mais caras da ciência econômica, a soberania do consumidor. Trata-se, portanto, de uma visão essencialmente “paternalista” do Estado. É importante recordarmos que por trás da ideia de soberania do consumidor está a crença de que cada indivíduo sabe o que é melhor para si. Nesse sentido, atacar a premissa de soberania do consumidor é atacar um dos pilares mais importantes da ciência econômica.

Uma das justificativas que embasaria a intervenção do governo com base no argumento dos bens meritórios é justamente que um governo benevolente “saberia melhor” que o indivíduo qual a decisão ótima (Cullis e Jones, 2009: 84). Como a informação é, por vezes, considerada um “bem” sujeito a falhas de mercado<sup>100</sup>, o fato de o governo supostamente ter mais informação o qualificaria a tomar uma decisão mais acertada. Contudo, como vimos, uma intervenção com base nesses argumentos significa um rompimento com um dos paradigmas básicos da ciência econômica: que cada indivíduo é quem melhor sabe a respeito de seu próprio bem-estar ou utilidade. Como questionam Cullis e Jones (2009:84), como o julgamento individual pode ser suspenso somente em algumas partes da análise econômica, sem que isso a torne inconsistente e arbitrária? Mooney (1979) sugere que os indivíduos possam escolher por delegar suas decisões aos *experts* do governo. Contudo, essa delegação não garante que o resultado seja Pareto-eficiente. Além disso, restaria o problema da

---

<sup>100</sup> Discutiremos mais profundamente falhas de mercado provenientes da presença de informação assimétrica no capítulo seguinte.

definição de uma regra de decisão social que fosse aceitável (por exemplo, maioria qualificada ou unanimidade)<sup>101</sup>.

A provisão pública de bens privados tendo por base, exclusivamente, o argumento meritório não constitui uma falha de mercado. As intervenções feitas sob esse raciocínio partem da ideia de que, para alguns bens, o Estado saberia melhor a quantidade ótima a ser consumida pelos indivíduos de uma sociedade e que essa quantidade difere daquela gerada em um sistema de trocas voluntárias. Como a discussão sobre a justificativa meritória não tem por base o argumento da eficiência, ela foge ao escopo deste trabalho.

Contudo, deve-se ressaltar que esse não é o único argumento que justifica a provisão pública de certos bens privados. Como já vimos, no caso da educação, muitos autores defendem que, dada a presença de externalidades positivas, uma intervenção do Estado pode gerar melhoras de Pareto. Já no caso da saúde, a razão está geralmente associada à presença de informação imperfeita. Falhas de mercado resultantes de um mercado com informação imperfeita é justamente o tema do próximo capítulo.

---

<sup>101</sup> As discussões sobre regras de decisão social constituem uma das áreas mais importantes da chamada teoria da escolha pública. Para uma introdução a essa discussão, vide Tullock, Seldon e Brady (2005).

#### 4. STIGLITZ E A “NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO”<sup>102</sup>

O Nobel de Economia de 2001 foi conferido a Joseph Stiglitz, George Arkelof e Michael Spence, “*for their analyses of markets with asymmetric information*”<sup>103</sup>. Na ocasião do recebimento do prêmio, Stiglitz afirmou que os trabalhos desenvolvidos na área da chamada “nova economia da informação”<sup>104</sup> constituiriam verdadeira revolução na ciência econômica (Stiglitz, 2001a)<sup>105</sup>:

*“To be sure, economists over the preceding three decades had identified important market failures – such as the externalities associated with pollution – which required government intervention. But the scope for market failures was limited, and thus the arenas in which government intervention was required were limited. (...) The essential insight of Greenwald and Stiglitz [1986] was to recognize that such externality-like effects are pervasive whenever information is imperfect or markets incomplete – that is always – and as a result, markets are essentially never constrained Pareto efficient. In short, market failures are pervasive”* (Stiglitz, 2001a: 503,505).

Para o autor, o divisor de águas foi justamente o modo como se passou a encarar a presença de falhas de mercado. Se no desenvolvimento da abordagem clássica de falhas de mercados (que vimos no capítulo anterior), a suposição implícita era que as falhas constituíam a exceção para a regra de funcionamento perfeito do mercado, nos estudos de economia da informação desenvolvidos por Stiglitz é o funcionamento perfeito do mercado que constitui a exceção para uma situação preponderante de presença de falhas de mercado (Stiglitz, 1991a:19).

---

<sup>102</sup> A expressão foi retirada de Stiglitz (1985a).

<sup>103</sup> Fonte: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2001/#](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/#)

<sup>104</sup> Ainda que os trabalhos de Stiglitz no campo da economia de informação possam ser considerados “descendentes” do artigo seminal de George Stigler (*Economics of Information*, 1961), é evidente que, ao fazer essa afirmação, o autor não se refere aos trabalhos desenvolvidos na esteira do artigo de Stigler no âmbito da Escola de Chicago, que seguiam uma linha mais “pró-mercado”. O autor referia-se, sim, aos artigos desenvolvidos por ele próprio e outros autores pós-keynesianos (Arkelof, Arnott, Greenwald, entre outros), que tem por característica comum a demonstração de que, em tese, na presença de informação imperfeita, haveria espaço para uma intervenção do Estado na economia que gerasse melhoras de Pareto. A esses trabalhos, o autor se refere como “nova economia da informação”.

<sup>105</sup> Varian, ainda que mais comedido, ressalta a importância que a economia da informação assumiu na economia no último quarto do século XX afirmando que “*the most rapidly growing area in economic theory in the last decade has been the area of information economics*” (Varian, 1992:440).

No início da Parte II vimos como o modelo de equilíbrio competitivo descrito na Parte I não é capaz de representar, de forma adequada, grande parte das situações em economia real. No presente capítulo, discutiremos as razões para essa visão. Para Stiglitz, tais modelos possuem um conjunto de premissas tão restritivo que os impediria de analisar várias situações vivenciadas no mundo real. A pressuposição de informação perfeita do modelo de Arrow-Debreu é, para Stiglitz, um dos grandes “pontos fracos” do modelo, responsável por minar grande parte de sua capacidade explicativa:

*“Traditional models of competition with perfect information obviously cannot explain the widely observed phenomena of price distributions, which seem sufficiently persistent that they cannot simply be dismissed as disequilibrium phenomenon; nor can they explain advertising; nor can they explain why markets in which there are only a few large firms often seem more competitive than markets with small firms”* Stiglitz (1979:339).

Os trabalhos em economia da informação desenvolvidos por Stiglitz tinham como principal objetivo prover explicação para vários desses fenômenos. Segundo o autor, lidar com a presença de informação imperfeita na economia é um grande desafio para o analista, uma vez que, enquanto só há um maneira de expressar a informação perfeita, há inúmeras para modelar uma informação imperfeita. Esta é a razão pela qual, segundo Stiglitz, o desenvolvimento de teorias com a premissa de informação imperfeita demorou tanto na economia.

Esta é também a razão pela qual o autor considera incompletas a análise das falhas de mercado clássicas: *“The earlier analyses of market failures basically agreed with the underlying conception of the market economy that was reflected in the assumptions of the Welfare Theorems. I am not so convinced.”* (Stiglitz, 1991a:6). A partir dessa percepção, o autor defende o que considera um “novo paradigma” da ciência econômica, que, na sua opinião, seria mais robusto que o anterior. Esse paradigma é baseado em uma série de princípios gerais que, associados a uma análise específica das diferentes situações caracterizadas pela presença de informação imperfeita, produziria resultados mais coerentes com a realidade, segundo o autor.

Nossa proposta, neste capítulo, é, portanto, analisar os modelos de falhas de mercado provenientes da presença de informação assimétrica e da existência de

mercados incompletos que, segundo Stiglitz, constituem esse novo paradigma da ciência econômica. Para o autor, *“The competitive paradigm is an artfully constructed structure: when one of the central pieces (the assumption of perfect information) is removed, the structure collapses.”*(Stiglitz, 1985a:26).

Começaremos por uma breve análise do equilíbrio de mercado e do ótimo de Pareto segundo as premissas da economia da informação. Em seguida analisaremos as principais problemas provenientes da presença de informação assimétrica: seleção adversa, sinalização e risco moral. Por fim, discutiremos o papel do Estado na economia dada a existência de todos esses problemas.

#### **4.1. O Primeiro Teorema do Bem-Estar e a Nova Economia da Informação**

De início, é importante destacar que, ao defender a existência de um novo paradigma da economia, Stiglitz não propõe a substituição do modelo de Arrow-Debreu. Em nenhum momento, o autor acusa, por exemplo, o modelo de Arrow-Debreu de incoerência interna. Os questionamentos do autor são sempre no sentido de que as premissas desse modelo não refletem as condições normalmente prevalentes na economia real, ou seja, que as premissas assumidas seriam irrealis:

*“(...) the presumption that competitive markets lead to Pareto optimal resource allocations is based on the Fundamental Theorem of Welfare Economics; but this theorem makes stringent and unrealistic, assumptions concerning completeness of markets and the exogeneity of information”* (Stiglitz, 1980:238).

Arrow e Debreu teriam, na visão do autor, desenvolvido um modelo que se sustenta em condições específicas e, portanto, seria incapaz de explicar várias das situações do mercado. O autor vê nessa característica seu grande “mérito”: o modelo de Arrow-Debreu teria demonstrado as condições extremamente restritivas sob as quais o mercado livre levaria a resultados Pareto-eficientes - ou, em expressão recorrente do autor, as condições nas quais a Mão Invisível de Adam Smith de fato opera (Stiglitz, 1994).

Stiglitz considera que, sob o ponto de vista dos partidários do livre-mercado, a contribuição do modelo de Arrow-Debreu seria, na verdade, negativa. Enquanto muitos veem no modelo a demonstração formal de que o livre-mercado leva a

alocações ótimas de recursos, Stiglitz o vê como a demonstração formal das limitações da conjectura de Smith a respeito do funcionamento eficiente do mercado (Stiglitz, 1991a:18).

Assim, na visão de Stiglitz, o modelo de Arrow-Debreu não representaria um padrão geral de funcionamento dos mercados reais, mas seria, um caso restrito de um modelo mais geral, batizado pelo próprio autor de modelo Greenwald-Stiglitz<sup>106</sup>. Segundo estes autores, em uma economia real:

*“There is not a complete set of markets; information is imperfect; the commodities sold in any market are not homogeneous in all relevant respects; it is costly to ascertain differences among the items; individuals do not get paid on a piece rate basis; and there is an element of insurance (implicit or explicit) in almost all contractual arrangements, in labor, capital, and product markets. In virtually all markets there are important instances of signaling and screening. Individuals must search for the commodities that they wish to purchase, firms must search for the workers who they wish to hire, and workers must search for the firm for which they wish to work. We frequently arrive at a store only to find that it is out of inventory; or at other times we arrive, to find a queue waiting to be served. Each of these are "small" instances, but their cumulative effects may indeed be large”* (Greenwald e Stiglitz, 1986:259).

Nesse mundo descrito pelos autores, aquele conjunto singular de premissas identificadas pelo modelo de Arrow-Debreu que culminavam no Primeiro Teorema do Bem-Estar – garantindo, assim, que o mercado livre gere uma alocação de recursos Pareto-eficiente – não é válido.

Entre essas premissas, Stiglitz é particularmente crítico da ideia de “informação perfeita”, ou, mais especificamente, do tratamento da informação como uma variável exógena ao modelo. Isso porque uma consequência direta dessa premissa é que as informações não variam como resultado das ações de qualquer

---

<sup>106</sup> “The Greenwald-Stiglitz conception of the market economy is fundamentally different from that of Arrow and Debreu: the latter is seen as a limiting, but uninteresting case of the former” (Stiglitz, 1991a:19).

indivíduo ou firma, inclusive aquelas relacionadas especificamente a investimentos para aquisição de informação.

A informação perfeita seria, para Stiglitz, somente uma das maneiras na qual ela se apresenta nos mercados na vida real. Dessa forma, um modelo que se desenvolva a partir dessa premissa estaria, para o autor, fadado a explicar somente um número de situações bastante limitadas. O autor vai mais longe, afirmando que, no mundo atual, caracterizado pela importância cada vez maior da informação, “*a model which assumes that information is fixed seems increasingly irrelevant*” (Stiglitz, 2001a:506).

Segundo Stiglitz (2001:475), a insistência na premissa de informação perfeita nos modelos econômicos tradicionais justificava-se, não pela crença da sua existência no mundo real, mas por uma espécie de “esperança” dos economistas de que, na presença de informação imperfeita, os mercados funcionassem de modo similar/semelhante aos modelos que assumiam informação perfeita. O autor acredita, então, grande parte da importância dos trabalhos realizados em economia da informação à demonstração de que a presença de assimetrias de informação pode gerar mudanças profundas na alocação dos recursos na economia e, conseqüentemente, na natureza do equilíbrio.

A razão pela qual modelos que assumem a presença de informação imperfeita diferem dos modelos tradicionais é, segundo o autor, que “*actions (including choices) convey information, market participants know this, and this affects their behavior*” (Stiglitz, 2001a:485). Nesse sentido, o comportamento de um segurado informa à firma seguradora sua predisposição a acidentes; a predisposição de uma firma em oferecer garantias sinaliza aos consumidores informações sobre a qualidade de seus produtos; a predisposição de um trabalhador em aceitar um contrato de trabalho cujo salário tenha um forte componente variável informa o empregador a respeito de sua produtividade (ou do nível de esforço que realizará); a predisposição de um estudante em concluir cursos de mestrado/doutorado pode informar a respeito de sua produtividade e/ou nível de esforço; entre inúmeros outros exemplos.

A existência de assimetrias de informação, assim como suas conseqüências, depende diretamente de como o mercado está estruturado. Como veremos na análise de modelos desenvolvidos por Stiglitz e outros autores, a existência de informação imperfeita pode levar a “falhas” na análise de equilíbrio geral. Essas falhas gerariam vários problemas, como, por exemplo: mercados nos quais inexista equilíbrio, nos

quais há mais de um preço na economia para o mesmo bem (dispersão de preços), mercados incompletos, entre outros. A característica de todas essas situações é a tendência em o equilíbrio ser Pareto-ineficiente.

Cabe ressaltar que, mesmo na presença de informação imperfeita, o mercado, em tese, poderia chegar a uma solução Pareto-ótima. Como vimos no caso das externalidades no capítulo anterior, o Teorema de Coase mostra várias situações nas quais o próprio mercado é capaz de internalizar a externalidade, tornando desnecessária a intervenção de forças exógenas (por exemplo, o Estado).

Contudo, o raciocínio de Stiglitz não segue essa direção. Nos mais variados trabalhos pesquisados e expostos nesse capítulo, observa-se nitidamente um padrão de estruturação das ideias do autor que segue, mais ou menos, a mesma linha: i) crítica à adequabilidade do modelo de Arrow-Debreu a determinada realidade; ii) construção de um modelo no qual um problema de informação leva à existência de um equilíbrio Pareto-ineficiente ou mesmo à inexistência do equilíbrio; e iii) apresentação de uma forma de intervenção do Estado que supostamente gera melhoras de Pareto.

Antes de iniciarmos a apresentação do modelo de Greenwald-Stiglitz, é importante ressaltar que, na análise feita a seguir, os autores trabalham com o conceito de “eficiência restrita de Pareto”, já apresentado na seção 1.4 deste trabalho.

#### **4.2. O Modelo de Greenwald-Stiglitz**

Partindo da crítica a modelos que se baseiam na presença de informação perfeita, Greenwald e Stiglitz desenvolvem um modelo para analisar as externalidades provenientes da presença de informação imperfeita. Segundo os autores, uma das principais forças desse modelo viria de sua natureza mais ampla, que abrangeria, inclusive, o “caso excepcional” do modelo de Arrow-Debreu:

*“The new theory has had to look for more primitive, more fundamental notions of equilibrium, notions for which, under traditional assumptions of perfect information, it can be proved that equilibrium is characterized by market clearing and unique prices”*  
(Grifo nosso) (Stiglitz, 1985a:28).

Nesta seção, apresentaremos as principais características do modelo de Greenwald-Stiglitz<sup>107</sup>, para, então, analisar as principais manifestações do problema de informação assimétrica em uma economia real, bem como as propostas de intervenção do Estado.

No modelo desenvolvido pelos autores, as famílias (*households*) são maximizadoras de utilidade, sujeitas à seguinte restrição:

$$x_1^h + q \cdot \bar{x}^h \leq I^h + \sum_j d^{hj} \cdot \pi^j$$

sendo:

- $x_1^h, \bar{x}^h$  - os vetores de consumo do consumidor  $h$ , sendo o primeiro o do consumo do bem numerário e o segundo o dos  $N-1$  bens não numerários;
- $q$  - o vetor de preços dos bens não numerários;
- $\pi^j$  - os lucros da firma  $j$ ;
- $I^h$  - uma transferência *lump sum* do governo para o consumidor  $h$ ;
- $d^{hj}$  - fração da propriedade da firma  $j$  pelo consumidor  $h$  (sendo  $\sum_H d^{hj} = 1$ )

Os autores assumem, ainda, a presença de um vetor  $z^h$ , que representa outras variáveis que afetam a utilidade do consumidor família  $h$ <sup>108</sup>. A função de despesa da família  $h$ , que representa a despesa mínima necessária para a obtenção da utilidade  $u^h$ , é dada por:

$$E(q, z^h, u^h)$$

As firmas, por sua vez, maximizam a seguinte função de lucros:

$$\pi^j = y_1^j + p \cdot \bar{y}^j$$

onde:

<sup>107</sup> A apresentação simplificada do modelo na presente seção é baseada no artigo original dos autores: Greenwald e Stiglitz (1986).

<sup>108</sup> Conforme esclarecem Greenwald e Stiglitz (1986:236), as externalidades não-pecuniárias (poluição, qualidade média dos produtos consumidos, etc.) geralmente “entram” na função de utilidade do indivíduo na forma de “variáveis  $z$ ”. Trata-se de fatores que afetam a utilidade do indivíduo, mas que não dependem diretamente das suas decisões (como, por exemplo, o comportamento dos demais indivíduos ou os “custos de busca” em uma situação de informação imperfeita).

- $y_1^j, \bar{y}^j$  - o vetor de produção da firma, em que  $y_1^j$  é o vetor de produção do bem numerário e  $\bar{y}^j$  é o plano de produção dos  $N-1$  bens não numerários ( $y_k^j < 0$  representa um insumo)
- $p$  - vetor de preços dos produtores para os  $N-1$  bens não numerários

Analogamente, os autores assumem a presença de um vetor  $z^j$  que representa outras variáveis que afetam a firma  $j$ , sendo a função de maximização de lucros da firma dependente também desse vetor:

$$\pi_j^* = \pi(p, z^j)$$

Por fim, o governo é caracterizado por não produzir nada, coletar impostos e, posteriormente, distribuir os recursos arrecadados. A receita líquida do governo é, portanto,

$$R \equiv t \cdot \bar{x} - \sum_H I^h$$

onde  $t$  é a diferença entre  $q$  (preço do consumidor) e  $p$  (preço do produtor),  $t = (q - p)$  e  $\bar{x}$  é o somatório do consumo dos bens não numerários.

O equilíbrio, na ausência de impostos (ou seja, quando  $p=q$ ) e, conseqüentemente de compensações ( $I=0$ ), é dado por:

$$\bar{x}(q, I, z) = \sum_J \bar{y}^j(p, z) \quad (p=q)$$

A equação acima é a condição de demanda igual à oferta.

Os autores afirmam, então, que um teste simples de eficiência desse equilíbrio é questionar se haveria um conjunto de impostos/subsídios e transferências *lump sum* que :

- Deixariam as famílias com a mesma utilidade do equilíbrio competitivo;
- Aumentariam as receitas do governo.

Se esse conjunto de impostos/subsídios existir, o equilíbrio do mercado livre não é Pareto-eficiente. Isso porque, após esta intervenção, todas as famílias

permanecem com a utilidade inalterada, enquanto a situação de um dos agentes melhorou (o “governo”). O problema então pode ser analisado desenvolvendo a maximização das receitas do governo, sujeito à restrição proveniente do equilíbrio competitivo:

$$\max R \equiv t \cdot \bar{x} - \sum_h I^h \quad (1)$$

$$\text{s.a. } I^h + \sum d^{hj} \pi^j = E^h(q, z^h, \bar{u}^h) \quad (2)$$

Note que, nesse caso,  $z^h$ ,  $z^j$ ,  $\pi^j$ ,  $p$  e  $q$  são funções de  $t$  e  $I$ ;  $\bar{u}^h$ , por sua vez, representa a utilidade do indivíduo  $h$  no equilíbrio competitivo.

O lado esquerdo de (2) representa, como vimos, a função de despesa da família  $h$  e o lado direito, o somatório de duas “receitas”: a compensação que a família recebe do governo após a intervenção ( $I^h$ ) e o lucro proveniente de sua fração de propriedade da firma  $j$  ( $\sum d^{hj} \pi^j$ ). A ideia por trás dessa restrição é que, para que a intervenção seja qualificada como uma melhora de Pareto, ela não pode diminuir a utilidade de nenhuma das famílias. Assim, o nível de utilidade pré-intervenção ( $\bar{u}^h$ ) deve ser preservado, o que poderá requerer uma compensação monetária ( $I^h$ ) por parte do governo (suponhamos que um imposto seja implantado, o que diminui os lucros da firma  $j$  e aumenta os custos do consumo para a família  $h$ . Para poder adquirir a mesma cesta de consumo que a família adquiriria no equilíbrio sem a intervenção, a sua renda, que foi comprometida pelo imposto, deverá ser suplementada por uma compensação do governo).

Se o equilíbrio competitivo no mercado livre for Pareto-eficiente, não há nenhuma intervenção do governo na economia que possa ser caracterizada como uma melhora de Pareto, ou seja,

$$t^* = 0$$

Os autores então desenvolvem o sistema de equações buscando demonstrar quando o equilíbrio competitivo é Pareto-eficiente, ou seja, quando a solução de (1) leva a  $t=0$ . Após uma série de procedimentos<sup>109</sup>, os autores chegam ao seguinte conjunto de equações:

---

<sup>109</sup>Vide Greenwald e Stiglitz (1986:234-236).

$$\frac{dR}{dt} = t \cdot \frac{d\bar{x}}{dt} + (\Pi^t - B^t) \quad (3)$$

Onde:

$$\Pi^t \equiv \sum_j \pi_z^j \frac{dz^j}{dt} \quad (4)$$

$$B^t \equiv \sum_H E_z^h \frac{dz^h}{dt} \quad (5)$$

Já vimos que, segundo Greenwald e Stiglitz(1986), para que o equilíbrio competitivo seja Pareto-eficiente,  $t^*=0$ . Para que isso se confirme, devemos ter:

$$\frac{dR}{dt} = 0 \quad (6)$$

Isso porque, no equilíbrio competitivo, não há nenhuma intervenção do governo na economia que seja Pareto-eficiente. Nesse caso, o governo não irá intervir na economia e sua receita líquida será igual a zero (consequentemente, a derivada em (6) será igual a zero).

Ademais, como  $t = 0$ , o primeiro termo do lado direito de (3) –  $t \cdot \frac{d\bar{x}}{dt}$  - será igual a zero. Então, no equilíbrio competitivo:

$$(\Pi^t - B^t) = 0 \quad (7)$$

Os autores concluem, assim, que a eficiência de Pareto do equilíbrio competitivo depende diretamente da ausência de qualquer  $z$  que se altere com os impostos/subsídios e, consequentemente, afete os lucros das firmas (representada pelo termo  $\Pi^t$ ) e/ou as utilidades dos consumidores (representada pelo termo  $B^t$ ). A existência dessas externalidades “*will make the initial equilibrium inefficient and guarantee the existence of welfare-improving tax measures*”<sup>110</sup> (Greenwald e Stiglitz, 1986:237).

---

<sup>110</sup> Exceto no improvável caso em que se cancelem.

Mais do que fornecer a base para a afirmação de que, na presença de externalidades, o equilíbrio competitivo não é Pareto-eficiente, o conjunto de equações (3), (4) e (5) expressos acima permitiria o cálculo do conjunto de impostos/subsídios ótimos. Como para atingirmos o ótimo de Pareto,  $\frac{dR}{dt} = 0$ , então os níveis ótimos poderiam ser expressos por:

$$t \cdot \left( \frac{d\bar{x}}{dt} \right) = -(\Pi^t - B^t) \quad (8)$$

$$t = -(\Pi^t - B^t) \left( \frac{d\bar{x}}{dt} \right)^{-1} \quad (9)$$

O lado direito de (8) representa os benefícios provenientes da redução das externalidades, enquanto o lado esquerdo representa o peso-morto associado com a distorção que a tributação gera no consumo. O ponto ótimo é dado pela igualdade entre o ganho marginal da redução de externalidade e a perda marginal de peso morto do imposto (Greenwald e Stiglitz, 1986:238).

As equações (8) e (9) embasam o desenho de intervenções ótimas do Estado na economia na presença de externalidades, segundo Greenwald e Stiglitz. Desse modo, ao analisarmos as formas mais comuns pelas quais o problema de informação imperfeita se manifesta no mercado, retornaremos recorrentemente a esse conjunto de equações para avaliar a viabilidade/desejabilidade de uma intervenção do Estado no mercado.

Notamos, uma vez mais, que, na ausência de externalidades ( $z^h = z^j = 0$ ), então  $(\Pi^t - B^t) = 0$  e, conseqüentemente,  $\frac{dR}{dt} = 0$ . Logo, tal como estabelecido no modelo de Arrow-Debreu, em um mercado sem externalidades, o equilíbrio competitivo é Pareto-eficiente e, portanto, não há necessidade de intervenção do Estado na economia.

O modelo corroboraria, assim, a visão anteriormente apresentada de Stiglitz de que as conclusões do Primeiro Teorema do Bem-Estar somente se sustentam em condições restritivas, ou seja, na ausência de externalidades. Contudo, na visão de Stiglitz, essas externalidades manifestam-se de modo recorrente na forma de informações imperfeitas:

*“(...) there may be situations, particular markets, in which information costs are low, and in which the traditional theory does apply: the Law of Supply and Demand and the Law of the Single Price remain valid. Our contention is only that there are many situations where information costs are significant, and where the nature of the market equilibrium is, as a result, significantly altered. To understand consumer and firm behavior in these situations and to understand the consequences of various kinds of governmental intervention requires an explicit analysis of how information affects the market equilibrium”* Stiglitz (1985a:30).

Nas subseções seguintes deste capítulo, analisaremos as principais situações nas quais o problema de informação imperfeita se manifesta, além de suas diferentes formas. Ao final de cada análise, procederemos a uma aplicação do modelo de Greenwald-Stiglitz apresentado, visando justamente a entender as formas pelas quais a intervenção governamental apregoada pelos autores afetaria o equilíbrio de mercado, resultando, teoricamente, em uma alocação de recursos mais eficiente:

*“(...) economies in which there are incomplete markets and imperfect information are not, in general, constrained Pareto efficient. There exist government interventions (e.g. taxes and subsidies) that can make every one better off”* (Greenwald e Stiglitz, 1986:230).

### **4.3. Principais fontes de assimetria de informação**

#### **4.3.1. Seleção Adversa**

O problema de informação assimétrica manifesta-se, geralmente, na forma de seleção adversa quando produtos de qualidades diferentes são ofertados no mesmo mercado, sendo impossível (ou altamente custoso) para o consumidor identificar essa assimetria de qualidade. Essa falha de mercado foi tratada formalmente, pela primeira vez, no clássico trabalho de Akerlof, *“The Market for “Lemons”* (1970). Neste artigo, o autor demonstrou os problemas que podem surgir na presença de seleção adversa, adotando como um dos exemplos principais o mercado de carros usados.

No modelo analisado, os carros usados podem ser de dois tipos: alta e baixa qualidade. A probabilidade de que um carro usado seja de boa qualidade é  $q$ . Essa probabilidade é de conhecimento dos consumidores. Contudo, somente o vendedor do carro conhece a qualidade do seu produto, o que configura o problema de informação assimétrica: os vendedores possuem mais conhecimento sobre a qualidade do carro que vendem do que os compradores.

Suponhamos uma situação na qual os vendedores de carros usados de baixa qualidade estejam dispostos a vendê-lo por R\$ 2.000,00 e os de alta qualidade, por R\$ 3.500,00. Por outro lado, os compradores estão dispostos a pagar até R\$ 2.500,00, por um carro de baixa qualidade, e até R\$ 4.000,00, por um de alta. Caso não houvesse problema de informação a respeito da qualidade dos carros, existiriam dois mercados separados e as trocas se realizariam normalmente.

No entanto, como os consumidores não conseguem diferenciar os carros bons dos ruins, ambos tenderão a ser vendidos pelo mesmo preço, existindo, portanto, somente um mercado de carros usados. Nesse caso, os consumidores estarão dispostos a pagar o valor esperado do carro a ser adquirido, que será dado pela multiplicação da valoração de cada tipo de carro pelos consumidores (R\$ 2.500,00 e R\$ 4.000,00) e de sua proporção no mercado ( $q$  e  $1-q$ ). Suponhamos que  $q = 50\%$ <sup>111</sup>. Nesse caso, os consumidores estarão dispostos a pagar, por um carro usado que não sabem ser de alta ou de baixa qualidade, R\$ 3.250,00 ( $0,5*2.500 + 0,5*4000$ ).

Contudo, por esse preço, somente os vendedores de carros de baixa qualidade estarão dispostos a vender os seus carros, o que tende a aumentar a proporção de carros de baixa qualidade no mercado. Nesse exemplo em particular, os carros de baixa qualidade (*lemons*) “expulsam” os carros de alta qualidade do mercado. Em uma situação extrema, pode acontecer que nenhum carro de alta qualidade seja ofertado: “*For most cars traded will be the “lemons”, and good cars may not be traded at all. The “bad” cars tend to drive out the good (in much the same way that bad money drives out the good)*” (Akerlof, 1970:489), em uma clara analogia à Lei de Gresham.

Um equilíbrio possível consiste, então, na inexistência de carros de alta qualidade sendo ofertados no mercado. Contudo, é fácil perceber que este equilíbrio é

---

<sup>111</sup> Ou seja, que o número de carros usados de baixa qualidade seja igual ao número dos carros usados de alta qualidade.

ineficiente, uma vez que viola uma das condições de eficiência de Pareto: a “eficiência das trocas”. Isso porque haverá uma série de trocas mutuamente benéficas não realizadas entre vendedores e compradores de carros de alta qualidade. Ou seja, haveria a possibilidade para a realização de uma série de “melhoras de Pareto” caso se superasse o problema de informação assimétrica.

O modelo desenvolvido por Akerlof pode ser aplicado a outras situações, como, por exemplo, ao mercado de seguros<sup>112</sup>. A contratação de um seguro envolve, geralmente, problemas de informação assimétrica: o contratante sabe melhor a sua própria propensão ao risco (ou a probabilidade de ocorrência do sinistro) do que a firma seguradora.

Vejam como este problema se manifesta no mercado de planos de saúde. Neste caso, o indivíduo que busca um seguro possui mais informações do que a firma seguradora acerca da sua propensão a desenvolvimento de doenças (histórico familiar, histórico médico pessoal, etc.). Suponhamos que a firma seguradora saiba apenas a propensão média de desenvolvimento de doenças de toda a população e estipule os preços dos contratos de seguro com base nesta informação. Para o indivíduo de menor risco, este contrato será menos atrativo do que para o indivíduo de alto risco (uma vez que a sua propensão a desenvolvimento de doenças é menor do que a média). Haverá, assim, uma tendência a que este contrato atraia mais indivíduos de alto risco do que de baixo risco. Consequentemente, a probabilidade média de ocorrência de sinistro entre o grupo de assegurados será maior do que a de toda a população, o que levará a firma a aumentar o preço inicialmente cobrado. O problema tende a se repetir e este movimento pode continuar até o ponto em que a seleção adversa “destrói” o mercado de planos de saúde. Trata-se de um resultado análogo ao do mercado de automóveis, com os carros ruins (segurados de alto risco) expulsando sucessivamente os carros bons (segurados de baixo risco) do mercado, até um ponto no qual os potenciais clientes terão o perfil de risco tão alto e os preços subirão tanto, que o seguro não valerá a pena nem mesmo para os indivíduos de mais alto risco. Essa é a razão, segundo Akerlof (1970), que explica o fato de pessoas com mais de 65 anos terem, geralmente, maiores dificuldades em adquirir planos de saúde.

---

<sup>112</sup> “The principle of ‘adverse selection’ is potentially present in all lines of insurance” (Akerlof, 1970:493).

Para Akerlof (1970), o princípio da seleção adversa estaria presente em praticamente todos os mercados de seguros, uma vez que sempre tende a haver informação assimétrica a respeito das características do segurado. Esse problema é pormenorizado em mercados nos quais o perfil de risco dos potenciais clientes é mais parecido (por exemplo, plano de saúde para jovens de 18 anos) e majorado naqueles mercados nos quais o perfil é altamente assimétrico (por exemplo, plano de saúde para adultos com mais de 65 anos).

#### 4.3.1.1. O modelo de Greenwald-Stiglitz e o problema de seleção adversa

Assumindo um modelo no qual a única externalidade consista na desinformação do consumidor a respeito da qualidade do produto vendido - ele conhece apenas a qualidade média do mercado - e denotando por  $\theta$  a qualidade de cada produto vendido e por  $\bar{\theta}$  a qualidade média, os vetores  $z^h$  e  $z^f$  do modelo de Greenwald-Stiglitz, nesse caso, consistem, cada um, em um único elemento  $\bar{\theta}$ . Dessa forma, obtemos:

$$E^h = E^h(q, \bar{\theta})$$

e

$$\pi^j = \pi^j(p, \bar{\theta})$$

Consequentemente, a equação (5) do modelo de Greenwald-Stiglitz é representada, nesse caso, por (Greenwald e Stiglitz, 1986:240):

$$\frac{dR}{dt} = \left[ \sum_J \pi_\theta^j - \sum_H E_\theta^h \right] \cdot \frac{d\bar{\theta}}{dt}$$

Como a função lucro aumenta com a qualidade média e a função despesa diminui, “*this means that any intervention which increases average quality in market place is beneficial. Thus, any small tax that increases the quality of the heterogeneous commodity is always beneficial.*” (Greenwald e Stiglitz, 1986:240).

Conforme reconhecem os próprios autores, a possibilidade de uma intervenção ótima depende das informações disponíveis ao governo e da possibilidade de taxaçoão *lump sum* (ou seja, de que os impostos aplicados pelo governo não gerem

quaisquer distorções na economia). Como veremos na Parte IV, essas duas características constituem base para muitas críticas da EA.

Voltando ao artigo de Akerlof (1970), para o autor, a presença de seleção adversa e, conseqüentemente, a ausência ou imperfeição do equilíbrio em alguns mercados justifica a intervenção governamental. No final do capítulo 3, vimos como a intervenção do Estado no setor de saúde tem como uma das justificativas o caráter meritório desse bem. Akerlof (1970), contudo, vê na presença de informação assimétrica outra possível justificativa para essa intervenção. Para o autor, a presença de seleção adversa seria uma das principais razões pela qual os mais idosos possuem dificuldade para adquirir planos de saúde, ou seja, o mercado de plano de saúde seria inexistente ou incompleto para aqueles que dele mais necessitam. Segundo Akerlof, esse seria um dos argumentos mais fortes em favor da existência de programas públicos de saúde: *“The welfare economics of medicare, in this view, is exactly analogous to the usual classroom argument for public expenditure on roads”* (Akerlof, 1970: 494).

#### **4.3.2 Sinalização de mercado**

Existem várias formas criadas pelo próprio mercado para reduzir os problemas causados pela assimetria de informação. As seguradoras, por exemplo, exigem de seus clientes o preenchimento de questionários cada vez mais longos de modo a determinar o “perfil de risco” de cada indivíduo, oferecendo contratos diferenciados de acordo com esse perfil. No caso do mercado de seguro para automóveis, as seguradoras desenvolveram uma espécie de “bônus”, que funciona da seguinte forma: a cada ano de renovação do seguro, caso o segurado não o tenha utilizado no ano anterior, ele ganha “um ponto”; o custo do seguro é, então, diminuído na proporção do número de pontos do segurado (identificando, assim, ao menos em tese, indivíduos com baixo perfil de risco). Dessa forma, busca-se determinar, ao longo do tempo, o perfil de risco dos clientes.

Há casos, ainda, no qual o próprio vendedor de determinada mercadoria envia sinais aos compradores a respeito do produto vendido. No caso de produtos de qualidade heterogênea, a instituição de mercado mais comum é o oferecimento de “garantias”. Desse modo, o vendedor sinaliza para o comprador a qualidade do produto ofertado. Outra forma comum de lidar com esse problema é desenvolvendo

reputação, o que funciona também como uma sinalização da qualidade do produto vendido. No mercado de trabalho, por sua vez, os ofertantes (trabalhadores) por vezes buscam informar sua potencial produtividade ao empregador por meio, por exemplo, de diplomas e certificados.

A análise do processo de sinalização no mercado foi originalmente desenvolvida por Spence (1973), em sua tese de doutorado em Harvard. Nesse trabalho, Spence analisou o processo de sinalização no mercado de trabalho, mostrando como, em um mercado com a presença de trabalhadores com diferentes produtividades, a presença de informação assimétrica pode gerar um equilíbrio Pareto-ineficiente, ainda que os indivíduos adquiram “sinais” para indicar a que classe de trabalhadores pertencem.

Spence notou inicialmente que havia dois tipos de sinalização no mercado de trabalho: aquelas que eram fixas, sob as quais o trabalhador não possui qualquer influência (por exemplo, idade, sexo, raça, etc.) e aquelas podem ser alteradas por ele, caso esteja disposto a investir para esse fim (por exemplo, educação). Às primeiras, o autor denominou “índices”; às outras, “sinais”.

No modelo de mercado de trabalho analisado pelo autor, haveria dois tipos de trabalhadores: de alta e de baixa produtividade. O empregador não é capaz de determinar, *a priori*, a qual dos grupos pertence um indivíduo, mas sabe qual a qualidade média do mercado e é capaz de determinar a produtividade de cada um *a posteriori*. Há, ainda, custos significativos associados à contratação e posterior demissão do trabalhador (por exemplo, treinamento, familiaridade com o trabalho, custos trabalhistas, etc.), o que torna oneroso para o empregador contratar, observar e depois demitir os indivíduos de baixa produtividade.

Nesse contexto, o autor assume a existência de uma sinalização disponível no mercado: educação. Sob esse sinal, são estabelecidas as seguintes premissas: há um custo em obtê-lo, negativamente correlacionado com a produtividade (é menos custoso para os trabalhadores de alta produtividade obtê-lo do que para os de baixa produtividade) e ele não contribui para o aumento de produtividade, sendo exclusivamente utilizado pelos indivíduos como um sinal<sup>113</sup>.

---

<sup>113</sup> Isso significa que, na ausência de assimetria de informação, a educação de todos os trabalhadores seria sempre 0.

O empregador ofereceria, inicialmente, contratos de trabalho distintos para aqueles trabalhadores que possuíssem ou não o “sinal” (diploma), cabendo a cada trabalhador a escolha de adquiri-lo ou não. Há claramente um processo de retroalimentação de informação para o empregador: uma vez contratado os trabalhadores segundo a escala de salários proposta, o empregador observa a correlação entre a produtividade e o sinal e, no período futuro, adequa os contratos de trabalho.

O equilíbrio no mercado é definido pelo autor como sendo: “*a set of components in the cycle that regenerate themselves. Thus, we can think of employer beliefs being self-confirming, or offered wage schedules regenerating themselves (...)*” (Spence, 1973:360). Em outras palavras, o equilíbrio pode ser entendido como uma situação na qual os investimentos dos indivíduos feitos em educação (sinal) sejam consistentes com a crença dos empregadores a respeito da correlação entre a existência do sinal e a produtividade do indivíduo. Sempre que essa coerência não existir, no momento seguinte os contratos de trabalho oferecidos pelos empregadores serão diferentes, o que deverá levar a uma alteração do comportamento dos indivíduos. Esse processo de “regeneração” ao qual se refere Spence continuará até o momento em que o equilíbrio seja atingido.

Na ausência de sinalização, o salário de equilíbrio oferecido pela firma será o mesmo para cada um dos trabalhadores, correspondendo à produtividade marginal média de todo o grupo (equilíbrio agregado). Nesse caso, os trabalhadores menos eficientes receberiam acima da sua produtividade marginal e os trabalhadores mais eficientes, abaixo da sua.

Contudo, não é esse o caso na presença de uma sinalização. Assumiremos as probabilidades  $q_1$  associadas aos indivíduos de baixa produtividade (Grupo I, com produtividade marginal = 1) e  $(1-q_1)$  aos de alta produtividade (Grupo II, com produtividade marginal = 2). Ademais, consideraremos que o custo da educação é de  $y$  para o Grupo I e de  $y/2$  para o Grupo II.

Os trabalhadores escolhem educar-se ou não segundo a escala de salários oferecida pelo empregador. Nesse cenário, fica claro que o Grupo I decidirá por não se educar quando:

$$I > 2 - y^*,$$

onde  $y^*$  é o nível de educação exigido pelo empregador para que o trabalhador receba o salário mais alto. Já o Grupo II, decidirá se educar quando:

$$2 - y^*/2 > 1$$

Nessas condições, quando os sinais funcionarem para separar os trabalhadores de alta e de baixa produtividade, dizemos que há um “equilíbrio separador” (separação causada pelo sinal).

Uma característica evidente desse equilíbrio é que existe um número infinito de valores de equilíbrio para  $y^*$  (dados por:  $1 < y^* < 2$ ). Esses equilíbrios, contudo, não geram o mesmo resultado social. Para o Grupo II, como o único benefício proveniente da educação é o sinal emitido, o valor que maximiza a utilidade é aquele correspondente ao mínimo suficiente para que o Grupo I decida por não se educar. Dessa forma, um equilíbrio em que o  $y^*$  exigido seja igual a 1,9 é claramente Pareto-ineficiente, uma vez que a redução do valor de  $y^*$  para 1,5, por exemplo, aumentaria a utilidade dos trabalhadores do Grupo II, sem, com isso, alterar a utilidade tanto dos empregadores como dos trabalhadores do Grupo I (o que constituiria, portanto, uma melhora de Pareto). Nesse caso, fica evidente que o equilíbrio de sinalização Pareto-ótimo dar-se-á no menor valor possível de  $y$  maior do que 1<sup>114</sup>.

Observe que o equilíbrio com sinalização pode ser prejudicial tanto para os trabalhadores do Grupo I quanto para os trabalhadores do Grupo II. Na ausência de sinalização, o salário de cada indivíduo é dado pela expectativa de produto marginal de todos indivíduos, ou seja, por:

$$q_1 + 2(1 - q_1) = 2 - q_1$$

Independentemente do valor de  $q_1$ , em um equilíbrio com sinalização, o Grupo I estará sempre pior, uma vez que seu salário corresponderá a sua produtividade marginal, ou seja, a 1<sup>115</sup>. Para os valores utilizados, para o Grupo II, se  $q_1 \leq 0,5$ , o equilíbrio com sinalização será pior que o equilíbrio sem sinalização. Alternativamente, se  $q_1 \geq 0,5$ , os indivíduos do Grupo II preferem o equilíbrio com sinalização.

---

<sup>114</sup> Este seria o chamado “equilíbrio intuitivo”.

<sup>115</sup> A única exceção é quando  $q_1 = 1$  (não há trabalhadores de alta produtividade). Nesse caso, a situação do Grupo I é a mesma com ou sem sinalização.

Vejamos um exemplo. Se assumirmos que os dois grupos tem um número igual de trabalhadores, ou seja,  $q_1 = 0,5$ , o salário de equilíbrio de todos, na ausência de sinalização, é correspondente a 1,5. Como, no mercado com sinalização,  $y^*$  deve ser necessariamente maior que 1 (do contrário, o empregador não estaria diferenciando os indivíduos) e o retorno líquido para o trabalhador do Grupo II é  $2-y^*/2$ , fica claro que esse retorno será menor que 1,5.

O exemplo acima deixa evidente que, na presença de informação assimétrica, mesmo com todos os indivíduos agindo racionalmente (empregador busca maximizar seus lucros e os trabalhadores, o seu rendimento) o equilíbrio tende a ser Pareto-ineficiente. Ou seja, todos perdem com a sinalização (Spence, 1973:368). Na realidade, como se assume que o investimento no sinal não aumenta a produtividade dos indivíduos e que ele só ocorre devido a um problema de informação imperfeita, o resultado social no equilíbrio com sinalização, quando comparado à alocação de recursos em um mercado perfeitamente competitivo, será sempre Pareto-ineficiente (Spence, 2001:412). Além disso, mesmo que a escolha social seja pela operação do mercado, tal como evidenciado no modelo desenvolvido, há formas mais ou menos eficientes de o mercado alocar os recursos na economia (dependendo do valor atribuído a  $y^*$ ), ou seja, em um equilíbrio com sinalização a alocação resultante pode não ser nem mesmo restritamente Pareto-eficiente.

Essa afirmação não significa, contudo, que sempre existam intervenções do Estado que levem a melhoras de Pareto. O trabalho de Spence mostra que, em um mercado com informação assimétrica, haverá um problema de alocação de recursos (ou seja, de alocar as pessoas certas no trabalho certo) e que a sinalização por meio da educação buscaria, justamente, sanar essa falha. Contudo, o autor argumenta que “*to decide how efficient or inefficient this system is, one must consider the list of alternatives to market sorting procedures in the society*” (Spence, 1973:364).

#### **4.3.2.1. O modelo de Greenwald-Stiglitz e o problema de sinalização**

Tomando por base modelos de sinalização como o desenvolvido por Spence (1973), Greenwald e Stiglitz (1986) argumentam que existem intervenções do Estado na economia - por meio de um sistema de impostos - que constituiriam melhoras de Pareto. Esta conclusão seria válida mesmo nos casos em que o conjunto de informações disponíveis para o Estado seja igual àquele disponível para os agentes privados: “*Taxes on goods or wages, which firms and individuals take as given, may*

*change the extent of signaling, the average quality of those obtaining each signal and the wages paid to each category of signaling workers” (Greenwald e Stiglitz, 1986:242).*

A demonstração dessa possibilidade é feita usando um modelo parecido com o de Spence (1973). Os autores assumem um sinal (por exemplo, educação e/ou garantia) que pode ser comprado por um custo negativamente correlacionado com a qualidade (dos trabalhadores ou do produto, por exemplo). Aqueles que adquirem o sinal tem qualidade média  $\bar{\theta}_1$  e aqueles que não o adquirem,  $\bar{\theta}_2$  (sendo  $\bar{\theta}_1 > \bar{\theta}_2$ ). Se assumirmos que as empresas contratam aleatoriamente de um conjunto de trabalhadores diversos e que cada uma delas contrata um grande número de trabalhadores, a aplicação da equação (7)<sup>116</sup> do modelo resultaria na seguinte equação:

$$\frac{dR}{dt} = \sum_i \frac{\partial \bar{\theta}_i}{\partial t} \left[ \frac{\partial \pi^j}{\partial \bar{\theta}_i} \right] \quad (10)$$

Como  $\frac{\partial \pi^j}{\partial \bar{\theta}_i}$  é positivo, ou seja, o trabalhador de maior produtividade gera para a empresa maiores lucros, então qualquer sistema de impostos que aumente a qualidade e/ou produtividade média será benéfico. Um imposto que estimulasse um suposto trabalhador médio (com produtividade maior que o de baixa produtividade, mas menor que o de alta) a adquirir o sinal seria um exemplo desse tipo de tributação (Greenwald e Stiglitz, 1986:243).

Os autores fazem uma série de hipóteses simplificadoras. Em primeiro lugar, assumem que o valor do trabalhador de alta produtividade para a firma é diretamente proporcional ao número de trabalhadores de cada tipo que ela contrata. Assim, a produção total é igual à soma da produção dos diferentes indivíduos:

$$y_0^j = \sum_i n_i^j y_{oi}(\hat{y}_i^j, \bar{\theta}_i)$$

onde  $n_i^j$  é o total de indivíduos do tipo  $i$  contratados pela firma  $j$  e  $y_{oi}$  é a produção de trabalhadores do tipo  $i$ .

---

<sup>116</sup> Vide seção 4.2.

Em seguida, assumem que a qualidade média geral dos trabalhadores não é afetada pelo sinal e é fixa (ou seja,  $n_1\bar{\theta}_1 + n_2\bar{\theta}_2$  é fixo). Greenwald e Stiglitz (1986:244) mostram, então, que a equação (10) pode ser reescrita como:

$$\frac{dR}{dt} = \left[ n_1 \frac{\partial \bar{\theta}_i}{\partial t} \right] \left[ \frac{\partial \bar{y}_{01}}{\partial \bar{\theta}_1} - \frac{\partial \bar{y}_{02}}{\partial \bar{\theta}_2} \right] - \frac{\partial n_1}{\partial t} \left[ \frac{\partial \bar{y}_{02}}{\partial \bar{\theta}_2} \right] (\bar{\theta}_1 - \bar{\theta}_2)$$

Nesse caso, se a “qualidade” ou “produtividade” forem mais importantes para os indivíduos que adquirem o sinal, então o primeiro termo da equação

$\left( \left[ n_1 \frac{\partial \bar{\theta}_i}{\partial t} \right] \left[ \frac{\partial \bar{y}_{01}}{\partial \bar{\theta}_1} - \frac{\partial \bar{y}_{02}}{\partial \bar{\theta}_2} \right] \right)$ , que captura o “valor de diferenciação” do sinal, será sempre

positivo e um imposto que aumente a qualidade/produtividade média do grupo de indivíduos sinalizadores  $\left( \frac{\partial \bar{\theta}_i}{\partial t} \right)$  levaria a uma alocação Pareto-superior (Greenwald e

Stiglitz, 1986:244). Ademais, se esse aumento de qualidade for atingido pela diminuição dos indivíduos que sinalizam  $\left( \frac{\partial n_1}{\partial t} < 0 \right)$ , então o segundo termo da

equação  $\left( \frac{\partial n_1}{\partial t} \left[ \frac{\partial \bar{y}_{02}}{\partial \bar{\theta}_2} \right] (\bar{\theta}_1 - \bar{\theta}_2) \right)$  também será positivo (uma vez que

$\left[ \frac{\partial \bar{y}_{02}}{\partial \bar{\theta}_2} \right] (\bar{\theta}_1 - \bar{\theta}_2)$  é, por definição, maior que zero) e, então, o imposto será

“inequivocamente benéfico”.

Spence (2001) chega à conclusão semelhante. Partindo de uma análise parecida com a feita acima, o autor afirma que, se o governo deseja tornar a alocação de recursos mais eficiente em um mercado com aquelas características, bastaria colocar um imposto sobre o sinal (educação), o que tornaria a aquisição do sinal mais cara para os indivíduos produtivos. Consequentemente, seria possível diminuir o nível de educação ( $y^*$ ) necessário para que o sinal continue a ser eficiente (diferencie os indivíduos). Assumindo que não haja custos na imposição/administração do imposto e a possibilidade de uma redistribuição *lump sum* das receitas arrecadadas (de modo a não distorcer o comportamento dos indivíduos), o imposto resultaria em uma alocação de recursos mais eficientes (ao diminuir o “custo social” do sinal). Em última

instância, o autor afirma que, com o nível ótimo de impostos, “*one can rid of the inefficiency and keep the signaling and the informational content of the signals*” (Spence, 2001: 414). Nesse cenário ótimo, o custo social do sinal é zerado, enquanto o custo privado do sinal é mantido (e arrecadado inteiramente por meio de impostos que serão redistribuídos posteriormente)<sup>117</sup>.

### 4.3.3. Risco Moral

Nos casos de seleção adversa e sinalização, temos um problema de “informação oculta”: um dos agentes não conhece perfeitamente as características do(s) outro(s) agente(s) envolvido(s) na transação. Já nas situações envolvendo “risco moral”, são as ações (decisões) de uma parte que são desconhecidas (ou imperfeitamente informadas) pela outra parte. Trata-se, assim, de um problema de “ação oculta”. Segundo Pindyck e Rubinfeld (2005:539), o problema de risco moral surge “*quando uma parte apresenta ações que não são observadas e que podem afetar a probabilidade ou a magnitude de um pagamento associado a um evento*”<sup>118</sup>.

O problema do risco moral está comumente presente, por exemplo, no mercado de seguros. Nesse caso, o problema surge em decorrência do fato de que indivíduos ou firmas avessos(as) ao risco contratam um seguro e o seu comportamento pós-contrato não pode ser perfeitamente monitorado pela firma seguradora (informação assimétrica). Nessa situação, os agentes assegurados podem agir de forma menos “responsável” do que fariam na ausência de seguros, aumentando, assim, sua propensão a acidentes. O mercado de trabalho é, também, afetado por esse problema. Suponha que um indivíduo decida abrir uma loja,

---

<sup>117</sup> Como estamos interessados na intuição que leva a recomendações de intervenções do Estado na economia, o modelo simplificado desenvolvido nesta seção é suficiente. Para modelos mais sofisticados de análise de sinalização e de formas possíveis de intervenção do Estado, além de um compêndio de vários escritos de Michael Spence sobre o assunto, vide Spence (2001).

<sup>118</sup> Parece não haver consenso na literatura sobre se o “problema do risco moral” e o “problema do agente-principal” são sinônimos, ou se o risco moral é uma espécie do gênero “agente-principal”, aplicado somente na manifestação desse problema no mercado de seguros. Varian (1992:455), por exemplo, parece ser adepto dessa segunda abordagem: “*In the context of an insurance market, the principal-agent problem with hidden action is known as the moral hazard problem. The ‘moral hazard’ is that the purchasers of insurance policies will not take an appropriate level of care*” (Grifo no original). Nessa mesma linha, Philips (1989:58) define o problema do risco moral da seguinte forma: “*Moral hazard arises when an agent can influence the occurrence of an event (here product failure) against which the agent is insured, but the seller of the insurance policy cannot monitor or detect this action*”. Como se percebe pela definição de Pindyck e Rubinfeld que trazemos no início desta seção, optamos por adotar, neste trabalho, a definição mais ampla de risco moral.

contratando uma equipe de vendedores. Caso o empregador não esteja presente 100% do tempo em seu estabelecimento, ele não será capaz de monitorar perfeitamente o nível de esforço de seus empregados. Assim, há ações não observadas (ocultas) de uma parte (empregados) que podem afetar os resultados do negócio e não podem ser monitoradas perfeitamente pela outra parte (empregador).

A presença de risco moral afeta a capacidade do mercado de alocar os recursos de modo eficiente. Isso ocorre porque, na ausência de monitoramento perfeito, a avaliação de custo-benefício do indivíduo não levará em consideração os custos-benefícios externos. Em outras palavras, o custo-benefício privado difere do custo-benefício social. O agente pode, assim, comportar-se (escolher uma ação) de modo a afetar o resultado do contrato, de uma maneira não observável pelo principal, e que leva a uma ineficiência.

O problema de risco moral é, portanto, uma das formas nas quais o problema da presença de externalidades e de informações assimétricas manifesta-se. Existem várias circunstâncias nas quais o próprio mercado “cria” formas para minimizar esse tipo de problema – “internalizando as externalidades”. No caso do risco moral no mercado de seguros, temos, por exemplo, a instituição de “franquias” (quantia que o segurado tem que pagar a cada vez que aciona o seguro), que constitui um mecanismo de compartilhamento de riscos com o próprio segurado, com a clara intenção de mitigar o problema de risco moral.

Contudo, segundo Arnott e Stiglitz (1990:1), essas soluções de mercado seriam sub-ótimas (*second-best*). Os casos de soluções realmente eficientes de mercado seriam, na visão dos autores, excepcionais. Os autores defendem que o problema do risco moral existe de forma abrangente na economia e que, na grande maioria das vezes, há espaço para uma intervenção do Estado na economia de forma a tornar a alocação de recursos mais eficiente.

Nesse trabalho e em três anteriores (Arnott e Stiglitz, 1986; Arnott e Stiglitz, 1987; e Arnott e Stiglitz, 1988), os autores fornecem uma taxonomia para as diferentes formas nas quais o risco moral se manifesta em uma sociedade, assim como um desenho das diferentes intervenções (na forma de impostos *pigouvianos*) que o governo pode levar a cabo de forma a realizar melhoras de Pareto. Vamos nos limitar, nesta seção, a tratar da aplicação do modelo Greenwald-Stiglitz a esse problema.

#### **4.3.3.1. O modelo de Greenwald-Stiglitz e o problema de risco moral**

Ao analisar a presença do risco moral no mercado de seguros, os autores partem do fato de que a provisão de seguros incentiva os indivíduos a um comportamento mais propenso ao risco. Mesmo que a firma aja preventivamente, desenhando um contrato de seguro que preveja, por exemplo, “franquias”, Greenwald e Stiglitz (1986:244) afirmam haver um *trade-off* entre o peso morto gerado pela externalidade negativa do comportamento do segurado e a perda de bem-estar do compartilhamento de riscos. Conseqüentemente, os autores assumem que a atuação do governo - subsidiando atividades que reduzam a propensão ao risco e taxando aquelas que a aumentem – diminuiria a probabilidade de ocorrência de acidentes, reduzindo a externalidade e, assim, aumentando o bem-estar social.

Os autores partem de um modelo em que o universo dos agentes segurados é formado por famílias idênticas e que o comportamento dos agentes que aumente e/ou reduza seu risco de acidentes não pode ser observado pelas firmas seguradoras. Nesse caso, a família  $h$  maximiza

$$E[U^h(x^h, \mu^h, e^h)], h = 1, \dots, H$$

$$\text{s.a. } q \cdot (x^h - w^h) + \gamma(\mu^h, \bar{e}) - I^h - \sum d^{hj} \pi^j$$

Onde:

- $E$  – expectativa em diferentes “estados da natureza”;
- $\mu^h$  - vetor que indica o pagamento de seguros nos diferentes estados da natureza (por exemplo,  $\mu_1^h$  é o pagamento de seguros feito à família  $h$  no estado de natureza 1);
- $\gamma(\mu^h, \bar{e})$  - prêmio pago pelo seguro;
- $e^h, \bar{e}$  - nível de “cuidado” da família  $h$  e o nível de cuidado médio de todas as famílias;
- $w^h$  - dotação de recursos inicial da família  $h$ ;
- $U^h, q, x^h, I^h, d^{hj}, \pi^j$  - possuem as definições já apresentadas<sup>119</sup>.

---

<sup>119</sup> Vide seção 4.2.

Segundo os autores, respeitada as premissas já estabelecidas para o modelo de Greenwald-Stiglitz<sup>120</sup>, em uma indústria de seguros com retornos constantes de escala e firmas neutras ao risco, o equilíbrio pode ser definido como:

$$\gamma(\mu^h, \bar{e}) = E(\mu^h | \bar{e})$$

Podemos substituir essa expressão na restrição orçamentária das famílias, de modo a que elas escolham  $x^h$ ,  $e^h$  e  $\mu^h$  que maximizam  $E(U^{h*})$ , sujeitas à restrição:

$$q \cdot (x^h - w^h) + E(\mu^h | \bar{e}) - I^h - \sum_j a^{hj} \pi^j \leq 0$$

A variável  $\bar{e}$  pode ser considerada representativa da externalidade (ou seja, é equivalente a  $z$  do modelo anterior<sup>121</sup>). Note que os indivíduos, ao escolherem  $e^h$  que maximiza a sua utilidade, não levam em conta o efeito da sua escolha em  $\bar{e}$ , que, conseqüentemente, afetará  $\gamma(\mu^h, \bar{e})$ .

A partir das premissas descritas acima, Greenwald e Stiglitz (1986:246) demonstram que a equação (7)<sup>122</sup> do modelo, ou seja, o impacto líquido por unidade do imposto ( $dt$ ) pode ser reescrita como:

$$\frac{dR}{dt} = \sum_H \frac{dE(\mu^h | \bar{e})}{d\bar{e}} \cdot \frac{d\bar{e}}{dt}$$

O primeiro termo da equação,  $\frac{dE(\mu^h | \bar{e})}{d\bar{e}}$ , é negativo, uma vez que o aumento do “cuidado médio” das famílias ( $\bar{e}$ ) diminui o pagamento esperado pelos seguros. Conseqüentemente, qualquer sistema de impostos e/ou subsídio que aumente este cuidado médio,  $\frac{d\bar{e}}{dt}$ , aumentaria o bem-estar da sociedade (Greenwald e Stiglitz, 1986:246). Segundo os autores, o governo deveria, assim, subsidiar bens complementares ao “cuidado pessoal” e taxar bens substitutos.

Esse resultado é intuitivo. Suponha que, ao fazer o seguro de um carro, o indivíduo se sinta mais inclinado a dirigir mesmo que tenha ingerido grandes

<sup>120</sup> Vide seção 4.2.

<sup>121</sup> Vide seção 4.2

<sup>122</sup> Vide seção 4.2.

quantidades de álcool. Um imposto sobre o álcool certamente, ao diminuir o consumo desse produto por esses indivíduos, diminuirá a probabilidade de acidentes causados por esse comportamento menos avesso ao risco e, conseqüentemente, diminuirá a externalidade negativa no mercado de seguros. Da mesma forma, uma política de subsídios que incentive a troca de pneus usados (“carecas”) por pneus novos diminuiria a probabilidade de acidentes e, também, a potencial externalidade negativa. Outro exemplo seria no caso dos planos de saúde. Se assumirmos que, ao fumar, os indivíduos aumentam a probabilidade de ter que recorrer ao plano de saúde e que o fato de contratar um plano leva os indivíduos a se preocuparem menos com os riscos do cigarro, então, ao colocar um imposto sobre o cigarro, o governo incentivaria o indivíduo a não fumar e, conseqüentemente, haveria ganhos de bem-estar associados à diminuição do “risco moral” (Stiglitz, 1994:31).

Esse exemplo deixa claro a crença dos autores de que, mesmo que o governo enfrente problemas informacionais semelhantes aos agentes privados (ambos não possuem a informação necessária para monitorar o comportamento do indivíduo), haveria, em tese, espaço para uma intervenção ótima do governo. Isso porque o governo possuiria instrumentos a sua disposição que reduziriam as conseqüências do risco moral e que não estão à disposição dos agentes privados.

Novamente, o exemplo aqui desenvolvido constitui um caso geral de aplicação do modelo de Greenwald-Stiglitz na presença de risco moral. Para uma caracterização mais detalhada do problema e das intervenções ótimas do Estado, vide Arnott e Stiglitz (1986, 1987, 1988 e 1990).

#### **4.4. A Nova Economia da Informação e o papel do Estado**

Segundo Stiglitz, “(...) *the competitive paradigm that dominated economic thinking for two centuries, not only was not robust, not only did not explain key economic phenomena, but also led to misguided policy prescriptions*” (Stiglitz, 2001a:519). Para o autor, há duas implicações importantes para o fato de, devido à presença de informação imperfeita (e, conseqüentemente, de mercados incompletos), as falhas de mercado serem onipresentes. A primeira é de que modelos baseados nessa característica teriam removido a pressuposição de que os mercados eram necessariamente a melhor forma de promover a alocação dos recursos (Stiglitz, 1994:32). A segunda, resultante da primeira, é a que o autor se refere por

“impossibilidade de descentralização” (*non-decentralizability*) de soluções de mercado eficientes. A presença de informação imperfeita validaria, assim, a existência do chamado “Teorema Fundamental da Não-Descentralização”: “*efficient resource allocation cannot be efficiently decentralized without a whole set of subsidies and taxes*” (Stiglitz, 1985a:27). Essas duas implicações vão de encontro a uma das ideias mais fundamentais da economia clássica: a de que o processo de decisão descentralizado, por meio do mecanismo de mercado, leva a alocações eficientes de recursos.

O modelo de Greenwald-Stiglitz argumenta que essa descentralização não será, em geral, eficiente. Segundo os autores, haveria instrumentos à disposição do Estado não disponíveis a indivíduos e firmas e que, se aplicados, resultariam em melhoras de Pareto. Essa conclusão pode ser ilustrada por meio de um exemplo simples de um mercado de plano de saúde: uma seguradora não teria como monitorar se o segurado fuma ou não, o que tem impacto negativo na sua saúde, configurando um problema de assimetria de informação (tanto de seleção adversa – fumantes são mais propensos a contrair plano de saúde – como de risco moral – uma vez contratado o plano de saúde, o indivíduo pode se sentir inclinado a fumar mais). O governo, assim como a operadora do plano de saúde, não tem como monitorar os segurados. Contudo, possui a sua disposição um instrumento de política que as seguradoras não têm: pode criar um imposto para cigarros e seus componentes ou subsidiar comportamentos que aumentam a saúde do indivíduo<sup>123</sup>. Ao longo das seções anteriores, vimos vários exemplos de situações desse tipo.

Desse modo, se na análise tradicional do bem-estar não era necessário modelar a ação governamental de modo preciso – exceto na presença das falhas de mercado clássicas, conforme visto no capítulo 3 -, uma vez que, atendidas as condições do mercado perfeitamente competitivo, nenhuma intervenção do governo seria capaz de tornar a alocação de recursos na economia mais eficiente, os modelos de informação imperfeita mostram que: i) nessas condições, haveria intervenções do governo na economia que resultam em melhoras de Pareto e ii) que a presença de informação imperfeita é fenômeno relativamente comum no mercado (Stiglitz, 1985a:26). Fica claro que, pelo pensamento de Stiglitz, uma vez que nos baseemos

---

<sup>123</sup> Como já vimos na seção 4.3.3, essas ideias foram generalizadas em uma série de artigos de Arnott e Stiglitz. Para a generalização do caso do plano de saúde, vide Arnott e Stiglitz (1986).

em um modelo teórico no qual a presença de informação imperfeita é considerada a regra (e não a exceção) e, conseqüentemente, que o mercado leve a uma alocação ineficiente de recursos, caem por terra vários dos argumentos utilizados contra a intervenção alocativa do Estado na economia.

Nesse sentido, por mais que se reconheça que o Estado também deve lidar com problemas de informação imperfeita, a visão de Stiglitz (1989) a respeito do Estado é embasada na crença de que o fato de possuir o monopólio do uso legítimo da força (ou, na expressão usada pelo autor, o “poder de coerção”) confere a ele vantagens que o distinguem de qualquer outra instituição social. Assim, por exemplo, somente o Estado tem condições de ordenar o fechamento de uma fábrica de bebidas alcoólicas ou de determinar que o preço do cigarro seja triplicado. Além disso, o autor defende que os incentivos e constrangimentos envolvidos na atuação dos agentes públicos são diferentes daqueles enfrentados pelos agentes privados. Como consequência, diante do mesmo problema de informação, governo e mercado tendem a agir de maneiras distintas, havendo formas de atuação do Estado que configurariam melhoras de Pareto<sup>124</sup>.

Para os economistas da ESP, o Estado deveria fazer uso desses poderes em certas situações, interferindo na economia de modo a promover melhoras de Pareto. Grande parte da obra de pensadores dessa escola é dedicada a identificar situações nas quais supostamente o mercado não levaria a resultados estritamente Pareto-eficientes e, em seguida, desenhar formas de intervenção do Estado que, em tese, levariam a melhoras de Pareto.

Esses economistas acreditam, assim, que as características únicas do Estado dar-lhe-iam vantagens comparativas naturais em relação aos agentes privados. Um dos mais importantes objetivos da economia do setor público seria descobrir essas vantagens comparativas de modo a determinar quais atividades econômicas podem ser providas mais eficientemente pelo Estado e quais atividades devem ser providas pelo setor privado (Stiglitz, 1994:247). Assim, não interessaria aos economistas do setor público a disputa “mercado vs. governo”, mas sim a divisão apropriada de tarefas entre os dois (Stiglitz, 1994:257). Ao tratar das diferenças entre o socialismo e o capitalismo, Stiglitz (1994:279) deixa evidente essa crença: “*There are not just two*

---

<sup>124</sup> Como no caso do plano de saúde visto acima.

*roads. Among these there are many that are less traveled by – where they end up no one yet knows.”.*

No capítulo 15 de “*Whither Socialism?*”, intitulado “*Some Tentative Recommendations*”, o autor apresenta uma série de recomendações normativas de atuação do Estado, que teriam por base os desenvolvimentos recentes da “nova economia da informação”. Dentre essas recomendações, podemos destacar: os Estados deveriam atuar no sentido de minimizar as barreiras de entrada (dada a importância central da competição), estabelecer e reforçar as regras do jogo (tanto para a atuação do estado e do setor privado como para a relação entre eles), não descuidar da inflação, promover novas empresas, estabelecer regras de gestão corporativas e promover uma distribuição mais igualitária das riquezas - em um sistema que denomina “capitalismo do povo” (“*people’s capitalism*”). O último tópico do capítulo é, provavelmente, o que melhor exemplifica a visão de Stiglitz a respeito do papel do Estado em economias de mercado, razão pela qual transcrevemos parte dele:

*“The final word of advice is, ‘pose the problem correctly’. Do not see the question of ‘markets’ versus ‘government,’ but the appropriate balance between markets and government, with the possibility of many intermediate forms of economic organization (including those based on local government, cooperatives, etc.). Imperfect and costly information, imperfect capital markets, imperfect competition: These are the realities of market economies. (...) in deciding on what form of market economy they [economias socialistas em transição] might adopt, including what role the government ought to play, they need to have in mind how actual market economies function, not the quite irrelevant paradigm of perfect competition” (Stiglitz, 1994:267).*

Fica evidente a opção de Stiglitz por um “sistema misto”, no qual o Estado teria uma forte presença na economia. O modelo de Greenwald-Stiglitz, assim como diversos outros modelos desenvolvidos pelo autor, forneceriam a base tanto para justificativa dessa intervenção como para o seu “desenho ótimo”.

As duas afirmações recorrentes na obra de Stiglitz: i) informação imperfeita e mercados incompletos são praticamente onipresentes em uma economia de

mercado; ii) na presença dessas falhas de mercado, há potenciais intervenções alocativas do Estado na economia que gerariam melhoras de Pareto; levam a conclusão de que o Estado deveria intervir em praticamente todos os setores da economia. O próprio autor, por vezes, parece chegar a essa conclusão:

*“We have constructed a general model which shows that in all of these circumstances, Pareto improvements can be effected through government policies, such as commodity taxes. Our methodology not only identifies the presence of inefficiencies but also enables us to identify both the appropriate direction of policy intervention and observable measures of their successful application”* (Greenwald e Stiglitz, 1986:260).

O autor acredita, assim, que o modelo de Greenwald-Stiglitz demonstrou que o mercado livre, na presença de informação imperfeita e de mercados incompletos, raramente alcançaria resultados Pareto-eficiente e, complementarmente, que as intervenções do governo, nas formas propostas, gerariam melhoras de Pareto.

No entanto, em algumas outras passagens, o autor parece reconhecer que, assim como a validade dos resultados do Primeiro Teorema do Bem-Estar seriam limitadas, também os modelos de informação assimétrica o seriam, principalmente no que tange à possibilidade de o Estado intervir de forma eficiente na economia:

*“(...) the Greenwald-Stiglitz theorems should not primarily be taken as a basis of a prescription of government intervention. One of the reasons that they do not provide a basis for prescription is that doing so would require a more detailed and formal model of the government. When the central theorem of economics asserted that no government – no matter how benevolent, no matter how rational – could do any better than the market, we had little need for a theory of the government: It could only make matters worse. But the Greenwald-Stiglitz theorems assert that there is a potential role for government”* (Grifo do autor) Stiglitz (1994:32).

O trecho acima parece resumir o espírito da obra dos economistas da ESP: a ideia por trás dos modelos desenvolvidos por estes autores parece ter sido ir contra a presunção de que qualquer intervenção do governo, não importa quão bom fosse o governo e quão bem desenhada fosse a intervenção, não seria capaz de gerar melhora

de Pareto na economia. Nesse sentido, desenvolveram modelos nos quais, na presença de problemas de informação e de ausência de mercados, haveria espaço para intervenção que melhoraria a alocação de mercado.

Por outro lado, ao mesmo tempo, a citação acima evidencia a principal fraqueza que detectamos nos artigos e livros analisados: em nenhum momento, estes autores – particularmente, Stiglitz – fazem uma análise mais sofisticada do mecanismo decisório dos governos ou dos incentivos/constrangimentos dos agentes públicos. Em outras palavras, ainda que estejam corretos no que concerne à existência teórica de intervenções ótimas, demonstrar que um governo “real” as adotaria da forma prevista pelos modelos desenvolvidos exigiria uma tarefa tão ou mais árdua do que a demonstração de que o mercado livre falha.

Vários desses economistas reconhecem o caráter limitado dessas análises, decorrente do fato de não incluírem uma exame mais robusto da atuação do Estado. Stiglitz, por exemplo, além de mostrar-se ciente dessa “falha”, reconhece igualmente que os problemas de informação assimétrica também afetam a atuação do agente público: *“The information problems, of selection, of incentives, of coordination and information exchange, are no different for the government than for the private sector, and indeed, in some dimensions, they may clearly be worse.”* (Stiglitz, 1985b:23). Este reconhecimento, contudo, não os leva a rever suas conclusões ou mesmo adaptar as recomendações de intervenção do Estado.

Como veremos nas Partes III e IV, para os austríacos, um dos principais problemas da abordagem da ESP é justamente este viés: enquanto analisam o comportamento do mercado com o máximo de “rigor”, suas hipóteses a respeito do funcionamento do Estado são, na grande maioria das vezes, idealizadas. Compara-se, assim, mercados reais com uma espécie de “ditador benevolente”, que agiria segundo os ditames da eficiência econômica.

Este tipo de crítica também foi formulada no âmbito da Escola de Chicago e da Escolha Pública. Contudo, como veremos, há uma diferença na natureza da crítica austríaca pelo fato de estes economistas focarem o processo de mercado, e não a análise de propriedades do equilíbrio. Este tipo de abordagem abre espaço para um novo tipo de crítica, ainda que, como veremos, os autores austríacos concordem com muitas das críticas à ESP formuladas no âmbito da própria escola neoclássica.

## **PARTE III**

### **A ESCOLA AUSTRIACA**

**Uma análise do processo de mercado**

A análise desenvolvida nas Parte III e IV deste trabalho terá como foco a Escola Austríaca de Economia (EA).

A publicação da obra “*Principles of Economics*”(1871) de Carl Menger - na qual o autor apresenta a sua “teoria subjetiva do valor” - é considerada o marco fundador da EA. Outros dois economistas, Eugen von Boehm-Bawerk e Friedrich von Wieser, os mais conhecidos discípulos de Menger, compõem os principais nomes da chamada “primeira geração” de economistas austríacos.

A primeira metade do século XX foi marcada pelo desenvolvimento dos trabalhos dos economistas da segunda geração da escola, dentre os quais se destacaram Ludwig von Mises e Friedrich Hayek, dois dos mais renomados economistas austríacos. Até 1930, conforme destacam vários autores<sup>125</sup>, a EA era considerada parte do *mainstream*, compartilhando várias convicções com o pensamento neoclássico. O próprio Mises afirmava, em 1932, que: “(...) *these three schools*<sup>126</sup> *of thought differ only in their mode of expressing the same fundamental idea and (...) they are divided more by their terminology and by peculiarities of presentation than by the substance of their teachings*” (Mises, [1932]2003:228).

Foi somente a partir das discussões a respeito da possibilidade do cálculo econômico no socialismo, que marcaram as décadas de 1920 e 1930 e tiveram como principais contendores Mises e Hayek - representantes do pensamento austríaco - e Oskar Lange e Abba Lerner - socialistas de mercado seguidores da tradição neoclássica -, que se começou a delinear um programa austríaco independente de pesquisa<sup>127</sup>. No contexto desse debate, ficou evidente para os autores austríacos que havia, sim, uma diferença grande de estilo, mas, também, uma não menos relevante diferença de substância em relação à economia *mainstream*.

Estas divergências manifestavam-se, principalmente, nos elementos centrais das análises: enquanto Mises e Hayek focavam o processo de mercado, ressaltando a impossibilidade de “cálculo econômico” no socialismo e a necessidade do processo de mercado para lidar com o “problema do conhecimento, Lange e Lerner baseavam suas conclusões no estudo das propriedades dos diferentes estados de equilíbrio, destacando a possibilidade de “mimetizar” o mercado por meio da utilização de

---

<sup>125</sup> Vide, por exemplo, Kirzner (1997) e Boettke e Leeson (2002).

<sup>126</sup> O autor refere-se à Escola Austríaca, à Escola Anglo-Americana e à Escola de Lausanne.

<sup>127</sup> Para mais discussão aprofundada desse debate, vide Barbieri (2005).

preços paramétricos. O desenrolar desse debate consolidou a percepção de Mises e Hayek, bem como de outros autores da EA, acerca das características peculiares do pensamento austríaco.

A exposição das diferenças entre as duas escolas de pensamento no desenrolar dessa discussão pode ser considerada um primeiro impulso para uma relativa “marginalização” da economia austríaca a partir da década de 1930. Esse afastamento da EA do *mainstream* foi precipitado por um segundo acontecimento: a publicação, em 1936, de “Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda” e a consequente revolução *keynesiana*. Ainda que a segunda metade da década de 1930 tenha sido marcada pelo debate entre Keynes e Hayek (que, a essa altura, lecionava na *London School of Economics*), já era evidente, no final dessa década, que o pensamento austríaco divergia em larga medida do pensamento *mainstream*. Ressalta-se, ainda, o fato de Hayek, o mais conhecido economista austríaco, ter-se dedicado, a partir da sua migração para os Estados Unidos em meados da década de 1940, a outras linhas de pesquisa, como psicologia, filosofia e teoria da ciência.

Assim, no período pós-Segunda Guerra Mundial, entre os economistas austríacos mais renomados, apenas Mises mantinha-se ativo, tendo se mudado para Nova York e trabalhado na tradução de alguns de seus principais trabalhos para o inglês. Entre esses, estava o “*monumental, polêmico e muito negligenciado*”<sup>128</sup> “Ação Humana: um Tratado em Economia”, considerado, ainda hoje, a principal obra de referência em economia austríaca.

Vaughn (1996) considera 1974 como o ano que marca o “ressurgimento” da EA, por conta dois acontecimentos simbólicos de extrema importância para a escola: a realização de uma conferência em South Royalton, Vermont, da qual participaram os três principais nomes da terceira geração de economistas austríacos: Lachmann, Rothbard e Kirzner<sup>129</sup>; e a concessão do Prêmio Nobel a Friedrich Hayek “(...) *for their pioneering work in the theory of money and economic fluctuations and for their penetrating analysis of the interdependence of economic, social and institutional phenomena*”<sup>130</sup>.

---

<sup>128</sup> Buchanan, 1993:44.

<sup>129</sup> Estavam presentes, ainda, outros nomes que vieram a se tornar conhecidos na EA, tais como Roger Garrison, Mario Rizzo e Gerald O’Driscoll.

<sup>130</sup> Citação disponível em: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1974/press.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1974/press.html). O prêmio deste ano foi também conferido ao economista sueco Gunnar Myrdal.

Durante a conferência em South Royalton, Milton Friedman teria afirmado que “(...) *there is no Austrian economics - only good economics, and bad economics*” (Dolan, 1976:4), o que foi entendido, por muitos, como uma mensagem de que os principais *insights* da EA poderiam ser (ou já teriam sido) incorporados ao *mainstream*. Contudo, os anos seguintes marcaram uma revitalização da EA como um programa independente de pesquisa, o que refletia a crença de muitos pensadores desta escola de que a integração da EA ao *mainstream* seria difícil (ou, para alguns, como Rothbard, impossível).

A tarefa de apresentar a visão de uma “escola de pensamento” sobre determinado tema é sempre complicada e sua execução inevitavelmente resulta em “injustiçar” alguma de suas vertentes. A Escola Austríaca caracteriza-se pela existência de pressupostos centrais que a diferenciam da economia neoclássica (e, conseqüentemente, da ESP), e cuja aceitação permite caracterizar um grande número de autores como seguidores dessa tradição. Esses pressupostos foram desenvolvidos, contudo, de maneira divergente pelas várias correntes da escola.

A classificação mais evidente no âmbito da EA dá-se entre três linhas de pensamento, capitaneadas pelos mais renomados pensadores da terceira geração de economistas austríacos: i) Israel Kirzner, ii) Ludwig Lachmann e iii) Murray Rothbard. Há um rico debate dentro da escola entre representantes das três vertentes. Dois dos principais tópicos desse debate são a existência ou não de uma tendência ao equilíbrio em um mercado livre e a existência ou não do “problema do conhecimento de Hayek”, bem como a forma que esse problema assume no mercado. Discutiremos esses problemas nos próximos capítulos, sem, contudo, abordarmos as diferenças que caracterizam cada uma dessas vertentes<sup>131</sup>.

Caplan (1999a), em sua crítica à economia austríaca, adota um critério diferenciado, destacando a existência de duas vertentes na EA. A primeira, capitaneada por Ludwig von Mises e Murray Rothbard, seria caracterizada por uma crítica persistente ao que estes autores e seus seguidores consideram um conjunto de premissas irrealistas da economia neoclássica. Esta corrente teria como pretensão “*to rebuild economics on realistic, non-neoclassical assumptions*”. Segundo o autor, “*If*

---

<sup>131</sup> Para uma discussão sobre as diferentes visões sobre esses problemas para Kirzner e Lachmann, vide Barbieri (2001).

*valid, the economics of Mises and Rothbard would require a paradigm shift for the entire discipline of economics” (Caplan, 1999a:3-5).*

A segunda corrente tem como seus mais reconhecidos representantes Friedrich Hayek e Israel Kirzner. Segundo o autor, este grupo seria caracterizado por uma insatisfação com alguns aspectos da economia neoclássica, particularmente no que tange aos pressupostos a respeito do conhecimento dos agentes. Caplan (1999a) sustenta que o “projeto” desses autores seria menos ambicioso, uma vez que não veem seu trabalho como substitutos, mas complementos da teoria neoclássica<sup>132</sup>. Ainda assim, o autor reconhece que

*“(...) his [Kirzner] disagreements with neoclassical view of uncertainty still lead him to take issue with several basic neoclassical conclusions and offer original alternatives (...) Embracing Kirzner’s conclusions would require a similar if less dramatic transformation of the economics profession” (Caplan,1999a:5).*

As diferentes recomendações normativas de intervenção entre a EA e a ESP têm como fundamento a “ciência positiva” que embasa o pensamento das duas escolas. Assim, dedicaremos a Parte III deste trabalho à “economia positiva” da EA. De modo a deixar mais evidente os pontos de consonância e discordância entre a ESP e a EA, buscaremos, sempre que possível, comparar a visão das duas escolas, principalmente no que tange à análise do processo de mercado *versus* a análise do equilíbrio.

Na Parte III, focaremos a visão *kirzneriana* do processo de mercado. Trata-se de uma vertente da EA que, como vimos, admite certo grau de complementariedade entre o pensamento neoclássico e austríaco. A opção por uma explicação do processo de mercado baseada na obra de Kirzner justifica-se pelo fato de a obra do autor ser caracterizada por uma tentativa de explicação do processo de mercado por meio da união das principais contribuições de Mises e Hayek, o que nos permitirá revisitar

---

<sup>132</sup> Caplan (1999a:4): “(...)but in large part he [Hayek] viewed his work as a complement to, rather than a substitute for, the neoclassical approach.”.

alguns dos principais pontos do pensamento dos dois mais importantes autores da EA<sup>133</sup>.

Deve-se ressaltar, entretanto, que há diferenças importantes entre o pensamento de Kirzner e de outros autores da escola, particularmente Rothbard. Contudo, como a finalidade da Parte III é somente introduzir uma análise do processo de mercado, distinguindo-a de análises focadas no equilíbrio, as diferenças entre a economia positiva de Kirzner e Rothbard não serão objeto deste trabalho. Ademais, por não gerarem grandes implicações normativas, estas diferenças não nos impedirão de recorrer, na Parte IV, à obra de Rothbard e seus seguidores<sup>134</sup>.

Nessa parte, composta pelos capítulos 7, 8 e 9, mostraremos como, a partir de uma visão distinta do funcionamento do mercado, a “economia normativa” da EA leva a recomendações de intervenção do Estado fundamentalmente diferentes daquelas enunciadas pela ESP. No capítulo 7, veremos as principais críticas da EA aos referenciais normativos adotados pela ESP, bem como as alternativas propostas no âmbito da economia austríaca. Em seguida, nos capítulos 8 e 9, veremos como esses autores analisam o fenômeno das falhas de mercado.

---

<sup>133</sup> O sucesso da tentativa de união entre o pensamento de Hayek e Mises promovida por Kirzner, contudo, está longe de ser unânime. Para um exemplo de crítica, vide Salerno (1993).

<sup>134</sup> Veremos, ainda, na Parte IV, como estas diferenças possuem algumas implicações normativas.

## 5. A ANÁLISE DO PROCESSO VS. A ANÁLISE DO EQUILÍBRIO

Em artigo intitulado “*What Should Economists Do?*”, James M. Buchanan faz uma exortação aos economistas para que mudem o foco de suas análises:

*“Economists should concentrate their attention on a particular form of human activity, and upon the various institutional arrangements that arise as a result of this form of activity. Man’s behavior in the market relationship, reflecting the propensity to truck and to barter, and the manifold variations in structure that this relationship can take; these are the proper subjects for the economist’s study. The elementary and basic approach that I suggest places ‘the theory of markets’ and not the ‘theory of resource allocation’ at center stage”* (Buchanan, 1964:214).

O artigo do autor é uma vigorosa crítica ao foco da teoria microeconômica na análise das propriedades do equilíbrio e, até mesmo, à definição de economia proposta por Lord Robbins<sup>135</sup>, base para o entendimento da economia como uma ciência que estuda “alocação dos recursos”. Buchanan (1964:214) argumenta que esta definição teria retardado, ao invés de avançar o progresso científico na economia.

O autor não nega que parte do “problema econômico” envolva a alocação de recursos escassos entre fins que competem entre si. Contudo, segundo Buchanan, o problema de alocação vem sendo gradualmente concebido como um problema de alocação de recursos “da sociedade”, o que tem desvirtuado o foco dos economistas em uma análise da escolha exclusivamente individual<sup>136</sup>. Mesmo que não incorram neste erro, Buchanan considera que a forma como problema da alocação de recursos é comumente formulado pela maioria dos economistas estaria equivocada: “*Once the format has been established in allocation terms, some solution is more or less automatically suggested. Our whole study becomes one of applied maximization of a relatively simple computational sort.*” (Buchanan, 1964:216).

---

<sup>135</sup> Vide capítulo 1.

<sup>136</sup> Segundo Buchanan (1964:215), ao “cruzarem a ponte” entre a análise individual e a análise da sociedade (ainda que entendida em termos de seus membros), muitos economistas teriam deixado de lado a posição tradicionalmente aceita de neutralidade do analista quanto aos fins. Esse comportamento é o que teria levado, por exemplo, à postulação de “funções de bem-estar social”.

O autor, com isso, chama a atenção para o fato de que, se as preferências dos indivíduos forem consideradas como “dadas”, e, conseqüentemente, suas funções de utilidade previamente definidas, o suposto ato de “escolha” de cada agente corresponderia a um comportamento meramente mecânico de maximização de sua utilidade, não existindo qualquer “decisão” a ser tomada<sup>137</sup>. Com base nesse raciocínio, o autor defende a necessidade de retirar a “teoria da escolha” do centro da análise econômica e substituí-la por uma “teoria da troca”.

A centralidade, na análise econômica *mainstream*, do modelo de competição perfeita (ou, seu antípoda, o monopólio puro) e seu corolário, o modelo de equilíbrio competitivo, podem ser considerados o principal sintoma desses problemas. Segundo Buchanan,

*“A market is not competitive by assumption or by construction. A market becomes competitive, and competitive rules come to be established as institutions emerge to place limits on individual behavior patterns. It is this becoming process, brought about by the continuous pressure of human behavior in exchange, that is the central part of our discipline, if we have one, not the dry-rot of postulated perfection”* (Grifo nosso) (Buchanan, 1964:218).

Não fosse o artigo datado de 1964 e, portanto, posterior às importantes obras de Mises [1949](1995) e Hayek (1948b) que criticam justamente o foco neoclássico na análise das propriedades do equilíbrio, poder-se-ia afirmar que a EA teria atendido ao chamado de Buchanan, tentando promover uma mudança de foco na análise econômica. A lógica, no entanto, parece ser inversa: Buchanan, que em trabalhos posteriores mostrou-se um profundo conhecedor das obras de Mises e Hayek<sup>138</sup>, parece ter-se baseado justamente no pensamento desses autores para fazer sua “exortação”. De uma forma ou de outra, no tocante à análise do funcionamento do mercado, a EA caracteriza-se, desde as obras dos economistas da primeira geração da escola, por seguir a linha de análise apregoada por Buchanan, ou seja, uma análise cujo foco encontra-se preponderantemente no “processo de mercado” (o “*becoming process*” ao qual se refere Buchanan) e não nas “propriedades do equilíbrio”.

---

<sup>137</sup> Vide nota de rodapé na seção 2.4 para a resposta de Milton Friedman a esta crítica.

<sup>138</sup> Vide, por exemplo, Buchanan [1969](1993).

Buchanan, um Nobel de Economia de indiscutíveis credenciais neoclássicas, deixa evidente que a crítica ao foco da ESP em análises de equilíbrio não é exclusividade dos economistas austríacos. Por outro lado, é na EA que essa crítica parece ter prosperado, sendo o pensamento da escola profundamente caracterizado por uma ênfase na análise do processo de mercado, relegando as análises de equilíbrio a um segundo plano. Como destaca Mises, *“What distinguishes the Austrian School and will lend it an immortal fame is precisely the fact that it created a theory of economic action and not of economic equilibrium or non-action.”* (Mises, 1978:16)

### **5.1. A definição de economia**

A divergência austríaca começa na própria definição de “economia” ou do “problema econômico da sociedade”. Como vimos na Parte I deste trabalho, a microeconomia adotada como base pela ESP parte de uma definição de economia conforme enunciada por Robbins. Para o autor, a economia seria essencialmente uma ciência da escolha ou *“(…) the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative ends”* (Robbins, 1932:16).

A partir dessa definição, descreve-se um sistema no qual, segundo Hayek (1945), todas as informações relevantes estão “dadas”. Assume-se, de antemão, que os indivíduos possuem um conhecimento perfeito tanto do conjunto de tecnologias disponíveis (meios) quanto das preferências dos consumidores (fins). O problema econômico da sociedade passa a ser um problema de otimização matemática.

A questão, para os economistas austríacos, é que, ao contrário do que se assume nesses modelos, os indivíduos, ao realizarem o seu cálculo econômico, nunca se deparam com informações “dadas”. O problema econômico da sociedade seria, portanto, essencialmente outro:

*“The economic problem of society is thus not merely a problem of how to allocate “given” resources – if “given” is taken to mean given to a single mind which deliberately solves the problem set by these “data”. It is rather a problem of how to secure the best use of resources known to any of the members of society, for ends whose relative importance only these individuals know. Or, to put it*

*briefly, it is a problem of the utilization of knowledge not given to anyone in its totality*” (Hayek, 1945: 519).

Isso porque, segundo Hayek, o conhecimento que se encontra disponível para o analista (ou para formuladores de política), ou seja, o conhecimento “científico”, é de natureza diferente daquele conhecimento à disposição do indivíduo em sua tomada de decisões cotidiana, que o autor define como “*conhecimento de certas circunstâncias particulares de tempo e lugar*” (Hayek, 1945:521). Esse tipo particular de conhecimento daria a cada indivíduo uma espécie de vantagem comparativa específica em relação a todos os outros sobre qual a melhor escolha no seu contexto particular de decisão (por exemplo, os padeiros, em geral, teriam uma vantagem na decisão sobre a quantidade ótima de pão a ser produzida pelo seus estabelecimentos, mesmo quando comparado a um “economista especialista no mercado de pães”).

As “pequenas mudanças” na economia, que são levadas a cabo diariamente pelos mais diversos agentes econômicos (possuidores do “conhecimento particular de tempo e lugar”) a cada pequena mudança na realidade (seja uma mudança na preferência dos consumidores, na oferta de determinado insumo, na tecnologia de produção, etc.) é o que, para Hayek, compõe o “todo da atividade econômica”. Estas mudanças estariam sendo ignoradas por muitos economistas, habituados, cada vez mais, a trabalhar com dados estatísticos agregados. Segundo o autor, o caráter relativamente estável das variáveis comumente analisadas não deve ser explicado, como pretendem muitos, por uma versão econômica das “leis dos grandes números”, mas são resultado de inúmeras pequenas e deliberadas decisões tomadas diariamente por milhares de indivíduos. Estas pequenas mudanças realizadas dia-a-dia são tão importantes que o problema econômico da sociedade pode ser compreendido como um de “(...) *rapid adaptation to changes in the particular circumstances of time and place*” (Hayek, 1945:524).

Assim, para a EA, o problema econômico deve ser definido, não em termos de “*como alocar de modo eficiente determinados meios para se atingir determinados fins*” (como se a alocação fosse resultado da mera definição de um problema matemático), mas em termos de coordenação entre os planos dos diferentes indivíduos, cada um possuindo somente uma pequena parte do conhecimento disponível. Ao longo das próximas seções, este problema se delineará de forma mais clara.

## 5.2. A crítica austríaca à análise do equilíbrio

Como vimos na Parte I deste trabalho, o estudo das propriedades de equilíbrio tem como foco a determinação, a partir de um conjunto de “variáveis subjacentes” (preferências dos consumidores, tecnologias de produção e alocação inicial de recursos), dos valores assumidos, no equilíbrio, pelas “variáveis induzidas” (preços e quantidades) <sup>139</sup>. Para isso, o analista faz uso de métodos matemáticos, particularmente aqueles relacionados à otimização. Vimos, ainda, que, segundo os Teoremas do Bem-Estar, um mercado perfeitamente competitivo “produz”, para cada conjunto de variáveis subjacentes, uma alocação Pareto-eficiente do recursos econômicos. A discrepância entre os valores observados na realidade e os valores de equilíbrio seria explicada pela existência de uma suposta “falha de mercado”, o que violaria as premissas do modelo <sup>140</sup>.

Hayek (1937) considera o raciocínio que ampara a maioria das análises de equilíbrio essencialmente tautológico: a solução para o problema estaria contido em sua própria definição. Assim, a determinação *a priori* de um dado conjunto de variáveis subjacentes já conteria as variáveis induzidas de equilíbrio, o que reduziria o problema econômico da sociedade a um mero cálculo matemático. A análise tenderia, assim, a obscurecer qualquer relação de causalidade entre o comportamento de indivíduos e firmas e a determinação das “variáveis induzidas”. O papel dos indivíduos na determinação dos preços e quantidades das mercadorias comercializadas no mercado não é contemplado pelo modelo (o que é representado pela premissa de agentes “tomadores de preço”). A análise de equilíbrio consistiria, assim, em uma “*series of propositions which are necessarily true because they are merely transformations of the assumptions from which we start and which constitute the main content of equilibrium analysis*” (Hayek, 1937:35).

Para o autor, o conceito de equilíbrio teria um papel claramente definido quando aplicado à análise do comportamento de um indivíduo isolado. Nesse caso, as ações de uma pessoa poderiam ser entendidas como em um “estado de equilíbrio” na medida em que todas fazem parte de um mesmo “plano” coerentemente concebido:

---

<sup>139</sup> Esta terminologia foi retirada de Kirzner (1991).

<sup>140</sup> Ou por um erro do analista, ao, por exemplo, não considerar uma variável importante em sua análise (por exemplo, custos de transação), ou por problemas de mensuração, ou por questões econométricas, ou por uma falha no próprio modelo, etc.

*“Only if all these actions have been decided upon at one and the same moment, and in consideration of the same set of circumstances, have our statements about their interconnections, which we deduce from our assumptions about the knowledge and the preferences of the person, any application” (Hayek, 1937:36).*

Nesse caso, todos os “dados” considerados pelo indivíduo, com exceção daqueles relativos ao seu próprio conjunto de preferências, são externos a ele, ou seja, são resultado da percepção subjetiva do indivíduo a respeito da realidade. Sob o ponto de vista estritamente individual, existirá sempre um conjunto de “eventos externos” que, caso correspondam à percepção/expectativa inicial do indivíduo, permitirá a consecução do seu plano tal como inicialmente concebido, o que caracterizaria um “equilíbrio” de suas ações.

Quando passamos para análise da interação entre os vários indivíduos de uma sociedade, uma situação de equilíbrio somente existiria quando *“(...) the actions of all members of the society over a period are all executions of their respective individual plans on which each decide at the beginning of the period” (Hayek, 1937:37).* O equilíbrio no mercado existiria, portanto, quando, durante certo período de tempo, nenhum dos indivíduos da sociedade viu a necessidade de rever o seu plano. No entanto, como cada indivíduo baseia seu plano em um conjunto de “dados da realidade” por ele percebidos, para que uma situação de equilíbrio de fato fosse alcançada, seria necessário haver um conjunto de eventos externos que cumprisse as expectativas de todos os indivíduos simultaneamente. Trata-se, evidentemente, de uma situação impossível, uma vez que significaria que todos os indivíduos perceberam e previram a realidade de modo idêntico, antecipando acertadamente os eventos futuros.

Colocada de tal forma, essa condição para o equilíbrio parece torná-lo inviável. Contudo, segundo Kirzner, é exatamente isso que os modelos clássicos de equilíbrio assumem:

*“[In mainstream microeconomics] markets consist of successfully maximizing agents whose decisions are held to fit in together perfectly, in the sense that each maximizing decision being made correctly anticipates, in effect, at least, all the other maximizing decisions being made simultaneously” (Kirzner, 1997:63).*

Deve-se notar que, em um contexto de tomada de decisões no mercado, as variáveis subjacentes nas quais os indivíduos se baseiam para a concepção do seu plano são compostas pelos planos de outros indivíduos. Assim, a sua expectativa com relação aos eventos externos inclui as expectativas de como os demais indivíduos se comportarão. Um empresário, ao decidir seu plano de ação, deverá considerar, necessariamente, o plano de ação de seus consumidores, fornecedores, investidores, etc. A existência do equilíbrio dependeria, portanto, de uma compatibilidade “perfeita” dos planos dos mais diferentes indivíduos na sociedade, ou seja, que as expectativas de cada um dos indivíduos a respeito do comportamento dos demais estivessem corretas.

Todos esses problemas são aparentemente superados em uma análise tradicional de equilíbrio pela pressuposição de que o conhecimento a respeito do comportamento dos demais está disponível a todos os indivíduos. Segundo O’Driscoll e Rizzo (1985), os modelos tradicionais são caracterizados por um pressuposto de “conhecimento” por parte dos agentes: *“In its older form the presumption was of perfect knowledge and foresight, and in its more recent form it has been that of perfect stochastic knowledge and foresight”* (O’Driscoll e Rizzo, 1985:35).

Este conhecimento é representado, costumeiramente, por uma “dada” curva de demanda (decorrente das preferências individuais) e por uma “dada” curva de oferta (decorrente do conjunto tecnológico disponível). Hayek (1937) aponta dois erros nesse tipo de análise: primeiramente, que a pressuposição de curvas de demanda e oferta “dadas” não eliminaria o problema de a ação de um indivíduo ser o “dado” de outro indivíduo, envolvendo uma espécie de raciocínio circular (a relação de causalidade se perde na pressuposição de “dados objetivos”)<sup>141</sup>; segundo, que o “dado” relevante para a tomada de decisão não é, de nenhuma forma, objetivo, sendo constituído, na verdade, das percepções do indivíduo – ou da sua interpretação subjetiva – a respeito da realidade.

A respeito da circularidade do raciocínio geralmente envolvido na análise de equilíbrio, Kirzner (1979:19), por exemplo, questiona o processo pelo qual se acredita

---

<sup>141</sup> Bausor, por exemplo, conclui que, em uma teoria de equilíbrio geral, existe uma *“logical simultaneity between current decisions and current prices”* (Bausor *apud* O’Driscoll e Rizzo, 1996:52). Se a determinação é “simultânea”, a relação de causa/efeito é indeterminada.

que o preço atinge o equilíbrio. Nas aulas de introdução à economia, esse raciocínio é geralmente exposto da seguinte forma: caso o preço esteja abaixo do equilíbrio, há uma situação de escassez de mercadorias (demanda excede a oferta), o que leva o preço do produto a subir. Por outro lado, caso o preço esteja acima do equilíbrio, há uma situação de excesso de oferta, muitos produtores não conseguem vender sua produção ao preço vigente, o que leva o preço a diminuir. O mercado tenderia a “equilibrar” a oferta e a demanda. Contudo, sabe-se que uma das premissas principais do modelo de equilíbrio competitivo é que os agentes são “tomadores de preço”, ou seja, agem passivamente com relação ao preço de mercado. Se todos os agentes são tomadores de preço, quem altera os preços de mercado?<sup>142</sup> Como os preços mudam em uma economia sem que nenhum agente os altere? Ou mais: se fora do equilíbrio os produtores não são tomadores de preço, o que explicaria essa súbita “mudança de comportamento” individual dentro e fora do equilíbrio?<sup>143</sup> A dificuldade de se responder a estas questões, dentro de uma teoria de equilíbrio, foi reconhecida, por exemplo, por Kaldor (1934:127), que afirmou que “(...) *the formation of prices must precede the process of exchange and not be the result of it*”. Contudo, se não é resultado da troca, qual é a origem do preço? A inexistência de uma teoria do processo de mercado (ou do desequilíbrio) é o motivo pelo qual Kirzner (1979) considera as análises tradicionais de equilíbrio incompletas.

Sobre o caráter subjetivo dos “dados”, Hayek (1937) antecipa a já tratada divisão entre o “conhecimento científico” e o que, como vimos, denominou posteriormente de “*conhecimento das circunstâncias particulares de tempo e lugar*”. Segundo o autor,

---

<sup>142</sup> Essa crítica de Kirzner não é “original”, nem tampouco exclusiva (nem o autor pretende que assim seja). Trata-se de uma dificuldade reconhecida pela literatura neoclássica. Uma das hipóteses comumente feitas é a do “leiloeiro walsariano”, o que reconhecidamente não constitui uma resposta inteiramente adequada para esse problema. Nas palavras de Kreps, “*a fairly unrealistic mechanism, which nonetheless populates some of the literature on general equilibrium, concerns and individual known as the Walrasian auctioneer. This individual stands up in front of the entire population of an economy and calls out a price vector p. Every consumer consults her preferences and determines what she would want to buy and sell at these prices (...) Each consumer reports back to the auctioneer what net trade she wishes, and the auctioneer adds them up (...) We won't carry further on this subject because Walrasian auctioneers are not usually found in real economies*” (Kreps, 1990:196).

<sup>143</sup> Uma tentativa de explicação a essa questão foi postulada por Arrow (1959), segundo o qual, no desequilíbrio, todas as firmas atuariam em um cenário de concorrência monopolística. Para uma crítica a essa explicação, vide Kirzner (1986:87-96).

*“There seems to be no possible doubt that these two concepts of “data”, on the one hand, in the sense of the objective real facts, as the observing economist is supposed to know them, and, on the other, in the subjective sense, as things known to the persons whose behavior we try to explain, are really fundamentally different and ought to be carefully distinguished” (Hayek, 1937:39).*

Segue-se, assim, que a “curva de demanda” de determinado mercado jamais é objetivamente conhecida pelo empresário. Este somente é capaz de supor, baseado no conjunto de informações que possui a sua disposição, qual seria o formato dessa curva. Firms concorrentes podem supor curvas diferentes, o que as levaria a planos de ação diferentes e potencialmente conflitantes. Outro exemplo diz respeito à administração de uma empresa. Em condições técnicas idênticas, um administrador eficiente e um ineficiente podem gerar resultados diferentes. Para uma análise de equilíbrio, esta ineficiência poderia ser explicada por uma maximização equivocada por parte do mau administrador. Contudo, se a maximização é um cálculo matemático e os administradores são racionais, a única hipótese plausível para esse equívoco é que os dados utilizados fossem errados. Ou seja, trata-se de um exemplo de interpretações subjetivas diferentes a respeito das mesmas variáveis subjacentes (estrutura de custos da empresa, curva de demanda do mercado, etc.).

Essa percepção subjetiva da realidade deve, necessariamente, incluir a previsão de circunstâncias futuras, que podem envolver ou não a própria mudança das variáveis subjacentes. Neste sentido, para Hayek (1937), o “estado de equilíbrio” faz referência a um ponto específico no tempo no qual os planos dos indivíduos são mutuamente compatíveis. Este estado de equilíbrio somente continuaria no tempo na medida em que os fatos externos correspondam às expectativas dos agentes. Para o autor, uma mudança das variáveis subjacentes corretamente previstas pelos indivíduos não geraria qualquer mudança nos planos individuais. A previsão correta de eventos futuros não seria, portanto, uma pré-condição para o equilíbrio, mas sua característica definidora. Somente uma “mudança nos dados” que divirja das expectativas dos agentes tornaria necessária a adaptação dos planos<sup>144</sup>. Essa percepção é de

---

<sup>144</sup> Fica evidente que, segundo a própria definição do autor, somente se pode falar em mudança de dados no equilíbrio, quando as expectativas dos indivíduos são coincidentes. Fora do equilíbrio, a

fundamental importância, uma vez que, se assim definirmos mudança, o equilíbrio passa a ser descrito não como uma situação na qual as variáveis subjacentes não se alteram, mas na qual toda mudança é corretamente prevista/antecipada por todos os indivíduos. Assim, o pressuposto da “constância dos dados” comumente associado a definições de equilíbrio não é, para o autor, nem condição suficiente nem necessária para o equilíbrio. O equilíbrio não deve se referir, na concepção de Hayek, à descrição de preços e quantidades em determinado ponto do tempo, mas à compatibilidade de expectativas e planos individuais.

Logo, a suposição dos modelos de equilíbrio de que *“the crucial market variables of price and quality are somehow presented to each decision maker as an external fact of nature”* (Kirzner, 1997:63) é alvo de fortes críticas por parte dos economistas austríacos. Para Hayek (1937), a premissa, assumida explícita ou implicitamente nas análises tradicionais de equilíbrio, de que a interpretação subjetiva dos indivíduos coincide com os fatos objetivos é equivocada. Na visão do autor, ao incorporar essa premissa, a análise neoclássica não enfrenta um dos principais problemas econômicos: como o mercado atua na coordenação entre os diferentes planos individuais. *“The equilibrium relationships cannot be deduced merely from the objective facts, since the analysis of what people will do can start only from that is known to them.”* (Hayek, 1937:44).

### **5.3. A utilidade do equilíbrio em uma análise austríaca**

Nesse ponto da análise, ressaltamos que o conceito de equilíbrio não é descartado pelos austríacos. Holcombe (2006:191) destaca que a crítica principal dos austríacos é que as análises do equilíbrio *“contam apenas uma parte pequena da história do ajustamento econômico”*. O conceito de equilíbrio permanece importante na análise austríaca por duas razões principais: pela sua utilidade como uma “construção imaginária” para se estudar fenômenos específicos do mercado e pela existência de uma tendência em direção ao equilíbrio.

A primeira função foi largamente explorada por Mises (1995). Segundo o autor, uma construção imaginária pode ser definida como *“uma imagem conceitual de uma série de eventos resultantes, como consequência lógica, dos elementos de ação*

---

mudança pode não estar prevista nos planos de algum(ns) indivíduo(s), mas estar prevista no de outro(s) (Hayek, 1937:41).

*empregados na sua formação*” (Mises, 1995:235). Mises, ao definir uma construção imaginária, ressalta que o analista não pretende estar descrevendo uma situação existente na vida real ou mesmo que eventualmente poderia existir. Construções altamente irrealistas podem ser úteis para a compreensão da realidade, caso adotadas com cautela e sabedoria pelo analista. Mises (1995) descreve uma série de construções imaginárias, segundo suas características e fenômenos que ajudariam a esclarecer.

Na descrição do processo de mercado, Mises (1995) faz bastante uso da construção imaginária denominada pelo autor de “economia uniformemente circular”. Esta consistiria em um situação caracterizada pela ausência de mudanças e pela estabilidade de preços. O autor argumenta que tal sistema não é concebível na realidade<sup>145</sup> e que o único problema a ser elucidado por meio da sua utilização seria o da *“relação entre os preços dos produtos e os dos fatores necessários à sua produção, bem como os problema implícitos na atividade empresarial e na conta de lucros e perdas”* (Mises, 1995:246). Dessa forma, o autor utiliza um modelo de economia sem mudança para explicar como a atividade empresarial, caracterizada por uma busca constante por lucrar com as discrepâncias de preço verificadas no mercado, tende a eliminar essas discrepâncias, o que resultaria finalmente em uma “economia uniformemente circular”.

Apesar de fazer uso de uma série de construções imaginárias para analisar o processo de mercado e defender explicitamente sua utilidade, Mises afirma que *“um dos maiores problemas da ciência consiste em evitar as falácias que o emprego inadequado dessas construções pode acarretar”* (Mises, 1995:200). Na visão de Mises,

*“Os economistas matemáticos falham por não considerar as ações que, na hipótese imaginária de não surgirem dados novos, provocariam a instauração da economia uniformemente circular. (...) Fixam sua atenção exclusivamente no imaginário estado de equilíbrio que o conjunto de todas essas ações individuais engendraria se não houvesse mudança nos dados. Descrevem esse equilíbrio imaginário por conjuntos de equações diferenciais*

---

<sup>145</sup> *“Um sistema rígido como esse não pode ser povoado por homens fazendo escolhas e cometendo erros; é um mundo de autômatos sem alma e incapazes de pensar”* (Mises, 1995:246)

*simultâneas*<sup>146</sup> (...) *Dedicam todos os seus esforços à descrição, por meio de símbolos matemáticos, dos vários “equilíbrios”, isto é, estados de repouso e de ausência de ação. Consideram o equilíbrio uma entidade real e não uma noção limitativa, uma simples ferramenta mental*” (Grifo nosso) (Mises, 1995:248).

A essência da crítica austríaca ao caráter central que as análises de equilíbrio adquiriram na ESP está justamente na frase grifada. Não se trata de uma crítica à concepção de construções imaginárias *per se*, mas à forma de sua utilização.

Outra utilidade do estudo do conceito de equilíbrio é que, segundo Mises (1995) e Hayek (1937), o mercado livre apresentaria uma tendência ao equilíbrio. Para Mises, essa tendência é explicada pela atividade dos empresários do mercado, na sua busca constante por aproveitar oportunidades de lucros. Sua explicação passaria, portanto, por uma teoria da atividade empresarial (como veremos no capítulo seguinte). Por outro lado, Hayek (1937) afirma que sua constatação dessa suposta tendência ao equilíbrio não é fruto de uma dedução lógica a partir de um raciocínio científico, mas uma conclusão a partir de observações empíricas.

Para o autor, essa tendência ao equilíbrio significa que, dadas certas condições, os planos dos indivíduos tenderão a convergir cada vez mais, ou, em outras palavras, as expectativas dos indivíduos se tornarão cada vez mais corretas (Hayek, 1937:45)<sup>147</sup>. A partir dessa definição, o autor defende a necessidade de se esclarecer: *i*) as condições para que essa tendência se verifique e *ii*) a natureza do processo de mudança do conhecimento individual, ou seja, do aprendizado dos indivíduos<sup>148</sup>.

Esses dois problemas, cuja solução é, para Hayek, tarefa essencial do analista econômico, são ignorados, muitas vezes, por meio da suposição de que, no equilíbrio competitivo (mercados perfeitamente competitivos), todo evento é automática e

---

<sup>146</sup> O autor obviamente se referia à noção de equilíbrio geral tal como concebida inicialmente por Walras; contudo, a natureza da crítica não é em nada prejudicada se a direcionarmos para o modelo de equilíbrio competitivo de Arrow-Debreu.

<sup>147</sup> No próximo capítulo, veremos com a teoria de Kirzner sobre a atividade empresarial buscou unir as visões de Mises e Hayek.

<sup>148</sup> A ênfase do autor no estudo de instituições na segunda metade do século XX pode ser entendida, em certa medida, como uma consequência dessa constatação.

instantaneamente compreendido por todos os agentes do mercado para os quais aquela informação seja relevante. Nesse sentido, como afirma o autor,

*“The statement that, if people know everything, they are in equilibrium is true simply because that is how we define equilibrium. The assumption of a perfect market in this sense is just another way of saying that equilibrium exists but does not get us any nearer an explanation of when and how such state will come about”* (Hayek, 1937:46).

#### **5.4. Hayek e a divisão do conhecimento**

Hayek identifica um fenômeno que denomina de “divisão do conhecimento”, análogo à “divisão do trabalho” e, pelo menos, tão importante quanto este. Para o autor, o estudo deste fenômeno *“is the really central problem of economics as a social science”* (Hayek,1937:50). O autor define-o da seguinte forma: *“how can the combination of fragments of knowledge existing in different minds bring about results which, if they were to be brought about deliberately, would require a knowledge on the part of the directing mind which no single person can possess?”* (Hayek, 1937:51).

É importante ressaltar que esse conhecimento disperso que o mercado deve coordenar não se resume aos preços (presentes ou futuros) das mercadorias. Para o autor, o conhecimento fundamental diria respeito a *“how the different commodities can be obtained and used, and under what conditions they are actually obtained and used, that is, the general question of why the subjective data to the different persons correspond to the objective facts”* (Hayek, 1937:52). Os bens a serem produzidos e os insumos a serem utilizados não estão dados (restando um problema de como definir sua alocação), mas sua descoberta constitui parte essencial do processo de mercado.

Esta constatação – e o fato de que a própria forma como definimos equilíbrio sugerir uma sequência de ações (ainda que a decisão por determinado plano tenha sido tomada em um momento específico sua execução dá-se em um intervalo de tempo) - implica que uma mudança no conhecimento do indivíduo – ou seja, no seu conhecimento acerca das variáveis subjacentes – pode levá-lo a alterar seu plano inicial, o que afetaria o equilíbrio entre as ações tomadas antes e depois desse “novo

conhecimento”. Este aprendizado geraria uma tendência a aumentar a coerência entre a percepção subjetiva do indivíduo e a realidade subjacente.

Novos conhecimentos são adquiridos, segundo Hayek, durante a execução dos planos individuais, seja acidentalmente, seja pela simples constatação de que os fatos nos quais um indivíduo se baseou para a elaboração do plano não correspondem a sua expectativa inicial. Tem-se, assim, que o equilíbrio persiste somente enquanto seu conhecimento (o que inclui a previsão a respeito das circunstâncias futuras) prova-se correto.

Esse *insight* é de fundamental importância, uma vez que abre a possibilidade de, na definição de seus planos de ação, os indivíduos terem se baseado em premissas equivocadas a respeito dos “dados da realidade”. É importante entendermos que, para os austríacos, essa “realidade subjacente” existe objetivamente<sup>149</sup>, mas sua percepção pelos indivíduos pode não ser acertada. O chamado “problema do conhecimento de Hayek” consiste, justamente, nesta relação entre a percepção subjetiva de cada agente e a realidade subjacente de mercado: como e em quais condições a percepção subjetiva dos agentes coincide com a realidade subjacente, de forma a promover a coordenação entre os planos dos diferentes indivíduos. Percebe-se, na definição deste problema, a importância que a questão do aprendizado dos agentes adquire na obra do autor. Simplesmente assumir essa correspondência, como fariam os modelos de equilíbrio, seria somente uma forma de fugir do problema.

Novamente, ressaltamos que a crítica dos austríacos não é direcionada à análise do equilíbrio *per se*, mas à posição central que essa análise passou a ocupar na microeconomia, particularmente na ESP. Como vimos anteriormente, essa construção é vista pelos austríacos como acessória para o entendimento do funcionamento do mercado. Como afirma Hayek, na conclusão de seu clássico artigo de 1945:

*“I am far from denying that in our system equilibrium analysis has a useful function to perform. But when it comes to the point where it misleads some of our leading thinkers into believing that the situation which it describes has direct relevance to the solution of practical problems, it is time that we remember that it does not deal with the social process at all and that it is no more than a useful*

---

<sup>149</sup> Essa afirmação não é válida para alguns autores austríacos, como Lachmann (1986) e Shackle (1949) e seus seguidores.

*preliminary to the study of the main problem*” (Grifo nosso)  
(Hayek, 1945:530).

Nas Partes I e II, vimos como a análise da economia do setor público tradicional é amplamente baseada na aplicação de modelos de equilíbrio a “solução de problemas práticos” (monopólio, externalidades, informação assimétrica, etc.), sendo, portanto, alvo direto da crítica de Hayek. Nos capítulos seguintes, veremos como a mudança do foco na análise do equilíbrio para uma análise do processo terá consequências diretas nas recomendações normativas de intervenção do Estado na economia.

### **5.5. O tempo na economia austríaca**

A crítica austríaca à ausência de uma análise do processo de mercado na ESP poderia ser, em tese, rebatida pela introdução do parâmetro “tempo” nas equações de equilíbrio, o que introduziria certa “dinamicidade” aos modelos<sup>150</sup>. Contudo, como destaca Mises (1995), *“a principal deficiência [dos modelos de equilíbrio] não é ignorar a sequência temporal, mas ignorar o funcionamento do processo de mercado”*.

Neste sentido, os modelos de equilíbrio intertemporal padecem, segundo os austríacos, de fraquezas semelhantes a dos modelos estáticos. Como a introdução do fator tempo é geralmente acompanhada da premissa de existência simultânea de todos os mercados intertemporais (“trazendo” os estados futuros ao presente), *“Decisions are all made in a single primordial instant: the future is merely the unfolding of a tapestry that exists now”* (O’Driscoll e Rizzo, 1996:52). Esta situação foi reconhecida, por exemplo, por Hahn (1980:132): *“The assumption that all intertemporal and all contingent markets exist has the effect of collapsing the future into the present”*.

Esta percepção *newtoniana*<sup>151</sup> do tempo impede, segundo O’Driscoll e Rizzo (1996), que as decisões dos indivíduos mudem de modo não-determinístico com base no seu aprendizado durante a passagem do tempo. É justamente isso que acontece, por

---

<sup>150</sup> Estes são conhecidos como modelos de equilíbrio intertemporal.

<sup>151</sup> A ideia central por trás de uma concepção *newtoniana* do tempo é o estabelecimento de uma analogia entre tempo e espaço. Para mais sobre esta questão, vide O’Driscoll e Rizzo (1996:52-70).

exemplo, no modelo de Arrow-Debreu: todas as decisões são tomadas no instante inicial e, enquanto o tempo passa, não há aprendizado pelos agentes que os faça rever sua decisão inicial. Assim, todas as mudanças devem ser encaradas como fatores exógenos ao sistema.

Um sistema *newtoniano* seria, portanto, um encadeamento de estágios estáticos, que não geram mudanças endogenamente. Cada período no tempo é um ponto isolado. Qualquer mudança no sistema deve ser determinada desde o seu início. O estágio inicial deve conter todos os fatores necessários para gerar uma mudança ( a passagem do tempo, em si, não gera nada). Trata-se, assim, meramente da passagem de um filme do qual já se sabe o enredo desde o início. Até o aprendizado dos agentes tem tratamento determinístico, sendo nada mais do que uma função que descreve o estado atual do conhecimento. Assim, mesmo em modelos de equilíbrio intertemporal, o futuro sempre existe como um componente do presente. Esta maneira de proceder, ainda que leve em consideração a passagem do tempo, para os austríacos não descreve adequadamente o processo de mercado, marcado pela constante descoberta de novas informações.

Os austríacos, seguindo a classificação proposta por Henri Bergson (1910), distinguem o “tempo espacializado” (tal como visto) da experiência subjetiva de passagem do tempo, sendo este denominado “tempo real” ou “tempo subjetivo”:

*“Time, in this sense, is not the static subjectivist concept used in planning or reflection. Instead, it is a dynamically continuous flow of novel experiences. This flow is not in time, as would be the case from a Newtonian perspective; rather, it is or constitutes time. We cannot experience the passage of time except as a flow: something new must happen, or real time will cease to be”* (O’Driscoll e Rizzo, 1996:59)

Esta concepção do tempo tem características distintas da concepção do tempo adotada nos modelos tradicionais de equilíbrio. Nesta visão, há uma conexão entre os diferentes períodos de tempo, estabelecida tanto pela memória quanto pela expectativa. Desse modo, a experiência de uma situação entra como um “novo parâmetro” para a situação seguinte e, assim, sucessivamente. Esta experiência é, por sua própria natureza, indeterminada, não podendo ter sido prevista no primeiro período. Assume-se, portanto, a possibilidade de aprendizado: a passagem do tempo

envolveria a transmissão e o crescimento do conhecimento. Este crescimento, resultante das descobertas feitas no âmbito do processo competitivo, seria a “força endógena” das mudanças no sistema. A passagem do tempo é caracterizada por uma espécie de “evolução criativa”, gerando mudanças imprevisíveis a qualquer agente.

As ideias por trás da concepção do “tempo real” ficarão mais claras na medida em que definirmos, no capítulo seguinte, o processo de mercado segundo a economia austríaca.

## 6. A ANÁLISE DO PROCESSO DE MERCADO

A característica principal que distingue a microeconomia austríaca da microeconomia da ESP é o foco no desequilíbrio e não nas propriedades do equilíbrio. Os austríacos alegam que os economistas da ESP veem o mercado como um “estado”, enquanto eles se propõem a analisá-lo como um processo. As diferenças entre as duas metodologias começam, assim, na própria definição do problema.

O estudo de equilíbrio visto na Parte I pode ser considerado o “modelo central” da ESP. Com base nele, vários estudos são desenvolvidos no sentido de mostrar a inexistência ou instabilidade do equilíbrio em diferentes condições. Como vimos, não há somente modelos estáticos. Há uma grande variedade de modelos: equilíbrio dinâmico, equilíbrio estocástico, “trajetórias de equilíbrio” (*equilibrium paths*), equilíbrio sequenciais, entre outros. Como o próprio nome indica, todos esses modelos compartilham uma característica central: são desenvolvidos tendo por base o conceito de equilíbrio. Assim, em todos eles, “(...) *very little is said about the dynamics of the process that leads an equilibrium to be established in the first place or by which the system adjusts to a new equilibrium (...)* Attention is centered on the equilibria themselves” (Fisher, 1983:3).

Hahn (1984), economista britânico reconhecido por seus trabalhos no desenvolvimento da teoria de equilíbrio geral, alertou para o perigo de análises focadas exclusivamente no equilíbrio:

*“(...) by narrowing our viewpoint in this manner we shall remove a great deal of interest and importance from scrutiny. For instance, imposing the axiom that the economy is at every instant in competitive equilibrium simply removes the actual operation of the invisible hand from the analysis. By postulation that all perceived Pareto-improving moves are instantly carried out all problem of co-ordination between agents are ruled out. Economic theory thus narrowly constructed makes many important discussions impossible” (Grifo nosso) (Hahn, 1984:4).*

Para os austríacos, essas “importantes discussões impossíveis de serem respondidas por uma análise de equilíbrio” constituem a essência do processo de mercado.

Vimos nas Partes I e II deste trabalho que, em uma análise de equilíbrio, estabelecidas as variáveis subjacentes (preferências, dotação de recursos e tecnologias disponíveis), calcula-se os valores ótimos das variáveis induzidas (preço e quantidade), ou seja, seus valores de equilíbrio. O critério normativo associado a essa análise pretende avaliar o funcionamento do mercado segundo sua capacidade de atingir essa alocação. O Primeiro Teorema do Bem-Estar mostra que, atendida as condições de concorrência perfeita, o mercado livre produz uma alocação de recursos Pareto-eficiente. O referencial da “concorrência perfeita” é utilizado, assim, para determinar se um mercado funciona com ou sem falhas.

A teoria da atividade empresarial de Kirzner (1986) parte de um problema diferente. Ainda que assumamos a utilidade de uma construção teórica na qual todas as atividades planejadas pelos indivíduos poderiam ser realizadas segundo seus planos iniciais (e que se poderia chamar de “equilíbrio”), o autor não acredita que deva ser a função principal de uma teoria do mercado investigar as propriedades desse estado. Segundo Kirzner, a preocupação central de uma teoria do mercado deve ser ajudar “*a compreender como as decisões dos participantes individuais do mercado interagem para gerar as forças de mercado que compelem a mudanças nos preços, nos produtos, nos métodos de produção e na alocação dos recursos*” (Kirzner, 1986:5)<sup>152</sup>.

Essa diferença “positiva” na elaboração de uma teoria de mercado tem por consequência uma diferença igualmente relevante no critério normativo associado à análise do funcionamento do mercado. A eficiência de um mercado não depende, para Kirzner, da comparação com um suposto estado de alocação ótimo dos recursos, mas “*de até que ponto se pode confiar nas forças do mercado para gerar correções espontâneas nos padrões de alocação que prevalecem em tempos de desequilíbrio*” (Kirzner, 1986:5).

Assim, o autor foca o desenvolvimento de uma análise do desequilíbrio. Para isso, modificou algumas premissas básicas dos modelos de equilíbrio. Nas próximas

---

<sup>152</sup> Kreps (1990:195), ao introduzir a análise de equilíbrio em seu manual de teoria microeconômica, afirma que isso é justamente o que uma análise de equilíbrio não faz: “*While we may look at market economies for cases in which Walrasian equilibrium is a reasonable solution concept, one thing that the concept of Walrasian equilibrium doesn’t provide is any sense of how markets operate. There is no model here of who sets prices, or what gets exchanged for what, when, and where (...) it describes what we imagine will be the outcome of some underlying and unmodeled process.*”. A análise dos austríacos pode ser vista, justamente, como uma tentativa de explicação de como os mercados operam, ou seja, de analisar esse “*underlying and unmodeled process*”.

seções veremos as principais razões para essas mudanças e as formas que essas premissas assumem na teoria do processo de mercado de Kirzner. Como já vimos, a principal característica desta teoria é a tentativa de unir a centralidade do “empresário” na explicação do processo de mercado, decorrente das obras de Mises, com o papel fundamental do conhecimento (ou aprendizado) nas interações de mercado, variável de central importância no pensamento de Hayek.

### **6.1. O pressuposto de conhecimento - a ignorância radical**

Assim como nos modelos tradicionais, o mercado, para Kirzner, é resultado da interação entre seus diversos participantes: consumidores, empresários-produtores e proprietários de recursos. Como argumentado por Hayek (1937), a expectativa com relação ao comportamento dos demais atores é insumo fundamental na elaboração do plano de ação de cada um desses participantes. Essa expectativa (e consequentemente o plano de ação a ela associado) é formada em um ambiente de incerteza. Esta decorre das limitações do conhecimento humano e é característica inerente a toda ação humana. É por essa razão que Mises (1995) defende que toda ação humana é essencialmente especulativa. A falta de conhecimento com relação ao plano de ação dos demais atores pode, portanto, levar os indivíduos a tomarem decisões equivocadas. As expectativas podem simplesmente não se confirmar.

Estas “limitações do conhecimento humano” são denominadas, na economia austríaca, de “ignorância radical”. Os autores utilizam esta expressão de forma a diferenciá-la da ignorância por vezes assumida nos modelos tradicionais, que Ikeda (1994:24) denomina “ignorância racional” (ou ignorância por escolha). Enquanto esta se refere a uma situação na qual o conhecimento não foi adquirido por uma decisão racional do indivíduo (que, sendo capaz de analisar os benefícios e custos de sua aquisição, decide por não adquiri-lo), a “ignorância radical” diz respeito a uma situação na qual o indivíduo ignora até mesmo a existência daquele conhecimento. O autor usa o exemplo do livro “A Riqueza das Nações”. Caso um indivíduo tenha plena consciência de todos os benefícios que a leitura do livro pode lhe proporcionar e, ainda assim, decide que o custo de lê-lo excede seus benefícios, ele possui uma “ignorância racional” com relação ao conteúdo do livro. Contudo, caso o indivíduo

não tenha consciência do benefício de sua leitura ou nem mesmo da existência do livro, trata-se de um exemplo de “ignorância radical”<sup>153</sup>.

Desse modo, a saída comumente encontrada de se flexibilizar a premissa de conhecimento perfeito usando funções de probabilidades não é isenta de críticas para os austríacos. Nesse caso, certo grau de “incerteza” faz parte da decisão individual, tomando a forma de funções de probabilidade conhecidas. Assim, os indivíduos agiriam comparando o custo marginal esperado com o benefício marginal esperado, ambos calculados probabilisticamente. Contudo, esta solução também não contemplaria a presença da ignorância radical, que seria uma espécie de “ignorância pura” ou “ignorância completa” (*sheer* ou *utter ignorance*). Os indivíduos, no momento de formulação de seus planos, não sabem que eles não sabem, ou seja, ignoram a própria existência da informação<sup>154 155</sup>.

Além disso, esta modelagem também não permite o aprendizado dos agentes como fator endógeno de mudanças dos planos individuais. Como vimos, no tempo subjetivo, a memória e a expectativa são componentes fundamentais da escolha individual. À medida que o tempo passa, os acontecimentos de determinado período são insumos para a decisão individual no período seguinte. Assim,

*“Ordinary treatments of uncertainty depict it as a weighted arrangement of already-known possibilities. This is simply a given framework under static uncertainty (Langlois, 1982b). At the moment of choice, the individual will have conceived of a certain number or range of possibilities. Nevertheless, he is fully aware that in a world of change something might happen that he could not list beforehand. So he perceives his choice set as, in principle, unbounded in at least certain respects. Genuine uncertainty is*

---

<sup>153</sup> Rosen (1997:141-142) exemplifica essa questão com uma série de perguntas: “*If we can’t even identify most of the goods and services that form the basis of economic affairs, how can we know our full opportunity sets? How can we define preferences over such goods or over those that might appear on the market at some future time but are unknown today?*”.

<sup>154</sup> Nesse sentido, nas próximas páginas, ao nos referirmos ao “pressuposto de conhecimento perfeito”, ao menos que se diga o contrário, a crítica diz respeito tanto a este pressuposto como ao de “conhecimento estocástico perfeito” (ou conhecimento ótimo).

<sup>155</sup> Importante ressaltar, ainda, que, em um contexto de ignorância radical e no qual se admite a possibilidade dos “dados subjetivos” dos agentes diferirem dos “dados objetivos”, a suposição de “funções de aprendizado” não é factível. Nesse caso, é impossível ao indivíduo saber se o que ele toma como um dado é verdadeiro. Trata-se, somente, de uma percepção subjetiva da realidade. Para mais sobre essa questão, vide Gordon e Hynes (1970).

*inherently ineradicable in the sense that additional knowledge may not enable the individual to overcome it (Dahrendorf, 1968, p. 238). (...) In more general terms, since action takes place in real time, any activity designed to deal with uncertainty may merely transform that uncertainty. The source of uncertainty is thus endogenous in a world in real time” (O’Driscoll e Rizzo, 1996:66)*

Para os austríacos, a elaboração dos planos individuais dá-se, portanto, em um contexto de ignorância radical. Com o passar do tempo, os planos muito ambiciosos e aqueles muito pessimistas tendem a se frustrar, o que leva os indivíduos a corrigi-los no período seguinte. Kirzner (1986) admite, seguindo a lógica de Hayek, que o indivíduo possa aprender como resultado de decisões anteriores. O que em um modelo de equilíbrio seria, muitas vezes, tratado como uma descontinuidade (que só poderia resultar de uma mudança exógena nas variáveis subjacentes), na teoria da atividade empresarial trata-se de um aprendizado natural dos indivíduos ao atuarem no mercado: com base na constatação do erro que levou um indivíduo a adotar um plano de ação equivocado (ou “menos ótimo”), espera-se que ele mude sua percepção da realidade e altere seu plano inicial<sup>156</sup>.

Deve-se notar que a mudança de comportamento individual ocorre mesmo em um contexto em que as variáveis subjacentes não tenham mudado, mas simplesmente a percepção do indivíduo a seu respeito. É intuitiva a ideia de que uma “leitura equivocada” do plano dos demais indivíduos pode levar a uma revisão de um plano individual: um indivíduo que abre uma empresa estimando uma demanda mais alta do que a de fato foi verificada para o seu produto, após um tempo constatará seu “erro” e irá alterar seu plano inicial. Para Kirzner (1986:8), “*vista ao longo do tempo, essa série de mudanças sistemáticas na rede interligada de decisões de mercado constitui o processo de mercado*”<sup>157</sup>.

Em um contexto de conhecimento perfeito, não há mudança endógena. É a suposição de ignorância na elaboração do plano dos agentes que abre a possibilidade para esse tipo de aprendizado. A ignorância inicial dos indivíduos é, portanto, parte

---

<sup>156</sup> Modelagens com aprendizado *bayesiano* lidam, de certa forma, com esse problema. Porém, assume-se que existe um conjunto de estados da natureza conhecido *a priori*.

<sup>157</sup> Quando comparamos essa definição de “processo de mercado” com a definição vista anteriormente de o “todo da atividade econômica” por Hayek (1937) – vide seção 5.1 - fica evidente a influência do pensamento *hayekiano* na teoria de Kirzner.

intrínseca do processo de mercado. A correção dos planos inicialmente formulados é consequência da nova informação gerada pela participação nesse processo.

Nesse contexto, o equilíbrio de mercado, tal como entendido tradicionalmente, seria uma construção teórica na qual se considera que as variáveis subjacentes não se alteram e que não há nenhuma ignorância no mercado. Os planos de ação dos indivíduos seriam perfeitamente coerentes entre si, as expectativas dos indivíduos todas se confirmariam e o processo de mercado, tal como definido, deixaria de existir. A descrição das características desse estado fictício é o foco, segundo Kirzner, dos modelos de equilíbrio da ESP. Contudo, para o autor, ao se assumir a ignorância radical como característica essencial da condição humana, o foco no equilíbrio perderia seu sentido e o estudo do processo de mercado deveria ser levado ao primeiro plano da análise.

## **6.2. O pressuposto comportamental – o *homo agens (misesiano)* e o *homo economicus (robbinsiano)***

A insatisfação austríaca com os modelos de equilíbrio está, portanto, estreitamente relacionada com a modelagem do contexto no qual ocorre a decisão individual. Para os austríacos, ao reduzir o problema econômico da sociedade a um problema de alocação, restringiu-se a ação individual a um problema de maximização sujeita a restrições. Sendo o indivíduo essencialmente um maximizador de utilidade, dado determinado conjunto de preferências, caber-lhe-ia selecionar entre os meios disponíveis aquele(s) que lhe permitiria alcançar o maior número de objetivos. Para os austríacos, essa visão do *homo economicus* não está fundamentalmente errada, mas incompleta.

Esta definição é certamente lógica dentro do contexto no qual o problema econômico de Robbins foi formulado. Em um cenário de conhecimento perfeito, com definição *a priori* dos fins desejados e dos meios disponíveis, não há nada a se questionar a respeito da racionalidade do indivíduo maximizador. Em outras palavras, para uma análise focada nas propriedades do equilíbrio, o *homo economicus* é certamente um conceito adequado.

Para os austríacos, quando se trata do problema econômico como um problema de coordenação dos planos de indivíduos, elaborados em um contexto de ignorância radical, a premissa de conhecimento perfeito dos meios e fins disponíveis

não faz sentido. Como vimos, considera-se que a interpretação subjetiva da realidade, bem como a formação de expectativas com relação a um futuro ainda incerto, desempenha papel fundamental na tomada de decisões individuais. É justamente esse componente da tomada de decisões do indivíduo que não seria capturado corretamente pelo *homo economicus*.

Em um contexto no qual os meios e fins não estão necessariamente “dados”, a decisão individual envolve outros componentes que não a mera escolha entre meios escassos para atingir fins pré-determinados. Envolve, fundamentalmente, a percepção subjetiva desse quadro de meios e fins. Para os austríacos, o conceito do *homo economicus* estaria, conseqüentemente, contido em um conceito maior: o *homo agens*. Nas palavras de Kirzner,

*“O conceito de ação humana, porém, ao contrário do de alocação e economização, não confina o tomador de decisões (ou a análise econômica das suas decisões) ao quadro de fins e meios dados. A ação humana, no sentido desenvolvido por Mises, envolve vias de ação seguidas pelo ser humano para “afastar o desconforto” e ficar “em melhor situação” (...) Não se chega à decisão, no esquema da abordagem da ação humana, simplesmente pela computação mecânica da solução do problema de maximização implícito na configuração dos fins e meios dados. Ela reflete não simplesmente a manipulação de meios dados para corresponder fielmente à hierarquia de fins dados, mas também a própria percepção do quadro de fins-meios dentro do qual deve ter lugar a alocação e a economização” (Grifo nosso) (Kirzner, 1986:25).*

Nesse sentido, em um cenário de ignorância radical, os fins e meios não estão “dados”, cabendo ao indivíduo a responsabilidade por sua percepção e/ou definição. Modelar a decisão individual limitando-a a um mero comportamento maximizador “(...) *robs human choice of its essentially open-ended character, in which imagination and boldness must inevitably play central roles*” (Kirzner, 1997:64) <sup>158</sup>.

---

<sup>158</sup> Kirzner (1997:64) defende, assim, que mesmo a modelagem da decisão individual em um contexto de “risco Knightiano” (*Knightian risk*) não captura esses elementos essenciais do comportamento individual, uma vez que o indivíduo, além de estar ciente de sua própria ignorância, faz sua escolha segundo funções de probabilidade previamente conhecidas. O contexto de tomada de decisões estaria mais próximo de um cenário de “incerteza Knightiana” (*Knightian uncertainty*). Deve-se ressaltar que,

Assim, partindo-se do pressuposto de que “identificação do quadro pertinente de fins e meios” é variável que compõe a decisão individual, o “campo disponível” para a ação humana amplia-se significativamente. Na visão austríaca, a modelagem tradicional, ao abrir mão dessas características essenciais do comportamento humano, descaracteriza a escolha individual tal como feita no mundo real.

Isso não significa que o elemento maximizador do comportamento individual não exista na análise austríaca. Uma vez identificado o quadro de meios e fins, a descrição da decisão individual, tendo por base a maximização de utilidade, permanece válida para explicação do comportamento individual. Contudo, partindo-se do pressuposto de que o contexto de meios e fins não é percebido *ex ante* sem ambiguidade pelo tomador de decisões, esta percepção é parte de sua decisão, e a modelagem do indivíduo como um maximizador *robbinsiano* deixa de capturar parte relevante do processo de tomada de decisões. Nas palavras de Rosen (1997:148):

*“In Austrian economics the world isn’t exclusively populated by optimizing automatons, passively consuming or producing their market equilibrating quotas of goods and services at market equilibrium prices. The real mover and shakers in the economy are entrepreneurs. These are the people who take action, compete with each other, and perfect markets (...) [These] entrepreneurs are not to be found in neoclassical economics (..) The fact is that there is no role for entrepreneurs when economic conditions are “given”, when the list of goods to be trade is cut and dried, when consumers and producers are clearly identified, and when resource availabilities are known (...) In equilibrium neoclassical economics, “given conditions” means that there is nothing for the entrepreneur to do”* (Rosen, 1997:148) <sup>159</sup>.

---

atualmente, já existem modelos neoclássicos que buscam trabalhar com este cenário (vide Schmeidler, 1989 e Gilboa e Schmeidler, 1989).

<sup>159</sup> O autor, contudo, pondera que dada a dificuldade de se mensurar quantitativamente a atividade empresarial, o conceito de empreendedor não seria “operacional”: *“If we cannot measure the total volume of entrepreneurial activity, there is no way to assess its economic importance and rate of return, nor to evaluate the social and legal environments that nurture it or suppress it”* (Rosen, 1997:149). Para uma crítica a esta visão, vide Yeager (1997).

O papel do empresário nesse processo é justamente o tópico das próximas seções.

### **6.3. O elemento empresarial da ação humana**

Para o entendimento da definição do *homo agens*, tal como exposta por Kirzner, é necessária a introdução de um conceito adicional: o “estado de alerta”. Segundo o autor, uma das características do indivíduo, na sua busca constante pelo aumento do conforto, seria um estado de alerta quanto à definição de novos fins e à descoberta de oportunidades inexploradas até então. A tomada de decisões individuais envolveria, assim, a aquisição não-deliberada de “novo conhecimento” a respeito da realidade subjacente.

Em um processo de mercado, a superação da ignorância decorre da percepção de que as expectativas com relação aos planos dos demais indivíduos estavam equivocadas. Os participantes do mercado estariam, assim, “alertas” para novas oportunidades (novas no sentido de que não previstas no seu plano inicial) de comprar e vender. A esse “estado de alerta” quanto a identificação de “*novos objetivos potencialmente interessantes e para novos recursos potencialmente disponíveis*” (Kirzner, 1986:26), o autor denomina “elemento empresarial” da ação humana. É justamente este componente da escolha individual que difere o indivíduo maximizador *robbinsiano* do indivíduo *misesiano*. Para o autor, é o componente empresarial que nos permite dar conta do lado ativo e criador da ação humana.

Esta definição não é própria de Kirzner. Mises já havia definido o empresário como sendo o “*homem que age visto exclusivamente do ângulo da incerteza inerente a qualquer ação*” (Mises, 1995:250) e, mais especificamente no âmbito da teoria econômica, o empresário seria o “*homem que age em relação as mudanças que ocorrem nos dados de mercado*” (Mises, 1995:251). Kirzner, por sua vez, define o elemento empresarial da ação humana como sendo “(…) *seu estado de alerta para mudanças anteriormente não notadas nas circunstâncias que podem tornar possível conseguir, em troca do que quer que seja que eles têm a oferecer, muito mais do que era até então possível*” (Kirzner, 1986:12).

Essas definições de Mises e Kirzner mostram porque o componente empresarial da ação humana está ausente das teorias de equilíbrio. Como vimos na Parte I, no equilíbrio, as variáveis subjacentes (preferências, dotação de recursos e

tecnologias disponíveis) não se alteram; além disso, o conhecimento sobre a melhor forma de utilização desses recursos/tecnologias é perfeito (ou ótimo). Nesse contexto, não há espaço para a atividade empresarial. A escolha do indivíduo nos modelos de equilíbrio adotados pela ESP ocorre em um momento posterior à perfeita identificação do quadro de fins e meios. Um momento no qual não há novas oportunidades a serem descobertas e, portanto, no qual toda a atividade empresarial já foi realizada.

Novamente, para os austríacos, esta modelagem não é incorreta, mas incompleta. Se partirmos do pressuposto de que a identificação do quadro de fins e meios está dada, a decisão individual pode ser realmente explicada com base em um comportamento maximizador. Contudo, se considerarmos a tomada de decisões em um ambiente de ignorância radical, a ação individual não se limita à maximização com restrições, mas inclui a própria percepção subjetiva do quadro de meios e fins. Segundo Kirzner, somente ao reconhecer o elemento empresarial como característica inerente da ação humana, *“pode ser possível explicar o padrão de mudança nas ações de determinado indivíduo como resultado final de um processo de aprendizagem gerado pela experiência acumulada das próprias decisões”* (Kirzner, 1986:27).

Nesta visão, apenas quando assumimos que cada indivíduo detém o conhecimento perfeito (ou ótimo) acerca dos condicionantes de sua decisão (o que inclui o comportamento dos outros agentes), a descrição de seu comportamento ótimo poderia ser feita baseando-se em um cálculo de maximização. Sob a ótica da decisão individual, essa é a tautologia apontada por Hayek na sua crítica aos modelos de equilíbrio: a escolha individual está necessariamente contida na definição das premissas do problema; a tomada individual de decisões ocorre de mecânico. A premissa do “conhecimento perfeito” (ou ótimo) anula, para os austríacos, a importância do conceito de atividade empresarial. Este conceito só seria útil em um mundo caracterizado pela ignorância radical e, conseqüentemente, pelo desequilíbrio. A descrição do processo de mercado nesse “mundo imperfeito” é o foco da teoria da atividade empresarial de Kirzner.

Como vimos, Hayek (1945:19) define o problema econômico da sociedade como sendo *“garantir que qualquer membro da sociedade fará o melhor uso dos recursos conhecidos, para fins cuja importância relativa apenas estes indivíduos conhecem”*. Kirzner busca, com sua teoria, analisar esse problema, explicando como o processo de mercado *“fornece novas informações aos participantes – como os*

*tomadores de decisões reveem sua visão do quadro de fins-meios pertinentes para suas situações” (Kirzner, 1986:29).*

Para isso, o autor supõe uma economia hipotética sem conhecimento perfeito, mas na qual todos os participantes sejam maximizadores *robbinsianos*, ou seja, são tomadores de preço que maximizam utilidade/lucro. Contudo, no desequilíbrio, os preços que estes indivíduos tomam como dados são, por definição, preços de desequilíbrio. Nessa economia, os equívocos dos participantes *robbinsianos* ao maximizar lucro/utilidade tomando como base preços de desequilíbrio gerarão oportunidades de lucro inexploradas. Contudo, estas oportunidades jamais serão percebidas pelos indivíduos, uma vez que o quadro de meios e fins no qual decidem é tomado como um “dado” (não há nenhum agente que o altere, uma vez que todos são tomadores de preço).

O autor introduz, nessa economia, a figura do “empresário puro”: *“o tomador de decisões cujo papel brota totalmente do seu estado de alerta em relação a oportunidades até então despercebidas”*(Kirzner, 1986:29). O empresário puro não detém qualquer recurso econômico, de forma que seu comportamento não possui, inicialmente, nenhum componente de maximização *robbinsiana*. Sua atuação restringe-se à capacidade inerente de identificar e explorar as oportunidades de lucros. Para fazê-lo, não há necessidade de recursos próprios, bastando que o empresário tome recursos emprestados e descubra onde os compradores vêm pagando um preço muito elevado e onde os vendedores vêm recebendo um valor muito baixo. O lucro obtido com essa operação é chamado por Kirzner de “lucro empresarial puro”:

*“O lucro empresarial puro é a diferença entre dois conjuntos de preços (...) Ele provém da descoberta de vendedores e compradores de alguma coisa pela qual os últimos pagarão mais do que os primeiros pedem. A descoberta de uma oportunidade de lucro significa a descoberta de alguma coisa obtível em troca de nada”*  
(Kirzner, 1986:35)<sup>160</sup>.

---

<sup>160</sup> A noção de atividade empresarial de Kirzner guarda certa relação com a desenvolvida por Knight (1972), como reconhece o próprio autor: *“...embora o tratamento por Knight do papel empresarial não seja plenamente satisfatório, sua identificação de onde está localizada a atividade empresarial é soberba. Knight identifica a atividade empresarial como controle e responsabilidade (...) É fácil ver que a noção de controle final de Knight é imediatamente identificável com minha própria noção de “conhecimento último” – isto é, com o estado de alerta empresarial”* (Kirzner, 1986:59). Para mais sobre esse tópico, vide Kirzner (1986:58-60).

A separação entre os dois tipos de participantes é um artifício teórico. Segundo o autor, todos os indivíduos agem de forma integrada, uma vez que qualquer tomada de decisão envolve sempre um componente de especulação, seguido de um componente de maximização. Um produtor, por exemplo, atua tanto como proprietário de recursos quanto como empresário. Como proprietário de recursos, ele maximiza seu lucro com base nas funções de receita e custo (a combinação ótima de insumos é uma atividade maximizadora). Contudo, ao contrário do que costumeiramente se assume, essas funções não são “dadas” ou “conhecidas”. A estimativa dessas funções, com base nas expectativas com relação ao comportamento dos demais atores (sejam consumidores ou fornecedores), é parte do componente empresarial do produtor. Ao fazê-lo, busca-se a oportunidade de vender por preços mais altos aquilo que se adquiriu a um custo mais baixo. A ação do proprietário e a do empresário (que, como vimos, em sua versão “pura”, independe da propriedade de recursos) devem ser vistas, portanto, como distintas.

Boudreaux e Holcombe (1989) destacam essa diferença afirmando que, na “firma *marshalliana*”, os responsáveis pela condução da firma são “gerentes” e não “empresários”. Isso porque a tomada de decisão consiste simplesmente na escolha da combinação ótima entre os insumos para a produção da quantidade ótima de produto(s), dado o preço de mercado <sup>161</sup>. Em outras palavras, dada determinada função de produção  $Q = f(K, L)$ , o gerente busca a combinação ótima de  $K$  (capital) e  $L$  (trabalho) que maximize seus lucros. A tecnologia é um dado para o gerente, assim como as características e quantidades de  $K$  e  $L$ . Consequentemente, a função de produção é também um dado. O produto a ser produzido ( $Q$ ) é o mesmo para todas as firmas. Trata-se de um mero exercício de maximização *robbinsiana*.

Contudo, Holcombe (2006) argumenta que uma visão mais empresarial da firma mostra que esse exercício de maximização é uma parte muito pequena do trabalho dos tomadores de decisão de uma empresa:

*“Most significantly, they are always looking for ways to change the characteristics of  $Q$  to make their output more appealing to consumers. They are also looking for new production methods to cut costs or make it cost-effective to add features to a product that were not economically feasible under older technologies, and they are*

---

<sup>161</sup> Além de buscar evitar o desperdício de recursos.

*looking for new inputs that can be more effective in the production process. K and L are not homogenous, and different types of capital goods, and workers with different sets of skills, could be used in a new production process to produce new, better, cheaper products”* (Holcombe, 2006:194).

Esta distinção entre a “firma *marshalliana*” e a “firma austríaca” é coerente com a teoria da atividade empresarial de Kirzner. Nos dois casos, o que gera a oportunidade de lucros empresariais puros é a situação de conhecimento imperfeito com a qual se deparam todos os agentes do mercado. São estas oportunidades que permitem que o empresário - que perceba sua existência antes dos demais - lucre.

Logo, a teoria empresarial de Kirzner é um tipo de teoria de “arbitragem”, como reconhece o próprio autor:

*“As oportunidades de lucro surgem quando os preços dos produtos nos mercados de produtos não estão ajustados aos preços dos serviços de recursos nos mercados de fatores. Em outras palavras, ‘algo’ está sendo vendido a preços diferentes em dois mercados, como consequência da imperfeição da comunicação entre os mercados. Esse ‘algo’, é verdade, é vendido sob formas físicas diferentes nos dois mercados: no mercado de fatores, aparece como um pacote de insumos, e no mercado de produtos, aparece como um bem de consumo. Mas, economicamente, ainda temos a ‘mesma’ coisa sendo vendida a preços diferentes, porque o pacote de insumos contém tudo o que é tecnologicamente exigido (e não mais do que é exigido) para produzir o produto. O empresário nota a discrepância de preço antes que outros a notem”* (Kirzner, 1986:60).

Percebe-se que essa “arbitragem” não é a arbitragem tal como entendida no conceito usual. O empresário não está notando, simplesmente, a discrepância de preços entre um mesmo produto vendido nos mercados de Brasília e de São Paulo, por exemplo. Está notando a discrepância entre insumos *a priori* e produtos *a posteriori*. Está prevendo que os preços futuros desses produtos serão superiores aos custos envolvidos em sua fabricação. A decisão de atuar no mercado ocorre no momento da compra dos insumos. Nesse momento, a preferência dos consumidores

por aquele produto (e, portanto, o preço de comercialização) só existe como expectativa do empresário na elaboração de seu plano de ação. Como a fabricação dos produtos finais leva tempo (e consome recursos), a decisão empresarial está necessariamente envolta em incerteza - assim como, para Mises (1995), toda ação humana.

Nesse sentido, para Kirzner não é o “risco” que remunera o empresário, mas a discrepância de preços dos produtos e dos fatores. Esta discrepância é a oportunidade já existente, percebida e aproveitada pelo empresário. Se imaginarmos um mundo no qual as variáveis subjacentes não se alteram, fica clara a razão pela qual o autor considera essa força como “equilibradora”. Com o passar do tempo, todas essas oportunidades vão sendo percebidas e “eliminadas” pelos empresários até o ponto no qual inexistem desajustes entre os mercados de fatores e o de produtos. Esse ponto é o equilíbrio de mercado.

#### **6.4. O empresário e o equilíbrio de mercado**

Vimos que uma das principais críticas austríacas à economia *mainstream* é a ausência de descrição de um “processo equilibrador”, pelo qual o equilíbrio emergiria (ou pela qual poderia se postular uma tendência ao equilíbrio). Essa carência é reconhecida por pensadores da própria economia *mainstream*, como por exemplo em Arrow (1959:53), quando o autor afirma que: *“Each individual participant in the economy is supposed to take prices as given and determine his choices as to purchases and sales accordingly; there is no one left over whose job it is to make a decision on price.”* (Grifo nosso).

A teoria da atividade empresarial de Kirzner traz como um de seus pontos principais a ideia de Mises (1995) de que a coordenação entre os mais variados agentes no mercado não acontece por acaso, mas é resultado do “elemento empresarial” presente em toda ação humana. A teoria de Kirzner parte de uma economia em desequilíbrio, caracterizada pelo conhecimento imperfeito dos agentes. Nesse contexto, é natural que nem todas as oportunidades de lucro estejam esgotadas, havendo possibilidade de trocas mutuamente benéficas. Além disso, pode-se supor que a produção esteja organizada de forma a que as necessidades mais urgentes dos consumidores não estejam sendo satisfeitas, em detrimento de necessidades menos urgentes.

Para Kirzner, a “*tarefa de uma teoria do mercado é fornecer um insight do desenrolar dos acontecimentos postos em movimento pelo estado de desequilíbrio do mercado*” (Kirzner, 1986:51). Na teoria do autor, o principal agente que induz esse “desenrolar dos acontecimentos” é justamente o empresário. Em um cenário de desequilíbrio, se imaginarmos somente indivíduos maximizadores *robbinsianos*, é particularmente difícil explicar como os planos dos indivíduos se alteram, de forma a aproveitar as oportunidades de lucros existentes. Se as variáveis subjacentes (preferência, distribuição dos recursos e tecnologia) não se alteram, como explicar uma mudança de comportamento dos indivíduos? O quadro de meios e fins utilizado para a maximização permanece o mesmo, conseqüentemente o “cálculo” do comportamento ótimo gera o mesmo resultado. A mudança deve ser encarada, portanto, como um fator exógeno.

Já para os austríacos, a mudança nos preços e quantidade em direção aos valores de equilíbrio é resultado da alteração de planos individuais. Para isso, é necessária a premissa de que os indivíduos “aprendem” enquanto executam seu plano de ação. Esse aprendizado é o insumo para alteração do plano. Suponha, por exemplo, um empresário que, ao elaborar seu plano de produção, assuma uma curva de demanda segundo a qual ao preço  $p$  a demanda pelo seu produto seria  $q$ . Durante a execução deste plano, o empresário pode constatar que sua expectativa sobre o plano de ação de seus consumidores (ou seja, sobre a curva de demanda) não se provou correta. Nesse caso, as variáveis subjacentes não se alteraram. O que ocorreu foi que o “dado subjetivo” no qual o empresário baseou seu plano de ação não correspondeu ao “dado objetivo”. O empresário, então, incorpora esse aprendizado na elaboração de seu novo plano de ação – por exemplo, aumentando ou diminuindo sua produção e/ou seu preço.

O “elemento empresarial” da ação humana de Kirzner é, portanto, uma força equilibradora no processo de mercado<sup>162</sup>. É ele, segundo Kirzner, o responsável pela “tendência ao equilíbrio” defendida por Mises (1949) e por Hayek (1937). O empresário é uma espécie de “força corretora” das decisões erradas tomadas em decorrência do conhecimento imperfeito dos agentes. É o “estado de alerta” do empresário que lhe permite identificar as oportunidades de lucro existentes. O

---

<sup>162</sup> Cabe notar aqui que o empresário *kirzneriano* difere do empresário *schumpeteriano*, tido como um “perturbador” do processo de mercado. Na seção 6.7, faremos uma breve análise dessas diferenças.

processo pelo qual o empresário lucra é o mesmo pelo qual se corrige/reduz uma imperfeição do conhecimento na sociedade. Ao aproveitar-se das oportunidades de lucro, o empresário, ao mesmo tempo, elimina uma imperfeição resultante do conhecimento limitado dos agentes e leva a alocação de recursos a uma situação mais próxima do equilíbrio.

Deve-se ressaltar que não há, no argumento do autor, qualquer insinuação de que o empresário esteja exercendo esta “função social” conscientemente. Trata-se, portanto, de raciocínio semelhante ao explorado na já citada clássica passagem de Adam Smith de que não é da bondade do padeiro ou do açougueiro que temos o pão e carne, mas sim de seu desejo por lucro<sup>163</sup>. Assim também é com o empresário kirzneriano:

*“While the incentive to act entrepreneurially lies in the desire to better one’s subjective condition, the social function of entrepreneurship, its normative character, involves the uncovering of inconsistencies and errors, with respect to the underlying preferences of actors in the market, generated by radical ignorance” (Ikeda, 1994:24)*

Em um cenário de ausência de mudanças, a correção desses erros é a força principal que leva o mercado a uma situação mais próxima do equilíbrio. Os austríacos, contudo, chamam a atenção para o fato de que, no mundo real, as mudanças contínuas nas variáveis subjacentes (preferências, tecnologia e distribuição dos recursos) impedem que esse equilíbrio seja alcançado e que a criatividade empresarial, ao mesmo tempo que gera “lucro puro”, pode gerar “prejuízos puros” (pode ser, portanto, ela própria, fonte de equívocos). Dessa forma, *“the entrepreneurial market process may indeed reflect a systematically equilibrative tendency, but this by no means constitutes a guaranteed unidirectional, flawlessly converging trajectory”* (Grifos do autor) (Kirzner, 1997:72).

Para Kirzner, determinada oportunidade de lucro não é buscada de maneira metódica, sistemática pelo empresário. O empresário não tinha consciência de algo que não sabia (ignorância radical). Segundo o autor, *“(…) In the economics or search literature, search is correctly treated as any other deliberate process of production”*

---

<sup>163</sup> Vide seção 2.2..

(Kirzner, 1997:72). O que distingue a “descoberta” na qual se baseia a teoria de Kirzner desta busca consciente por informação é, contudo, a “surpresa” que acompanha o empresário austríaco. Esta descoberta de algo inesperado não é fruto do acaso, mas justamente do estado de alerta do empresário. “*Entrepreneurial alertness refers to an attitude of receptiveness to available (but hitherto overlooked) opportunities*”(Kirzner, 1997:72).

### **6.5 Competição perfeita vs. competição dinâmica (ou competição rival)**

Vimos na Parte II como Samuelson (1975) distingue a “rivalidade comercial intensa” verificada no mundo real do conceito de “competição perfeita” utilizado pelos economistas<sup>164</sup>. O conceito de competição comumente utilizado na teoria econômica difere, de fato, em larga medida da definição de competição tal como empregada pela maioria das pessoas. Mesmo dentro da ciência econômica, podemos identificar vários significados para o termo competição, associados a diferentes escolas de pensamento. Nesta seção, veremos como o conceito de competição utilizado na EA difere daquele no qual a ESP baseia suas análises.

Os austríacos são bastante críticos do conceito de concorrência perfeita. Como no tocante aos modelos de equilíbrio, o foco da crítica está mais direcionada ao caráter central que este conceito adquiriu na análise econômica contemporânea, principalmente na ESP, do que à definição do conceito *per se*. Conforme assinala Addleson (1994:98), “*The appropriateness of a particular concept of competition depends on what questions we wish to answer and whether the theory, or language, is suited to its purpose*”. Para os economistas austríacos, o conceito de competição perfeita é adequado a um estado fictício de estabilidade e equilíbrio, mas é de pouca valia no entendimento do processo de mercado. Como simplificação teórica que auxilia na compreensão de certos fenômenos da vida real, o conceito de competição perfeita constitui um instrumento útil. Entretanto, a utilização do conceito como referencial normativo para avaliação dos mercados reais e, principalmente, como guia para elaboração de políticas desperta várias críticas da EA<sup>165</sup>.

---

<sup>164</sup> Vide seção 3.2.

<sup>165</sup> Deve-se notar que os modelos de monopólio, oligopólio ou concorrência monopolística não fogem a esta centralidade, uma vez que a “imperfeição” da competição (ou ineficiência) nesses mercados é avaliada segundo o ideal da “competição perfeita”. Ainda que descrevam outras estruturas de mercado, a eficiência dessas estruturas é julgada segundo sua capacidade de atingir alocações semelhantes (ou

Em dois artigos publicados em 1948 e 1968, Hayek procura desconstruir a ideia do modelo de competição perfeita como referencial normativo para avaliação de mercados reais. O objetivo principal de Hayek (1948a) é demonstrar que “*what the theory of perfect competition discusses has little claim to be called ‘competition’ at all and that its conclusions are of little use as guides to policy*” (Hayek, 1948a:95). Na visão do autor, para a existência da competição perfeita, deve-se supor uma série de condicionantes que, se alguma vez de fato viessem a existir, simplesmente eliminariam grande parte daquelas atividades comumente entendidas como “competitivas”. Se o preço é variável exógena (é um “dado do mercado”), se qualquer produção que a firma for capaz de produzir é absorvida pelo mercado, se todas as empresas vendem os mesmos produtos ao mesmo preço, não parece haver sentido em se falar em competição ou concorrência.

O problema apontado por Hayek (1948a) é semelhante àquele verificado nas análises de equilíbrio. Vimos que, para o autor, ao assumir conhecimento perfeito (ou ótimo) por parte dos agentes e, conseqüentemente, um ajuste perfeito (ou ótimo) dos planos individuais, a economia *mainstream* deixa de tratar o que seria o principal problema econômico da sociedade: qual a natureza do processo pelo o qual “conhecimento” subjetivo dos diferentes indivíduos se ajusta à realidade objetiva (o que inclui o plano dos demais indivíduos), ou seja, como ocorre a coordenação entre os diferentes planos individuais. Para o autor, a competição perfeita lida com um cenário no qual o conhecimento dos diferentes indivíduos já está perfeitamente coordenado, quando é justamente esse processo que requer explicação.

Como vimos na Parte I, para a existência da competição perfeita, assume-se uma série de premissas, tais como: produtos homogêneos, entrada/saída livre, conhecimento completo das informações relevantes por parte de todos os indivíduos, dentre outras. A condição de “conhecimento perfeito” é a que mais suscita críticas de Hayek: “*It will be obvious also that nothing is solved when we assume everybody to*

---

iguais) àquelas atingidas em uma situação de concorrência perfeita. A crítica não deve ser, portanto, mal interpretada: não se está afirmando que a ESP não desenvolveu modelos alternativos para analisar estruturas de mercados diferentes da “competição perfeita”, mas, sim, criticando a utilização do modelo de competição perfeita como referencial normativo para se afirmar a “imperfeição” dessas outras estruturas.

*know everything and that the real problem is rather how it can be brought about that as much of the available knowledge as possible is used*”<sup>166</sup> (Hayek, 1948a:95).

O autor propõe-se, então, a elucidar os “tipos de conhecimento” contidos na hipótese de “conhecimento perfeito”:

- i) *Conhecimento perfeito, por parte de produtores e vendedores, sobre o menor custo de produção de uma mercadoria* – a descoberta dessa informação, que se supõe pré-existente, é, na verdade, um dos principais objetivos de um processo competitivo para o autor. Trata-se de um “problema” que somente a competição poderia resolver. Nos modelos teóricos de concorrência perfeita assume-se, portanto, a inexistência de um problema que existe no mundo real e cuja solução é uma das principais tarefas do processo competitivo.
- ii) *Conhecimento perfeito, por parte dos produtores, das preferências dos consumidores* – esse conhecimento inclui tanto os bens e os serviços desejados pelos consumidores, como a informação sobre quanto eles estão dispostos a pagar. Novamente, o autor afirma tratar-se, não de uma premissa para a existência de competição, mas de um problema que somente a competição é capaz de solucionar.
- iii) *Conhecimento, por parte dos consumidores, sobre as alternativas de consumo e seu custo* – novamente, este é um conhecimento que só é adquirido pelo processo de mercado. Nas palavras do autor, “... *the whole organization of the market serves mainly the need of spreading the information on which the buyer is to act*” (Hayek, 1948a:96). As empresas, portanto, ao competirem e lançarem mão de instrumentos como a publicidade, permitem ao consumidor o conhecimento sobre as alternativas existentes.

A “concorrência perfeita” assume, portanto, a existência de uma série de informações que só pode ser obtida por meio do processo competitivo. A grande maioria das atividades que as pessoas normalmente associam ao conceito de

---

<sup>166</sup> Nesse ponto, é interessante notar como a crítica do autor é similar a de Stiglitz, vista no capítulo 4. Como veremos, contudo, a críticas semelhantes geraram recomendações normativas de intervenção do Estado bastante diferentes.

“competição” (publicidade, redução de preços, diferenciação de produtos, criação de novas técnicas de produção, etc.) estão excluídas de um mercado “perfeitamente competitivo”. A “competição perfeita”, tal como definida na economia, implicaria justamente a inexistência dessas atividades.

O autor critica, ainda, a suposição de que o sistema econômico seja perfeitamente divisível em mercados distintos para mercadorias separadas, argumentando que isto é uma construção teórica longe de ser a regra no mundo real (principalmente nos mercados de bens manufaturados e serviços). Isto não significa que a competição nesses mercados é menos intensa (ou menos “perfeita”), mas que, nesse caso, os resultados da competição não serão os mesmos daqueles alcançados em um mercado de produtos homogêneos. O uso equivocado desta construção teórica e a crença absoluta nas supostas vantagens da competição perfeita têm levado, segundo o autor, a conclusões absurdas a respeito do funcionamento de mercados na vida real - como, por exemplo, a sugestão de que uma alocação dos recursos mais vantajosa poderia ser atingida por meio de uma maior padronização compulsória, ou seja, pela diminuição da variedade de produtos (Hayek, 1948a:97-98) <sup>167</sup>.

Julgar a competição nos mercados reais com base em um critério normativo cujas características diferem consideravelmente das condições objetivas observadas na realidade (condições essas que não deixarão de existir) é um método de pouca valia para Hayek. Segundo o autor, nesse caso, uma comparação mais instrutiva seria a situação na qual a competição fosse impedida: *“Not the approach to an unachievable and meaningless ideal but the improvement upon the conditions that would exist without competition should be the test”* (Hayek, 1948a:100) <sup>168</sup>.

Para o autor, o “problema competitivo” central a ser resolvido não é como melhor alocar os recursos para produzir este ou aquele produto, mas por quais meios (mercadorias e serviços) as preferências dos consumidores podem ser descobertas e satisfeitas a um menor custo (Hayek, 1948a:101). Portanto, os produtos a serem produzidos e os insumos a serem utilizados não são “dados”: descobrir a preferência dos consumidores é parte essencial do processo competitivo. A solução deste

---

<sup>167</sup> Veremos exemplos dessas “recomendações” no capítulo 9, quando tratarmos da teoria austríaca do monopólio.

<sup>168</sup> A crítica do autor à utilização de construtos teóricos irreais para a “solução de problemas práticos” lembra bastante a conclusão de seu clássico artigo de 1945. Vide parte final da seção 5.4.

problema é, nas palavras de Hayek, “uma viagem ao desconhecido”, nos quais os empresários buscam, por exemplo, criar novos produtos ou novos métodos de produção <sup>169</sup>.

Ademais, um mundo de “concorrência perfeita” só seria factível se, entre outras coisas, nenhuma mudança ocorrer. Contudo, todos os problemas econômicos surgem, para Hayek, como resultado de mudanças imprevistas e que requerem adaptação. São, portanto, as “pequenas mudanças”, levadas a cabo continuamente pelos mais diversos indivíduos (conhecedores das circunstâncias particulares de tempo e lugar), de modo a se adaptar às alterações imprevistas, que constituem a verdadeira essência do processo de mercado. Novamente, a utilização de uma construção imaginária como ferramental teórico para entendimento de situações específicas não é alvo da crítica. O problema, segundo Hayek, é que o entusiasmo teórico por uma modelagem altamente irreal dos mercados tem gerado políticas “*highly misleading and even dangerous*”. (Hayek, 1948a:102).

Ao analisar mercados considerados como próximos ao modelo de concorrência perfeita (como, por exemplo, mercados de produtos agrícolas), Hayek destaca que eles são caracterizados pelo fato de que as melhores formas de produção do produto já são conhecidas pela maioria dos produtores, assim como suas características e seus potenciais usos. Qualquer mudança nesse mercado, “espalha-se” rapidamente e, conseqüentemente, a adaptação dos produtores ocorre de forma acelerada. Essa característica levaria muitos economistas a desconsiderarem esse breve momento de mudança e adaptação e focarem sua atenção na comparação entre os dois estágios de “*near-equilibrium*”, antes e depois da mudança. Porém, segundo o autor, é justamente nesse “breve momento de mudança e adaptação” que as forças competitivas atuam e, para se entender como se atingiu o “novo” equilíbrio, são as características desse período que devem ser estudadas. É nesse momento que os indivíduos conhecedores das circunstâncias particulares de tempo e lugar fazem seus pequenos ajustes, o que tende a levar a economia a um novo estado de equilíbrio. A tarefa principal do economista não seria descrever as propriedades dos dois estados de equilíbrio, mas entender o que se passa nesse momento entre eles, como os

---

<sup>169</sup> Fica evidente a diferença dessa concepção do autor para a concepção tradicional, onde a decisão individual dá-se em um quadro de meios e fins previamente definidos ou, nas palavras de Rosen (1997:140): “*The choice set is fully specified, technology of sellers and tastes of buyers are given, as are the number and varieties of goods.*”

indivíduos “aprendem” sobre as mudanças e se adaptam a elas, quais instituições facilitam esse aprendizado e adaptação e, conseqüentemente, promovem com maior eficiência a coordenação entre os planos individuais.

Por fim, Hayek conclui definindo competição como:

*“(...) a process of the formation of opinion: by spreading information, it creates that unity and coherence of the economic system which we presuppose when we think of it as one market (...) a process which involves a continuous change in the data and whose significance must therefore be completely missed by any theory which treats these data as constant” (Hayek, 1948a:106).*

Em artigo publicado mais de 20 anos depois, o autor refina esta definição. Se em seus primeiros artigos a articulação do conhecimento disperso na sociedade parece ser o foco, em Hayek (1968) o foco está no papel da competição no processo de descoberta de informações previamente desconhecidas. A competição seria, assim, *“a procedure for discovering facts which, if the procedure did not exist, would remain unknown or at least would not be used”* (Hayek, 1968:9). Este artigo é considerado por Kirzner (1986) um marco, pois esclarece a diferença entre os dois conceitos: a competição estudada como processo (competição dinâmica) e a competição como estado que resulta de um processo (competição perfeita). Segundo o autor, foi a partir deste artigo que *“passou-se a reconhecer que a teoria do equilíbrio competitivo deve ser suplementada por uma teoria do processo...”*<sup>170</sup> (Grifo nosso) (Kirzner, 1986:70).

Para enfatizar o papel da competição com a descoberta/disseminação de informações, Hayek (1968) o compara ao papel da metodologia científica. Ainda que compreendamos todas as características da metodologia científica, sua capacidade preditiva é limitada: a adoção desse método não permite prever os resultados gerados (ou as descobertas feitas). Assim como a ciência, os resultados da competição não são empiricamente testáveis: se não se sabe *a priori* quais as descobertas serão – ou,

---

<sup>170</sup> Rosen (1997:149) também considera que é tanto no conceito de atividade empresarial quanto no de competição rival que estariam os maiores ganhos potenciais do intercâmbio entre as escolas de pensamento austríaca e neoclássica: *“(...) totally ignoring the concept of entrepreneurship has a very constraining effect on the neoclassical view of competition. It is precisely here where potential gains from intellectual trade are largest in my judgment. The Austrian view of competition as evolutionary struggle is a very compelling idea that plays no role in neoclassical economics, which is constrained to look at the final outcomes of the competitive process after all competitive opportunities in the Austrian sense have been exploited”.*

muitas vezes, que queríamos que fossem – feitas, seria impossível determinar quão eficientemente a competição realiza esta tarefa. Somente se pode constatar a superioridade do método científico (e do processo competitivo) por meio da observação histórica, concluindo que sua utilização permitiu o alcance de melhores resultados que procedimentos alternativos. A diferença entre os dois métodos, segundo Hayek (1968), é que enquanto a ciência busca descobrir “padrões gerais”, a competição busca a solução para problemas específicos no tempo/lugar.

Os resultados da competição são, portanto, impossíveis de se determinar *a priori*. Ao se adotar uma “metodologia de investigação” apropriada, o que se pode esperar é somente que ela irá aumentar o número (ou a probabilidade) de descobertas por parte dos indivíduos que a utilizam. Não se pode fazer qualquer previsão sobre uma descoberta específica a ser feita por determinado indivíduo. Nesse sentido, para o autor, a competição é fundamental principalmente por gerar desdobramentos (descobertas) imprevisíveis, lucrativos tanto sob o ponto de vista individual quanto social.

Quando levamos em consideração o papel da competição na descoberta/disseminação de informações, fica mais clara a crítica do autor ao pressuposto de conhecimento perfeito dos modelos tradicionais. Ao adotar como premissa uma “dada” quantidade de recursos escassos disponíveis em uma economia, cujo conhecimento a respeito da escassez é comum a todos os agentes, esses modelos supõem já ter sido realizado (sem dizer como) um dos principais papéis da competição: “*which goods are scarce, however, or which things are goods, or how scarce or valuable they are, is precisely one of the conditions that competition should discover*” (Hayek, 1968:13).

Para avaliar quão bem um mercado realiza sua tarefa, o autor recorre à distinção entre economia e cataláxia. Para o autor, uma “economia”, no sentido estrito da palavra, corresponderia a uma estrutura na qual todos os meios são conscientemente aplicados visando ao alcance de uma hierarquia uniforme de objetivos. O melhor exemplo dessa estrutura é uma “economia individual”. Nesse caso, o indivíduo utiliza os meios a sua disposição para atingir um conjunto de objetivos classificados hierarquicamente. As consequências de suas ações podem ser julgadas segundo um critério pré-estabelecido, representado pela escala de objetivos do indivíduo. Uma empresa é outro exemplo de uma economia: nesse caso, todos os indivíduos atuam de modo ordenado buscando atingir uma hierarquia de objetivos.

Desse modo, somente o conhecimento dos tomadores de decisão (por exemplo, diretores) é capaz de influenciar as decisões gerenciais da empresa (o conhecimento de cada trabalhador, a menos que seja assimilado pelos diretores - tomadores de decisões - não influencia a tomada de decisões da firma).

Hayek (1968) identifica uma confusão decorrente do fato de utilizarmos a mesma palavra (“economia”) para designar uma estrutura complexa de vários indivíduos buscando, cada um, seus próprios objetivos. O autor denomina essa estrutura “cataláxia”. A ordem espontânea de mercado (cataláxia) é, portanto, distinta de uma economia. No mercado, o conhecimento de todos os indivíduos é utilizado na tomada de decisões e não há qualquer classificação hierárquica entre seus objetivos individuais. A principal finalidade do socialismo seria justamente transformar a ordem de mercado (cataláxia) em uma estrutura com um conjunto pré-estabelecido e hierarquicamente ordenado de objetivos (economia).

Sendo assim, como uma ordem espontânea, o mercado não busca atingir nenhum conjunto de objetivos hierarquicamente ordenados, o que torna complicada a avaliação de seu desempenho. Decorre desta percepção, a impossibilidade de construção de qualquer função de bem-estar social, particularmente na sua forma utilitarista: “(...) *like any spontaneously created order, it [the market] cannot legitimately be said to have definite objectives, neither is it then possible to represent the value of its outcome as a sum of individuals outputs*” (Hayek, 1968:14).

O autor questiona o significado da afirmação de que o mercado alcançaria algum tipo de ponto “ótimo” ou “equilíbrio”. Hayek inicia sua resposta pela constatação de que, por mais que o mercado não busque alcançar nenhum tipo de objetivo pré-definido, ele contribui para o alcance de um grande número de objetivos individuais (cuja totalidade é desconhecida por todos). Na medida em que as expectativas de troca entre os indivíduos – parte integrante do plano de todos os agentes atuantes no mercado – são concluídas de modo satisfatório, pode-se dizer que essa ordem é virtuosa.

Esse “ajustamento mútuo de planos individuais” é alcançado por um processo denominado pelo autor de “*feedback* negativo”. Segundo Hayek, é o desapontamento de expectativas que faz com que os indivíduos aprendam e, conseqüentemente, que se aumente o grau de coerência entre os planos. O ajustamento no mercado é, portanto, um processo de tentativa e erro. Como veremos, para Kirzner (1986), esse processo é realizado, primordialmente, pelo empresário.

A principal finalidade do processo competitivo seria, portanto, permitir uma maior eficiência no processo de ajustamento mútuo dos planos individuais, o que, conseqüentemente, levaria o mercado a um ponto cada vez mais próximo à fronteira de possibilidade de produção (sem nunca atingi-la). Esse processo de ajustamento mútuo dos planos ocorre com o aprendizado dos agentes.

Em um cenário com total ausência de mudanças, eventualmente o processo de tentativa e erro se esgotará e todos os indivíduos terão apreendido toda a informação relevante para a sua tomada de decisões, o que, por consequência, levará o mercado a uma alocação de recursos eficiente no sentido de Pareto. Nesse caso, o processo competitivo já terá desempenhado todas suas funções. Não haveria rivalidade na competição perfeita. Para entendermos essa afirmação, é necessário recordar que o produtor *robbinsiano* age em um contexto de conhecimento perfeito (ou ótimo). Sua maximização é, portanto, o resultado de um cálculo lógico de custo-benefício, o que não inclui espaço para experimentações com preços mais altos ou mais baixos em uma tentativa de aumentar o seu lucro. Ao definir o produtor como um tomador de preços, admite-se (implícita ou explicitamente) ausente do modelo a possibilidade de manipular preços, bem como de descobrir melhores maneiras de combinação dos insumos, por exemplo. Assume-se que toda essa “atividade empresarial” já foi executada anteriormente.

Os modelos austríacos, por outro lado, são focados justamente nesse processo de descoberta. A competição é, portanto, “(...) *a discovery procedure whereby entrepreneurs constantly search for unexploited opportunities that can also be taken advantage of by others*” (Hayek, 1968:18).

## **6.6. O empresário e a competição dinâmica**

Kirzner concorda com a visão *hayekiana* da análise da competição sob a ótica de um processo e não de uma situação de equilíbrio<sup>171</sup>: “*For the modern Austrian approach, this perception of competition as a dynamics, driving force for discovery in the market process has become central*” (Kirzner, 1997:69). Sendo a competição um

---

<sup>171</sup> Machovec (1995) demonstra como a noção dinâmica da competição (mais próxima do sentido comum que assume a palavra) prevaleceu na teoria econômica até 1920. Segundo o autor, foi somente nas décadas de 1920 e 1930 que a noção estática associada a “competição perfeita” passou a predominar na economia.

“procedimento de descoberta” por meio do qual os indivíduos aproveitam-se de oportunidades inexploradas e sendo a principal característica do empresário um constante estado de alerta para oportunidades até então desapercibidas, fica clara a razão pela qual Kirzner (1986) considera que a atividade empresarial é sempre competitiva. Para o autor, a atividade do empresário e o processo competitivo seriam “duas faces da mesma moeda”: “*a atividade empresarial é sempre competitiva e (...) a atividade competitiva é sempre empresarial*” (Kirzner, 1986:70).

Esta constatação explica-se com base no fato de que, como já vimos, em um contexto de competição perfeita, o produtor *robbinsiano* depara-se com um quadro dado de meios e fins para a sua tomada de decisão. Com base nesse quadro, escolhe um plano de ação ótimo para a empresa. Esta escolha não envolve a tentativa de superação de seus concorrentes. Sua análise está focada no preço de mercado (dado) e na sua própria estrutura de custos. Conseqüentemente, não está preocupado em oferecer melhores opções aos consumidores, em buscar novas oportunidades de lucro. Ele jamais está engajado em uma “busca constante por oportunidades inexploradas”. Quando adotamos a definição de competição dinâmica, relacionando-a à descoberta de novas oportunidades, somente o elemento empresarial, que envolve o próprio estabelecimento e a percepção do quadro de meios e fins para a tomada de decisão, pode estar ligado ao processo competitivo. O maximizador *robbinsiano* não compete; quem compete é sempre o empresário. Fica claro, então, porque Kirzner (1986) considera que toda atividade competitiva é sempre empresarial.

Esta busca pelo lucro, em um processo competitivo livre, está teoricamente aberta a todos os indivíduos. O processo de competição para os austríacos é garantido, portanto, pela liberdade que os empresários têm para buscar e explorar novas oportunidades de lucros no mercado. Dessa forma, ao contrário do modelo de competição perfeita, que identifica uma imperfeição na competição quando o produtor não se depara com uma curva de demanda perfeitamente elástica<sup>172</sup>, para os austríacos a livre competição só não ocorre quando há um obstáculo arbitrário à entrada de outros indivíduos no mercado. A inexistência de barreiras à entrada constitui, para Kirzner (1986), a condição necessária e suficiente para que a competição ocorra. É essa característica que qualifica, para o autor um mercado como competitivo.

---

<sup>172</sup> Vide seção 3.2.

Deve-se ressaltar que a definição de barreira à entrada para Kirzner é mais limitada do que a tradicional. Esta só ocorreria em duas situações: restrições arbitrárias do governo sobre alguma atividade econômica e acesso restrito aos recursos necessários. Nesse sentido, em um mercado livre de intervenções do governo, a única possibilidade de barreira à competição seria aquela situação na qual um produtor detém o controle exclusivo sobre insumos necessários à produção de determinado bem<sup>173</sup>.

Se nos restringirmos a um mercado livre, ao identificar e explorar oportunidades antes desapercibidas, os empresários estão competindo uns com os outros na busca por maiores lucros. Esta competição não é a “competição perfeita” dos modelos de equilíbrio, estando próxima do conceito de competição tal como definido no dia-a-dia empresarial. Como vimos na Parte I, a competição perfeita descreve uma situação na qual os produtores são “tomadores de preço”, ou seja, aceitam passivamente o preço de mercado como um dado, inexistindo a possibilidade de adotar um plano empresarial que implique diminuí-lo ou aumentá-lo. A principal fraqueza da competição perfeita consistiria, segundo Kirzner (1986), justamente no fato de, além de ignorar outros tipos de competição (que devem ser explicadas por modelos complementares), assumir que mesmo o curso da competição de preços já tenha se desenvolvido por completo *a priori*, “*de modo que nenhuma competição ativa ocorre dentro do mercado de competição perfeita, mesmo em termos de preço*” Kirzner (1986:69).

Já a competição dinâmica consiste basicamente na busca dos empresários por descobrirem melhores formas de atender às preferências dos consumidores, seja por meio de um novo produto, de um incremento da qualidade de um produto existente, de um processo produtivo mais barato, dentre outros. Esse processo competitivo é um mecanismo de descoberta de informações que até então não se sabia existentes. Para os austríacos, exceto no estado de equilíbrio (que nunca é alcançado), o mercado é caracterizado pela existência de uma série de oportunidades de “lucros puros”, resultantes de erros na alocação de recursos, que, por sua vez, resultam de equívocos na elaboração dos planos individuais. A percepção desses erros e sua correção

---

<sup>173</sup> Aprofundaremos esta discussão no capítulo 9, quando tratarmos da questão do monopólio para os austríacos.

constitui o âmago da atividade empresarial. A competição dinâmica é o método de descoberta desses erros e de sua correção.

### **6.7. O empresário kirzneriano e o empresário schumpeteriano**

Kirzner (1986), em diversas passagens do livro, distingue sua definição da atividade empresarial do tratamento dado por Schumpeter (1961) ao papel do empresário no mercado. Este faz uma associação estreita entre a atividade empresarial e a inovação. Segundo Schumpeter, caberia ao empresário introduzir mudanças no sistema, criando novos produtos, métodos de produção, canais de venda e distribuição, entre outros. Ao fazê-lo, dá início ao processo que o autor descreveu como “destruição criadora”, quando antigos produtos/ tecnologias/empresas dão lugar a novos. Sua função seria

*“(...) reformar ou revolucionar o sistema de produção através do uso de uma invenção ou, de maneira mais geral, de uma nova possibilidade tecnológica para a produção de uma nova mercadoria ou fabricação de uma antiga em forma moderna, através da abertura de novas fontes de suprimento de materiais, novos canais de distribuição, reorganização da indústria, e assim por diante” (Schumpeter, 1961:166).*

O empresário, para Schumpeter, seria, portanto, uma força desequilibradora no processo de mercado. Partindo de uma situação inicial de equilíbrio, o autor demonstra como as inovações introduzidas pelos empresários “abalam” este equilíbrio. Posteriormente, por meio da ação de imitadores, um novo equilíbrio será alcançado.

O foco de Schumpeter no papel do empresário como inovador pode ser explicado, segundo Rothbard (2009), pelo autor ter adotado como ponto de partida uma situação de equilíbrio geral. Neste caso, de fato, não há qualquer espaço para o empresário kirzneriano. Não há nenhum ajuste a ser feito; os planos dos indivíduos já estão perfeitamente coordenados. A única atuação possível para o empresário é como força perturbadora, inovadora. Contudo, a inovação, para Rothbard, seria apenas uma das atividades desempenhadas pelos empresários. Além da inovação, eles cumpririam um importante papel no ajuste das discrepâncias do mercado:

*“Entrepreneurial activities are derived from the presence of uncertainty. The entrepreneur is an adjuster of the discrepancies of the market toward greater satisfaction of the desires of the consumers. When he innovates he is also an adjuster, since he is adjusting the discrepancies of the market as they present themselves in the potential of a new method or product... Entrepreneurship is not just the founding of new firms, it is not merely innovation; it is adjustment: adjustment to the uncertain, changing conditions of the future”* (Rothbard, 2009: 547;858).

Kirzner entende estas funções de um modo um pouco diferente. Vimos que o autor associa à atividade empresarial uma função essencialmente equilibradora. O empresário *kirzneriano* seria o responsável por, a partir de uma situação de desequilíbrio, corrigir imperfeições na alocação dos recursos, conduzindo a economia – num cenário de ausência de mudanças – ao equilíbrio.

O tratamento de Schumpeter do papel do empresário no processo de mercado transmitiria a ideia de que *“para atingir o equilíbrio, nenhum papel empresarial é, em princípio, necessário”* (Kirzner, 1986:53). De fato, para Schumpeter, é por meio da ação dos “imitadores” que um novo equilíbrio é estabelecido. A atividade desse imitadores, para o autor, não é empresarial. Kirzner (1986), ao contrário, defende que as atividades dos imitadores é tão empresarial quanto a dos inovadores, na medida em que eles forcem o preço acima do equilíbrio para baixo, “ajustando” a realidade à preferência dos consumidores.

Kirzner (1986) discorre longamente (p. 52;53;56-58; 91-95) acerca da diferença entre as duas teorias, que envolveriam a noção do empresário como força equilibradora e/ou desequilibradora. O autor identifica, entretanto, várias semelhanças: a distinção que Schumpeter faz do comportamento dos indivíduos no “fluxo regular costumeiro” e quando se deparam com uma nova tarefa (que seria análoga à discussão do maximizador *robbinsiano* e do empresário); o fato de os empresários em ambas as teorias serem dotados de um permanente “estado de alerta” para novas oportunidades de lucro; o reconhecimento do “lucro puro” empresarial, não como uma remuneração de um fator de produção, mas como resultado do aproveitamento de oportunidades antes desapercibidas; entre outras. Nesse sentido, ainda que Kirzner (1986:93) defenda que *“os dois sistemas estão discutindo dois*

*processos completamente diferentes*”, a teoria empresarial de Schumpeter e a de Kirzner nos parecem antes complementares que antagônicas.

Segundo Barbieri (2001), é justamente esta a tese defendida por Boudreaux (1994), ou seja, que “*os empresários schumpeterianos e kirznerianos exercem papéis complementares e que a discussão sobre a função equilibradora de um e desequilibradora de outro seria ociosa*” (Barbieri, 2001:110). Holcombe também defende a complementariedade entre as duas teorias:

*“The disruptive effects of these Schumpeterian entrepreneurs leave some resources employed inefficiently, or in some cases not employed at all. Thus, a profit opportunity is created for Kirznerian entrepreneurs to act on such markets in disequilibrium, reallocating resources to more efficient uses”* Holcombe (2006:197).

O próprio Kirzner, ainda que, por vezes, adote um tom mais contundente ao ressaltar a diferença entre as duas teorias, em diversas passagens reconhece certo grau de complementariedade entre elas, como, por exemplo, quando afirma que “*basta observar que o empresário de Schumpeter e o que desenvolvemos aqui podem, de muitas maneiras, ser considerados - e permitam-me acrescentar, isso é tranquilizador - o mesmo indivíduo*” (Kirzner, 1986:52).

Kirzner não ignorou o papel das inovações no mercado. Contudo, o autor acredita que a atividade empresarial *per se* não consiste na criação de novos produtos ou novas técnicas de produção, mas em perceber “*onde novos produtos se tornaram insuspeitadamente valiosos para os consumidores e onde novos métodos de produção tornaram-se factíveis sem que outros o saibam*” (Kirzner, 1986:57). Assim, o empresário não é necessariamente aquele que cria, por exemplo, um computador, mas o que percebe que há uma demanda por esse produto, que existem métodos de produção que tornam viável sua produção para comercialização e que, ao produzi-lo, “*corrige*” a alocação de recursos dada a existência desse novo produto. Não é a inovação *strictu sensu* que caracteriza o empresário, mas a sua atuação no mercado. “*Para mim, a função do empresário não consiste tanto em alterar as curvas de custo ou de receitas que ele vê adiante de si, quanto em notar que elas se alteraram*” (Grifo nosso) (Kirzner, 1986:58). A atividade empresarial *per se* seria, portanto, sempre coordenadora.

## **PARTE IV**

# A ECONOMIA NORMATIVA DA ESCOLA AUSTRIACA

Na Parte III, analisamos as principais características da economia positiva da EA no que tange à descrição do processo de mercado. Nosso objetivo na Parte IV é demonstrar como, a partir de uma definição diferente do objeto de uma teoria de mercado, a análise das recomendações normativas de intervenção do Estado na economia, tal como feita pela ESP, bem como a própria definição de “falha de mercado”, ganham uma nova perspectiva.

Vimos na Parte I que economistas das diferentes escolas de pensamento reconhecem que, mesmo em sua face normativa, a economia deve preservar seu caráter neutro com relação a julgamentos de valor. Nesse sentido, um dos principais desafios da economia tem sido desenvolver um critério normativo que permita recomendar (ou julgar) políticas públicas sem qualquer comprometimento com posições éticas estabelecidas *a priori*. No capítulo 1, vimos como, a partir da obra de Robbins (1932), o critério de Pareto e suas variações consolidaram-se como referencial normativo para a recomendação de intervenções por parte dos economistas da ESP. No capítulo 7, veremos as principais críticas da EA à adoção desses critérios, bem como as propostas de critérios normativos alternativos desenvolvidas no âmbito da escola.

Inicialmente, cabe destacar que a “ciência normativa” da EA parece encontrar-se em um estágio menos desenvolvido que a “ciência positiva”. Cowen, por exemplo, afirma que “*Welfare economics has received only sporadic attention from those economists usually classified as Austrian.*” (Cowen, 1994:304). Segundo o autor, a crítica ao critério de Pareto (e suas variações) e à forma de utilização desse critério pela ESP é praticamente unânime na escola. Contudo, há grandes discordâncias entre os economistas austríacos que postularam critérios normativos alternativos.

Em síntese, os austríacos parecem concordar que as análises dos economistas da ESP, tal como vista na Parte II deste trabalho, apresentam problemas conceituais e que, conseqüentemente, as recomendações normativas de intervenção na economia, feitas com base nestas análises, estão geralmente equivocadas. Entretanto, a nosso ver, a EA não foi capaz de apresentar um critério alternativo robusto e cuja aceitação seja majoritária dentro da escola. No que tange à “ciência normativa”, a EA parece

fazer jus ao que afirmou Caplan (2003): “*As is often the case with Austrians, Block<sup>174</sup> is better at criticizing neoclassicals than he is at producing a sound alternative*”.

Por outro lado, ainda que os economistas austríacos não tenham desenvolvido um critério normativo consensual, várias análises de “falhas de mercado” foram feitas no âmbito da EA. Estes trabalhos tentam identificar equívocos na abordagem tradicional destes problemas e demonstrar como as intervenções comumente recomendadas geram, na visão destes autores, mais malefícios que benefícios para a sociedade. Para isso, os autores basearam-se em diferentes critérios normativos, que possuem em comum o fato de terem se desenvolvido sob “bases austríacas”, particularmente na ênfase que conferem à análise do processo de mercado, ao subjetivismo, à ignorância radical dos agentes e à concepção dinâmica de tempo.

Baseando-nos na já mencionada classificação apresentada por Caplan (1999a), notam-se duas vertentes de desenvolvimento da “economia do bem-estar austríaca”. A primeira, capitaneada por Mises e Rothbard, caracteriza-se pela crença de que qualquer recomendação de política pública deve envolver, necessariamente, um critério ético. A segunda, baseada em grande medida no “problema do conhecimento de Hayek”, tem em Kirzner e Cordato seus principais defensores, e caracteriza-se por apresentar uma definição dinâmica de eficiência, focada na “coordenação” dos agentes<sup>175</sup>. Nesta parte apresentaremos as principais ideias por trás destas propostas e mostraremos como, apesar de percorrerem caminhos distintos, as conclusões normativas a que chegam são similares.

---

<sup>174</sup> O autor refere-se a Walter Block, economista austríaco seguidor da tradição *rothbardiana*.

<sup>175</sup> Cowen (1994) identifica, ainda, uma terceira vertente, também se baseada no trabalho de Hayek, e que desenvolve critérios distintos de avaliação do funcionamento do mercado (descoberta, inovação, complexidade, etc.). Esta vertente seria representada pelos trabalhos de Nelson e Winter (1982) e O’Driscoll e Rizzo (1985).

## 7. OS CRITÉRIOS NORMATIVOS NA ECONOMIA

### 7.1. Críticas à Economia do Setor Público Tradicional

Embora haja diferenças significativas entre a economia positiva austríaca e a economia positiva da ESP, estes conflitos entre as duas abordagens ficam mais evidentes no momento de transição entre a ciência positiva e a ciência normativa. A análise desenvolvida na Parte III mostrou que o foco em modelos de equilíbrio e no ideal da “concorrência perfeita” é alvo de críticas por parte da EA. Contudo, os pensadores da escola reconhecem a utilidade dessas construções teóricas para o estudo de certos fenômenos. As principais divergências tomam forma quando os economistas da ESP usam esses modelos simplificados da ciência positiva para deduzir recomendações normativas de políticas públicas no mundo real.

As simplificações adotadas para a construção desses modelos, ainda que aceitáveis como um instrumento mental para se entender certos processos do mundo real (ou seja, na ciência positiva), continuaram a ser aplicadas para deduzir recomendações de intervenções do Estado na economia, como se esse “universo paralelo”<sup>176</sup> de fato correspondesse ao mundo em que estas políticas serão aplicadas. É nessa transição que, segundo os austríacos, as simplificações que nortearam a elaboração dos modelos são aparentemente ignoradas e muitos economistas da ESP passam a tratar qualquer desvio dos mercados reais em relação ao referencial idealmente elaborado como um sinal de que o mercado falha e que caberia ao Estado corrigi-lo:

*“Taxes, subsidies, antitrust laws, public utility regulations, etc., all of which very neatly solve problems that arise in the economist’s model, are presented to policy makers without any recognition of the fact that they were developed within a context that bears very little resemblance to the real world”* (Cordato, [1992] 2007:117).

Deve-se notar que esse comportamento não passou despercebido dentro da economia neoclássica. Demsetz (1969), reconhecido economista identificado com a Escola de Chicago, afirma que: *“While the application of these conceptual refinements is an aid to solving some economic problems, especially in positive economics, their application to normative problems has led to serious errors.”*

---

<sup>176</sup> Cordato, 2007:116.

(Demsetz, 1969:118)<sup>177</sup>. Ao analisar o fenômeno das falhas de mercado, particularmente segundo à ótica da ESP, a Escola Austríaca e a Escola de Chicago muitas vezes chegam a conclusões parecidas quanto a (des)necessidade de uma intervenção governamental. Contudo, o caminho percorrido para se chegar a essa conclusão, muitas vezes, diverge consideravelmente.

Nas próximas páginas veremos como o foco na análise do desequilíbrio levou a EA a uma crítica de natureza distinta daquela comumente feita dentro da economia neoclássica e, particularmente, a tentativas de desenvolvimento de critérios normativos fundamentalmente diferentes.

### **7.1.1 O critério estático de Pareto**

Uma das críticas dos austríacos à forma como o critério de Pareto é utilizado para justificar intervenções do Estado na ESP está relacionada à crítica de Hayek (1948a, 1968) à utilização do modelo de concorrência perfeita como critério normativo para a avaliação de quão eficiente é um mercado na economia real. Para Hayek (1968), *“it is difficult to defend economists against the charge that for some 40 to 50 years they have been discussing competition on assumptions that, if they were true of the real world, would make it wholly uninteresting and useless”* (Grifo do autor) (Hayek, 1968: 9).

Como, na visão dos austríacos, os mercados reais nunca são perfeitamente competitivos, uma vez que a concorrência perfeita parte de pressupostos impossíveis de serem encontrados no mundo real (particularmente no que tange ao conhecimento perfeito), a utilização dessa “abordagem do Nirvana”, segundo os austríacos, abriu portas para um número sem fim de situações no qual se pode modelar uma “intervenção ótima” do Estado na economia, particularmente se tratarmos o Estado como um déspota benevolente e onisciente, como usualmente feito pela ESP. Demsetz (1969) foi o primeiro a utilizar o termo “abordagem do Nirvana” para descrever essa abordagem. Segundo o autor,

*“The view that now pervades much public policy economics implicitly presents the relevant choice as between an ideal norm and*

---

<sup>177</sup> Voltaremos a este artigo no capítulo seguinte, mostrando como a classificação de Demsetz (1969) pode ser útil para identificar algumas falácias desenvolvidas, principalmente, pelos economistas da nova economia da informação.

*an existing “imperfect” institutional arrangement. This nirvana approach differs considerably from a comparative institution approach in which the relevant choice is between real institutional arrangements”* (Grifos no original) (Demsetz, 1969:1)<sup>178</sup>.

Nesse ponto, a crítica de Demsetz (1969) é semelhante à de Hayek (1968) e compartilhada pelos austríacos (apesar da abordagem alternativa sugerida ser distinta, como veremos). Em um mundo caracterizado por informação imperfeita, a utilização de um instrumental de análise que consista em uma comparação da situação atualmente existente com um estado hipotético de como o mercado funcionaria caso as condições para o equilíbrio perfeitamente competitivo estivessem presentes faz pouco sentido. Seguindo o argumento de Hayek (1945), não seria apropriado utilizar como critério normativo um referencial no qual se supõe ausente um dos principais problemas - na visão *hayekiana*, o principal - que o mercado deve solucionar: a coordenação entre o conhecimento particular e disperso de inúmeros agentes.

Assim, ao invés de encarar o critério de Pareto como um mero instrumento analítico, um limite superior de eficiência (impossível de se observar nos mercados reais), passou-se a utilizá-lo como referencial normativo a ser alcançado pelos mercados reais. Ao constatar que vários mercados reais não se aproximam dessa referência utópica, os economistas da ESP afirmam que estes mercados “falham” e passam a modelar formas de intervenções “ótimas”, a serem executadas por um “Estado ideal” (benevolente e onisciente).

Como vimos, os austríacos tendem a ver a competição principalmente como um processo de descoberta e não como um mecanismo de garantir que os produtos sejam vendidos pelo preço que iguala o custo marginal (ou seja, que aloque os recursos eficientemente). Nesse sentido, um critério normativo de avaliação do mercado que ignore o papel da competição como mecanismo de descoberta e disseminação de novas informações, focando-se única e exclusivamente no “problema da alocação”, tenderia a ignorar um dos mais importantes papéis do livre mercado.

Rothbard (1956) é bastante crítico para o que considera uma transmutação da Regra de Unanimidade de Pareto em um critério estático associado a um “estado final de equilíbrio”. Este “ideal” de eficiência seria, para o autor, não mais do que um mito,

---

<sup>178</sup> Como veremos, uma das vertentes da economia do bem-estar austríaca, seguida principalmente por Cordato (2007), buscou justamente desenvolver um critério para essa análise institucional comparativa.

uma vez que requereria um quadro dado de fins e meios que jamais chega a existir e, ainda que existisse, não poderia ser perfeitamente conhecido em um mundo caracterizado por mudanças incessantes. O autor propõe como alternativa uma Regra de Unanimidade de Pareto que seria aplicada por meio de um critério dinâmico, focado na análise uma a uma de cada interação social (seja voluntária, seja compulsória), de forma a determinar se ela constitui ou não uma “melhora de Pareto”. Veremos mais sobre a proposição de Rothbard na seção 7.2.2.

### **7.1.2. Cataláxia vs. Economia**

Na seção 6.5, vimos como Hayek (1968) diferencia “cataláxia” de “economia”. Uma economia consistiria em um conjunto de atividades direcionadas para o atingimento de objetivos pré-definidos e hierarquicamente ordenados de acordo com sua importância relativa. A ordem de mercado não é uma economia. Ainda que compartilhe algumas características formais de uma economia, não possui a mais importante delas: “(...) *suas atividades não são governadas por uma escala ou hierarquia única de fins (...) O kosmos do mercado...serve à multiplicidade de fins distintos e incomensuráveis de todos os membros individuais*”. (Hayek, 1985:130).

Uma cataláxia é, portanto, uma ordem social que permite aos indivíduos o alcance de diferentes objetivos particulares. Segundo Cordato (1994:131), a não compreensão desse caráter cataláctico da ordem de mercado é o que teria levado vários economistas da ESP à postulação de conceitos como “benefícios sociais” ou “custos sociais”. Contudo, a sociedade não tem objetivos nem deliberadamente escolhe alocações (Kirzner, 1991:183). Segundo Kirzner (1997:134), tal como usado pela ESP, o critério tradicional de Pareto teria contribuído para a percepção equivocada da sociedade como uma entidade única de tomada de decisão, que teria como objetivo alcançar a eficiência global na alocação de recursos.

Entretanto, para os austríacos, como os fins dos diferentes indivíduos não podem ser comparados em termos do seu “valor social relativo” e como, em um mundo de conhecimento imperfeito, os objetivos dos indivíduos são muitas vezes incompatíveis entre si, a utilização desse raciocínio como base para recomendação de políticas públicas seria um equívoco:

*“Theories of efficiency that invoke ‘social utility function’ or social cost-benefit analysis as a guide to determining the relative*

*efficiency of alternative resource allocations are ends-dependent. They implicitly make judgments concerning the relative importance to society of the ends being pursued by different market participants” (Cordato, 1994:132).*

No entanto, um conceito de eficiência aplicável a uma ordem cataláctica de mercado deve ser, necessariamente, *independente com relação aos fins* (Hayek, 1985). A tentativa de julgar os benefícios de uma ordem de mercado segundo a satisfação de uma ordem de fins pré-determinada é, para Hayek, um grave equívoco. Consequentemente, as recomendações normativas de atuação do Estado tendo por base esse raciocínio também seriam equivocadas.

Uma política pública não deveria buscar “adequar” o funcionamento do mercado para alcançar um máximo pré-definido e supostamente conhecido de resultados particulares. Sendo a cataláxia uma estrutura que atende a uma multiplicidade de fins distintos (e cujo conhecimento é de impossível obtenção a qualquer pessoa), o objetivo de uma política deveria ser aumentar a probabilidade dos indivíduos que integram essa ordem alcançarem seus próprios objetivos:

*“A ideia de que não pode haver política racional de governo sem uma escala comum de fins concretos implica, entretanto, a interpretação da cataláxia como uma economia propriamente dita e, por isso, é enganosa. A política governamental não precisa ser norteadada pela busca de resultados particulares, podendo ter por finalidades assegurar uma ordem global abstrata, de caráter tal que garanta aos seus participantes a maior probabilidade de alcançar seus diferentes fins particulares, em grande parte desconhecidos. Nessa sociedade a política só poderia ter por objetivo aumentar, de forma igual, a probabilidade que tem qualquer membro desconhecido de realizar seus propósitos, igualmente desconhecidos (...)” (Hayek, 1985:138).*

### **7.1.3. O critério de Pareto e o problema da informação**

No capítulo anterior, vimos que uma das principais críticas dos austríacos à ESP diz respeito ao tratamento da “informação”. Ao assumir conhecimento perfeito (ou que a ignorância possa ser expressada por meio de uma distribuição de

probabilidades conhecida), o principal objetivo do mercado passa a ser atuar como um “sistema de computação social” (Buchanan, 1964), solucionando o problema da alocação de recursos. Conforme exposto no capítulo anterior, Hayek (1945) considera que os pressupostos de informação contidos na análise da ESP leva-os a desconsiderar o “problema do conhecimento” e, conseqüentemente, a assumir o papel fundamental do mercado como mecanismo de a descoberta/transmissão de informações. Ignora-se, assim, o problema da articulação do conhecimento dos agentes.

Vimos, ainda, na seção 1.1, que o atendimento do critério de Pareto pressupõe que todas as oportunidades de troca já tenham sido exauridas. Caso a taxa marginal de substituição entre dois bens não seja igual para dois consumidores, haveria oportunidade para uma troca mutuamente benéfica (ou seja, uma melhora de Pareto). No ótimo de Pareto, todas as oportunidades de troca mutuamente benéfica foram exauridas. Contudo, Kirzner (1986) destaca que, em um mundo de ignorância radical, não basta que esta condição de benefício mútuo esteja presente. É necessário, também, que os indivíduos saibam de sua existência. Nesse sentido, em um contexto de conhecimento imperfeito, a troca pode deixar de ocorrer, ainda que as taxas marginais de substituição sejam diferentes. Na Parte III mostramos como esta ignorância por parte dos agentes abre espaço para atividade empresarial.

Como vimos ao longo da Parte II, economistas do setor público buscam encontrar “desenhos ótimos” de políticas públicas que, caso implementadas pelo Estado, levariam o mercado a superar suas “falhas” e aproximar-se do ótimo de Pareto. Hayek (1945) afirma que este tipo de raciocínio pressupõe que o analista (ou agente público) seria capaz de saber qual a “solução de equilíbrio” deste mercado. Contudo, o tipo de informação necessária para o cálculo desta solução encontra-se, por sua própria natureza, altamente disperso por toda a sociedade, sendo sua obtenção impossível para o analista ou agente público: “(...) *‘data’ from which the economic calculus starts are never for the whole society ‘given’ to a single mind which could work out the implications, and can never be so given*” (Hayek, 1945: 519).

Para o autor, nenhum analista econômico ou agente público seria capaz de obter e trabalhar com toda a informação envolvida no processo de mercado. Conseqüentemente, as condições marginais de eficiência de Pareto, ainda que teoricamente corretas, não poderiam servir como guias para a formulação de recomendações de intervenção. O “referencial normativo” necessário para avaliar quão eficiente é um mercado não pode ser corretamente calculado. *“To know whether*

*an institution or [a market] process is optimal, we would need to know the very information whose discovery is the object of that process or the operation of that institution”* (O’Driscoll e Rizzo, 1985:110).

O “requisito de informação” para a proposição de uma intervenção alocativa do Estado não se restringe àqueles necessários a uma análise de equilíbrio parcial. Segundo Cordato (2007:9), Lipsey e Lancaster (1957), em sua teoria de *second-best*, demonstraram que qualquer proposta de imposto e/ou subsídio “ótimos” somente pode ser feita tendo por base uma solução de equilíbrio geral. Ainda que esta necessidade seja reconhecida por vários economistas do setor público, segundo Cordato, eles preferem ignorá-la, baseando suas análises em modelos de equilíbrio parcial.

Cordato (2007) cita Allan Kneese como exemplo de sua afirmação: “*Because in principle it [general analysis] requires knowledge of the structure of preferences of all consumers and the technologies available to all producers, there is no realistic hope of ever being able to state the whole system empirically*” (Kneese, 1977:57 *apud* Cordato, 2007:9). Apesar de reconhecer esta necessidade de informação virtualmente impossível de ser superada, Kneese (1977), segundo Cordato (2007), escolhe o caminho adotado pela grande maioria dos teóricos da ESP: ignorar o problema e continuar a basear suas recomendações normativas de intervenção em análises de equilíbrio parcial.

Dentre as informações necessárias para se efetuar recomendações normativas de intervenção com base no critério de Pareto (e suas variações), o de mais complicada obtenção é certamente o que diz respeito à preferência dos agentes. A crítica a respeito da impossibilidade de obtenção deste conhecimento não se restringe aos economistas austríacos. Segundo Buchanan (1959), “*welfare economists, new and old, have generally assumed omniscience in the observer, although the assumption is rarely made explicit, and even more rarely are its implications examined*” (Buchanan, 1959:126). Assume-se costumeiramente que o observador (seja o economista ou o formulador de políticas públicas) pode saber o conteúdo das funções de preferências individuais e, conseqüentemente, saber quando (e como) uma mudança afeta a utilidade do indivíduo. Contudo, a “utilidade”, definida de modo cardinal ou ordinal, é essencialmente subjetiva (Buchanan, 1959:126). Para o autor, ainda que se possa presumir algumas características da função utilidade observando os comportamento dos indivíduos, o analista permanece fundamentalmente ignorante a respeito do

*ranking* real de alternativas até que o indivíduo depare-se com a necessidade de escolher entre elas.

Uma vez que a presunção de onisciência das preferências dos indivíduos seja substituída pela presunção de ignorância, “*no social value scale can be constructed from individual preference patterns (...) hence “efficiency” cannot be defined independently; it cannot be instrumentally employed as a criterion for social action*” (Buchanan, 1959:131). Buchanan defende que o conceito de eficiência definido em termos de maximização dos resultados perde sentido na ausência de um denominador comum (escala de valores) no qual se possa basear para comparar diferentes resultados. O analista só seria capaz de utilizar o conceito de eficiência tendo por base sua própria estimativa das escalas de valor individuais. A este uso do conceito de eficiência o autor denomina “eficiência presumida”<sup>179</sup>.

Ao trazer o argumento de Buchanan (1959) para a discussão, nossa intenção foi somente reforçar a restrição que o conhecimento limitado do analista impõe sobre qualquer tentativa de recomendação de intervenção do Estado na economia. Para Hayek (1985) considerar o bem-estar “geral” como norte para recomendação de políticas públicas é um erro:

*“(...) o bem-estar geral a que o governo deve visar não pode consistir no somatório das satisfações particulares dos diferentes indivíduos, pela simples razão de que nem estas nem todas as circunstâncias que as determinam podem ser conhecidas pelo governo ou por quem quer que seja”* (Hayek, 1985:2).

#### **7.1.4. O conceito de utilidade na visão de Mises e Rothbard<sup>180</sup>**

Na Parte I deste trabalho, vimos como o comportamento do indivíduo na ESP é descrito por meio de funções de utilidade. Mises e Rothbard, contudo, rejeitam o conceito de funções de utilidade, preferindo o de “escalas de valor”:

*“Valores e valorações são quantidades intensivas e não extensivas. Não são susceptíveis de serem compreendidos pela aplicação de*

---

<sup>179</sup> Para a forma de aplicação desse critério, vide Buchanan (1959).

<sup>180</sup> Para um debate sobre as visões austríacas e neoclássicas a respeito da utilidade, vide Caplan (1999a), Block (1999), Hulsmann (1999) e Caplan (2001).

*números cardinais. Ora, é preciso que se compreenda que valorar significa preferir a a b. Só existe – do ponto de vista do lógico, epistemológico e praxeológico – uma maneira de preferir (...) Preferir significa sempre querer ou desejar a mais que b. Da mesma maneira como não existe padrão de medida para a atração sexual, ou para a amizade e simpatia, ou para o prazer estético, também não existe medida de valor das mercadorias (...) Existem gradações de intensidade no desejo de atingir um determinado objetivo e esta intensidade é que determina o ganho psíquico que a ação bem-sucedida traz no indivíduo que age. Mas as quantidades psíquicas só podem ser sentidas. São inteiramente pessoais, não sendo possível expressar sua intensidade por meios semânticos, nem transmitir informações a seu respeito a outras pessoas” (Mises, 1995:202-203).*

O raciocínio individual para a maximização da utilidade, seja definindo-a na forma de uma função, seja na forma de uma escala de valor, é bastante parecido: enquanto para os economistas do setor público os indivíduos maximizam o valor da função de utilidade, para Mises (e Rothbard) os indivíduos satisfazem as preferências mais bem colocadas em sua escala (dentre aquelas possíveis) (Caplan, 1999a). Contudo, há uma razão declarada pela qual Mises e Rothbard são resistentes a tratar a utilidade na forma de funções: evitar o equívoco de considerá-la um conceito cardinal, e não ordinal. Nas palavras de Rothbard (2009:258), “*Value scales of each individual are purely ordinal, and there is no way whatever of measuring the distance between rankings; indeed, any concept of such distance is a fallacious one*” (Grifo no original).

O caráter ordinal do conceito de utilidade certamente não geraria qualquer controvérsia entre os autores da ESP. A grande maioria dos economistas atualmente, independentes da escola a qual pertencem, também consideram que a utilidade só pode ser enunciada na forma de um conceito ordinal. Contudo, Rothbard (2009) defende que, por mais que proclamem a ordinalidade do conceito em suas teorias, os economistas da ESP volta e meia realizam uma série de operações matemáticas (com uma unidade de referência comumente denominada *utis*) incompatíveis com a ordinalidade do conceito.

Para postular a construção de funções de bem-estar social, Samuelson (1983) defende que seria possível manter um conceito de utilidade puramente ordinal, ainda que atribuindo arbitrariamente “números cardinais” a cada “ranking de utilidade” de forma a permitir a realização de operações matemáticas. No entanto, segundo Herbener (1997), é o indivíduo que deve comparar sua própria utilidade para diferentes cestas. Como inexistente um “índice cardinal” que permita a comparação intersubjetiva de utilidade, a agregação desses números cardinais arbitrários em uma função de bem-estar social não é possível: *“To construct social indifference curves, one must presuppose cardinal utility and infinitesimal units of cardinal utility”* (Herbener, 1997:88).

A rejeição do uso de funções utilidade é, portanto, uma forma de negar que o conceito de utilidade individual, dada sua natureza ordinal, possa ser submetido a qualquer operação matemática que envolva agregar, subtrair, diferenciar ou integrar utilidades de diferentes indivíduos. Para isso, o analista deve reconhecer a utilização de um conceito de utilidade cardinal, uma posição de difícil defesa na economia atualmente<sup>181</sup>. Isto significa que, para os austríacos, conceitos como “utilidade total” ou “benefício social”, sendo baseados em agregação de utilidades interpessoais, possuem somente duas saídas na análise econômica: i) ou são descartados; ii) ou são justificados por meio de um conceito de utilidade cardinal.

Outro pressuposto comumente associado ao conceito de utilidade é o da continuidade. Como vimos na seção 2.1.2, trata-se de supor que os conjuntos representados por  $\{x \in X ; x \succeq y\}$  e  $\{x \in X ; y \succeq x\}$  são conjuntos fechados para todo  $y \in X$ . Isso significa que a função de utilidade dos indivíduos pode ser concebida como um *“conjunto infinito de pequenos passos”* (Rothbard, 1956:11). Contudo, segundo Mises,

*“(…) the peculiarly mathematical conception of infinitesimal quantities is inapplicable to economic problems. The utility afforded by a given amount of commodities, is either great enough for valuation, or so small that it remains imperceptible to the values and therefore cannot affect his judgment”* (Mises, 1980:57).

---

<sup>181</sup> Rothbard argumenta que o conceito de utilidade marginal não depende da diferenciação de funções utilidade. Para uma demonstração da dedução praxeológica do conceito de utilidade marginal, vide Rothbard (1956).

Com base nesse raciocínio, Rothbard (1956:11) defende que a ação humana é constituída de “passos discretos e observáveis” e não de passos infinitamente pequenos.

Esta posição tem consequências para a teoria da utilidade tradicional, uma vez que compromete a aplicação do cálculo matemático ao comportamento do consumidor. Como somente funções contínuas são diferenciáveis, quando a utilidade é considerada um conceito ordinal e discreto, a diferenciação de funções utilidades não seria possível e, conseqüentemente, a maximização matemática do comportamento do consumidor, inviável. Segundo Herbener (1997:88), qualquer função “diferenciável”, além de contínua, deve ser definida cardinalmente<sup>182</sup>. Trata-se de dois pressupostos a respeito das preferências do consumidor que são alvo de grandes críticas por parte dos austríacos<sup>183</sup>.

Os austríacos criticam, assim, qualquer posição normativa que derive da simplificação do conceito de utilidade com o propósito de se permitir a utilização de operações matemáticas. Isso vale igualmente para a suposição de continuidade na produção. Segundo Rothbard,

*“(...) we must never let reality be falsified in order to fit the niceties of mathematics. In fact, production is a series of discrete alternatives, as all human action is discrete, and cannot be smoothly continuous, i.e., move in infinitely small steps from one production level to another”* (Rothbard, 2009:233-234)

#### **7.1.5. A análise de custo-benefício e a comparação intersubjetiva de utilidade**

Ao longo da Parte II deste trabalho, vimos como os economistas do setor público identificam falhas no funcionamento do mercado e, em seguida, propõem intervenções do Estado que permitiriam um aumento na eficiência de alocações de recursos do mercado. Inicialmente, cabe notar que, particularmente no que tange às

---

<sup>182</sup> “One cannot differentiate a function of ordinal rankings” (Herbener, 1997:88).

<sup>183</sup> Os austríacos seguidores da linha *rothbardiana* criticam, ainda, o pressuposto da “indiferença”, uma vez que, segundo eles, a indiferença não poderia ser demonstrada por meio da ação. A análise dessa crítica, contudo, foge ao escopo deste trabalho. Para uma formulação desta crítica, vide Rothbard (1956) e Herbener (1997). Para um debate a respeito de sua validade, bem como a respeito das críticas com relação à continuidade e cardinalidade/ordinalidade, vide Caplan (1999a) e Block (1999).

falhas de mercado clássicas, a intervenção do Estado é recomendada tendo por base, não o critério de Pareto, mas o chamado “princípio compensador” (ou melhora de Pareto potencial)<sup>184</sup>. Isto fica evidente se tomamos como exemplo a imperfeição gerada por poder de mercado (por exemplo, monopólio). Neste caso, uma intervenção do Estado que venha a diminuir o poder de mercado de um ou mais agentes (por exemplo, o monopolista) beneficia os consumidores, mas deixa pior os produtores antes beneficiados pelo poder de mercado. Se imaginarmos um caso clássico de externalidades geradas por uma firma poluidora, o mesmo raciocínio é válido: o Estado, ao interferir, beneficia alguns indivíduos em detrimento de outro (no caso, o poluidor). Assim, nesses casos, o critério de Pareto (que exige que a intervenção aumente a utilidade de um ou mais indivíduos sem que nenhum seja prejudicado) não é atendido.

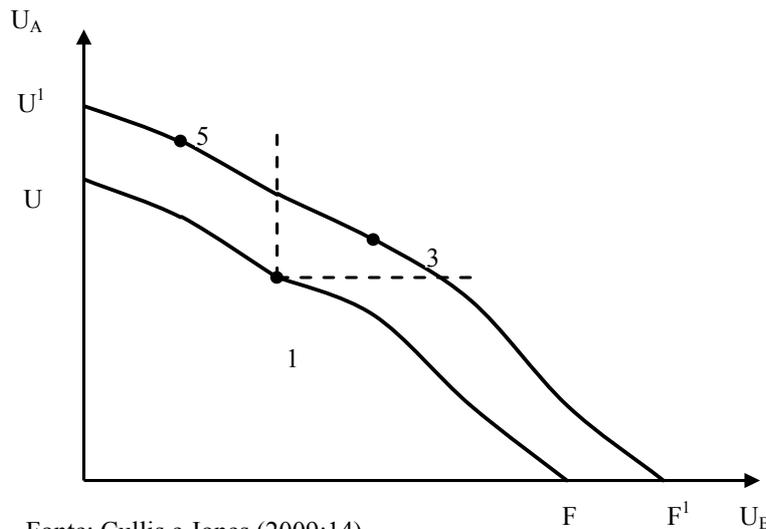
Uma crítica comumente feita ao critério de “melhora de Pareto potencial” é que, para sua utilização, deve-se assumir como válida a possibilidade de comparações interpessoais de utilidade, o que constituiu, como já vimos, uma das principais críticas de Robbins à economia do bem-estar de Pigou (1948)<sup>185</sup>. Ao admitir que uma intervenção que promova ganhos para um ou mais indivíduos e perda para outro(s) seria “socialmente desejável”, a análise deve considerar, necessariamente, julgamentos éticos. Se voltarmos ao gráfico 1, utilizado na seção 1.4 deste trabalho, esta situação fica evidente.

---

<sup>184</sup> Vide seção 1.4.

<sup>185</sup> Vide capítulo 1.

**Gráfico 5 – Ilustração do critério de melhora de Pareto potencial**



Fonte: Cullis e Jones (2009:14)

Já vimos no capítulo 1 que, segundo o critério da “melhora de Pareto potencial” (ou princípio compensador), nesse caso, uma intervenção do Estado na economia que levasse a alocação de recursos do ponto 1 ao ponto 5 seria considerada “socialmente benéfica”. Suponhamos, agora, que  $U_A$  represente a utilidade dos indivíduos 10% mais ricos de uma economia e  $U_B$ , a utilidade dos 10% mais pobres. Repare que, após a intervenção, a utilidade dos 10% mais ricos foi aumentada e a dos 10% mais pobres diminuída. Nessa definição do problema, seria complicado qualificar esta intervenção como “socialmente benéfica”.

Na visão dos austríacos, como não há uma unidade de referência que permita a comparação interpessoal de utilidade, é impossível afirmar se a “sociedade” está melhor ou pior após essa intervenção. Considerar este tipo de intervenção “socialmente desejável” envolveria necessariamente algum tipo de julgamento ético, o que iria de encontro ao desenvolvimento de um critério normativo isento de juízos de valor. Conforme defende Rothbard (1956), ao analisar a relação entre ética e eficiência:

*“Suppose, for example, that two social changes take place, each of which causes 99 percent of the people to gain in utility and one percent to lose. Surely no assumption about the interpersonal comparison of utility can suffice to establish an ethical judgment, divorced from the content of the change itself. If, for example, one change was the enslavement of the one percent, there is apt to be a great deal of difference in our ethical pronouncements on the two*

*cases, even if the assumed “social utility” in the two cases is approximately the same” (Rothbard, 1956:24)*

Rothbard (1956) vê, ainda, outros problemas com esse critério. Segundo o autor, ao menos que a compensação seja realmente feita entre os que ganharam e os que perderam, é impossível deduzir do “aumento de renda da sociedade” que o ganho de utilidade daqueles beneficiados por este aumento supera a perda de utilidade daqueles que perderam renda<sup>186</sup>. Como a utilidade marginal de 1 real varia entre os indivíduos, não se pode postular que o ganho de utilidade proveniente de um aumento da renda de um indivíduo é superior à perda de utilidade que decorre da diminuição da renda de outro, ainda que monetariamente o ganho fosse superior à perda. Seria impossível determinar que o estado *ex post* é melhor para a sociedade que o estado *ex ante*. O critério de Kaldor-Hicks não corresponderia, portanto, a uma abordagem isenta da ciência econômica. Esta posição do autor é compartilhada por Hayek:

*“The childish attempts to provide basis for “just” action by measuring the relative utilities or satisfactions of different persons simply cannot be taken seriously (...)the whole of the so-called “welfare economic”, which pretends to base its arguments on interpersonal comparisons of ascertainable utilities, lacks all scientific foundation” (Hayek, 1979: 204).*

Os austríacos entendem que este tipo de análise é equivocada por vários motivos, mas principalmente porque esse procedimento violaria o individualismo metodológico, na medida em que estaria baseado em conceitos como “benefícios sociais”, “custos sociais”, “bem-estar social”, cuja correlação com os benefícios/custos/bem-estar individuais não podem ser traduzidos sem ambiguidade (Kirzner, 1991:181). Por sua própria natureza, uma análise de custo-benefício social envolve “*sum up dollar magnitudes and aggregate across different individuals*” (Cowen, 1994:305). Sendo a utilidade um conceito essencialmente subjetivo e ordinal, este procedimento não seria possível:

*“To attempt to aggregate utility is not merely to violate the tenets of methodological individualism and subjectivism (by treating the*

---

<sup>186</sup> Buchanan (1959:128-129) defende uma posição parecida acerca da necessidade de que a compensação seja realmente feita para que se sustente a posição de que a melhora foi socialmente benéfica.

*sensations of different individuals as being able to be added up), it is to engage in an entirely meaningless exercise: economic analysis has nothing to say about sensations; it deals strictly with choices and their interpersonal implications” (Kirzner, 1991:182).*

Assim, os austríacos parecem acreditar que, por mais que os autores da ESP tenha reconhecido a validade da crítica de Robbins (1932)<sup>187</sup>, esta não foi plenamente incorporada em suas teorias. A metodologia austríaca adota uma posição rigorosa no que tange à necessidade de se reconhecer que é impossível medir e comparar mudanças na satisfação de diferentes indivíduos, em virtude da ausência de uma “unidade de referência” para utilidade<sup>188</sup>. Como veremos ao longo dos próximos capítulos, esta “restrição normativa” constitui base da crítica à grande maioria das intervenções propostas pela ESP.

Por fim, para os austríacos, ainda que o critério de melhora de Pareto potencial fosse teoricamente robusto, ele seria de impossível aplicação prática. Isso porque não há como saber qual seria o tamanho da “compensação” necessária para se viabilizar uma intervenção. Ainda que esta não chegue de fato a ser feita, esta informação é necessária para a realização de uma análise custo-benefício. Contudo, o valor monetário a partir do qual os “perdedores” estariam dispostos a apoiar uma intervenção não poderia ser demonstrado de nenhuma forma, a não ser que eles efetivamente se deparem com esta escolha.

#### **7.1.6. O caráter subjetivo dos custos**

Na Parte II, ficou evidente como, particularmente no caso das falhas de mercado clássicas, a decisão por atuar ou não do Estado, segundo a ESP, deve ser baseada em uma análise de custo-benefício. Vimos, ainda, na seção anterior que, sob o ponto de vista da utilidade (ou benefício), há uma resistência por parte dos

---

<sup>187</sup> Vide capítulo 1.

<sup>188</sup> *“There is not such objective unit in the field of human evaluation. The individual must determine subjectively for himself whether he is better or worse off as a result of any change...it would be completely meaningless [even] for him to try to assign units to his preference and say: ‘I am two and half times happier because of this choice than I would have been playing bridge’. Two and a half time what? There is no possible unit of happiness that can be used for purposes of comparison, and hence of addition or multiplication. Thus, values cannot be measured...”* (Grifo no original) (Rothbard, 2009:19).

austríacos a variações “sociais” do conceito de utilidade. Esta resistência aplica-se também à noção de custos.

Os economistas da EA criticam, assim, o caráter objetivo dos custos na ESP. A obra que deixou mais clara a diferença entre os custos nas duas escolas, contudo, não foi escrita por um economista austríaco, mas por James Buchanan, fundador da Escola da Escolha Pública. Em Buchanan [1969](1993) o autor trata exaustivamente da diferença entre os custos objetivamente mensuráveis da economia ortodoxa e os custos subjetivos da economia austríaca<sup>189</sup>.

Na ESP,

*“(...) o custo é objetivo no sentido em que pode ser estimado, pelo menos após o fato, por observadores externos, a despeito da premissa de que os valores de mercado sejam estabelecidos, via de regra, através das avaliações subjetivas de muitos produtores e consumidores”* (Buchanan, 1993:38).

É este caráter objetivo dos custos que permite que calcule, por exemplo, um imposto *pigouviano* no tratamento de externalidades.

Contudo, para os austríacos, os custos não podem ser objetivamente observados e, conseqüentemente, seria impossível mensurá-los. Segundo Mises,

*“Se os custos fossem uma coisa real, isto é, uma quantidade independente de julgamentos pessoais de valor, objetivamente discerníveis e mensuráveis, seria possível a um árbitro imparcial determinar o seu valor e, conseqüentemente, o preço correto. (...) Custo é um fenômeno de valoração. Custo é o valor atribuído ao desejo de satisfazer a necessidade mais importante ainda não satisfeita porque os meios necessários para satisfazê-la foram empregados para satisfazer aquela outra necessidade de cujo custo nos estamos ocupando”* (Mises, 1995: 389).

O custo subjetivo constituiria, para Buchanan (1993), parcela relevante da teoria subjetiva do valor que não teria sido adequadamente incorporada à ESP (e, mesmo, segundo o autor, a grande parte da teoria neoclássica). Buchanan (1993)

---

<sup>189</sup> Para o autor, “o estado indesejável em que se encontra a economia do bem-estar ao menos poderá ser entendido e apreciado mais adequadamente, se as confusões incorporadas ao custo forem reveladas” (Buchanan, 1993:15).

retoma a divisão que já fizemos entre o mundo do equilíbrio competitivo – no qual o indivíduo se comporta economicamente (*robbinsiano*) – e o mundo em desequilíbrio – no qual os comportamentos não são puramente econômicos, ou seja, onde ocorre “escolha genuína” (Buchanan, 1993:50). Segundo o autor, caso se concentre nas interações entre os indivíduos no equilíbrio, a diferença entre a abordagem objetivista e subjetivista do custo é “ininteligível”, tornando-as superficialmente idênticas. Já no mundo da “escolha genuína”, as diferenças surgem com clareza.

Na visão do autor, a excessiva atenção dedicada à definição de equilíbrio foi o que impediu que uma concepção subjetiva dos custos na ESP. Na medida em que se passa de uma análise focada no equilíbrio para uma análise do desequilíbrio, “*os fluxos de custos e receitas observados objetivamente representam opções de dimensões diferentes e avaliadas subjetivamente*” e é dentro desse quadro de meios e fins percebido subjetivamente que as escolhas individuais são efetivamente realizadas (Buchanan, 1993:67). Percebe-se, nessa passagem, a influência do pensamento *hayekiano* na abordagem dos custos subjetivos apresentadas pelo autor. Buchanan aplica para os custos a mesma distinção, já vista anteriormente, que Hayek faz entre os dados objetivos da realidade e os dados percebidos subjetivamente pelos indivíduos. Fica evidente, ainda, a razão pela qual, no equilíbrio, a diferenciação entre os dois conceitos se perde: como vimos, uma das características do equilíbrio é justamente a compreensão exata da realidade subjacente pelos indivíduos. Isso porque, se um indivíduo se comporta de modo econômico e não existem oportunidades de lucro em outros setores (já que se está no equilíbrio), as decisões serão feitas marginalmente e a derivação de custo marginal representa o custo de oportunidade real (Buchanan, 1993:78).

Buchanan defende, então, que as conclusões retiradas no equilíbrio dependem, intrinsecamente, dos pressupostos acerca do comportamento dos indivíduos que embasam o modelo<sup>190</sup>. A igualdade entre os preços e os custos marginais no equilíbrio competitivo, condição básica a ser observada objetivamente na ESP para se determinar a “eficiência” com a qual determinado mercado aloca os recursos, são, assim, “previsões feitas por inferências” dos comportamentos dos

---

<sup>190</sup> Trata-se, como se vê, de uma análise que lembra bastante a de Kirzner (1986). Estas semelhanças não são coincidências. Buchanan (1993:61) afirma, por exemplo, que “*talvez a única e a mais satisfatória incorporação do conceito de custo relacionado à escolha, em um contexto de teoria de preço geral, seja encontrada na obra de Kirzner Market, Theory and the Price System*”.

indivíduos no equilíbrio, ou seja, estão baseadas no pressuposto do que Kirzner chamava de maximizador *robbinsiano* <sup>191</sup>.

Para tornar esse ponto mais claro, o autor retoma o exemplo do modelo do cervo e do castor de Adam Smith. Com um dia de trabalho se caça, em média, um cervo; para caçar um castor são necessárias dois dias. Nesse caso, os custos observados objetivamente informam uma razão de um para dois e, conseqüentemente, se pode prever que o preço dos produtos no equilíbrio será o inverso dessa razão (garantindo a igualdade entre custos marginais e preços).

Se supusermos, contudo, um mercado em desequilíbrio (preços diferem da prevista relação entre os tempos de trabalho, ou seja, dos custos marginais) e que não apresente uma tendência para o equilíbrio, não se poderia concluir, desse simples fato, que a alocação dos recursos é ineficiente. Pode-se supor, por exemplo, a existência de argumentos não-pecuniários (ou não-econômicos) na função de utilidade dos indivíduos. Nesse caso, os custos marginais podem diferir das razões de tempo de trabalho observadas e, conseqüentemente, o mercado pode ser perfeitamente competitivo, ainda que as relações entre os preços não reflitam as relações entre o tempo de trabalho (que é o “custo marginal observado”). Como se percebe, uma análise que observasse exclusivamente as relações entre os tempos de trabalho estaria ignorando a existência de argumentos não-pecuniários e, portanto, um importante componente da formação do custo.

Nesse modelo simples, ao se utilizar argumentos não econômicos para “corrigir” a previsão inicialmente feita, insere-se uma dimensão de custo-receita que não é observável objetivamente. As previsões de um equilíbrio competitivo focada em custos observáveis seriam, portanto, equivocadas. Utilizá-las como critério para elaboração de políticas públicas (que, por exemplo, buscassem corrigir a falha detectada a partir do fato de que custos marginais e preços não se igualam) podem não significar nenhum aumento de bem-estar social, mas, pelo contrário, sua redução.

---

<sup>191</sup> Como afirma Herbener (1997:93) em outro contexto: “*Demand and supply curves are actions based upon, and demonstrations of, people’s ordinal preferences, given the existing conditions under which the actions are taken. Since the conditions of actions in general equilibrium cannot exist in the real world, the prices of general equilibrium cannot exist either.*” (Grifo do autor)

Segundo o autor, quase a totalidade das recomendações normativas da ESP é baseado nesta “simples confusão metodológica”<sup>192</sup>.

O autor postula, então, que em uma “teoria da escolha”, baseada no conceito de custo subjetivo, há uma relação direta entre o ato da escolha e o custo. O custo, como já vimos na definição acima de Mises (1995), está relacionado àquilo de maior valor que foi sacrificado em uma escolha. Está estritamente relacionado, portanto, à avaliação subjetiva que o indivíduo faz da utilidade que foi sacrificada ao se escolher uma via de ação. Este conceito de custo subjetivo tem, segundo Buchanan, uma série de implicações:

*“(1) A mais importante delas, o custo deve ser experimentado exclusivamente pelo indivíduo que toma decisão; não é possível transferir o custo ou impô-lo a outras pessoas.*

*(2) O custo é subjetivo; existe apenas na mente, em nenhum outro lugar, do indivíduo que toma a decisão.*

*(3) O custo baseia-se em expectativas; é necessário um conceito de antevisão ou ex-ante.*

*(4) Jamais se poderá ter uma ideia real do custo em consequência do próprio ato da escolha: não se desfruta algo a que se renuncia.*

*(5) O custo não pode ser mensurado por um outro indivíduo além do indivíduo que toma a decisão porque não se pode observar diretamente a experiência subjetiva.*

*(6) Finalmente, o custo pode tornar-se obsoleto no momento da decisão ou escolha” (Buchanan, 1993:70-71).*

O custo determinado subjetivamente é, portanto, para Buchanan (1993), uma dimensão de utilidade (perda de utilidade prevista), e não uma dimensão da mercadoria (quantidade de outro bem que poderia ser produzido), tal como entendido pela ESP.

Sendo os custos determinados subjetivamente, eles são, por sua própria natureza, incomensuráveis e, conseqüentemente, não podem ser agregados em um

---

<sup>192</sup> A definição de custo objetivamente mensurável só faria sentido, assim, para o “autômato, o homem puramente econômico, que habita o modelo do cientista. Esse é o elemento inibidor de comportamento introduzido no modelo de mercado puramente mecânico” (Buchanan, 1993:69).

“custo social”. Em um cenário de incerteza, a avaliação subjetiva do indivíduo de seu custo pode ser distinta daquela feita por um observador externo. Sendo assim, julgamentos de bem-estar que levem em consideração uma análise de custo-benefício social (como agregação dos benefícios/custos individuais) não seria, em tese, possível: *“In assessing the efficiency of group actions, not only is there the problem that costs and benefits are subjective, these values are non-comparable from person to person”* (Pasour, 1988: 114).

Cabe ressaltar, por fim, que o raciocínio desenvolvido por Buchanan (1993) com relação aos custos subjetivos é amplamente baseado nas “contribuições das escolas inglesa e de Viena” (Buchanan, 1993:116), particularmente nos trabalhos de Hayek e Mises, razão pela qual utilizamos a explanação do autor para analisarmos a diferença entre a concepção de custos na EA e na ESP.

## **7.2. As teorias austríacas de bem-estar**

### **7.2.1. Mises**

Em verdade, Mises não chegou a desenvolver uma teoria do bem-estar, mas uma teoria do “intervencionismo”. Segundo Mises (1995), uma abordagem isenta de julgamentos de valor da economia impediria que o analista se pronunciasse com relação aos fins desejados. A análise econômica deve ser, portanto, independente com relação aos fins: *“A economia é perfeitamente neutra em relação a todos os julgamentos de valor, uma vez que ela se refere sempre aos meios e nunca à escolha dos objetivos últimos que o homem pretende atingir”* (Mises, 1995:871)

Para Mises, qualquer análise dos objetivos envolveria, necessariamente, julgamentos éticos. O papel normativo do economista estaria restrito, portanto, a analisar como os meios selecionados se relacionam com os fins desejados. O aparato da ciência economia permitiria ao economista, por exemplo, apontar quais meios são apropriados para os objetivos que, digamos, um político busque alcançar. Contudo, a definição dos objetivos seria uma tarefa necessariamente fora do escopo da economia.

Nesse sentido, para Mises, uma intervenção poderia ser qualificada “ineficiente” somente na medida em que não contribui (ou não contribui tanto quanto alternativas disponíveis) para o alcance dos objetivos almejados. A análise das intervenções do Estado na economia feita por Mises não se baseava, portanto, em nenhum critério alocativo de eficiência. Mises [1929] (2010) desenvolveu sua “teoria

do intervencionismo” buscando demonstrar que o problema das intervenções do Estado na economia é que as políticas adotadas levam, geralmente, a resultados opostos aos inicialmente desejados, sendo, portanto, contra-produtivas.

Um exemplo clássico na obra do autor é o do leite. Segundo Mises, várias políticas de controle de preço foram propostas com o intuito de baratear o preço do leite e torná-lo acessível à grande maioria dos consumidores. Estas políticas seriam ineficientes porque a teoria econômica pode mostrar que, na verdade, o resultado atingido foi (ou será, caso venham a ser adotadas no futuro) o oposto do desejado: tendem a tornar o leite mais escasso e, eventualmente, mais caro. Outro exemplo é o do salário mínimo, implantado muitas vezes com o objetivo de melhorar as condições de vida e a renda dos trabalhadores, mas que tende a gerar o efeito inverso: crescimento do desemprego e da economia informal (onde as condições de trabalho tendem a ser piores). Novamente, temos um exemplo de política ineficiente<sup>193</sup>.

A defesa que o autor faz do livre mercado depende, assim, da introdução de um parâmetro ético, que pode ser enunciado de forma simples da seguinte forma: todos os indivíduos buscam a prosperidade material. A partir dessa proposição, Mises busca demonstrar que, como a economia de mercado é o meio mais indicado para que se atinja a prosperidade material de uma sociedade, ela deve ser adotada sem restrições. Esta análise, como reconhece o próprio autor, não é uma análise isenta, mas depende da aceitação do pressuposto ético acima enunciado.

### **7.2.2. Rothbard**

Rothbard (1956), por sua vez, busca “reconstruir a economia do bem-estar”, tendo por base a Regra da Unanimidade de Pareto. Segundo o autor, a adoção da teoria subjetiva do valor tem por consequência a necessidade dos economistas substituírem a concepção cardinal da utilidade por uma concepção ordinal. Com isso, teria sido imperativo “*to reintroduce Pareto’s Unanimity Rule into economics and*

---

<sup>193</sup> O autor buscou demonstrar, ainda, que toda intervenção do Estado na economia, como não alcança os objetivos desejados e provoca consequências não esperadas (*unintended consequences*) – desemprego, no caso do salário mínimo e escassez, no caso do leite – tende a gerar mais intervenção (por exemplo, seguro desemprego ou “punição” dos produtores de leite que diminuíram sua produção). Como os interventores não consideram que os efeitos percebidos foram causas da intervenção (culpa-se o “mercado” ou a “ganância dos empresários”), não veem problemas em aumentar ainda mais a atuação do Estado. Assim, para Mises [1929] (2010), caso esse movimento não seja revertido, o resultado é uma intervenção tão extensa do Estado na economia, a ponto de, no limite, ele passar a controlá-la.

*establish it as the iron gate where welfare economics must test its credentials*” (Rothbard, 1956:23). Para Rothbard, caso não se considere o critério de Pareto, qualquer recomendação de intervenção do Estado na economia deve envolver comparações intersubjetivas de utilidade e, conseqüentemente, a análise deixa de ser isenta de julgamentos de valor (*value-free*), sendo necessário incorporar critérios éticos na análise.

A economia do bem-estar de Rothbard tem como base o conceito de “preferências demonstradas”<sup>194</sup>: “*actual choice reveals, or demonstrates, a man’s preference; that is, that his preferences are deducible from what he has chosen in action*” (Rothbard, 1956:2). Somente por meio das ações (e escolhas) dos indivíduos poderíamos deduzir a posição que as diferentes alternativas ocupam na sua escala de valor.

Apesar das semelhanças, o autor distingue “preferências demonstradas” de “preferências reveladas”, conceito utilizado por Samuelson e pela grande maioria dos economistas da ESP. Isto porque, segundo Rothbard, estes autores assumem a existência de uma escala de preferências subjacente à ação dos indivíduos e que permaneceria “razoavelmente estável e constante” ao longo do tempo (Rothbard, 1956:6). Com base neste pressuposto da constância, os teóricos da preferência revelada mapeariam as preferências individuais a partir da observação das escolhas individuais.

Rothbard entende que isso não é possível, uma vez que a premissa de constância não é realista. Cada ação demonstraria a escala de preferências individuais somente em um ponto específico do tempo. Um dos pressupostos comumente associado à teoria das preferências reveladas é o da consistência (baseado na racionalidade dos indivíduos). A consistência é a origem de um dos axiomas mais importantes da preferência dos consumidores: a transitividade<sup>195</sup>. Contudo, Rothbard

---

<sup>194</sup> O conceito de preferências demonstradas já se encontrava em Mises (1995) quando o autor afirma, por exemplo, que “(...) não devemos esquecer-nos de que a escala de valores ou de necessidades só se manifesta na realidade da ação. Estas escalas não têm uma existência real, distinta do comportamento efetivo dos indivíduos...A única fonte da qual deriva nosso conhecimento em relação a estas escalas é a observação das ações do homem. Toda ação está sempre perfeitamente ajustada à escala de valores ou de necessidades, porque estas escalas nada mais são do que um instrumento para interpretar a ação do homem.” (Mises, 1995:94)

<sup>195</sup> Vide 2.1.2.

(1956) defende que a consistência dos indivíduos é comumente tratada como constância por grande parte destes economistas:

*“Consistency means that a person maintains a transitive order of rank on his preference scale (if A is preferred to B and B is preferred to C, then A is preferred to C). But the revealed preference procedure does not rest on this assumption so much as on an assumption of constancy – that an individual maintains the same value scale over time”* (Rothbard, 1956:6).

Nesse sentido, a preferência de A por B em um momento, B por C em outro e C por A em um momento seguinte não indica necessariamente irracionalidade ou incoerência, mas pode ser simplesmente o resultado de uma mudança nas preferências do consumidor. A utilização da expressão “preferências demonstradas” tem como objetivo, portanto, deixar clara a discordância do autor com a ideia de que seria possível traçar “mapas de preferência”, tendo por base uma série de escolhas individuais. Como só a ação (escolha) demonstra preferência e cada demonstração de preferência só é válida naquele instante de tempo, não seria possível deduzir o que o indivíduo faria em circunstâncias distintas (de tempo e espaço) sem se assumir a constância das preferências individuais. As preferências dos indivíduos passíveis de avaliação são apenas aquelas demonstradas por meio da ação.

Já vimos que, segundo o critério de Pareto, uma interação pode ser considerada socialmente benéfica quando um ou mais indivíduos são beneficiados e nenhum é prejudicado por ela. Caso uma mudança atenda essa regra, trata-se de uma melhora de Pareto. O ótimo de Pareto reflete o estado no qual não há mais a possibilidade de melhoras de Pareto.

Tendo por base esse critério, Rothbard (1956) defende que todas as transações voluntárias entre indivíduos em um mercado livre constituem, sob o ponto de vista dos indivíduos envolvidos na transação, melhoras de Pareto (pelo menos em uma avaliação *ex ante*). O simples fato de uma troca ter se concretizado demonstra que os dois (ou mais) indivíduos envolvidos beneficiaram-se dela. Como a transação voluntária é sempre benéfica às partes envolvidas, pode-se concluir, segundo

Rothbard, que o livre mercado beneficia todos<sup>196</sup>. Dessa forma, “*welfare economics can make the statement that the free market increases social utility, while still keeping to the framework of the Unanimity Rule*” (Rothbard, 1956:29).

Isso porque o autor não considera preferências não-demonstradas pela ação. Para Rothbard (1956), é impossível ao economista lidar com “utilidades hipotéticas”, não expressas por meio da ação. A tentativa de analisar perdas de utilidade com base na “inveja”, por exemplo, não pode ser efetuada, uma vez que a inveja de uma pessoa não pode ser demonstrada (a não ser por meio de coerção, impedindo que a transação se realize). Como não se demonstra inveja, não se pode tirar qualquer conclusão a respeito de sua utilidade. O autor ignora, portanto, qualquer apelo a preferências latentes. Nenhum dano não demonstrado pela ação é considerado. Isto não significa ignorar a existência da inveja ou de qualquer outro tipo de “preferências latentes”, mas que, sob o ponto de vista praxeológico, esses “estados interiores” não são de interesse do economista (Block, 1999:33).

Demsetz (1968), ao discutir custos de transação, apresenta o truísmo de que, ao levá-los em consideração, pode-se concluir que a alocação de recursos em um mercado livre é necessariamente eficiente<sup>197</sup>. Rothbard certamente concordaria com essa conclusão. Contudo, como nota Caplan, a afirmação do autor é ainda mais forte: toda transação voluntária é necessariamente uma melhora de Pareto, já que efeitos externos seriam sempre um apelo a preferências latentes<sup>198</sup> (Caplan, 1999a:27).

Ao considerar as intervenções do Estado na economia, a conclusão do autor é diametralmente oposta. O Estado caracteriza-se por ser o único ente na sociedade com poder de interferir nas transações (potenciais ou reais) do mercado, impedindo ou “estimulando” determinadas trocas. Rothbard (1956) defende que a intervenção do

---

<sup>196</sup> Desde que esta transação não implique uma “agressão” contra uma pessoa ou sua propriedade, caso em que o autor constata a presença de “externalidades”. No capítulo 9, veremos como o autor define e propõe que se trate este problema.

<sup>197</sup> “*Of course, the existence of positive transacting cost has no direct relevance to economic inefficiencies. As with any cost, the question that is relevant for efficiency is whether or not the cost is appropriately economized... in a world of positive transacting cost some external and monopoly effects are consistent with efficiency.*” (Demsetz, 1968a:33-34). Deve-se notar, contudo, que, para autor, isto não inviabiliza a intervenção governamental, uma vez que há casos em que os custos da intervenção governamental podem ser menores do que os custos de transação: “*In such cases, we will employ government action that realigns resources more completely than can be achieved economically in the market place.*” (Demsetz, 1968a:34).

<sup>198</sup> Quando tratarmos da questão das externalidades para Rothbard, veremos como esta afirmação deve ser relativizada no caso em que o comportamento de um ou mais indivíduos implique a agressão a um indivíduo ou sua propriedade.

Estado na economia sempre envolve algum tipo de coerção (seja para impedir que determinada transação se concretize, seja para forçar alguma transação) e, como tal, sempre acarretará a perda de utilidade de, no mínimo, um indivíduo. Para o autor, não é razoável supor que todas as partes possam beneficiar-se de uma interferência do Estado, uma vez que, se assim fosse, a transação seria voluntariamente concluída (considerando os custos de transação).

Além disso, como a atuação do Estado depende do recolhimento compulsório de impostos (ou seja, não se trata de uma transação voluntária entre o indivíduo e o Estado), o próprio ato de arrecadar constitui um tipo de transferência forçada, que envolve perda de utilidade de um indivíduo (contribuinte). Uma intervenção do Estado é, portanto, baseada no ganho de alguma das partes (sempre do interventor e, eventualmente, de alguma parte beneficiada) e na perda de outra(s).

Com base nessas duas observações, Rothbard (1956) conclui que as intervenções do Estado na economia nunca podem ser consideradas melhoras de Pareto. Como sempre afetam negativamente pelo menos um indivíduo e dada a impossibilidade de se fazer comparações intersubjetivas de utilidade, não é possível ao economista, com base exclusivamente em critérios isentos de uma dimensão ética, concluir pela desejabilidade ou não de uma intervenção. A prescrição de políticas públicas sempre envolveria, portanto, considerações de ordem éticas.

A base da “reconstrução” da economia do bem-estar proposta por Rothbard tem, portanto, dois pilares: “(1) *that the free market always increases social utility; and (2) that no act of government can ever [be proven to]*<sup>199</sup> *increase social utility*” (Rothbard, 1956:31). A partir destes dois pilares, o autor chega à seguinte conclusão:

*“If, therefore, free market exchanges always increase social utility, while no coerced exchange or interference can [be proven to] increase social utility, we may conclude that the maintenance of a free and voluntary market “maximizes” social utility (provided we*

---

<sup>199</sup> O acréscimo da expressão “*be proven to*” fez-se necessário de forma a tornar a citação coerente com o desenvolvimento seguinte da obra do autor. O autor não pretende concluir que a ação do Estado é necessariamente ineficiente, mas que qualquer conclusão a respeito do “bem-estar social” pós-intervenção deve envolver, necessariamente, comparações intersubjetivas de utilidade, deixando de lado o caráter isento da análise. A teoria de bem-estar do autor não constitui, portanto, uma defesa *strictu sensu* do livre mercado, mas apenas uma alegação de que não se pode provar, dado os constrangimentos impostos pela metodologia econômica, que uma intervenção do Estado aumenta a eficiência ou o bem-estar social. Rothbard irá basear sua defesa do mercado livre não em termos de utilidade, mas éticos. Vide, sobre essa defesa, Rothbard ([1973](2006), [1982](1998)).

*do not interpret “maximize” in a cardinal sense)”* (Rothbard, 1956:32).

O critério de maximização da utilidade social ao qual se refere o autor não tem por base, portanto, qualquer estado final pré-definido de equilíbrio geral ou mesmo qualquer referencial de alocação baseado em uma situação de concorrência perfeita. Rothbard propõe analisar todas as transações entre indivíduos em uma economia e questionar como a utilidade dos indivíduos envolvidos nessa transação foi afetada por ela. Este seria, na visão do autor, uma versão individualista e dinâmica do critério de Pareto.

A partir dele, não é possível desenvolver qualquer função de bem-estar social ou mesmo análises de custo-benefício social. A análise foca, exclusivamente, as relações entre indivíduos.

### **7.2.3. Kirzner**

Kirzner, em diversos trabalhos<sup>200</sup>, buscou desenvolver uma proposta de economia do bem-estar austríaca baseada no conceito de coordenação. Para o autor, a análise da ESP do funcionamento do mercado, ao ignorar o problema da mobilização social do conhecimento e incorrer em comparações intersubjetivas de utilidade, teria falhado na tentativa de desenvolvimento de uma ciência econômica normativa isenta de julgamentos de valor. Consequentemente, a noção de “eficiência social” comumente adotada pela ESP é vista com sérias ressalvas. Para Kirzner, assim como para a maioria dos austríacos, o conceito de “bem-estar social” não pode ser definido sem se recorrer a critérios éticos enquanto a ciência econômica tiver como pilares o individualismo metodológico e o subjetivismo. Isto não impediria, contudo, a elaboração de uma teoria do bem-estar isenta de julgamentos de valor. O autor defende que esta teoria é possível partindo do conceito de “coordenação”.

Kirzner (1986) parte de uma proposição idêntica a de Rothbard e também adotada pela ESP: *ex ante*, toda troca voluntária aumenta a utilidade de todos os indivíduos nela envolvidos. Porém, se considerarmos um mundo de conhecimento imperfeito, nada garante que trocas mutuamente benéficas sempre se realizarão. Isso porque, como já vimos, é necessário que os participantes saibam da oportunidade de

---

<sup>200</sup> Vide, por exemplo, Kirzner (1986), Kirzner (1988) e Kirzner (2000).

troca para que ela se realize. Nesse cenário, pode-se assumir a existência de trocas mutuamente benéficas que não se concretizarão.

A não concretização desta troca pode ser considerada uma “ineficiência”. Esta decorre da falta de coordenação dos planos individuais, resultante do conhecimento limitado dos agentes (ou seja, a ineficiência decorre dos equívocos dos indivíduos na elaboração de seus planos). Como vimos, em uma cataláxia, não há uma hierarquia pré-determinada de objetivos. Desse modo, a eficiência de uma cataláxia não pode ser medida segundo sua capacidade de atingir um determinado estado, mas segundo a capacidade dos indivíduos atingirem seus objetivos. Kirzner postula, assim, uma definição de eficiência distinta da tradicional: “*Efficiency for a social system means the efficiency with which it permits its individual members to achieve their several goals.*” (Kirzner, 1963:35) . Um plano de ação de um indivíduo pode ser considerado eficiente na medida em que os meios empregados sejam consistentes com os objetivos definidos. Por outro lado, uma ineficiência na ação individual surgiria quando o indivíduo opta por meios inconsistentes com seus objetivos (esta escolha não é “irracional”, mas fruto do conhecimento imperfeito).

Cordato (1980) traz um exemplo de ineficiência individual e social com base nestas definições. Suponha que João esteja interessado em comprar um carro usado. Nunca tendo comprado um carro antes, João não sabe onde procurar e decide encaminhar-se ao *shopping* mais próximo. Como normalmente não há vendedores de carros usados em *shoppings*, João optou por um meio claramente incoerente com seu objetivo. O plano de ação de João foi ineficiente.

Em outra situação, suponha que Marcos também queria comprar um carro usado e esteja disposto a pagar até R\$ 20.000,00 por um determinado modelo. Maria, por sua vez, quer vender o carro que Marcos deseja por R\$ 19.000,00. Suponha, ainda, que, por conta do conhecimento limitado desses agentes, eles não cheguem a se encontrar. Nesse caso, ocorre um caso de descoordenação entre os planos individuais: como os dois indivíduos não sabem da existência um do outro, uma troca mutuamente benéfica deixou de ser realizada. Tem-se, assim, uma ineficiência social.

Em termos simples, para a ESP, esta ineficiência refletiria uma “falha de mercado” gerada pela violação de uma das premissas do modelo de concorrência perfeita: o conhecimento perfeito. Porém, como vimos, para os austríacos, a solução de problemas resultantes do conhecimento imperfeito dos agentes constituem a essência da atividade empresarial. O processo de mercado é justamente o meio pelo

qual os indivíduos resolvem seus problemas de coordenação, eliminando os equívocos que resultam de planos individuais elaborados em um contexto de ignorância. O incentivo do lucro estimula os empreendedores a descobrirem a fonte dessa ineficiência e agirem de modo a eliminá-la. Nesse sentido, “oportunidades de lucro” e “ineficiências de mercado” são duas faces da mesma moeda.

Vimos que, para Kirzner, uma oportunidade de lucro surge sempre que um dado recurso pode ser vendido em um mercado a um preço mais elevado do que ele foi adquirido. A discrepância de preços é, portanto, fonte de lucros. No exemplo anterior, o mercado livre provavelmente arranjará alguma forma de solução desse problema: Paulo, empreendedor especializado na venda de carros usados, pode comprar o carro de Maria a R\$ 19.000,00 e vendê-lo a João por R\$ 20.000,00, lucrando R\$ 1.000,00 com esta intermediação. Ou ainda, Pedro pode abrir um estabelecimento ou um *site* na internet especializado nessa mediação, pelo qual cobre 5% do valor final do negócio.

Hayek (1968), ao comparar o processo competitivo com a metodologia científica, deixa claro que em nenhum dos métodos se pode prever resultados específicos. Assim, não se pode saber *a priori* como o mercado de fato resolveria esse problema. O que se pode postular, tal como faz o próprio Hayek e Kirzner, é que o processo competitivo é o melhor mecanismo que se conhece para a solução dessas ineficiências. Assim, o livre mercado é o sistema pelo qual se pode ter mais segurança que estas ineficiências serão corrigidas e, portanto, é o sistema que tende a promover a maior coordenação entre os planos individuais.

A superioridade do mercado está associada a sua capacidade de produzir conhecimento. Quanto mais competitivo um mercado, maior a concorrência entre os empresários para a descoberta de oportunidades de lucro, maior a descoberta de informação e, conseqüentemente, maior a coordenação entre os indivíduos. O processo que conduz uma economia do desequilíbrio ao equilíbrio é, essencialmente, um processo de aprendizado dos agentes. Assim, como a principal característica do processo competitivo é a descoberta e disseminação de informação, quanto maior e mais livre a competição, maior o aprendizado dos agentes.

A ideias-chaves por trás do conceito de coordenação do autor são, portanto, as de atividade empresarial e de competição dinâmica. É por meio do estado de alerta dos empresários que a descoordenação entre os planos individuais é descoberta. Como essa descoordenação cria oportunidades de lucro, os empresários, ao atuarem

visando ao lucro, eliminam ineficiências decorrentes do conhecimento limitado dos agentes e, conseqüentemente, aumentam a coordenação entre os planos<sup>201</sup>.

Para Kirzner, somente a existência de conhecimento perfeito (que, em um cenário de ausência de mudanças, poderia ser alcançado quando os empreendedores realizassem todas as oportunidades de lucro) poderia atingir o equilíbrio. O equilíbrio, para Kirzner, poderia ser definido como um estado pleno de coordenação:

*“A fully coordinated state of affairs, for our purposes, is one in which each action taken by each individual in a demarcated set of actions, correctly takes into account (a) the actions in fact being taken by everyone else in the set, and (b) the actions which the others might take were one’s actions to be different”* (Kirzner, 2000:136).

Ainda que reconheça a existência de um estado de equilíbrio caracterizado pela coordenação perfeita dos planos individuais, Kirzner (1986) não julga que este estado seja relevante para a análise normativa do mercado. Isto porque a “questão normativa” proposta por Hayek (1985) e aceita pelo autor não poderia sequer ser considerada em uma análise de equilíbrio geral, dado o pressuposto de conhecimento perfeito. Somente em um mundo em desequilíbrio, poder-se-ia contemplar o papel do mercado como mecanismo de coordenação de informações.

O autor reconhece que o critério de coordenação, tal como proposto, assemelha-se formalmente ao critério de Pareto utilizado pela ESP:

*“A state of full coordinateness is, of course, Pareto-optimal. If each participant is taking full account of actions (and potential actions) of each other participant, this clearly means that all courses of action which might be preferred by any one participant without hurting anyone else, must already have been successfully pursued. Conversely, if a Pareto-preferred course of action is available, this must mean that, to some extent, participants have not taken full*

---

<sup>201</sup> Deve-se notar que, como já vimos, na visão de Kirzner (2000:143), a atuação do empreendedor schumpeteriano também é coordenadora. Uma inovação, a partir do momento em que é colocada no mercado, “atrapalha” o planejamento dos antigos produtores, substituindo-os por planos mais coordenados, considerando a existência desse “novo produto”, ou seja, dessa nova realidade. Assim, a ruptura de planos de antigos produtores deixa evidente que, considerando esta nova realidade “descoberta” pelo empresário, os planos estavam desarticulados e foi justamente esta descoberta que permitiu a melhor coordenação desses planos.

*account of what others might be prepared to do under all relevant circumstances; Pareto suboptimality corresponds to imperfect coordination” (Kirzner, 2000:144).*

Contudo, para o autor, a semelhança formal entre os dois conceitos não implica que os dois sejam filosoficamente e moralmente iguais. Isso porque, enquanto o critério de Pareto permitiria ao economista postular conceitos como o bem-estar social (ou eficiência social), o conceito de coordenação restringir-se-ia a uma análise caso a caso, sempre com foco no indivíduo e nunca com base em conceitos “sociais”.

A adoção do critério de coordenação justificar-se-ia, principalmente, em virtude do problema do conhecimento de Hayek. Para Kirzner (1991), parece óbvio que, se considerarmos que há conhecimento perfeito por parte dos agentes de todas as oportunidades de troca mutuamente benéficas na economia e de todos os custos de transação, o ótimo de Pareto será alcançado. A validade de um critério alternativo para avaliação do mercado está, portanto, intrinsecamente ligada à premissa de ignorância radical por parte dos agentes.

O autor não defende, portanto, que um mercado livre é capaz de alocar recursos de forma Pareto-eficiente, mas sim que as “forças corretivas” do mercado tenderão a torná-lo o mais eficiente possível. Qualquer interferência nesse mecanismo tende a diminuir sua capacidade de geração e disseminação de conhecimento, diminuindo conseqüentemente a probabilidade de coordenação entre os planos individuais. Segundo o autor,

*“Interference with the webs and forces that are woven through the market process limits the attempts of participants to coordinate their activities through an engine of remarkable efficiency - the market. The analysis of the market process can clarify the costs involved through such interference, making it possible for market participants to decide, through the political process, on the extent to which they are willing to lay aside their engine of efficiency for the sake of special purposes of possibly overriding importance” (Kirzner, 1963:309).*

Fica claro, assim, que qualquer intervenção do Estado na economia deve, para o autor, deixar de lado considerações de eficiência (*“to lay aside their engine of*

*efficiency*”), devendo, portanto, ser baseada em critérios éticos ou políticos (“*for the sake of special purposes of possibly overriding importance*”).

#### **7.2.4. Cordato e a eficiência cataláctica**

Segundo Hayek, “*O foco da análise economia não deveria ser as consequências do processo de alocação de recursos, mas os regimes e instituições que permitem aos indivíduos engajarem-se em trocas mutuamente benéficas*” (Hayek, 1985). Cordato (2007) segue esta sugestão, introduzindo o conceito de “eficiência cataláctica”. Utilizando-se da definição de Hayek (1985) de cataláxia, o autor defende que um critério normativo adequado a este sistema deveria basear-se em um análise de diferentes estruturas institucionais (“sistemas comparados”). Segundo Cordato, para se chegar a um “ideal normativo”, em relação ao qual o funcionamento dos mercados pode ser comparado, a pergunta a ser respondida é a seguinte: qual o conjunto de instituições que permite aos indivíduos perseguirem mais eficientemente seus próprios objetivos?

Para responder a essa pergunta, o autor parte da definição de eficiência individual proposta por Kirzner, ou seja, que um plano de ação de um indivíduo é eficiente na medida em que os meios empregados sejam consistentes com os objetivos visados. Pelo problema do conhecimento de Hayek, sabemos quanto mais informação o indivíduo tiver à sua disposição, maior a probabilidade de elaborar planos mais coerentes com aqueles traçados pelos demais indivíduos. Isto significa que a eficiência de um plano individual depende diretamente da quantidade de informações à disposição dos indivíduos. Implícita a essas considerações, está a premissa de que os indivíduos possuem “meios” (geralmente suas propriedades) e que podem utilizá-los da forma que julguem mais eficiente.

Partindo dessas definições, o autor afirma que, sob o ponto de vista da eficiência cataláctica, o conjunto eficiente de instituições deve ter duas características principais: “*First, it must provide for access to and use of the means necessary for the formulation of plans and the ultimate achievements of goals; Second, it must facilitate the discovery and use of information regarding the appropriateness of means to ends*” (Cordato, 1994:133). A primeira condição diz respeito a segurança que os indivíduos possuem de que poderão utilizar os meios a sua disposição para os fins estabelecidos no seu plano. Isto significa que, para Cordato (2007), um conjunto de

instituições catalacticamente eficiente deve ser baseado em direitos de propriedade privada bem definidos e protegidos.

A segunda condição refere-se à descoberta e ao uso de informações. A elaboração dos planos individuais depende diretamente de quão acuradas são as informações à disposição do indivíduo. Quanto mais informação o indivíduo tiver, maior a probabilidade de traçar um plano de ação eficiente. Ao analisarmos a competição dinâmica, vimos que, para Hayek (1945), a vantagem do processo competitivo é justamente o fato de ter-se mostrado o mecanismo mais eficiente de descoberta de informações. O empresário tem papel fundamental na descoberta dessa informação, assim como o sistema de preços, mecanismo pelo qual o conhecimento descoberto é repassado aos demais indivíduos da sociedade.

Tomando por base essas considerações, Cordato (1994) afirma que o conjunto de condições ideal para o alcance da eficiência cataláctica deve ter três características principais:

*“(...) all property titles should be privately held; property rights should be such that individuals are able to use their property as means to their own individually determined ends; and the use of property should be constrained such that people are not permitted to violate the similar property rights of others” (Cordato, 1994:134).*

O autor defende que um conjunto de instituições com essas características seria aquele que promoveria a eficiência cataláctica. Deve-se notar que a eficiência de uma cataláxia pode ser avaliada segundo sua capacidade de alcançar a eficiência econômica, ou seja, de promover a eficiência das entidades econômicas que dela fazem parte (por exemplo, indivíduos e empresas). Para isso, a maximização da eficiência cataláctica não passaria pela definição de um estado ótimo final, mas pela definição de um “conjunto ideal de instituições” (CII): que permitiria aos indivíduos usar os meios para o alcance de seus próprios objetivos, promoveria a maior geração de informação e forneceria incentivos para a correção dos planos individuais.

O autor define, então, ineficiência econômica e ineficiência institucional. A primeira diz respeito à inconsistência nos planos individuais entre os objetivos visados e os meios empregados e tem por causa principal o conhecimento limitado dos agentes. Como vimos, o aprendizado dos agentes dá-se por meio de um processo

de tentativa e erro. Sendo assim, à medida que esses planos são testados no mercado e não produzem os resultados esperados, os indivíduos alteram seu comportamento e a ineficiência dos planos tende a diminuir. A ineficiência econômica é, portanto, característica intrínseca do mercado, um “fato da vida”. Como o meio mais capaz de garantir sua eliminação é o mercado, elas não são politicamente relevantes (Cordato, 2007:69).

Sob o ponto de vista normativo, deve-se focar as “ineficiências institucionais”. Estas são resultantes dos desvios no conjunto de instituições vigentes daquele modelo considerado “ideal” pelo autor. O melhor exemplo desse tipo de ineficiência é a definição imperfeita de um direito de propriedade que acabe por acarretar um problema de externalidades. Para o autor, uma política pública deve ser analisada, portanto, segundo sua capacidade de promover a eficiência cataláctica, ou seja, de reformar o conjunto de instituições vigentes de forma a aproximá-lo daquele ideal<sup>202</sup>.

O critério de Cordato é, conforme reconhecem os próprios autores, próximo do de Kirzner, parecendo-nos, contudo, de mais fácil aplicação. Por esta razão, no capítulo 9, tomaremos esse critério como base para a análise dos problemas gerados pela presença de externalidades.

### **7.3. Os austríacos e as falhas de mercado**

Pelas teorias apresentadas nas seções acima, pode-se perceber que os economistas austríacos são resistentes ao argumento das falhas de mercado. A visão de Rothbard sobre esta questão é certamente a mais “extrema”. Para o autor e seus seguidores, a teoria de falhas de mercado da ESP tem como base dois pilares, ambos equivocados: parte de uma noção de eficiência econômica estática e artificialmente construída a partir do modelo de concorrência perfeita e não é “científica”, uma vez que baseada em comparações intersubjetivas de utilidade. Dessa forma, no âmbito dessa teoria, as questões envolvendo poder de mercado, bens públicos e

---

<sup>202</sup> Kirzner (1993), apesar de elogiar o trabalho de Cordato [1992] (2007), sugere que a eficiência cataláctica pode ser melhor entendida em termos de coordenação, que, nesse caso, significaria “(...) *the process through which individuals, between whom exist the potential for mutually gainful Exchange, come to be aware of this mutually gainful possibility*” (Grifo do autor) (Kirzner, 1993:148). Para a crítica completa do autor ao trabalho de Cordato, vide Kirzner (1993). Para um exemplo de crítica de seguidores da visão *rothbardiana* a essa teoria, vide Gordon (1993).

externalidades como “falhas de mercado” não seriam bem definidas e, conseqüentemente, as recomendações normativas de intervenção seriam equivocadas.

A posição de Kirzner e Cordato sobre essa questão pode ser considerada mais moderada. Ainda que em nenhum momento advogue pela intervenção estatal, Kirzner reconhece a existência do que se poderiam chamar “falhas de mercado” (como, por exemplo, no caso de monopólio<sup>203</sup>). Poderíamos enquadrar, ainda, neste conceito aquelas causadas pela “falha” dos empresários em notar a presença de oportunidades de lucro (Cowen, 1994:306). Contudo, como uma das principais funções do mercado é justamente lidar com essas falhas, Kirzner não as considera argumento para a intervenção do Estado na economia. Cordato segue linha de raciocínio semelhante, afirmando que as “falhas de mercado” relevantes politicamente estão relacionadas principalmente com ordens institucionais que não definem claramente direitos de propriedade privada, ou seja, estão mais ligadas ao papel do governo na definição e proteção desses direitos do que ao funcionamento do mercado *per se*. Nesse sentido, não se trataria de falhas de mercado, mas de falhas institucionais.

Percebe-se, ainda, pelas análises expostas neste capítulo, que, ao contrário do que se poderia inicialmente supor, os economistas austríacos não defendem que o mercado livre atinge sempre um estado ótimo de alocação dos recursos. Ainda que o desenvolvimento de um critério normativo mais robusto possa ser considerado uma tarefa não realizada pela EA, em nenhum dos critérios propostos há qualquer insinuação de que o mercado sempre (ou na grande maioria das vezes) alcança o ótimo de Pareto. Sobre essa questão, Mises defende o seguinte:

*“Nós não estamos afirmando que o cálculo econômico capitalista garanta invariavelmente a melhor solução para alocação dos fatores de produção. Soluções perfeitas, para qualquer problema, estão fora do alcance dos homens mortais. O que o funcionamento do mercado não obstruído pela interferência da compulsão e coerção pode nos assegurar é apenas a melhor solução acessível à mente humana, considerando-se o atual estágio do conhecimento*

---

<sup>203</sup> Vide seção 9.1.6

*tecnológico e a capacidade intelectual dos homens mais sagazes da época” (Mises, 1995:697-698).*

Assim, a impossibilidade de o economista - ou o formulador de política - mensurar objetivamente a eficiência de mercado não significa que os mercados são sempre eficientes e que não haja espaços para melhora. Para os austríacos, esses espaços existem e ocupá-los é justamente a tarefa dos empreendedores. Como veremos nos próximos capítulos, os equívocos normativos da ESP seriam, em grande medida, consequência do fato dos economistas desta escola desconsiderarem o papel dos empreendedores em suas análises.

Nesse sentido, a ausência de um critério normativo consensual não impede os economistas da EA de concordarem, em grande parte, com a crítica à abordagem da ESP das falhas de mercado. O que os une é justamente o foco no processo de mercado, que permite aos economistas austríacos considerarem elementos comumente ignorados nas análises de equilíbrio e os leva a reconsiderar a eficiência das recomendações normativas de intervenção feitas no âmbito da ESP.

Deve-se ter em mente que, em muitos casos, o que consideraremos uma “linha austríaca de crítica” não se pretende um substituto das linhas de crítica neoclássicas à ESP, mas, de certa forma, um complemento. Ainda que se mostrem resistentes a análises focadas exclusivamente no equilíbrio, muitos elementos - por exemplo - das críticas elaboradas no âmbito da Escola de Chicago e da Escolha Pública são considerados excelentes argumentos contra a intervenção estatal pela EA. É nesse espírito que entendemos a seguinte afirmação de Kirzner:

*“(...) the propensity of government interventions to generate tendencies toward suboptimal equilibrium configurations has certainly been amply demonstrated by economists from Bastiat to Friedman. I merely contend that, valid though these approaches to a critique of interventionism undoubtedly are, they do not exhaust the phenomena to be explained.... These [Austrian] considerations constitute a separate line of criticism of government intervention, to be added to the other lines of criticism” (Kirzner, 1985:121;136).*

Por esta razão, de forma a deixar a crítica às intervenções propostas pela ESP mais completa, diversas vezes incluiremos elementos de outras escolas na análise. Não se pretende, com isso, afirmar que se tratam de críticas “austríacas”, mas que,

ainda que desenvolvidas por autores de outras escolas de pensamento, os argumentos permanecem válidos sob a ótica de autores da EA. Não será incomum, portanto, a referência a autores como Harold Demsetz (Escola de Chicago) ou James Buchanan e Gordon Tullock (Escolha Pública).

Por fim, é imperativo notar que a resistência da EA à abordagem da ESP sobre falhas de mercado resulta, principalmente, do modo como os economistas da ESP conceituam “falha”. Isto porque esta teoria, na visão de muitos austríacos<sup>204</sup>, não considera em sua análise aspectos essenciais do mundo real, principalmente aqueles relacionados à ignorância radical e ao erro genuíno<sup>205</sup>. Dada a importância da diferença do tratamento da informação na abordagem da ESP e da EA, analisaremos inicialmente a abordagem da EA no que tange às chamadas “novas falhas de mercado”, ou seja, às falhas de mercado decorrentes dos problemas de informação. O entendimento desta diferença é fundamental para a análise das demais falhas de mercado.

---

<sup>204</sup> Vide, por exemplo, Ikeda (2003:64).

<sup>205</sup> Trataremos deste conceito no próximo capítulo.

## 8. A NOVA ECONOMIA DA INFORMAÇÃO E A ECONOMIA AUSTRIACA

Pelo menos desde o debate acerca do cálculo econômico do socialismo, os economistas austríacos - particularmente Hayek (1937, 1945) - já vinham articulando argumentos acerca do “problema” da divisão do conhecimento da sociedade. A ideia de que, em uma economia de mercado, os indivíduos são caracterizados por possuírem apenas uma pequena parte do conhecimento disponível e que um dos principais problemas econômicos da sociedade é como articular esse conhecimento disperso constitui um dos principais pilares da economia austríaca. Ao afirmar que o mercado era caracterizado por uma “divisão do conhecimento”, Hayek (1945) estava chamando a atenção justamente para os problemas causados pela dispersão do conhecimento na sociedade.

Os austríacos não negam, portanto, a presença de informação imperfeita (ou assimétrica) no mercado. Pelo contrário: consideram-na um fenômeno tão universal que não faria sentido caracterizá-la como “falha”. Para os austríacos, Stiglitz (2001a) tem razão ao afirmar que o problema de informação imperfeita era “*pervasive*”. Contudo, a análise do autor seria, sob este ponto de vista, incorreta ao não perceber que uma das principais funções - senão a principal - do mercado é justamente lidar com esses problemas. A competição como mecanismo de descoberta/disseminação de informações busca justamente solucionar o problema de descoordenação dos planos individuais gerados em um contexto de ignorância, criando formas cada vez mais eficientes de coordená-los.

Para a EA, um dos motivos de o mercado ser importante é por ter se mostrado a instituição mais eficiente em lidar com o problema da divisão do conhecimento. Esta abordagem, como já se pode antever, leva os austríacos a analisarem a presença de informação assimétrica no mercado por uma ótica diferente dos economistas da ESP. Para Cowen e Crampton,

*“Hayek and the new market failure theorists focus on different aspects of information. For Hayek, the central problem is to mobilize widely dispersed information to maintain an extended order of sophisticated capitalist production. For the new market failure theorists, however, the key aspect of information is not dispersal but "asymmetry" -- some people have information that others do not. Information dispersal and asymmetry are two sides of*

*the same coin, one must accompany the other. The difference between Hayek and the market failure theorists is that in Hayek's view markets eliminate asymmetry by revealing relevant aspects of information in market prices. (...) For the market failure theorists, however, asymmetry cannot be overcome by exchange precisely because the unequal distribution of information interferes with mutually beneficial exchange” (Cowen e Crampton, 2002:4).*

Esta diferença, segundo Thomsen (1992), teria como origem concepções distintas sobre o funcionamento do sistema de preços em uma economia de mercado. Grossman e Stiglitz (1976) citam Hayek (1945) como ponto de partida para sua crítica ao funcionamento do sistema de preços na presença de informação assimétrica. Para os austríacos, estes autores têm razão ao afirmarem que o problema de informação imperfeita é um fenômeno universal. As diferenças começam quando Grossman e Stiglitz (1976) identificam como um dos mais graves problemas da presença de informação assimétrica o fato de os preços não serem capazes de transmitir “corretamente” informação. O “mal funcionamento” do sistema de preços em um contexto de informação assimétrica seria a origem de muitos dos problemas vistos no capítulo 4.

Nesse capítulo veremos como, na visão dos austríacos, a ênfase das análises da ESP nas propriedades dos diferentes estados de equilíbrio levou os “novos economistas da informação” a ignorarem alguns aspectos considerados essenciais pela EA do problema do conhecimento. Com isso, não se pôde contemplar adequadamente o papel do sistema de preços em uma economia de mercado, particularmente no desequilíbrio. Para os austríacos seguidores da tradição *hayekiana*, é justamente no desequilíbrio que as informações e incentivos transmitidos pelo sistema de preços é mais importante.

Antes faremos uma breve apresentação das falácias que caracterizam uma “abordagem do Nirvana” segundo Demsetz (1969)<sup>206</sup>. A classificação proposta pelo autor será de grande valia na análise as falácias normalmente contidas nas análises da ESP.

---

<sup>206</sup> Que, como já vimos, não se trata de um economista austríaco, mas é um seguidor da Escola de Chicago.

### 8.1. Demsetz e a abordagem do Nirvana

No capítulo 6, mencionamos brevemente algumas considerações trazidas por Demsetz (1969). Neste artigo, o autor faz um ataque contundente a muitas das análises desenvolvidas pela ESP acerca do fenômeno das falhas de mercado. Demsetz (1969) considera que a maioria dessas análises é caracterizada por uma “abordagem do Nirvana”, ou seja, pela prática de buscar distorções no mundo real em relação a um modelo idealmente construído e, caso sejam encontradas, concluir que uma intervenção do Estado na economia seria benéfica. Trata-se de uma linha de crítica que traz semelhanças com a adotada por Hayek (1948b, 1968) no que tange à utilização do modelo de concorrência perfeita como referencial normativo.

Demsetz (1969) desenvolve uma classificação das três “falácias lógicas” mais encontradas nesses trabalhos. São elas:

- A falácia da grama é sempre mais verde (*the grass is always greener fallacy*) – trata-se da prática de, uma vez constatada a discrepância entre o mundo real e o modelo ideal, considerar automaticamente que uma “maior perfeição” pode ser alcançada por um sistema alternativo de alocação. A forma mais comum dessa falácia consiste em, ao se constatar fontes de imperfeições em determinado mercado (por exemplo, a presença de externalidades), concluir que o governo pode alcançar uma alocação mais eficiente dos recursos, sem sequer examinar a viabilidade real desta alternativa. Não se faz um esforço para se contrastar os resultados alcançados pelo mercado livre e por uma intervenção estatal: o simples fato de o mercado real não alcançar a alocação prevista nos modelos ideais é considerado suficiente para se recomendar a intervenção.
- A falácia do “almoço grátis” (*the fallacy of the free lunch*) – trata-se de uma modalidade próxima à primeira e que consiste em tratar certos bens na análise como sendo não-escassos (ou seja, como se pudessem ser oferecidos a custo zero). A título de exemplo, considere um mercado que não apresente opção de seguro contra determinada eventualidade (o que violaria uma das hipóteses do modelo de Arrow-Debreu). Ao compararmos com um mercado perfeitamente competitivo, esta “falha” poderia gerar alocações ineficientes de recursos. Contudo, suponha que o custo de oferecimento deste seguro exceda seu preço.

Nesse caso, considerar a alocação de recursos desse mercado como Pareto-ineficiente só seria possível se partíssemos do pressuposto de que o custo de oferecimento do seguro é zero, o que é um absurdo, já que se trata de um bem escasso.

- A falácia do “se as pessoas fossem diferentes” (*the people could be different fallacy*) - trata-se de uma falácia associada principalmente (mas não exclusivamente) à questão do risco moral. Segundo o autor, o problema gerado pela presença de risco moral é o mesmo daquele imposto por qualquer outro custo. Comparar um mercado real caracterizado pela presença de risco moral com um modelo ideal no qual esse custo é desconsiderado é recorrer à falácia do “se as pessoas fossem diferentes”. Ao fazê-lo, simplesmente se constata que a alocação de recursos seria outra, por exemplo, se as pessoas não tendessem a agir mais irresponsavelmente na presença de seguro (ou caso não tivessem uma tendência a enrolar no trabalho ou não fossem avessas ao risco). Nos mercados reais, são desenvolvidos mecanismos para lidar com o problema do risco moral (por exemplo, salários baseados no desempenho para evitar que os empregados enrolem, franquias para diminuir a propensão de segurados ao risco, entre outros). A menos que se demonstre a eficiência de sistemas alternativos com relação a estas soluções, não se pode alegar a ineficiência do mercado simplesmente pela comparação com um modelo no qual o “risco moral” inexistia.

Assim, na visão de Demsetz,

*“To say that private enterprise is inefficient because indivisibilities and imperfect knowledge are part of life, or because people are susceptible to the human weakness subsumed in the term moral hazards, or because marketing commodity-options is not costless, or because persons are risk-averse, is to say little more than that the competitive equilibrium would be different if these were not the facts of life”* (Demsetz, 1969:19).

A classificação proposta pelo autor será de grande valia, tanto na identificação dos principais problemas nas análises da ESP, quanto na diferenciação

da “natureza” da crítica austríaca em relação a críticas feitas por teóricos do equilíbrio. Por mais que convirjam em algumas das críticas (principalmente na consideração de que comparar mercados reais com modelos ideais não é o procedimento mais correto a ser seguido pela economia normativa), veremos que a abordagem austríaca por enfatizar o desequilíbrio foca em sua crítica as distorções geradas pela intervenção no sistema de preços e em como essas distorções prejudicam a atividade empresarial. Esta crítica parte de um entendimento diferenciado do funcionamento do sistema de preços em uma economia de mercado, tópico de nossa próxima seção.

## **8.2. O sistema de preços e a informação perfeita**

Como vimos, para Hayek (1945), um dos principais problemas econômicos da sociedade é o da utilização e coordenação do conhecimento distribuído em pequenas partes entre os agentes participantes do mercado. Neste artigo, o autor ressalta a importância do sistema de preços como principal instrumento para se atingir a coordenação e eficiência na alocação de recursos, em um contexto de dispersão do conhecimento. Antes disso, o sistema de preços era considerado, pela maioria dos economistas, somente um provedor de incentivos para ajustar os planos individuais à escassez dos bens econômicos (Thomsen, 1992:16).

Com o advento dos estudos em economia da informação na década 1960, o papel desempenhado pelos preços tornou-se uma das preocupações centrais dos economistas. A noção *hayekiana* do sistema de preços como transmissor de informações foi incorporada, sem dificuldades, à economia *mainstream* e, particularmente, à ESP. Contudo, segundo Kirzner (1991) e Thomsen (1992), esta incorporação foi apenas parcial.

Nesta seção veremos a razão desta afirmação e como, segundo os austríacos, a incorporação limitada do papel do sistema de preços em uma economia de mercado teve sérias consequências para as recomendações de intervenções normativas da ESP.

### **8.2.1. O sistema de preços na ESP – uma análise crítica de Grossman e Stiglitz**

Grossman e Stiglitz (1976) têm como objetivo declarado “testar” a hipótese *hayekiana* de que o sistema de preços é um instrumento eficiente de transmissão de

informação. Os autores concluem que esta hipótese somente seria válida em um contexto de conhecimento perfeito. Caso contrário, se adotarmos, por exemplo, como premissa do modelo que a informação pode ser tratada como um “produto” e que, como tal, tem um custo a ela associado – hipótese que os autores consideram mais coerente com o que encontramos no mundo real –, a conclusão de que o sistema de preços constitui um instrumento eficiente de transmissão de informações não seria válida<sup>207</sup>.

Thomsen (1992) critica a análise desenvolvida por Grossman e Stiglitz, alegando que os autores interpretaram erroneamente a concepção de Hayek (1945) do sistema de preços. Enquanto este afirma que o sistema de preços seria um instrumento eficiente que permitiria aos indivíduos tomar decisões *como se* possuíssem mais informação do que realmente possuem, Grossman e Stiglitz (1976) teriam entendido esta afirmação como se os preços fossem um agregador perfeito de informação, do qual os indivíduos poderiam *inferir* todo o conhecimento do mercado (Thomsen, 1992:32).

Ao assim proceder, Grossman e Stiglitz (1976) teriam considerado que, no desequilíbrio, a atuação do sistema de preços não é eficiente, uma vez que não é capaz de fornecer informações perfeitas ao indivíduo (o que os levaria a tomar decisões em um contexto de informações limitadas ou mesmo errôneas). A ideia de que, na presença de informação assimétrica, os preços não refletem corretamente a informação pode culminar em uma alocação ineficiente dos recursos e, conseqüentemente, na possibilidade (ou necessidade) de intervenções do Estado na economia.

Thomsen (1992) afirma que esta visão acerca do papel desempenhado pelo sistema de preços, ainda que fosse válida, não corresponderia à visão *hayekiana*. Esta seria melhor descrita pela ideia dos preços como “substitutos do conhecimento” (*knowledge surrogates*). Hayek (1945) não teria afirmado que os preços são fontes para inferência de informação, mas sim que os preços fazem com que seja desnecessário que os indivíduos tomem conhecimento de um grande número de

---

<sup>207</sup> Apesar disso, os autores parecem reconhecer que é difícil tirar qualquer recomendação normativa de intervenção a partir desta constatação: “*The evaluation of the efficiency of the market in situation such as those analyzed in this paper is a subtle and difficult question. It is not obvious what the appropriate comparisons ought to be (...). Although it is easy to show that the market solution is not, in general, efficient, it is difficult to ascertain whether there is too little or too much information acquisition*” (Grossman e Stiglitz, 1976: 251).

eventos. No clássico exemplo do estanho (Hayek, 1945:526), o aumento do preço deste produto informava aos seus consumidores que o seu uso ficou mais caro, mas estes não sabiam se isso aconteceu porque a fonte está mais escassa ou porque surgiu um uso alternativo (esta informação não poderia ser inferida a partir do aumento de preços). Assim, os consumidores não sabiam e não precisavam saber: a única informação necessária era repassada pelo sistema de preços (esta mercadoria está mais escassa).

A informação transmitida pelo sistema de preços se limitaria, assim, à escassez relativa dos produtos (Thomsen, 1992:42). Grossman e Stiglitz (1976) tratariam de outro tipo de informação: a qualidade do produto transacionado. Thomsen (1992) não nega que o sistema de preços possa transmitir o tipo de informação tratado pelos autores, apenas afirma que se trata de um tipo diferente de função em relação àquela tratada por Hayek (1945).

Thomsen (1992) afirma, ainda, que os autores, além de terem mal interpretado a função informacional do sistema de preços segundo Hayek, ignoraram um componente fundamental tratado por este autor: que os preços de mercado, além de serem um meio de agregação e transmissão de informação, contêm incentivos para a atividade empresarial. A ignorância deste importante aspecto teria ocorrido porque ele só se manifesta em situações de desequilíbrio (que não são o foco das análises da ESP).

### **8.2.2 O sistema de preços na Economia Austríaca - o papel do sistema de preços na descoberta de informações**

Para demonstrar o papel do sistema de preços no desequilíbrio, Kirzner (1991) faz uma analogia entre este e um sistema de sinalização de trânsito. A principal função de um semáforo em um cruzamento é alcançar a coordenação entre os motoristas provenientes de várias direções. Uma coordenação eficiente entre os planos dos agentes implica evitar acidentes e, ao mesmo tempo, não gerar atrasos desnecessários. O semáforo é, portanto, um meio de transmissão de informações para cada indivíduo sobre o comportamento dos demais (um sinal verde significa que o motorista proveniente de outra direção não seguirá).

De início, podemos supor um semáforo que, desde o momento da sua instalação, é capaz de coordenar perfeitamente o tempo de espera entre indivíduos

provenientes das mais variadas direções e, assim, evitar acidentes. Neste caso, o objetivo do sinal foi alcançado: coordenou eficientemente o comportamento dos indivíduos, sem qualquer desperdício (seja de tempo, já que não houve espera desnecessária, seja de recursos físicos, já que não houve nenhum acidente).

Suponhamos, agora, um cenário em que determinado semáforo seja instalado com o cálculo do tempo de espera sub-ótimo. Neste caso, o semáforo gera aos motoristas provenientes do leste uma espera desnecessária de, por exemplo, 2 minutos no período de 14h00 às 18h00. Os carros estão parados mesmo na ausência de movimento nas outras direções. O semáforo não atinge, portanto, seu objetivo: a coordenação gerada entre os indivíduos não é eficiente. Contudo, caso este semáforo seja “inteligente”, sendo programado para, no início de cada dia, alterar seu gerenciamento de tempo de modo a refletir a experiência de tráfego do dia anterior, então mesmo que instalado com um cálculo sub-ótimo, a coordenação imperfeita do dia anterior embasa uma revisão do “desempenho” do semáforo no dia seguinte, de modo a gerar uma coordenação cada vez mais eficiente dos indivíduos. O sistema de gerenciamento de tráfego “aprende” com as experiências pretéritas. No decorrer do tempo, este sistema inteligente também cumprirá seu objetivo: coordenar eficientemente o comportamento dos indivíduos.

Segundo Kirzner (1991:142), no segundo caso,

*“(...) the coordinating property of the system arises from the way that it provides information – but in a sense quite different from that relevant to the system that is already perfectly timed. In this second, initially faulty, system, the coordinating properties arise from its ability to communicate information concerning its own faulty information communication properties” (Grifo do autor) (Kirzner, 1991:142).*

Fazendo um paralelo com o sistema de sinalização de trânsito, Kirzner afirma que o sistema de preços, ao lidar com o problema de dispersão de conhecimento na sociedade, exerce seu papel na coordenação dos planos individuais nas duas formas vistas acima, enquanto os economistas da ESP só reconhecem uma delas. Os preços de equilíbrio competitivo, de fato, conforme considerados por estes autores, atuam como um instrumento de coordenação dos planos dos indivíduos. Os preços são uma espécie de sinal que comunica a potenciais vendedores e compradores a informação

necessária para que os indivíduos tomem suas decisões de forma coordenada. Segundo Kirzner (1991:144), *“Equilibrium prices, like optimally timed signal changes, correctly communicate the information that (...) motivates and enables individual decision makers to generate a smoothly dovetailing set of decisions”*.

Por outro lado, no desequilíbrio, os preços não transmitem a mesma informação do que no equilíbrio. Assim, maximizadores *robbinsianos* (tomadores de preços) que efetuarem seu cálculo econômico com base nesse preços serão induzidos ao erro. É justamente a esse fenômeno que Grossman e Stiglitz (1976) referiam-se ao afirmar que os preços não desempenham corretamente seu papel no desequilíbrio.

Kirzner (1991) destaca, contudo, que, fora do equilíbrio, outro papel fundamental é desempenhado pelo sistema de preços. Nesse cenário, os erros dos agentes resultantes da ausência de informação perfeita acerca dos planos dos demais indivíduos - por exemplo, um vendedor que oferta seu produto a um preço muito caro ou um comprador que faz ofertas de compra muito baixas - faz com que, em determinado período (seja um dia, uma semana ou um mês), existam recursos mal alocados na economia. Há, portanto, oportunidades de lucro não aproveitadas no mercado. Na medida em que os agentes percebam seus erros e ajustem suas ofertas, a coordenação tende a aumentar (e os preços a aproximarem-se dos preços de equilíbrio). Nesse caso, o sistema de preços é também o responsável por comunicar informações, mas de forma diferente às do equilíbrio:

*“Equilibrium prices co-ordinate because they are already so adjusted that decisions that take these prices into account turn out to be mutually reinforcing. Disequilibrium prices can, if at all, be described as “coordinating” only in the sense that they reveal, to alert market participants, how altered decisions on their part (...) may be wiser for the future”* (Grifo do autor) (Kirzner, 1991:146).

Os preços em desequilíbrio ofereceriam, assim, “recompensas” para aqueles que percebessem as oportunidades de lucros e as aproveitassem. No desequilíbrio, a informação fornecida pela estrutura inicial de preços tende a gerar uma coordenação eficiente justamente quando deixa evidente a “falha” desses preços iniciais em coordenar os planos individuais (o mercado não se equilibra). O sistema de preços sinaliza aos indivíduos, nesse caso, o equívoco de seu plano de ação inicial e, conseqüentemente, a necessidade de revisão desses planos. Isto se dá mesmo em um

contexto em que a realidade subjacente tenha permanecido rigorosamente a mesma. “*The claim is not that price-taking agents, by deciding on the basis of known prices, act as if they know more than they actually do, but rather that profits lead them to find out about better available courses of action*” (Thomsen, 1992:44).

Kirzner (1991) afirma, assim, que enquanto se reconheça como o principal problema econômico da sociedade o alcance de uma alocação eficiente de recursos em um contexto de conhecimento perfeito, não se pode contemplar adequadamente a função primordial exercida pelo sistema de preços na coordenação do “conhecimento disperso”. A premissa de conhecimento perfeito seria, portanto, nada mais do que uma forma de assumir inexistente (e ignorar), em larga medida, o problema de dispersão de conhecimento apontado por Hayek (1945).

O autor não ignora que parte do *insight* de Hayek com relação ao sistema de preços esteja incorporado à economia *mainstream*. O exemplo do estanho é comumente utilizado em livros-texto para explicar a função de coordenação do sistema de preços. Neste exemplo, Hayek discutia o funcionamento do sistema de preços em um contexto de equilíbrio. Esta função do sistema de preços como transmissor e condensador eficiente de informações está, portanto, incorporada à economia *mainstream*. A crítica do autor é direcionada ao fato de que, mesmo em Sowell (1980), obra que considera “*the most extensive and wide-ranging development of the implications of the Hayekian insights*” (Kirzner, 1991:148), não há qualquer discussão sobre o papel que os preços – principalmente, que as diferenças de preços - podem desempenhar no sentido de prover os incentivos para sua própria alteração.

Para Kirzner, está contida na exposição de Hayek a ideia de que a configuração presente do sistema de preços pode “ligar o alerta empresarial” para a necessidade de conjecturar e testar palpites mais pertos dos verdadeiros preços de equilíbrio. Esse papel do sistema de preços no pensamento *hayekiano* ficaria ainda mais evidente com os *insights* do autor publicados em trabalhos seguintes sobre a competição como um procedimento de descoberta. Nesses trabalhos, Hayek, ao enfatizar o papel da competição, destacou que “*...provisional results from the market process at each stage...tell individuals what to look for*” (Hayek, 1968). Ou seja, a configuração (e incoerências) do sistema de preços indicaria aos indivíduos onde descobrir novas oportunidades de lucros. Ao descobrir essas incoerências nos preços de mercado e corrigi-las, os empresários contribuem para aumentar a coordenação dos planos, levando o mercado a uma situação mais próxima do equilíbrio.

Os incentivos fornecidos pelo sistema de preço constituem, portanto, um elemento-chave para o funcionamento eficiente de mercado no pensamento austríaco. Assim como no caso do semáforo inteligente, a coordenação imperfeita gerada pelo sistema de preços no “dia anterior” leva a uma revisão de seu desempenho no dia seguinte (revisão esta levada a cabo pela atividade empresarial), de modo a gerar uma coordenação cada vez mais eficiente entre os indivíduos.

Em síntese, Thomsen identifica três funções para o sistema de preços:

*“(...)prices may make it possible for individuals to make decisions as if they possessed much more knowledge than they really do (Hayek), prices may serve as devices from which individuals can infer knowledge (Grossman and Stiglitz), and prices when in disequilibrium, provide profit opportunities that spark an entrepreneurial discovery process which produces previously unthought-of knowledge (market-process approach)” (Thomsen, 1992:61).*

Particularmente em situações de desequilíbrio, a interpretação da ESP focada exclusivamente na capacidade de os indivíduos inferirem conhecimento a partir do sistema de preços levaria a uma subestimação de seu papel. Ao não se considerar sua função como provedora de incentivos, ignorar-se-ia um custo fundamental da intervenção do Estado na economia, como veremos nas próximas seções<sup>208</sup>.

### **8.2.2.1. A abordagem dos “custos da informação”**

---

<sup>208</sup> Da leitura de Kirzner (1985), podemos inferir que, na visão austríaca, Grossman e Stiglitz (1976) teriam incorrido no mesmo erro de Oskar Lange no já citado debate acerca da possibilidade de cálculo econômico no socialismo. Para o autor, as diferenças entre os socialistas de mercado e os austríacos nesses debates podem ser melhor entendidas como resultado de visões distintas a respeito do funcionamento do sistema de preços. Este parece ser justamente o caso das diferenças estudadas nesta seção. Segundo Kirzner, *“In emphasizing exclusively the ‘parametric’ function of market prices, Lange misunderstood the central role of the market. The primary function of the market is not to offer an arena within which market participants can have their decentralized decisions smoothly coordinated through attention to the appropriate list of given prices. The market’s essential function, rather, is to offer an arena in which market participants, by entrepreneurial exploitation of the profit opportunities offered by disequilibrium prices, can nudge prices in the direction of the equilibrium. In this entrepreneurial process prices are not treated as parameters. Nor, in this process, are prices changes impersonally in response to excess demand or supply (...) That Lange did not understand this nonparametric function of prices must certainly be attributed to a perception of the market system’s operation primarily in terms of perfectly competitive equilibrium.”* (Grifo nosso) (Kirzner, 1985:128).

Segundo Kirzner (1991), a alternativa de se incorporar “custos de aquisição de informação” aos modelos também não seria satisfatória. Por esta abordagem, muitos economistas da ESP consideram que o problema informacional poderia ser modelado introduzindo-se um “novo custo” nas análises e, então, calculando o resultado do equilíbrio competitivo (que seria utilizado como referencial para avaliação de um mercado real). O “problema do conhecimento” de Hayek poderia ser modelado por meio da introdução dos “custos de informação”. O fato de dois indivíduos não realizarem uma transação mutuamente benéfica não seria, assim, necessariamente uma falha de mercado, mas poderia apenas refletir uma situação na qual os custos totais (considerados os custos de informação) superem os benefícios esperados da troca. Assim, as decisões dos indivíduos, ao levar em consideração o custos de aprender e comunicar, levaria ao cálculo de uma nova alocação Pareto-eficiente (“nova” em relação à calculada sem levar em conta os custos de informação).

Kirzner (1991) critica esse raciocínio com base no fato de que, se considerarmos, na análise, um mundo de ignorância radical, deve-se incorporar a possibilidade de “erro genuíno” por parte dos agentes:

*“Genuine error occurs where a decision maker’s ignorance is not attributable to the costs of search, or of learning or of communication. In such cases the decision maker’s ignorance is utter ignorance, i.e. it is a result of his ignorance of available, cost-worthy, avenues to needed information (which includes, of course, the possibility of his being altogether ignorant of the very existence of valuable information)”* (Kirzner, 1991:189).

A ideia é que um indivíduo, por vezes, não escolhe a via ótima de ação, não porque os custos esperados de tomá-la sejam superiores aos benefícios esperados, mas porque simplesmente ignore a existência desta opção. Segundo o autor, para se fazer uma escolha “ótima” nos moldes da ESP, o indivíduo deveria possuir o conhecimento sobre qual informação adquirir, ou seja, deve conhecer o conteúdo da informação. Contudo, a ignorância radical, como já vimos, é definida por ser uma ignorância absoluta, completa. Caso se considere que o indivíduo não conhece a real extensão de sua ignorância, é natural que não possa “otimizá-la”.

Se a ignorância é desconhecida, sua superação não pode ser objeto de um plano individual. Para o autor, há um grande número de informações adquiridas sem que se busque deliberadamente por elas. O autor denomina este processo de “aprendizado espontâneo” (Kirzner, 1979). O aprendizado espontâneo, ou seja, o processo de “descoberta de informações” que não se sabia existentes é, como já vimos, uma das características da competição<sup>209</sup>. Retoma-se, assim, a ideia de que o quadro de meios e fins para a decisão individual não é um dado, mas uma percepção subjetiva. O conhecimento é uma expressão subjetiva de como o indivíduo “enxerga” a realidade subjacente.

Para Kirzner, somente quando se admite a possibilidade de erro genuíno, pode-se considerar na análise o papel de correção de erros executado pelo empresário. Já vimos no capítulo 7 que, no processo de geração de conhecimento, o papel do empreendedor é fundamental. É ele que, por meio de seu estado de alerta empresarial, “percebe” (aprendizado espontâneo) e explora uma oportunidade de lucro (resultante de erros genuínos na elaboração dos planos), aumentando a coordenação entre os planos individuais e eliminando distorções associadas ao conhecimento imperfeito.

#### **8.2.4 Consequências para a economia normativa**

Como discutimos, os economistas austríacos não discordam de Stiglitz quando este afirma que o mundo real não é caracterizado por um conjunto completo de mercados, que a informação é imperfeita, que os bens não são homogêneos, que é custoso obter informação relevante e que, portanto, os preços não podem ser considerados transmissores perfeitos de informação<sup>210</sup>. Pelo contrário, o que se alega é que justamente porque o mundo real tem essas características que o mercado é importante. Esses “preços imperfeitos” trazem consigo oportunidades de lucros e, assim, os incentivos para sua correção. Na economia austríaca, os preços em desequilíbrio fornecem incentivos pecuniários (lucros) aos empreendedores para que descubram novas formas de atuação no mercado que levem à “correção” das informações e à maior coordenação dos planos individuais. Se considerarmos os “tipos ideais” de Kirzner (1986), para o indivíduo maximizador *robbinsiano*, o preço

---

<sup>209</sup> Tem-se, aqui, novamente, a ideia de Hayek da competição como procedimento de descoberta de informações. Vide seção 6.5.

<sup>210</sup> Vide Greenwald e Stiglitz (1986:259) e capítulo 4 deste trabalho.

estará “errado” (entenda-se: não corresponde ao preço de equilíbrio), levando a equívocos na elaboração de seus planos; o “empresário puro”, por outro lado, busca justamente nesses “preços errados” suas oportunidades de lucro.

No entanto, se o mercado está sempre em desequilíbrio e se, nessa condição, os preços estão sempre “errados”, como se pode admitir o seu papel como transmissor relativamente eficiente de informações? Lavoie (1985) retoma a comparação de Hayek entre a competição e a metodologia científica para responder a essa questão. Segundo o autor,

*“(...) market participants are not and could not be price takers any more than scientists could be theory takers. In both cases a background of unquestioned prices or theories is relied upon subsidiarily by the entrepreneur or scientist, but the focus of the activity is on disagreeing with certain market prices or scientific theories. Entrepreneurs (or scientists) actively disagree with existing prices or theories) and commit themselves to their own projects (or ideas) by bidding prices up or down (or by criticizing or elaborating existing theories)” (Lavoie, 1985:83-4).*

O cientista, na elaboração de uma teoria, baseia-se em outras já existentes. É razoável supor que nenhum cientista dedicar-se-á a criticar todas as teorias existentes em uma ciência, mas focará em sua crítica em uma parte (pequena ou grande) dela. Ao fazê-lo, ele deverá incorporar parte do pensamento pré-existente. Se essas teorias no qual se baseia estão corretas ou não, muitas vezes, não é alvo de investigação por parte do cientista. O máximo que poderá dizer a respeito delas é que lhe parecem corretas ou que não consegue identificar, à primeira vista, nada de errado.

O empresário atua com relação aos preços de mercado de forma parecida. Ao perceber que há uma oportunidade de lucro em determinado mercado, o empresário deverá assumir, para efetuar seu cálculo econômico, que os demais preços da economia estão corretos. Nenhum empresário se propõe a atuar em todos os setores de uma economia, mas somente naqueles nos quais considera que há algo “errado” (assim como o cientista não se propõe a criticar todas as teorias, mas somente aquelas nas quais ele considera ter identificado um equívoco). A especialização em determinado setor (assim com em uma área do conhecimento) torna mais fácil a identificação de possíveis discrepâncias. Ao fazê-lo, ele atuará como um “tomador de

preço” (no mesmo sentido em que se poderia considerar o cientista um “tomador de teorias”) com relação a todos os demais preços da economia, deixando que outros empresários identifiquem se eventualmente há algum “erro” nesses preços.

Assim, na medida em que não identifiquem uma oportunidade de lucro, ou seja, que não identifiquem nada de errado com os preços de mercado, os indivíduos tendem a atuar como tomadores de preços. Ao fazê-lo, seus planos são elaborados tendo por base uma informação “imperfeita”. Ao analisar exclusivamente a atuação de um maximizador *robbinsiano*, é natural que se considere que o sistema de preços não desempenha corretamente seu papel em uma situação de desequilíbrio. Entretanto, como vimos, uma análise focada no processo mostra que essa não é a única função desempenhada pelo sistema de preços. Os preços errados também trazem incentivos para sua correção, ao oferecer oportunidades de lucros.

É nesse sentido que uma análise baseada no processo de mercado traz, para Thomsen (1992), um argumento adicional de crítica a “abordagens do Nirvana”, argumento esse que não seria contemplado por críticos focados em análises de equilíbrio. Para o autor,

*“While an equilibrium economist may want to argue that, even if prices are informationally inefficient (in the standard sense), they are still the best alternative in a world that is not Nirvana, to use Demsetz’s words, from a market-process perspective prices are not only an imperfect but ‘least bad’ informational transmission system: they are also sophisticated informational devices, with feedback mechanism (profits) that induces their correction by entrepreneurial agents”* (Thomsen, 1992:58).

Esta função do sistema de preços como provedor de incentivos para a atividade empresarial é de fundamental importância pois, como afirma Kirzner: *“(…) governmentally imposed obstacles to price flexibility not only (...) prevent prices from telling the truth – they smother the emergence of those disequilibrium-price-generated incentives upon which the system depends for its very ability to discover and announce the truth”* (Kirzner, 1991:148).

Portanto, uma intervenção do governo na economia deveria ser analisada também por sua distorção nos incentivos fornecidos pelo sistema de preço para a correção de imperfeições na alocação dos recursos. Mais do que isso, ao comparar o

benefícios do mercado livre (ainda que em desequilíbrio) com soluções que envolvam a intervenção do Estado na economia, dever-se-ia considerar a capacidade de cada um desses sistemas de prover incentivos para a descoberta de novas informações. Ao não fazê-lo, os autores incorrem na “falácia da grama é sempre mais verde”, desconsiderando um importante custo da intervenção<sup>211</sup>. Esse custo é ignorado, por exemplo, por Grossman e Stiglitz (1976) – e, como veremos, também por Greenwald Stiglitz (1986) –, conforme ressalta Thomsen (1992:46): “(...) *there would appear to be no rewards for costly information-gathering under a central planning system without prices and profit-motivated arbitrageurs*” (Thomsen, 1992:46).

Ressalta-se, ainda, que, conforme já vimos, o tipo de informação necessária à descoberta de informações é o que Hayek (1945) considera o “conhecimento das circunstâncias particulares de tempo e lugar”. Por sua própria natureza, este tipo de conhecimento é de difícil (senão impossível) obtenção para o analista e, também, para o agente público. Trata-se de uma informação que não está disponível, mas que está ainda por ser descoberta. Sendo assim, é impossível aplicar uma análise tal como Grossman e Stiglitz (1976) propõem de comparar os “custos de obtenção de informação” do Estado e do mercado para, então, chegar à conclusão sobre qual sistema seria mais vantajoso. Esta comparação, necessariamente, deveria considerar qual sistema é mais capaz de descobrir novas informações (o que inclui novas formas de lidar com o problema do conhecimento) e de se adaptar à constante mudança das variáveis subjacentes (gostos, tecnologias, etc.), tratando-se de um exercício de conjecturas. Caso se postule a intervenção do Estado, seria necessário, assim, identificar qual mecanismo estatal substituiria – com maior eficiência - o sistema de descoberta de novas informações pelo processo competitivo. Para os austríacos – vide Hayek (1968) – o processo de mercado mostrou-se, historicamente, o mais adequado a essa tarefa.

### **8.3. Uma crítica a Greenwald e Stiglitz**

Greenwald e Stiglitz (1986) desenvolveram um modelo que mostra que, na presença de informação imperfeita, a alocação de recursos na economia não é

---

<sup>211</sup> Esta conclusão depende de se assumir que o Estado, pela ausência do incentivo pecuniário e pela distorção gerada no sistema de preços pós-intervenção, seria menos capaz do que o mercado de descobrir “imperfeições” na alocação de recursos.

restritamente Pareto-eficiente. A escolha pela abordagem da eficiência restrita de Pareto evidencia que os autores levaram em consideração a crítica de Demsetz (1969). Em vários momentos do texto, os autores preocupam-se em evitar a crítica da “abordagem do Nirvana”. É nesse sentido que afirmam ter demonstrado que a alocação na presença de informação imperfeita não seria “restritamente” Pareto-eficiente, ou seja, existiria outra alocação factível que poderia ser viabilizada por meio da intervenção do Estado na economia -e que geraria melhoras de Pareto. A título de exemplo, na conclusão do artigo, afirma-se que: “*We have constructed a general model which shows that in all of these circumstances, Pareto improvements can be effected through government policies, such as commodity taxes*” (Greenwald e Stiglitz:1986:260).

É contra essa afirmação que apresentaremos grande parte de nossa crítica ao trabalho dos autores, tomando como base os argumentos da EA<sup>212</sup>.

### **8.3.1 O problema de informação e a classificação dos indivíduos**

Uma das principais características do modelo de Greenwald-Stiglitz é a existência de um mecanismo de “compensação” por parte do governo (representado, no modelo, pela variável  $I^h$ ). Este mecanismo busca “assegurar” que, após uma intervenção do Estado na economia, não haja perda de utilidade por parte de nenhum agente na economia (pressuposto de uma melhora de Pareto). Para isso, os autores assumem que o governo compensaria os indivíduos afetados pela existência do imposto. Como os autores assumem que a intervenção resultaria em uma melhora de Pareto, seria possível ao governo recompensar todos aqueles agentes prejudicados pela intervenção e, ainda assim, restaria uma receita líquida ao governo. Nesse sentido, o teste proposto pelos autores é analisar se existiria “(...) *a set of taxes, subsidies, and lump sum transfers that would (a) leave household utilities unchanged and (b) increase government revenues*” (Greenwald e Stiglitz, 1986:234).

Portanto, os autores pretendem estar lidando com uma melhora de Pareto *de fato* e não com uma melhora de Pareto potencial. A intervenção considerada viável e

---

<sup>212</sup> Isto implicará, necessariamente, colocar de lado, por exemplo, a crítica a respeito da continuidade da função utilidade apresentada por Rothbard (1956), uma vez que, se a considerarmos, isso resultará em ignorar completamente o trabalho dos autores que é baseado em indivíduos maximizadores de utilidade.

recomendada pelos autores não implicaria, assim, a perda de utilidade por parte de nenhum agente na economia.

Um dos exemplos comumente usado de intervenções no mercado que poderiam ser desenhadas “otimamente” pelo Estado é a taxação do “álcool”, que, ao reduzir o número de acidentes de carros provocados por excesso de bebida, reduziria o problema de risco moral no mercado de seguros automotivos<sup>213</sup>. Cabe notar, inicialmente, que os indivíduos seriam afetados de várias formas diferentes por esse imposto: há aqueles que possuem seguro e, após o imposto, deixarão de consumir álcool e dirigir; aqueles que possuem seguro e, mesmo com o imposto, continuarão a consumir álcool e dirigir; aqueles que não tem um seguro e que deixarão de consumir álcool e dirigir; aqueles que não tem o seguro e que continuarão a consumir álcool e dirigir, agora pagando o imposto; dentre outros. Todos estes indivíduos são afetados pelo imposto, tendo sua utilidade reduzida na ausência de compensação.

Percebe-se, assim, que para assumir que o Estado é capaz de implementar um esquema de compensação, há um requisito informacional complexo associado: o Estado deve saber como responderá cada indivíduo – ou, como se assume no modelo, cada classe de indivíduos - ao imposto e encontrar um meio eficiente de compensar esses indivíduos por sua perda. No momento de decisão pela instauração de um imposto, esta informação é uma expectativa sobre futuro (como os indivíduos reagirão na presença de um imposto), ou seja, trata-se de uma informação que não existe no presente.

Esse problema não passa despercebido a Greenwald e Stiglitz (1986), que acreditam ser possível resolvê-lo. Ao discutir a existência de possibilidade de compensação no caso de seleção adversa, os autores argumentam que esta “(...) *depends, not unnaturally, on what the government knows and the extent to which lump sum taxes are available*” (Greenwald e Stiglitz, 1986:241). Assim, afirmam que caso *i*) exista possibilidade de taxação *lump sum*<sup>214</sup>, *ii*) o governo conheça as características das “*M*” classes de consumidores (apesar de não saber a que classe pertence cada indivíduo) e *iii*) número de produtos taxáveis (*N*) seja superior ao número de classes ( $N > M$ ), então a taxação ótima seria possível:

---

<sup>213</sup> Assume-se que os indivíduos tenderiam a ser mais irresponsáveis após a contratação de um seguro pelas razões já vistas na seção 4.3.3.

<sup>214</sup> Trataremos da questão possibilidade de tributação *lump sum* na seção seguinte.

*“Let the government restrict itself to tax changes that keep each class of consumers, except the first, at a given level of utility. As a rule, this will require M-1 taxes (one for each group except the first). Then let the government change the tax on a further commodity making simultaneous changes in the M-1 other taxes to keep the classes of consumers at all their given levels of utility. If the original equilibrium is not a Pareto optimum, then, in general, a composite tax change of this kind will exist that raises revenue”* (Greenwald e Stiglitz, 1986:241).

Em primeiro lugar, cabe notar que, quanto maior a população afetada por uma intervenção, maior tende a ser número de classes a serem determinadas (maior tende a ser o número de reações diferentes à intervenção). Dessa forma, há um *trade-off* associado à definição das “classes de indivíduos” no mundo real. Quanto menor o número de classes, maior o número de indivíduos integrantes de cada classe. Como cada indivíduo não atua exatamente como o indivíduo representativo de cada classe, maior a probabilidade da existência de indivíduos cujos comportamentos desviar-se-ão do comportamento previsto para toda a classe (ou do comportamento do indivíduo representativo da classe). Este desvio é uma fonte potencial de ineficiência (já que a compensação da classe não corresponderia ao custo real do indivíduo), cujo custo é impossível de ser calculado, uma vez que implicaria saber exatamente como cada indivíduo realmente se comportará (o que os próprios autores reconhecem ser impossível<sup>215</sup>). Por outro lado, quanto maior o número de classes, maior a necessidade de “produtos taxáveis” (sua presença em uma economia é, por definição, limitada).

Além disso, ainda que se assuma possível a agregação em classes, a complexidade do sistema tributário proposto gera outros problemas de informação. O governo deve saber o número de classes “ótimo” e nenhuma menção é feita a respeito de como o governo adquiriria esta informação, já que não sabe como cada indivíduo irá reagir, nem conhece o custo de obtê-la. Deve existir, ainda, um número de “produtos taxáveis” - que afete diferentemente o comportamento de cada classe de consumidores - superiores ao número de classes. Em um mercado de seguros, se admitirmos a existência de indivíduos de alta, média, baixa e nenhuma propensão ao

---

<sup>215</sup> Vide Greenwald e Stiglitz, 1986:241.

risco, devemos admitir a existência de, no mínimo, 5 produtos taxáveis que afetem diferentemente o comportamento de cada classe de indivíduos. Mais do que isso, o governo deve ser capaz de prever corretamente como o comportamento de cada classe de indivíduos será afetado pela tributação de cada um dos produtos. Por fim, o modelo é estático e, portanto, não contempla a possibilidade de mudanças nas preferências/tecnologia nem como o Estado tornar-se-ia consciente dessa mudança e alteraria a intervenção de modo a se adequar a esse novo cenário.

Além disso, os autores fazem uma análise focada somente em um mercado. Vejamos um exemplo de um complicador adicional que surge ao analisarmos dois mercados: plano de saúde e seguro automotivo. Considere novamente o exemplo do álcool como produto “taxável”. Pode-se admitir que um indivíduo responda à taxaço do álcool parando de dirigir quando bebe, mas que seu consumo de álcool total não diminua (ele passou, por exemplo, a utilizar o serviço de táxi). Tomando por base esse indivíduo, a taxaço do álcool pode ser considerada eficiente para resolver o problema do risco moral no mercado de seguros automotivos, mas não para o problema de risco moral no mercado de plano de saúde (se assumirmos que o consumo de álcool aumenta a probabilidade de doenças). Como não se pode saber a que classe cada indivíduo pertence em cada um dos mercados (nem se pode assumir que as classes são compostas pelos mesmos indivíduos em mercados diferentes), o Estado teria que buscar um número crescente de “mercadorias taxáveis” que afetasse o comportamento dos diferentes indivíduos em diferentes mercados (o álcool só poderia ser utilizado para resolver o problema em um mercado).

À medida que agregamos novos mercados à análise, fica mais difícil sustentar que o tipo de informação requerida para as intervenções do governo seria de possível obtenção. Assim, se, sob uma ótica austríaca, mesmo a intervenção em um mercado já não poderia ser efetuada de modo eficiente, o problema de informação constituiria uma barreira ainda maior quanto mais mercados desejarmos submeter a esse tipo de intervenção.

O problema associado ao desenvolvimento de um modelo focado somente em uma distorção não foi ignorado pelos atores. Eles acreditam, contudo, que “(...) *there are circumstances in which certain effects may be dominant (...)*” (p.258) e que, nesses casos, uma forma reduzida de um modelo de equilíbrio geral seria suficiente. Além disso, no caso da taxaço do álcool, “(...) *thought there may be a complicated set of indirect effects (...)* one might suspect that these indirect effects are outweigh

*by the direct effects associated with lower accident rate*” (p.258). A própria escolha de palavras dos excertos em questão (“*believe*”, “*may be*”, “*one might suspect*”) indica tratar-se de uma espécie de “profissão de fé” dos autores, não corroborada por nenhuma das conclusões do modelo. O problema de informação, portanto, persiste e não há no texto dos autores uma proposta de como solucioná-lo.

Na análise do problema de risco moral, os autores tentam escapar desse problema fazendo uma hipótese simplificadora ainda mais forte: que todos os indivíduos são iguais - “(...) *assume for simplicity that the universe of insured agents consists of identical households* (Greenwald e Stiglitz, 1986:245). Esta hipótese não parece fazer muito sentido para se analisar o problema do risco moral no mercado de seguros. O problema do risco moral surge, em grande medida, pelo fato de que cada indivíduo reagir de forma diferente. Se os indivíduos fossem todos iguais, a solução de mercado para o problema de risco moral seria relativamente simples: bastaria observar o comportamento de um indivíduo, calcular o custo da maior irresponsabilidade decorrente da contratação do seguro e considerá-lo no cálculo do contrato oferecido. Assim, a falha de mercado tende a surgir porque os indivíduos são diferentes e, então, para postular a existência de uma melhora de Pareto, seria necessário mostrar como a atuação do Estado dar-se-ia nesse contexto.

Para evitar a “solução de mercado” no caso dos indivíduos serem iguais, os autores fazem uma suposição adicional: “(...) *that a scalar level of effort that reduces the expected loss from accidents cannot be observed by insurers*” (p. 245). A pergunta nesse caso é evidente: se esse comportamento não pode ser observado pelas empresas, por que assumir que a reação média dos indivíduos a um imposto sobre o álcool pode ser conhecida pelo Estado? Uma resposta a essa indagação é que não seria este o caso, que o problema de informação existe para as duas partes e que a diferença é que o Estado é o único ator que pode implementar uma solução como um imposto. O modelo, assim, não indicaria o valor exato do imposto, mas a direção da intervenção, ou seja, o modelo permitiria concluir um imposto sobre o álcool reduziria os acidentes (o que seria uma melhora de Pareto), mas não qual o nível exato do imposto. Porém, também poder-se-ia argumentar que o instituto da franquia, por exemplo, também é uma medida “na direção correta”, ainda que, como não se pode calcular o seu valor ótimo, trata-se de uma solução *second-best*.

Nesse caso, a comparação a ser feita seria entre duas soluções *second-best*: um mercado com franquias e um mercado com intervenção. Como a previsão sobre o

comportamento individual é sempre imperfeita (uma vez que implicaria a possibilidade do economista acessar preferências subjetivas), tal comparação é impossível de ser feita na prática. A informação é inacessível ao analista ou formulador de políticas. No entanto, como já vimos, os austríacos consideram o processo competitivo o sistema mais eficiente de descoberta/disseminação de informações, o que valeria, também, para o caso de um mercado afetado por problemas de informações assimétricas.

### **8.3.2. O problema de informação e a tributação *lump sum***

A questão mais grave associada à possibilidade de “compensação” não advém da definição de classes, mas sim do fato de os autores basearem todo o seu modelo na possibilidade de “*taxes, subsidies and lump sum transfers*” (p.234). Isto é problemático na medida em que não pretendem desenvolver um simples modelo teórico, mas demonstrar que há uma alternativa real e viável à alocação do mercado livre que passaria pela intervenção do Estado na economia e poderia ser considerada uma melhora de Pareto.

Se assumimos informação perfeita, uma taxa *lump sum* é teoricamente possível de ser realizada (ainda que possam ser levantadas sérias objeções com relação a sua “viabilidade política”). Já em um contexto de informação imperfeita, um dos principais desafios passa a ser a determinação de características observáveis dos indivíduos que possam servir de indicadores. Cientes de que a tributação do governo é baseada em determinadas características (por exemplo, renda), os indivíduos possuem fortes incentivos para alterar seu comportamento, buscando não revelar sua informação corretamente (por exemplo, sonegar informações a respeito de sua renda), de forma a ser menos taxado. Dessa forma, o “risco moral” é também um problema para um sistema de intervenções que envolva arrecadação/subsídio/transferência de recursos.

Sah e Stiglitz (1992) reconhecem que a tributação *lump sum* somente é possível sob condições de mercado restritas, o que inclui o pressuposto de “informação perfeita”. Com base nessa constatação, chega a surpreender que Stiglitz tenha se baseado em um sistema de tributação que ele próprio considera inviável para postular a existência de uma alternativa viável à alocação de recursos do mercado na presença de informação assimétrica.

Os modelos desenvolvidos pelo autor e apresentados ao longo da Parte II são baseados na suposição de que a taxaço/redistribuiço *lump-sum* seria possível, característica particularmente evidente no modelo de Greenwald-Stiglitz e suas aplicaçoes. Contudo, da mesma forma que o reconhecimento da impossibilidade de taxaço/redistribuiço *lump-sum* - e de sua consequência direta de que toda redistribuiço é distorciva - afeta, por exemplo, as conclusões do Segundo Teorema do bem-estar (conforme defende Stiglitz (1994)), elas também afetam as conclusões de intervençoes ótimas do modelo de Greenwald-Stiglitz.

Se como assume o próprio autor, toda tributaço é distorciva, as recomendaçoes normativas de intervenço feitas pelo modelo no caso de risco moral, seleço adversa, sinalizaço, dentre outros, que vão no sentido de estipular um conjunto de impostos/subsídios nas atividades substitutivas/complementares e posteriormente redistribuir parte dos recursos arrecadados, devem ser reconsideradas sob essa nova ótica. Se os autores pretendem desenvolver uma alternativa real, de modo a demonstrar que a alocaço de mercado não é estritamente Pareto-eficiente, deve-se considerar que uma tributaço *lump sum* é impossível e todas as conclusões do modelo devem ser revistas sob essa nova ótica.

Pode-se argumentar que a finalidade do modelo de Greenwald-Stiglitz seria atacar as conclusões do Primeiro e do Segundo Teoremas de Bem-Estar e que, para tal, seria lógico utilizar as mesmas condições assumidas por esses teoremas. Se assim de fato for, seria, em tese, possível consentir com as conclusões do modelo Greenwald-Stiglitz de que a alocaço dos recursos em um mercado livre não é Pareto-eficiente (isso em uma “abordagem do Nirvana”, o que significa que a alocaço do mercado não é tão eficiente quanto modelos ideais preveem). Mas, por outro lado, já não seria possível assentir com a defesa dos autores de que essa alocaço seja restritamente Pareto-ineficiente, uma vez que o problema de informaço imperfeita parece ter sido modelado somente para a análise da alocaço de recursos do mercado livre, mas não para influenciar a possibilidade de intervenço *lump sum* do Estado.

Para os austríacos, em um mundo no qual a presença de informaço imperfeita é um “fato da vida”, a possibilidade de tributaço não-distorciva inexistente. A atuação do governo, nesse caso, é afetada principalmente pelo problema de risco moral. Hulsman (2006) defende que o problema do risco moral afeta tanto o indivíduo como o próprio governo:

*“Government interventionism always and everywhere entails a forced separation of ownership and control. It follows that, by its very nature, it creates a moral hazard both for the citizens and for the government. Most importantly, it creates a situation in which each of the parties involved (the citizens on the one hand and the government on the other hand) desires to expropriate the resources subject to interventionism at the expense of other parties”* (Hulssman, 2006:43).

Quando se assume a impossibilidade de tributação/redistribuição *lump sum*, há mais um custo a ser considerado na intervenção que foi ignorado no modelo de Greenwald-Stiglitz. Além disso, se considerarmos o argumento de Rothbard (1956) que toda a arrecadação de impostos envolve um ato coercitivo e, como tal, implica a perda de utilidade de pelo menos um indivíduo, a necessidade de a análise basear-se em comparações intersubjetivas de utilidade fica evidente, complicando ainda mais a validade do modelo proposto.

Deve-se destacar novamente que os problemas relacionados à premissa de tributação *lump sum* não são ignorados pelos autores. Em uma nota de rodapé, Greenwald e Stiglitz (1986) afirmam que *“(...) we have assumed that the government can adjust the  $I^h$  lump sum transfers to offset any distributional effects. If it cannot, and we ask what tax structure maximizes social welfare, then the formula (...) will employ distributional weights”* (Greenwald e Stiglitz, 1986:238). A possibilidade de o governo “ajustar” o sistema de compensação depende portanto de dois fatores:

- A existência de tributação *lump sum*, uma hipótese implausível em um contexto de informação imperfeita (assumir essa hipótese em um modelo que busca analisar as consequências alocativas decorrentes justamente da ausência de informação perfeita constitui, em si, uma contradição).
- A possibilidade de efetiva (e não potencial) compensação - o Estado deve ser capaz de identificar e compensar perfeitamente os indivíduos negativamente afetados pela intervenção (informação essa cujo custo também foi ignorado pelos autores). Dizemos “perfeitamente” porque se assumimos que esta compensação será imperfeita, novamente a análise deverá ser refeita: i) para considerar o custo dessa compensação imperfeita; ii) para reconhecer que o critério envolve comparações intersubjetivas de

utilidade, uma vez que com compensação imperfeita alguns indivíduos perderão como resultado da intervenção.

Greenwald e Stiglitz incorrem, assim, tanto na “falácia do almoço grátis”, ao assumir uma série de requisitos informacionais que teriam custo zero para o governo, como na “falácia da grama é sempre mais verde”, ao basear suas conclusões na presunção de que o governo consegue implementar um sistema de tributação impossível na presença de informação imperfeita.

Chama a atenção, ainda, o fato de que, para implementar a “alternativa” proposta pelos autores na citação acima (quando a compensação *lump sum* não for possível - isto é, sempre), o modelo deverá considerar “pesos distributivos” (*distributional weights*), ou seja, como a perda sofrida por alguns agentes seria “socialmente compensada” pelo ganho de outros. Para isso, seria imperativo abandonar a hipótese de que o Estado poderia realizar melhoras de Pareto e utilizar um critério como a melhora de Pareto potencial. A adoção dessa solução traz a necessidade de comparações intersubjetivas de utilidade. Vimos no capítulo 7 que, para os austríacos, qualquer critério que envolva comparar utilidades de diferentes indivíduos implica desconsiderar o caráter neutro da ciência econômica, o que constitui um grave equívoco. Como o modelo de Greenwald-Stiglitz, em um mundo de informação imperfeita, sempre envolverá este tipo de comparação, fica clara a razão pela qual os austríacos consideram equivocadas as propostas de intervenção feitas no âmbito desse modelo.

### **8.3.3. Custos da atuação do governo**

Greenwald e Stiglitz (1986) ignoraram, ainda, em sua análise custos associados à atuação do governo. Não há qualquer menção, por exemplo, aos custos de manutenção de um sistema de arrecadação/subsídio/transfêrencia. Os autores partem, assim, de um modelo no qual o custo da ação governamental é zero.

Além disso, os autores ignoram qualquer discussão a respeito dos mecanismos de decisão social que levariam à adoção do esquema de tributação tal como proposto. Di Lorenzo (2011), por exemplo, defende que o “verdadeiro” problema de informação assimétrica está associado aos mecanismos de decisão relacionados à ação estatal. Segundo o autor,

*“(...) in their capacity as voters, people tend to be ‘rationally ignorant’ of almost all of what government does (...) Consequently, special-interest groups dominate all democratic governments; government spending, taxing, borrowing and regulatory powers are essentially unlimited; and rent seeking runs amok” (Di Lorenzo, 2011:254).*

Essa hipótese de ignorância dos eleitores, aliado a argumentos relativos a “segurança nacional” que impediriam a revelação de “toda a verdade” para a população, gerariam, assim, um problema de informação assimétrica entre governantes e governados. No mercado, um empresário desonesto tende a ser eventualmente penalizado pelo mercado; no Estado, problemas de informação assimétrica, que dificultam (ou mesmo impedem) os indivíduos a tomarem conhecimento das motivações e resultados de políticas públicas, gera um problema de informação assimétrica que, segundo Di Lorenzo, seria mais grave e cuja solução não seria óbvia.

Esta linha de crítica está bem próxima daquela elaborada pela Escola da Escolha Pública. Tullock (2005), um dos fundadores desta Escola, na análise de formas de *rent-seeking*, deixa evidente que a intervenção do Estado na economia que privilegie grupos específicos da sociedade constitui forte incentivo para a destinação de recursos para atividades como *lobby* ou mesmo corrupção, recursos esses retirados de atividades produtivas da economia. Uma análise de custo benefício de uma intervenção deveria levar em conta, portanto, o seu efeito na forma de estímulo a atividades futuras de *rent-seeking*.

Greenwald e Stiglitz (1986) concluem seu artigo defendendo que o seu objetivo de mostrar que a alocação de recursos em mercados caracterizados pela presença de informação assimétrica não seria restritamente Pareto-eficiente teria sido alcançado. Na visão dos autores, o modelo teria demonstrado que, em um mercado caracterizado pela presença de informação assimétrica, há intervenções do governo que constituiriam melhorias de Pareto. Estas intervenções são consideradas factíveis uma vez que baseadas em parâmetros supostamente observáveis.

Esta conclusão parece contraditória, contudo, com o reconhecimento feito, em diversos pontos do texto (e, portanto, pelos próprios autores), dos limites da

análise desenvolvida. Ao comentar a ausência de uma análise do governo em uma nota de rodapé, Greenwald e Stiglitz (1986:234) afirmam, por exemplo, que “(...) *we ignore any discussion of the political processes by which the tax-subsidy schemes described below might be effected. Critics may claim that as a result we have not really shown that a Pareto improvement is actually possible*”.

É de se supor que, para os austríacos, os mencionados “críticos” estariam corretos. Entretanto, a introdução e conclusão dos autores parecem indicar justamente o contrário. Os autores argumentam ter demonstrado a possibilidade real de intervenções do Estado na economia que levariam a melhoras de Pareto. A maioria dos problemas na análise são relegados a notas de rodapé, enquanto as afirmações mais incisivas de que o modelo teria demonstrado definitivamente a existência de um modelo possível e aplicável de intervenção que geraria melhoras de Pareto estão localizadas em pontos cruciais do texto, principalmente na conclusão:

*“Our results do, however, run counter to much of (at least the older) folk-wisdom. This suggested that although an economy with, say, imperfect information would not do so well as one with perfect information, this was an irrelevant comparison. The relevant comparison had to take these costs of information into account; when this was done, it was suggested (though not proved) that the efficiency of the competitive economy would be re-established. We hope this paper will have laid to rest this heuristic argument”*  
Greenwald e Stiglitz (1986:259).

No entanto, em virtude dos argumentos expostos, esta conclusão não parece, sob a ótica austríaca, sustentar-se. Pode-se considerar o artigo de Greenwald e Stiglitz um exemplo de “abordagem do Nirvana” ligeiramente modificado. De fato, os autores não se baseiam em um referencial construído a partir de um mercado perfeitamente competitivo para concluir pela ineficiência da alocação de recursos nas situações analisadas. Contudo, parecem basear-se em um referencial igualmente utópico: uma alocação de recursos resultante da intervenção de um “ditador benevolente e onisciente”, cujas ações não são afetadas pelos problemas de informação assimétrica que assolam o mercado e cuja estrutura tem custo-zero. Ao se considerar todas as falhas analisadas, é difícil sustentar que o modelo desenvolvido guarda semelhança com uma abordagem que envolva a comparação entre sistemas alternativos reais e

que não envolva comparações intersubjetivas de utilidade, como pretendido pelos autores.

Há, ainda, um problema adicional ignorado na análise de Greenwald e Stiglitz: como a intervenção governamental afeta a estrutura de preços da economia, dificultando seu papel como fornecedor de incentivos para a descoberta de oportunidades de lucro. Esta é possivelmente a principal contribuição austríaca à crítica de modelos que preconizam a intervenção do Estado na presença de informação assimétrica. Na seção seguinte, tomaremos como base uma análise desenvolvida por Akerlof (1970), para demonstrar: i) como o sistema de preços em um mercado livre caracterizado pela presença de informação assimétrica gera uma série de oportunidades de lucros, ii) como os empresários, ao aproveitarem-nas, contribuem para a minimização dos problemas gerados e iii) como a intervenção do Estado tenderia a coibir o surgimento de soluções de mercado eficientes.

#### **8.4 O sistema de preços como incentivador de descobertas**

Para os austríacos, os mercados são constantemente afetados pela presença de informações assimétricas. Estas decorrem da dispersão do conhecimento das circunstâncias particulares de tempo e lugar na sociedade. Em qualquer transação de mercado, é natural supor que o fabricante (ou vendedor) disponha de informações mais completas sobre o bem/serviço ofertado que o comprador. Por outro lado, em mercados como o de seguro e crédito, os demandantes sempre possuem mais informações a respeito de seu próprio histórico que os ofertantes. Segundo Hayek,

*“In actual life the fact that our inadequate knowledge of the available commodities or services is made up for by our experience with the persons or firms supplying them – that competition is in a large measure competitions for reputation or good will – is one of the most important facts which enables us to solve our daily problems. The function of competition is here precisely to teach us who will serve us well: which grocer or travel agency, which department store or hotel, which doctor or solicitor, we can expect to provide the most satisfactory solution for whatever particular personal problem we have to face”* (Grifo no original) (Hayek, 1948a:97)

Particularmente no tocante a informações assimétricas, o que a ESP entende como uma “falha de mercado”, os austríacos entendem como uma espécie de “fato da vida”<sup>216</sup>. Especular como o mercado poderia operar sem esta falha seria cair na falácia do “se as pessoas fossem diferentes”<sup>217</sup>. Para Hayek (1945), ao contrário do que defende Stiglitz, o fato de as informações assimétricas serem um fenômeno praticamente universal não é insumo para a crítica ao mercado livre, mas para fortalecer a importância social desta instituição. Como vimos na comparação com o método científico<sup>218</sup>, não seria a capacidade de alcançar determinado resultado que faria do mercado uma instituição relevante, mas o fato de ter-se mostrado o processo mais eficiente para lidar com o problema de dispersão do conhecimento:

*“The confusion between the objective facts of the situation and the character of human responses to it tends to conceal from us the important fact that competition is the more important the more complex or “imperfect” are the objective conditions in which it has to operate. Indeed, far from competition being beneficial only when it is “perfect”, I am inclined to argue that the need for competition is nowhere greater than in the fields in which the nature of the commodities or services makes it impossible that it ever should create a perfect market in the theoretical sense”* (Hayek, 1948a:103-104).

Para lidar com problemas de informação, o mercado desenvolve, assim, uma série de ferramentas. Akerlof (1970:499) identifica alguns exemplos do que chama de “instituições contrabalanceadoras”<sup>219</sup>: garantias, marcas, cadeias de produtos e diplomas (licenças). Ainda que não tenha feito qualquer análise comparativa a respeito da eficiência do mercado na presença dessas instituições e do mercado com a intervenção estatal, o autor defende que “(...) *in some cases, governmental intervention may increase the welfare of all parties*” (Akerlof,

---

<sup>216</sup> “Market ignorance is a fact of economic life”(Kirzner, 1985:144).

<sup>217</sup> “(...) *one cannot change the nature of reality. One cannot wish asymmetric information out of existence, and one cannot wish perfect information (i.e. omniscience) into existence. One cannot rewrite reality*” (Simpson, 2005:1999).

<sup>218</sup> Vide seção 6.5.

<sup>219</sup> Tradução livre do termo “*counteracting institutions*”.

1970:488). Deve-se notar que a ausência de uma análise comparativa leva-nos a concluir que, mesmo sob o ponto de vista de uma análise de equilíbrio, o modelo desenvolvido pelo autor não permitiu de nenhuma forma esta conclusão, uma vez que se limitou a demonstrar que o mercado não era Pareto-eficiente na presença de seleção adversa (ou seja, outro exemplo de abordagem do Nirvana).

Na seção anterior, vimos como a tentativa de Greenwald e Stiglitz (1986) de modelar esta intervenção possui uma série de problemas. Nesta seção, discutiremos um exemplo de abordagem do desequilíbrio deste problema. Por meio da análise do funcionamento de mercados digitais (comércio eletrônico) feita por Steckbeck e Boettke (2004), veremos como, na presença de seleção adversa neste mercado, não se verificaram as consequências previstas por Akerlof (1970), ou seja, o mercado não evoluiu de forma a predominarem vendedores (e produtos) de baixa qualidade (ou, no limite, de inexistir o mercado para produtos de alta qualidade). Pelo contrário, o que se viu foi o surgimento de uma série de instituições de mercado que tendem a beneficiar os vendedores de produtos de alta qualidade.

Deve-se ressaltar que a crítica aqui desenvolvida difere da feita nas seções anteriores. Steckbeck e Boettke (2004) - economistas austríacos - não utilizam o critério de eficiência estrita de Pareto ou qualquer outro critério estático. Não buscam mostrar que o mercado é eficiente no atingimento de determinada alocação. Os autores focam a demonstração do argumento de que, dada a existência de oportunidades de lucros decorrentes de potenciais problemas de seleção adversa, indivíduos empreendedores tenderão a desenvolver uma série de mecanismos para lidar com esta questão. No caso do comércio eletrônico, foi justamente esta atuação que permitiu aos indivíduos “contornar” os problemas decorrentes da presença de informações assimétricas, o que acabou por estimular um crescimento significativo do mercado digital, e não reduzi-lo ou limitá-lo a produtos de baixa qualidade – algumas das consequências possíveis previstas no modelo de Akerlof (1970).

O mercado digital para produtos usados foi escolhido pelo fato de reunir uma série de características que, em tese, potencializariam o problema de seleção adversa e do risco moral: i) os produtos são vendidos sem que os consumidores os vejam; ii) compradores e vendedores interagem a partir de grandes distâncias geográficas (muitas vezes de países diferentes); iii) o pagamento é geralmente efetuado antes do envio da mercadoria; iv) a probabilidade de se efetuar trocas subsequentes é baixa (principalmente no mercado de “leilões” pela internet); v) a

possibilidade de se recorrer a tribunais e outras instituições legais é sensivelmente menor do que quando comparada às transações em “mercados reais” (Steckbeck e Boettke, 2004:220). Além de tudo, é um dos mercados mais desregulados e com menor intervenção estatal na maioria das economias modernas.

Nesse contexto, os autores afirmam que, sob o ponto de vista de Akerlof (1970), “(...)the tendency would be for Internet markets to be inundated with malfasants attempting to defraud potential purchasers outright by taking their money and neglecting to ship ordered goods (...)” (Steckbeck e Boettke, 2004:221). Porém, isso não ocorreu. A explicação passa pela atuação dos empreendedores e pelo mecanismo de incentivo por trás do sistema de preços. Este, ao revelar oportunidades de lucro, estimulou empreendedores a buscarem novas formas de resolver os problemas decorrentes da informação assimétrica.

Embora Akerlof (1970) reconhecesse a existência de soluções de mercado, considera este tipo de atividade empresarial uma espécie de “desperdício”, uma vez que implicaria retirar recursos que poderiam ser aplicados em atividades produtivas:

*“Given, then, that entrepreneurship is scarce, there are two ways in which product variations impede development. First, the pay-off to trade is great for would-be entrepreneurs, and hence they are diverted from production; second, the amount of entrepreneurial time per unit output is greater, the greater are the quality variations”* (Akerlof, 1970:496).

Neste excerto, observa-se a diferença de uma abordagem austríaca para a abordagem ESP. Enquanto os austríacos consideram que uma das principais funções do empreendedor é justamente identificar oportunidades de lucro decorrentes da informação imperfeita, economistas da ESP entendem ser esse tipo de atuação um desperdício do insumo “empreendedorismo”, cuja utilização ótima, depreende-se, aconteceria somente em atividades produtivas. Este tipo de conclusão só pode ser obtido a partir de uma análise que adote como referência normativa uma alocação ótima em um mercado no qual inexista problemas de informação. Assim, o “desperdício” seria resultado do dispêndio de recursos em atividades que, se a informação fosse ótima, seriam desnecessárias

A falácia do “se as pessoas fossem diferentes” nesse tipo de raciocínio fica evidente. Se levarmos em conta que o processo de mercado é caracterizado pela

presença de informação imperfeita e que resolver os problemas gerados por esta situação é uma de suas principais funções, então a atividade empresarial com vistas a resolver (ou minorar) este problema não pode ser vista como ineficiente. Sob a ótica austríaca seria justamente o contrário: ela deveria ser encarada como coordenadora e, portanto, benéfica para a sociedade. O mercado atuaria no sentido de facilitar a transação entre dois indivíduos, que, devido ao problema de dispersão do conhecimento, na ausência desse mecanismo poderia nem mesmo ocorrer. O conhecimento imperfeito não seria “culpa” ou “falha” do mercado, mas um fato da vida; o processo de mercado constituiria, na verdade, o mecanismo mais eficiente já concebido para lidar com este fato.

Ao analisar o mercado de “livros usados” na internet, Steckbeck e Boettke (2004) notam a existência de três grandes portais que buscam intermediar a transação entre vendedores e compradores: *Abebooks*, *Bibliofind* e *Alibris*. Na ausência destes mecanismos, certamente compradores e vendedores teriam dificuldade em “se encontrar” e, ainda que o fizessem, não poderiam usufruir de algumas das vantagens de intermediação oferecidas, o que poderia culminar em mercados com problemas de “seleção adversa”. Estes portais teriam surgido, em grande medida, para lidar com estes problemas.

Steckbeck e Boettke (2004) constatam, primeiramente, que os três portais desenvolveram linhas de atuação distintas, atendendo, conseqüentemente, ao desejo de diferentes públicos. A *Alibris* caracteriza-se por uma postura mais “intervencionista” na relação de troca: a empresa avalia a qualidade dos livros vendidos, oferece garantias de satisfação e participa diretamente do processo de pagamento/entrega. Trata-se de um serviço claramente voltado a consumidores mais avessos ao risco.

A *Abebooks*, por sua vez, envolve-se menos no processo: oferece serviços pagos de intermediação de pagamentos facultativos e não interfere em disputas nem garante qualidade de transações que não envolvam este mecanismo. Para clientes que optam por transacionar livremente, o site consiste em um simples “ponto de encontro”. No caso brasileiro, o serviço da *Abebooks* assemelha-se ao oferecido pelo Mercado Livre. O portal possui uma opção chamada “Mercado Pago” pela qual intermedia o pagamento/entrega de mercadorias mediante uma taxa. Caso não se opte por esse serviço, a mediação de disputa fica a cargo dos indivíduos envolvidos na transação.

Já a *Bibliofind* pode ser considerada a “menos intervencionista” dos três portais, limitando-se ao serviço de colocar em contato compradores e vendedores. Não possui qualquer sistema de intermediação de pagamento ou de aferição de qualidade. No caso de disputa, cabe aos indivíduos resolvê-la. É, portanto, um serviço que tem como público-alvo indivíduos mais propensos ao risco.

Os três portais, apesar das estratégias distintas, possuem características comuns: um código de conduta que, caso seja violado por algum frequentador, pode ensejar algum tipo de punição; diferentes instrumentos de avaliação da “reputação” de compradores e vendedores, de forma a sinalizar quais os bons e os maus vendedores do mercado<sup>220</sup> (todas as vezes que uma transação é concluída, cada indivíduo tem a oportunidade de avaliar seu contraparte); um sistema de cadastro que permite ao site monitorar o perfil de seus usuários; dentre outros.

Para os autores, o que mais chama atenção nesse mercado é como foram criados métodos distintos para resolver os problemas de informação existentes. Estes serviços foram desenvolvidos por um método de tentativa e erro. Os mencionados portais, por se adequarem melhor à demanda dos consumidores, provavelmente sobressaíram-se sobre inúmeros concorrentes. No futuro, pode ser que um deles prevaleça, por ter sido capaz de atender mais eficientemente esta demanda. Contudo, isto não é necessariamente uma tendência, uma vez que cada portal buscou atender um nicho de mercado distinto. Os diferentes consumidores foram atendidos, assim, por meio de soluções “personalizadas”, com instrumentos desenhados segundo o perfil de cada grupo de indivíduos.

Nesse sentido,

*“(...) as more information is acquired and processed, the incentive is to improve continually the exchange process, enhancing successful practices and scrapping unsuccessful ones, an outcome highly unlikely were the process to be regulated by actors outside of the context of particular time and place” (Steckbeck e Boettke, 2004:224).*

---

<sup>220</sup> Steckbeck (2001), ao analisar o mercado do *Ebay*, demonstra que vendedores que obtêm avaliações negativas em transações passadas tendem a receber menores valores em transações posteriores. Trata-se, assim, de um custo que estimularia um “comportamento correto” dos vendedores, minimizando problemas de seleção adversa.

Com isso, os autores não pretendem afirmar que o mercado atinge uma alocação Pareto-eficiente. Simplesmente, dado o problema do conhecimento, o mercado mostrou formas criativas e imprevisíveis em lidar com ele. Seria difícil imaginar uma intervenção do Estado para lidar com estas “falhas” que culminasse em uma estrutura de mercado mais dinâmica, diversificada e eficiente que aquela observada. Caso no início do desenvolvimento desse mercado, o diagnóstico de “seleção adversa” levasse o Estado a intervir no mercado, as distorções geradas no sistema de preços e, conseqüentemente, nos incentivos dos empreendedores tenderiam a inibir o surgimento de soluções de mercado para esse problema. Contudo, em uma análise *a posteriori*, seria difícil sustentar que o mercado livre não lidou bem com este “problema”.

Ademais, poucos analistas concluiriam - como parece dar a entender o raciocínio de Akerlof (1970) - que o investimento em portais como o *Abebooks*, o *Bibliofind* e o *Alibris* constituiria uma espécie de desperdício de um recurso escasso (o empreendedorismo). Pelo contrário, é nessas situações que o empreendedor parece melhor desempenhar suas funções, realizando uma atividade de grande valia para a sociedade.

Deve-se ressaltar o caráter “dinâmico” dessa estrutura. Isto significa que o mercado é capaz de captar, por meio de distorções no sistema de preços, mudanças na realidade subjacente (por exemplo, preferências dos consumidores) e reagir a elas, criando novos mecanismos para lidar com um novo contexto. Isto é consequência do papel do sistema de preços como “incentivador” da atividade empresarial. Uma intervenção do Estado na economia para lidar com problemas de informação assimétrica deveria ser capaz, portanto, de lidar igualmente com este problema, mostrando qual mecanismo os agentes públicos usariam para captar essas mudanças e como reagiriam a ela. Isto implicaria tratar também a questão dos incentivos: qual incentivo um agente público tem para observar este tipo de informação e criar novas formas de enfrentar tais mudanças? No mercado, está claro que o lucro é o mais forte incentivo do empresário. No sistema público, a ausência desse incentivo provavelmente culminaria em uma capacidade de adaptação muito menor e em uma tendência para predominância do *status quo*.

A lógica por trás desse caráter dinâmico dos mercados é de que os problemas de informação existentes hoje constituem oportunidades de lucros futuras para aqueles que percebem formas de solucioná-los. O argumento de defesa do livre

mercado não depende, portanto, como na ESP, das condições necessárias para a existência de competição perfeita:

*“As Hayek (1948a:104) taught, perfect competition may indeed imply allocative efficiency, but it does not imply that competition will fail to bring about the most effective adjustment of plans and use of resources in situations where the nature of the situation is imperfect. Competition from this Hayekian perspective is an activity, not a state of affairs” (Grifo nosso) (Steckbeck e Boettke, 2004:227).*

Os austríacos promovem, assim, uma alteração do critério de análise. Se a presença de informação assimétrica não constitui uma falha de mercado - mas é característica intrínseca das relações humanas - e se o mercado não é analisado sob uma lógica estritamente alocativa - mas como um processo que tem como um dos principais objetivos resolver (ou minorar) os problemas gerados pela dispersão de conhecimento -, a recomendação de uma intervenção do Estado dependeria de se demonstrar que este constitui um mecanismo mais eficiente para lidar com esses problemas em um ambiente dinâmico. Demonstração essa que não se encontra em nenhum dos trabalhos analisados da ESP.

Além disso, os austríacos questionam a ausência de provas empíricas de muitos dos postulados da “nova economia da informação”. No caso do mercado de carros usados, este problema é evidente: quantos mercados de carros usados (de baixa ou alta qualidade) já colapsaram em virtude de um problema de seleção adversa?<sup>221</sup> Esta é uma crítica que não se restringe aos austríacos. No âmbito da teoria neoclássica, vários trabalhos foram realizados no sentido de testar a hipótese de Akerlof. Bond (2002) testou-a para o mercado de caminhões, concluindo pela rejeição da hipótese de que o mercado de caminhões usados seriam um “*lemon market*”. O autor não encontrou qualquer indício de que os caminhões usados comercializados requereriam maior manutenção do que os caminhões usados não comercializados.

Cawley e Philipson (1999), por sua vez, testaram a hipótese de que a seleção adversa constituiria um problema no mercado de seguro de vida. Assim como em Bond (2002), os autores não encontraram evidência de falha de mercado. Muitos

---

<sup>221</sup> Vide Simpson (2005:194).

modelos do mercado de seguros no âmbito da ESP<sup>222</sup> preveem que, na presença de informação assimétrica e diferentes perfis de risco, uma quantidade menor (senão inexistente) de contratos para indivíduos com baixo perfil de risco (assim como no caso dos *lemons*, os carros de alta qualidade tenderiam a ser “expulsos” do mercado). Cawley e Philipson (1999) encontraram fortes evidências justamente do contrário: que os indivíduos de baixo risco possuem maior participação no mercado de seguros que aqueles de maior risco, além de uma presença frequente de múltiplos contratos. Chiappori e Salanie (2000), ao analisar o mercado francês de seguros automotivos, chegam a conclusões semelhantes.

A questão do risco moral também encontra sérias contestações empíricas. Berger e Udell (1989) não encontraram evidência robusta de que os mercados “racionalistas” crédito em função da presença de risco moral. Chiappori e Salanie (2000), na já mencionada análise do mercado francês de seguros, não encontraram correlação entre riscos não observados e a frequência de acidentes. Browne e Doeringhaus (1993) concluem o mesmo ao analisar o mercado de seguros de saúde: os autores não encontram evidência robusta de que consumidores de alto risco contratariam mais planos de saúde.

Klein (2001), por sua vez, economista seguidor da linha *hayekiana*, dedicou-se a estudar o funcionamento de instituições que surgiram espontaneamente no mercado para lidar com o problema da informação assimétrica e dispersão do conhecimento. O autor analisa, além de instituições como garantias e licenças, o papel da reputação e marca das empresas como um tipo de “seguro” contra assimetrias de informação. Este capital intangível permite a empresas bem-sucedidas na relação com consumidores, além de preservar e ampliar sua participação de mercado em um produto específico, expandir seus negócios a setores correlatos àqueles que constituam seu foco de atuação<sup>223</sup>. Klein (2001) mostra, ainda, como a existência de “negociações continuadas” (*extended dealings*) constitui, em vários mercados, uma restrição importante para a existência de “falsas promessas”. Além disso, o autor demonstra a importância de outras instituições voluntárias como a existência de “comunidades de indivíduos” (seja em um bairro, uma empresa, uma escola, etc.), que constituíram canais informais de compartilhamento de informações.

---

<sup>222</sup> Vide Rothschild e Stiglitz (1976).

<sup>223</sup> Um exemplo recente poderia ser a entrada exitosa da Apple no mercado de celulares e *tablets*.

Por fim, destaca a importância da atuação de intermediários na negociação (por exemplo, vendedores de carros usados).

Para os austríacos, a capacidade do mercado de geração de soluções eficientes passa necessariamente por dois fatores: um sistema de preços livre e desimpedido que comunique a existência de oportunidades de lucro e um conjunto de empreendedores alertas, que percebam as distorções dos preços geradas pela presença de informações imperfeitas. Estes, ao agir motivados pela expectativa de lucros futuros, desempenham igualmente uma função social, eliminando as distorções geradas e aumentando a coordenação entre os diferentes planos individuais. Assim, atividades comumente vistas, sob a ótica da ESP, como causas de falhas de mercado<sup>224</sup> - ou consequências da presença destas falhas<sup>225</sup> - devem ser encarados, sob a ótica da EA, simplesmente como instrumentos desenvolvidos por empreendedores para lidar com um “fato da vida”: a informação imperfeita que perpassa as interações individuais.

A dispersão do conhecimento (e, por consequência, a assimetria informacional nas relações individuais) parece ter como origem a própria divisão do trabalho, base do sistema capitalista de produção. Quanto mais o sistema capitalista se desenvolve, mais especializado torna-se o trabalho e mais o indivíduo tende a dominar somente um campo específico do conhecimento. Nesse sentido, quanto maior a especialização profissional dos indivíduos, maior a tendência para que suas relações no mercado sejam caracterizadas por assimetrias de informação. Segundo Simpson,

*“(...) getting rid of all asymmetric information, or even just a substantial portion of it, would undermine the division of labor and cause a massive decrease in the standard of living (...) one can also conclude that the way to raise our standard of living and improve the well-being of mankind is not to eliminate asymmetric information but to increase the amount of it (...) Far from being a*

---

<sup>224</sup> Por exemplo, marcas comerciais reconhecidas ou produtos diferenciados, que seriam uma fonte de poder de mercado (e, portanto, não seriam existentes em um mundo de produtos homogêneos e informação perfeita).

<sup>225</sup> Por exemplo, propaganda.

*sign of market failure, asymmetric information is actually a sign of market success” (Simpson, 2005:197).*

Dessa forma, ao invés de considerarem a presença de informações assimétricas como um sinal de que possa haver espaço para intervenções estatais na economia (como fazem os economistas da ESP), os economistas austríacos veem nesse fenômeno um sinal de que o processo competitivo é ainda mais importante. Ignorar o papel dos sistema de preços como incentivador da descoberta de novas informações e das “correções” a serem geradas pelos empreendedores é considerada uma das falhas mais graves da ESP<sup>226</sup>, cuja percepção só poderia ser obtida por uma análise direcionada ao processo de mercado e à competição dinâmica.

Focamos aqui, por limitações de tempo e espaço, uma análise crítica do modelo de Greenwald-Stiglitz, bem como das conclusões do modelo de Akerlof (1970). Contudo, a análise desenvolvida poderia ser estendida para a maioria dos trabalhos desenvolvidos no âmbito da ESP, uma vez que, sob um ponto de vista austríaco, ao construir seus modelos com base nas propriedades dos diferentes estados de equilíbrio, os economistas do setor público não consideram aspectos cruciais na análise (principalmente o papel do processo competitivo na descoberta de novas informações).

---

<sup>226</sup> “The most serious effect of government regulation on the market discovery process well might be the likelihood that regulation, in a variety of ways, may discourage, hamper, and even completely stifle the discovery process of the unregulated market.”(Kirzner, 1985:141).

## 9. OS AUSTRÍACOS E AS FALHAS DE MERCADO “CLÁSSICAS”

### 9.1. Poder de mercado

Vimos no capítulo 4 que, para a ESP, sempre que as firmas deparam-se com uma curva de demanda que não seja horizontal (perfeitamente elástica) elas detêm algum grau de poder de monopólio<sup>227</sup>. Isso porque, com uma curva de demanda negativamente inclinada (ainda que elástica), a maximização dos lucros da firma ocorre em um ponto no qual o preço é superior ao custo marginal. Se desconsiderarmos a possibilidade de discriminação perfeita, essa situação gerará perdas representadas por “peso morto”, resultantes de oportunidades de troca não realizadas. Quanto maior o poder de monopólio, maior a distorção gerada (e mais essa distorção recai sobre os consumidores).

Como, na visão dos economistas da ESP, por meio do mercado livre “*não se obtém, automaticamente, a concorrência perfeita*” (Samuelson, 1975:559), o Estado é chamado a preservar (ou restaurar) a competição. As teorias de poder de mercado constituem, assim, o embasamento econômico para a existência de legislações antitruste, bem como outras formas de intervenção do Estado na economia (como agências reguladoras ou, mesmo, a produção pública).

Nesta seção, veremos as principais críticas austríacas ao argumento da ineficiência de estruturas de mercado que fogem do ideal de concorrência perfeita e, principalmente, às consequências normativas dessa visão. Grande parte da lógica desta crítica já foi apresentada nos capítulos anteriores, razão pela qual nos limitaremos a aplicá-la à questão do poder de mercado. Na primeira parte desta seção, analisaremos as críticas à “ciência positiva”; na segunda parte, as dificuldades de aplicação normativa da teoria da ESP de monopólio (particularmente no caso da legislação antitruste); e, por fim, apresentaremos as teorias austríacas do monopólio, particularmente a de Rothbard.

#### 9.1.1 O referencial normativo da “concorrência perfeita”

Vimos que, para os economistas austríacos, a existência de competição perfeita depende de uma série de condicionantes que, segundo Hayek (1948a), caso existissem no mundo real, eliminariam grande parte das atividades competitivas.

---

<sup>227</sup> Assumindo, para fins de simplificação, a inexistência de concorrência potencial.

Assim, vários problemas com os quais os empresários devem lidar no seu dia-a-dia, fruto, principalmente, do “problema do conhecimento”, são assumidos como inexistentes no mercado perfeitamente competitivo. Para os austríacos, a ESP, ao não distinguir o processo competitivo (por meio do qual as informações são descobertas e disseminadas) do estado final de equilíbrio (que seria o “resultado final” daquele processo), incorre em uma série de recomendações normativas potencialmente danosas.

Esta visão essencialmente estática teria levado, segundo os economistas austríacos, vários autores da ESP a considerarem a propaganda, a diferenciação de produtos, a reputação, o atendimento pós-venda, a prestação de garantias, enfim, todas as formas de concorrência “extra-preço” por meio das quais a rivalidade competitiva expressa-se no mundo real (e que as preferências dos consumidores são disputadas), como distorções resultantes de “falhas” do mercado em reproduzir as condições de concorrência perfeita. Em outras palavras, constituiriam “desperdícios” de recursos, alocados ineficientemente devido a um “mercado monopolístico”.

Estas formas de competição que envolvem algum grau de poder de monopólio por parte das empresas são consideradas “falhas” quando comparadas a um referencial de concorrência perfeita, que, entre outras premissas, assume a presença de conhecimento perfeito. Se todas essas atividades buscam, de uma forma ou de outra, lidar com os problemas resultantes do conhecimento imperfeito (seja informando o consumidor a respeito de novos produtos – propaganda -, seja informando a respeito da qualidade do produto – reputação, garantias e pós-venda -, seja descobrindo novas formas de atender ao desejo dos consumidores – diferenciação), compará-los com um referencial construído sob a premissa que este problema não existe seria, para os austríacos, um procedimento, no mínimo, questionável. Nas palavras de Armentano,

*“Since perfect competition theory starts with equilibrium assumptions, it must assume away the significant aspects of a genuinely competitive process. For instance, the question of how businessmen come to understand what consumer demand is becomes, in the standard analysis, the assumption that such information is already known, and correctly known, to all businessmen. How businessmen discover which factor combinations are the most efficient becomes, in the orthodox model, the*

*assumption that such combinations are already known and have already been adopted by suppliers. How businessmen determine which products to produce with what degree of differentiation, becomes the assumption that all products are already homogeneous. In short, the model assumes the existence of information that competitive process aim to discover” (Armentano, 1982:26).*

O referencial de concorrência perfeita não seria, assim, para os austríacos, importante na resolução de problemas no mundo real. Caso se descarte este referencial, a economia normativa da ESP fica seriamente debilitada. A intervenção, em casos de poder de mercado, é justificada pelo diagnóstico de que os recursos estão “mal alocados”. Esta conclusão depende de saber qual seria a “alocação correta” dos recursos, o que depende do referencial de concorrência perfeita. Se considerarmos, como fazem os austríacos, este referencial como uma construção irreal e impossível de ser alcançada – e calculada - na prática, como afirmar que a alocação em um mercado livre seria “sub-ótima”?<sup>228</sup>

Além disso, deve-se notar que o modelo de concorrência perfeita considera que os custos e benefícios são passíveis de mensuração objetiva. Vimos no capítulo 7 como este pressuposto é criticado pela EA. Se considerarmos, como propõem os austríacos, que os custos são subjetivamente determinados, um observador externo não pode saber se o preço iguala ou não o “custo marginal”, uma vez que esse não pode ser determinado objetivamente (como é uma dimensão subjetiva, somente o próprio indivíduo sabe seu real valor). Ademais, para os austríacos, conceitos como “benefício social” e “custo social” não poderiam ser calculados, já que, como benefício e custo são medidas estritamente subjetivas, inexistem uma unidade de referência comum entre os indivíduos (consequentemente, não seria possível agregar custos e benefícios de diferentes indivíduos).

---

<sup>228</sup> Vários economistas austríacos, tal como Armentano (1982:24), não veem razão nem mesmo para continuar denominando como “monopolísticos” mercados caracterizados por uma curva de demanda negativamente inclinada. Se todas as firmas agem igualando receita e custo marginal, se esta é a situação “normal” do mercado e tendo a classificação “monopolística” um caráter claramente pejorativo, por que continuar utilizando esta denominação para definir a grande maioria dos mercados em uma economia real?

### **9.1.2 O argumento das “barreiras à entrada” – a diferenciação de produtos.**

É relativamente comum, na literatura da ESP, associar “diferenciação de produtos” à existência de barreiras de entrada<sup>229</sup>. A diferenciação é a principal característica dos mercados de “concorrência monopolística”, que, como o próprio nome indica, seriam caracterizados por firmas com poder de monopólio. Quanto mais as firmas obtiverem sucesso na diferenciação dos seus produtos, mais tenderiam a se deparar com curvas de demanda menos inclinadas, o que lhes permitiria aumentar, ainda mais, o seu preço acima do custo marginal (ou seja, maior a ineficiência). Além disso, a diferenciação constante em uma indústria limitaria a competição, ao tornar a “entrada” mais custosa. Um exemplo clássico da barreira de entrada pela diferenciação é a indústria automobilística, que, devido a mudança constante dos modelos de automóveis, tornaria mais custosa a entrada de uma nova empresa no mercado.

De início, deve-se notar que esta forma de encarar a diferenciação é contra-intuitiva. Segundo este raciocínio, quanto menos diferenciação há em um mercado (quanto mais os produtos vendidos são homogêneos), mais “perfeita” é a competição. Por outro lado, mercados com diferenciação constante, ou seja, com lançamento recorrente de novos produtos, são caracterizados por uma competição mais “imperfeita”. Esta constatação deixa evidente a distância do conceito de competição comumente usado na economia daquele ao qual a maioria das pessoas se refere no mundo real.

Para os austríacos, esse tipo de raciocínio ilustra bem a falácia de se adotar um modelo estático de concorrência perfeita como referencial normativo. Isto porque, neste modelo, assume-se que os produtos a serem fabricados para atender à demanda dos consumidores já são conhecidos. Contudo, como vimos, para os austríacos, o propósito da competição não é produzir este ou aquele produto a um menor custo. Esta afirmação só pode ser feita na medida em que se assuma que todas as preferências dos consumidores são perfeitamente conhecidas (ou, o que parece ser muitas vezes o caso, supor que o analista sabe melhor que o consumidor qual deveria

---

<sup>229</sup> Vide Bain (1956; 1968)

ser sua preferência<sup>230</sup>). O propósito da competição é descobrir as melhores formas de atender às preferências dos consumidores, o que inclui a descoberta de novos produtos. A competição é, assim, o processo pelo qual as empresas buscam atender da melhor forma possível (e a um menor custo) à demanda dos consumidores. Demanda esta que não está “dada”, mas deve ser descoberta por cada um dos empresários (é, portanto, um “dado subjetivo”). As empresas que se destacam nesse processo são recompensadas na forma de maiores lucros.

Se é justamente a competição por melhor atender à demanda dos consumidores que gera produtos diferenciados, não seria coerente a afirmação de que esta limitaria a competição. Quanto menor a competição, menor a diferenciação (vide países socialistas). Para concluir que a diferenciação limitaria a competição, ou se deve discordar da afirmação anterior, ou se deve basear em uma definição de competição que não guarda relação com o processo competitivo do mundo real. Para os austríacos, é justamente o que a ESP faz ao adotar como critério normativo o conceito de “concorrência perfeita”. O real processo competitivo seria o de descoberta de informações e de ajuste às constantes mudanças. Processo este que tende a ser ignorado se nos basearmos em um conceito estático de eficiência.

Além disso, a diferenciação de produtos em um processo competitivo só se torna uma barreira de entrada na medida em que os consumidores apoiem esta diferenciação. A dificuldade de se acessar o mercado está relacionada com quão satisfeitos estão os consumidores com as empresas incumbentes. A diferenciação é, portanto, nada mais do que uma forma que as empresas encontraram de atender eficientemente às preferências dos consumidores. Isto significa que a diferenciação de produtos existe porque os consumidores assim o querem. Caso um empreendedor suponha que esta diferenciação não seja demandada pelos consumidores ou que seja desnecessária e somente esteja sendo utilizada para praticar preços mais elevados, ele é livre para entrar no mercado “diferenciando menos”, ou seja, com um produto mais homogêneo. Como vimos, para os austríacos, a natureza da atividade empresarial é justamente esta: estar atento a novas oportunidades de lucros. O caso de uma indústria que não atende de forma correta à preferência dos consumidores é um exemplo claro dessas oportunidades.

---

<sup>230</sup> Vide, por exemplo, Mueller (1983:30-31).

Foi justamente essa a aposta de Henry Ford na primeira metade do século XX, ao focar a fabricação de carros de uma só cor. Esta convicção foi expressa na sua já clássica frase: "*Any customer can have a car painted any color that he wants, so long as it is black*" (Ford, [1922] 2011). A evolução do setor automotivo mostrou que os consumidores preferiam diferenciação. Condenar a alocação gerada pela diferenciação como ineficiente seria, portanto, condenar a alocação escolhida pelos próprios consumidores. "*Efficient resource use implies that resources should be put to the uses that consumers, not economists, value most highly*" (Armentano, 2007:52).

Ainda que o argumento de "diferenciação de produtos como barreira de entrada" soe insustentável a vários economistas, este raciocínio já teve consequências normativas no mundo real, embasando, por exemplo, a atuação da autoridade antitruste nos EUA. Armentano (2007) traz como exemplo o caso iniciado, em 1972, pela *Federal Trade Commission* (FTC) contra quatro grandes empresas de cereais prontos para consumo. A FTC alegava que estas empresas mantinham sua alta participação de mercado (90%) diferenciando constantemente os produtos oferecidos e, assim, restringindo a entrada de novas firmas. Ou seja, a diferenciação constante - que, dado seu sucesso, atendia ao desejo dos consumidores - era vista pelas autoridades antitruste como uma barreira à entrada. A solução proposta era quebrar essas companhias, licenciando seus produtos a potenciais concorrentes. Por conta de uma reviravolta no setor (com a ascensão de uma das empresas), a acusação, que correu por mais de 10 anos, foi julgada improcedente em 1982. O processo iniciado pela FTC seria um excelente exemplo do problema para o qual Hayek (1948b:102) buscava chamar a atenção: como o entusiasmo teórico por um referencial normativo ideal ("concorrência perfeita") pode gerar políticas "*highly misleading and even dangerous*" (p.102).

### **9.1.3 O argumento das "barreiras à entrada" – as economias de escala**

Os austríacos constroem uma argumentação semelhante com relação à existência de economias de escala. Não se nega que economias de escala possam representar uma "barreira à entrada". Contudo, estas vantagens somente são sustentadas pela decisão dos consumidores. São eles que decidem privilegiar firmas maiores (que oferecem os produtos a custos menores) em relação a firmas menores. "*(...) it is the economist's vision of the purely competitive wonderland that is upset by*

*the large, efficient firm, and not allocative efficiency from a consumer perspective*” (Armentano, 1978:98).

Para os austríacos, não faz sentido qualificar a escolha dos consumidores como “menos ótima” porque ela não atende aos padrões esperados pelos economistas. É justamente o que faz Stiglitz (1999:34) na já mencionada análise da desregulamentação do mercado aéreo americano. Ao defender que a competição potencial não seria suficiente para garantir a eficiência, o autor afirma que : “*In market after market, prices have tumbled as entry occurred; as incumbents matched entrant’s fares, customers chose the familiar brands; entrants were forced to leave; and prices were quickly restored to levels far higher than marginal costs*” (Grifo nosso) (Stiglitz, 1999:34). Pela citação, fica evidente que a alocação decorreu de uma decisão dos consumidores. A escolha de firmas grandes ou de marcas familiares é uma forma de os consumidores lidarem com o problema de informação imperfeita. Ademais, a reputação de uma empresa (ou seu tamanho) não é construída por acaso. Ao qualificar a alocação resultante desta escolha de “sub-ótima”, o autor tem em mente um “ideal” de concorrência perfeita, construído sob a premissa de conhecimento perfeito. Ou seja, Stiglitz não considera em sua análise a alocação ótima possível tendo em vista a realidade tal como ela é (na qual problemas de informação levam os consumidores a optarem por marcas reconhecidas), mas sim a alocação em um mundo utópico onde o problema do conhecimento inexistente.

Di Lorenzo (1996) mostra que, durante o século XIX e o início do século XX, as economias de escala eram vistas pelos economistas como uma virtude da competição, e não um “vício monopolista”. A produção em larga escala era defendida como benéfica ao consumidor. O processo de substituição de um grande número de pequenas firmas por um pequeno número de grandes firmas era resultado de uma espécie de “evolução natural” de alguns mercados, na sua busca constante por reduzir os custos e diminuir os preços dos produtos. Esta visão, segundo o autor, só começou a mudar a partir da primeira metade do século XX, quando os economistas foram paulatinamente abandonando uma definição de competição focada no processo para adotar definições de competição focadas no equilíbrio<sup>231</sup>.

---

<sup>231</sup> Sobre essa mudança, vide Machovec (1995).

Para os austríacos, as consequências de uma política antitruste sob o argumento de “economias de escala como barreira à entrada” seriam, no mínimo, questionáveis. Se as economias de escala permitem a um produtor maior vender a um preço mais reduzido do que produtores menores, qualquer “ação antitruste” que implicasse o aumento do número de concorrentes no setor teria, por consequência lógica, um aumento dos preços e a redução do bem-estar do consumidor. A maior competição seria obtida aumentando os custos e os preços de mercado das firmas maiores.

Não deixa de surpreender que este tipo de solução tenha sido, de fato, adotada. O caso da Alcoa é provavelmente o exemplo mais emblemático. No capítulo 3, vimos como Samuelson (1975) traz vários exemplos – supostamente exitosos – de atuação da política antitruste americana. Dentre estes, o autor cita nominalmente o processo contra o “monopólio flagrante” da Alcoa. Não há dúvidas que a Alcoa encaixava-se na definição comumente adotada de “monopólio”, uma vez que era a única produtora de alumínio primário. Contudo, sob um ponto de vista estritamente econômico, a questão era saber se isso era decorrência de sua eficiência em atender ao interesse dos consumidores ou da existência de barreiras à entrada. Para responder a esta questão, a análise de um trecho da decisão condenatória do Juiz Learne Hands, trazida por Greenspan (1961) – então em sua fase “austríaca” -, pode ser de grande valia:

*“It was not inevitable that it [ALCOA] should always anticipate increases in the demand for ingot and be prepared to supply them. Nothing compelled it to keep doubling and redoubling its capacity before others entered the field. It insists that it never excluded competitors; but we can think of no more effective exclusion than progressively to embrace each new opportunity as it opened, and to face every newcomer with new capacity already geared into a great organization, having the advantage of experience, trade connections and the elite of personnel” (Grifo nosso) (Greenspan, 1961).*

Como nota Armentano (2007:61), o preço do lingote de alumínio caiu de US\$ 5 *per pound* em 1887 (ano em que a Alcoa foi criada) para US\$ 0,22 *per pound* em 1937 (ano em que a empresa foi condenada). No período, os lucros da empresa giraram em torno de 10% do total dos investimentos feitos. Não foi constatada

qualquer atividade ilegal da empresa buscando a exclusão de competidores. A capacidade de inovação e a grande eficiência industrial da Alcoa são, portanto, a melhor explicação para a grande participação da empresa no mercado durante todo esse período. E foi também a razão pela qual ela foi condenada. Como afirma Greenspan (1961), as palavras do juiz não deixam dúvidas: a ALCOA foi condenada por ser muito eficiente. Tão eficiente que o “padrão de excelência” da empresa foi considerado pelo juiz uma “barreira à entrada”. A performance econômica da ALCOA foi julgada prejudicial aos interesses da sociedade aparentemente porque ela sempre “abraçava as novas oportunidades que surgiam”, atendendo melhor do que qualquer outra empresa aos interesses dos consumidores.

#### **9.1.4 Os “monopólios naturais”**

Outras “soluções” ao “problema” da eficiência de escala envolvem a regulação do mercado ou a produção pública de bens e serviços nos casos de “monopólios naturais”. Os monopólios naturais seriam setores caracterizados pela presença de custos fixos muito elevados e custo marginal muito baixo, ou seja, de retornos significativos de escala. Essa violação de uma das hipóteses de equilíbrio competitivo (retornos crescentes de escala) geraria uma “falha de mercado”. A existência de mais de um produtor no mercado poderia culminar, nesses casos, em vários problemas, tais como preços mais elevados e infraestruturas duplicadas. O Estado, então, é chamado a intervir.

Os economistas austríacos consideram este conceito “um mito” (Di Lorenzo, 1996). Para eles, nenhum dos setores comumente entendidos como de “utilidade pública” (eletricidade, água, serviços postais, rádio, tv – principalmente a cabo -, telefonia, entre outros) apresentam qualquer empecilho à competição. Os exemplos históricos seriam convincentes neste sentido.

Alguns dos melhores exemplos foram analisados, não por um economista austríaco, mas por Harold Demsetz, economista de Chicago que também mostrou-se bastante cético sobre o conceito de monopólio natural. Em trabalho no final da década de 1960, o autor traz a seguinte citação do economista Burton Behling,

*“There is scarcely a city in the country that has not experienced competition in one or more of the utility industries. Six electric light companies were organized in the one year of 1887 in New York*

*City. Forty-five electric light enterprises had the legal right to operate in Chicago in 1907. Prior to 1895, Duluth, Minnesota, was served by five electric lighting companies, and Scranton, Pennsylvania, had four in 1906 (...) During the later part of the nineteenth century, competition was the usual situation in the gas industry in this country. Before 1884, six competing companies were operating in New York City (...) competition was common and especially persistent in the telephone industry (...) Baltimore, Chicago, Cleveland, Columbus, Detroit, Kansas City, Minneapolis, Philadelphia, Pittsburgh, and St. Louis, among the larger cities, had at least two telephone services in 1905” (Behling apud Demsetz, 1968b:59).*

Com base nessas experiências históricas, economistas austríacos como Di Lorenzo (1996) afirmam que esses setores somente se tornaram “monopólios naturais” quando o Estado decidiu intervir, limitando o número de competidores (a maioria das vezes a um) e compartilhando com os monopolistas as “rendas do monopólio” (seja por meio da venda de licenças ou concessões, do recebimento de contribuições partidárias, ou mesmo por meios escusos – corrupção).

Greenspan (1961) aponta para um fenômeno parecido no caso da expansão das ferrovias para o oeste do Estado Unidos. Segundo o autor, as ferrovias surgiram no leste do país, na primeira metade do século XIX, em ferrenha competição com outros modos de transporte. Contudo, a partir de 1860, houve uma grande “clamor político” para ocupar e desenvolver o oeste do país. O governo passou, então, a doar extensas áreas aos empresários interessados em construir ferrovias nessa região. Em nome deste clamor, decidiu-se subsidiar a construção de ferrovias no oeste. Como estas concessões eram feitas de forma individual, não havia possibilidade de que ferrovias concorressem na mesma região. Além disso, os subsídios tendiam a atrair indivíduos interessados, não necessariamente em uma operação eficiente das ferrovias, mas em “negócio fácil”. As ferrovias foram, na visão do autor, mal construídas e mal operadas. Muitos destes “empresários” estavam somente interessados em obter as terras prometidas. Consequentemente, *“The western railroads were true monopolies in the textbook sense of the word. They could, and did, behave with an aura of arbitrary power. But that power was not derived from a*

*free market. It stemmed from governmental subsidies and governmental restrictions.*” (Greenspan, 1961).

Há vários outros setores no qual o mito do monopólio natural levou a uma “monopolização” forçada do setor pelo governo. Atualmente, pode surpreender a muitos que o setor de TV a cabo fosse considerado, durante grande parte do século XX, como um monopólio natural. Em 1996, Di Lorenzo escrevia que “*Cable television is also a franchise monopoly in most cities [in US]...*” (Di Lorenzo, 1996:55). Se observarmos a realidade de várias cidades, inclusive no Brasil, onde o serviço é provido por várias empresas diferentes, pode-se suspeitar que, nas cidades onde esse setor é monopolístico, a regulação do setor pelo Estado é causa do monopólio e não consequência de sua existência. De fato, é esta a conclusão do autor ao analisar várias legislações municipais, principalmente em cidades como Sacramento nos Estados Unidos, onde, por demanda de uma potencial concorrente, a Justiça exigiu a desregulamentação do setor. Os anos seguintes viram a concorrência – tida como impossível ou indesejável – surgir e os preços caírem consideravelmente.

Outro exemplo semelhante é o de telefonia. No Brasil e na maioria dos países do mundo, era comum a referência ao argumento do monopólio natural para justificar a provisão pública desse serviço. Durante vários anos, a telefonia foi o exemplo clássico de um monopólio natural. Ainda hoje, muitos economistas, ao explicarem a privatização e, conseqüente, “desmonopolização” do setor ocorrida em vários países nos últimos anos, defendem que “mudanças tecnológicas” teriam levado o setor a deixar de ser um monopólio natural. A partir destas mudanças, o serviço poderia ser provido eficientemente pelo setor privado. Nessa mesma linha, o caso da dissolução da AT&T nos EUA é apresentado, ainda hoje, como um dos exemplos mais bem-sucedidos de aplicação da legislação antitruste. Tratar-se-ia de um caso no qual o “livre mercado” teria levado à monopolização e a perdas de bem-estar dos consumidores. O Estado, ao intervir e dissolver a empresa, teria garantido uma maior competição e, conseqüentemente, uma alocação mais eficiente dos recursos.

Contudo, para os austríacos, a evidência histórica aponta justamente na direção contrária: o monopólio do setor foi criado e garantido pelo Estado<sup>232</sup>. Conforme relata Di Lorenzo,

---

<sup>232</sup> Vide, sobre este caso específico, Thierer (1994).

*“Once AT&T's initial patents expired in 1893, dozens of competitors sprung up. By the end of 1894 over 80 new independent competitors had already grabbed 5 percent of total market share ...after the turn of the century, over 3,000 competitors existed. In some states there were over 200 telephone companies operating simultaneously. By 1907, AT&T's competitors had captured 51 percent of the telephone market and prices were being driven sharply down by the competition. Moreover, there was no evidence of economies of scale, and entry barriers were obviously almost nonexistent, contrary to the standard account of the theory of natural monopoly as applied to the telephone industry” (Di Lorenzo, 1996:56-57).*

Este movimento só foi revertido por um interesse político em “universalizar o serviço de telefonia”. Para fazê-lo, o governo foi concedendo uma série de benefícios à AT&T. Além disso, teve início um movimento de denúncia à competição no setor, qualificando-a de “destrutiva”, “desnecessária”, “desperdiçadora de recursos”<sup>233</sup>. Uma audiência no Congresso americano chegou a concluir que *“There is nothing to be gained by competition in the local telephone business”* (Loeb, 1978:14). Houve, assim, um verdadeiro esforço do governo para a criação de um setor monopolizado, sob o argumento de que os ganhos de escala compensariam a ausência de competição. *“By 1925 not only had virtually every state established strict rate regulation guidelines, but local telephone competition was either discouraged or explicitly prohibited within many of those jurisdictions”* (Thierer, 1994).

Temos, assim, mais um exemplo de um setor que se tornou “monopólio natural” quando o Estado assim o quis. Resguardando-se no argumento de que a competição não seria “benéfica à sociedade”, o Estado concedeu benefícios à AT&T

---

<sup>233</sup> Ainda que a visão de que “muita competição pode ser prejudicial/destrutiva” soe defasada a alguns, não deixa de ser interessante notar que ela ainda hoje embasa várias políticas públicas no Brasil e no mundo. Por exemplo, se um empresário quiser construir um aeroporto para exploração comercial no Brasil ele não pode, uma vez que há a percepção por parte das autoridades de que, nesse caso, a competição com os aeroportos já existentes seria prejudicial. O mesmo é válido para o setor de portos, embora nesse caso os empresários tenham encontrado uma saída à margem da lei, construindo portos que seriam “predominantemente privados” e operando-os comercialmente. Linhas de ônibus são outro exemplo: o governo controla o número de empresas que operam comercialmente ligações rodoviárias entre duas cidades e regula seus preços, de modo a impedir a “competição desnecessária” e garantir a “qualidade dos serviços”.

e limitou o número de competidores (potenciais e reais), visando a garantir e compartilhar rendas do monopólio (seja diretamente, seja na forma de dividendos políticos pela “universalização do serviço”). A partir do momento em que os ganhos políticos não mais justificavam este tipo de intervenção, o Estado passou a defender uma posição diametralmente oposta: embasando-se no argumento de que a ausência de competição não seria “benéfica à sociedade”, o Estado concluiu que seria necessário dissolver o “monopólio flagrante” da AT&T e instaurar a competição no setor. O Estado criou e dissolveu o monopólio. Contudo, nos dois casos, paradoxalmente, acusou-se o “mercado livre” de haver falhado: primeiro pelo “excesso de competição”, depois pela falta dela.

A tentativa de regulação de supostos “monopólios naturais” gera ainda uma série de consequências perversas, dentre as quais, como já vimos, destaca-se o enfraquecimento (ou, no limite, proibição) da competição. Este enfraquecimento, por sua vez, tende a diminuir os incentivos à inovação e a outras melhoras de eficiência produtiva das firmas. Se um monopólio realmente fosse “natural”, não seria necessário qualquer interferência do Estado para barrar a entrada de competidores. Se esta é necessária, é porque a competição seria provável e o Estado decidiu proibi-la:

*“Areas of production that are truly "naturally" monopolistic would hardly require governmental entry restrictions. Consequently, consumer choke must be distorted, and the subsequent resource allocations must be "inefficient," since consumers are prevented by law from making choices that differ from those already made for them by the political authority. Hence, we conclude that governmental monopoly always restricts competition, always violates consumer (and producer) sovereignty, and always "injures" consumer welfare”* (Grifos do autor) (Armentano, 1978:108).

Na seção seguinte, discutiremos alguns problemas advindos das tentativas de intervenção do Estado na economia.

### **9.1.5 As dificuldades práticas da intervenção**

Para os austríacos, ainda que a teoria do poder de mercado da ESP fosse robusta, sua aplicação prática enfrentaria obstáculos intransponíveis. Nesta seção, ao analisarmos estas dificuldades, focaremos a intervenção sob a forma de legislações

antitruste. Deve-se ressaltar que, sob a ótica austríaca, as mesmas críticas podem ser adaptadas para outros tipos de intervenção, como regulação e produção pública.

Atualmente, as legislações antitruste são construídas sob a chamada “regra da razão” (*rule-of-reason*). Segundo esta teoria, a autoridade antitruste deveria avaliar atos potencialmente danosos à sociedade comparando os custos e benefícios sociais. Aqueles atos cujo “benefícios sociais prováveis” excedem os “custos sociais prováveis” são julgados legais, enquanto os demais devem ser proibidos.

Ainda que esta abordagem soe plausível, veremos como os austríacos possuem várias restrições à possibilidade de sua aplicação. Tomaremos como ponto de partida a Lei 8.884/94, que rege a legislação antitruste no Brasil. Focaremos principalmente o artigo 20, que, juntamente com o art. 21, caracteriza as “infrações à ordem econômica”, ou seja, as condutas pelas quais as empresas podem ser condenadas. Segundo o artigo 20,

*“Art. 20. Constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:*

*I - limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;*

*II - dominar mercado relevante de bens ou serviços;*

*III - aumentar arbitrariamente os lucros;*

*IV - exercer de forma abusiva posição dominante.*

*§ 1º A conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza o ilícito previsto no inciso II.*

*§ 2º Ocorre posição dominante quando uma empresa ou grupo de empresas controla parcela substancial de mercado relevante, como fornecedor, intermediário, adquirente ou financiador de um produto, serviço ou tecnologia a ele relativa.*

*§ 3º A posição dominante a que se refere o parágrafo anterior é presumida quando a empresa ou grupo de empresas controla 20%*

*(vinte por cento) de mercado relevante, podendo este percentual ser alterado pelo CADE para setores específicos da economia”.*

#### **9.1.5.1 Os problemas do conhecimento - o preço de monopólio**

Para Rothbard (2009), a intervenção do Estado sob o argumento de limitação do “poder de mercado” é baseada em um conceito falacioso: o “preço de monopólio”. Isto porque, para se concluir que uma empresa pratica preço de monopólio (ou, nos termos da legislação, “abusa de sua posição dominante”) seria necessária uma determinação independente, pelo ente regulador, de qual seria o “preço competitivo”. A perda de bem-estar seria obtida da comparação entre o preço de monopólio e o preço competitivo. Contudo, para Rothbard (2009), é impossível determinar o preço competitivo fora do processo de mercado. A noção de preço competitivo seria, assim, uma noção fictícia, tal como a de “preço justo”.

Para o autor, em um mercado livre, não existem preços competitivos ou preços de monopólio, mas somente “preços de livre mercado” (*free market prices*). Todas as empresas, seja competindo com uma série de outras empresas, seja como única produtora do mercado, agem da mesma forma: buscando maximizar seus lucros, ou seja, igualando receita marginal e custo marginal (com base na sua estimativa da demanda). Sendo o custo marginal de caráter essencialmente subjetivo, não é possível sua determinação por um observador externo.

Rothbard defende que não há como se afirmar que um preço é “competitivo” ou “monopolístico”. Olhar para o passado (antes, por exemplo, de uma fusão) não seria uma solução factível, uma vez que não há como determinar que o preço anterior era um preço competitivo. E se antes da fusão o preço era sub-competitivo (ou seja, menor que o ótimo)? As firmas poderiam estar estimando errado a demanda pelo seu produto, o que poderia levá-las a cobrar um preço menor que o competitivo. Nesse caso, o preço pós-fusão – e a consequente restrição da quantidade – seriam os “corretos”. Para o autor, esta discussão é “absurda”, dada a impossibilidade de se determinar independentemente (ou seja, fora do mercado) um preço que servisse de referência.

Seria, portanto, impossível ao agente público determinar se o “domínio do mercado relevante” (que, como admite o próprio legislador, pode ser “*resultante de um processo natural fundado na maior eficiência*”) está sendo ou não “*exercido de*

*forma abusiva*” pela empresa. O mesmo raciocínio de preço vale para a “quantidade produzida”. Não há como determinar se o monopolista está restringindo a produção à sua “quantidade ótima” ou não.

#### **9.1.5.2 Os problemas do conhecimento - a impossibilidade de previsão**

A legislação antitruste confere, ainda, à autoridade pública uma capacidade preditiva que nenhum ator no mercado tem ou é capaz de obter. Como se percebe pela análise do *caput* do art. 20, o CADE pode determinar uma infração da ordem econômica com base em consequências previstas, ou seja, nos efeitos que os agentes públicos acreditam que possam vir a ocorrer. (“...*possa produzir os seguintes efeitos, ainda que não alcançados..*”) Além dos problemas de insegurança jurídica geradas por uma redação como esta <sup>234</sup>, a aplicação da lei está condicionada a um procedimento que, para os austríacos, é não-científico.

Uma decorrência lógica da metodologia austríaca é a negação da capacidade de previsão de eventos específicos na ciência econômica. Ao lidar com fenômenos complexos, caracterizados, dentre outras coisas, pela presença de conhecimento imperfeito e subjetivo, o economista seria incapaz de capturar todas as informações relevantes para determinar um curso de ação, razão pela qual não seria possível a elaboração de previsões específicas sobre os fenômenos econômicos. Segundo Huerta de Soto, “(...) *the same reasons that determine the theoretical impossibility of socialism explain that both empiricism and the cost benefit analysis or utilitarianism in its strictest interpretation are not viable in our science*” (Huerta de Soto, 2009:238).

Principalmente após os primeiros trabalhos realizados no âmbito da teoria Escolha Pública, destacando a importância das “falhas de governo” na análise econômica, tornou-se comum afirmar que o Estado, ao decidir por uma intervenção na economia, deveria efetuar uma análise de “custo benefício”, comparando os efeitos positivos da suposta eliminação de uma falha de mercado com as consequências

---

<sup>234</sup> Para uma análise “austríaca” jurídica e econômica da Lei 8.884 vide “A Lei Antitruste e a AMBEV. Uma análise sob a norma-da-razão.” de Klauber Pires, disponível em: <http://iusvirtualis.wordpress.com/2009/09/26/a-lei-antitruste-e-a-ambev-uma-analise-sob-a-norma-da-razao/>

negativas da intervenção. Trata-se da abordagem atualmente predominante na análise das legislações antitruste<sup>235</sup>.

Ainda que possa ser considerada um notável avanço em relação às teorias do bem-estar mais tradicionais, para as quais a identificação de uma falha de mercado resultava, automaticamente, na recomendação de intervenção por parte do Estado, os autores austríacos não acreditam que a análise custo-benefício de intervenções no mercado seja possível. Esta posição decorre, em grande medida, do ceticismo com relação à capacidade da economia de prever eventos específicos. Considerando a competição um processo de descoberta e disseminação de informações, é evidente por que os austríacos consideram que nenhum analista pode prever resultados específicos, uma vez que a informação necessária para fazê-lo não está disponível (seja por serem essencialmente subjetivas – “conhecimento das circunstâncias particulares de tempo e lugar” – ou por ainda não terem sido descobertas).

Hayek (1967) esclarece que a ciência econômica não está totalmente desprovida da capacidade de previsão. Ainda é possível ao analista fazer “previsões de padrão” ou “previsões de tendência” (*pattern predictions*), que, segundo o autor, seriam caracterizadas por possuírem uma natureza geral, sem qualquer afirmação específica sobre os elementos individuais e/ou específicos a respeito da estrutura analisada: “*The best that can be supplied are qualitative predictions, recognitions of patterns, and explanations of the likely consequences of contemplated actions*”(Yeager, 1997:157).

A diferença entre previsões específicas e previsões de padrão fica mais clara por meio de exemplos. Na visão austríaca, um economista seria capaz de afirmar que, dado o aparecimento de uma peste que contaminou grande parte da produção de milho do país, o preço do milho tende a subir; porém não poderá afirmar qual será o tamanho dessa alta. Em um caso ainda mais comum no nosso dia-a-dia, economistas poderiam prever se uma determinada política governamental tende a gerar uma alta na inflação, mas não o impacto exato desta política na inflação daqui a seis meses ou um ano. Fica claro, assim, porque os austríacos consideram que como as intervenções governamentais envolvem “custos” e “benefícios”, a dificuldade de determinação exata do valor de cada um desses efeitos resultaria na impossibilidade de uma análise

---

<sup>235</sup> E também em outras propostas de intervenção, como regulação ou produção pública, e para lidar com outras “falhas de mercado” (externalidades e bens públicos), como veremos nas seções seguintes.

de custo-benefício, ou seja, de dizer qual dos dois preponderará. Na metodologia austríaca este impedimento alia-se a outras dificuldades já tratadas, como a impossibilidade de comparações intersubjetivas de utilidade.

No caso específico da legislação antitruste, veremos nas seções seguintes que uma fusão vertical ou horizontal ou mesmo uma cartelização têm sempre “dois lados”, tendendo a gerar eficiência produtiva e “ameaçando” a eficiência alocativa. Ao analisar uma fusão, a autoridade antitruste deveria, assim, comparar os custos e benefícios para decidir se ela é “socialmente benéfica”. Em primeiro lugar, como veremos adiante, este tipo de análise tende a subestimar o papel do mercado na sobrevivência de fusões que não gerem eficiência produtiva. Ainda que ignoremos esta questão, resta um grave problema de conhecimento: para fundamentar sua opinião o governo deverá conhecer as características de eficiência de cada uma das fusões que eventualmente analisar e, principalmente, prever corretamente como estas “eficiências” afetarão o mercado no futuro. Esta previsão, para os austríacos, por envolver fenômenos complexos, é impossível de ser feita por qualquer analista. O problema torna-se ainda mais complicado se assumirmos que a essência da atividade empresarial é justamente enxergar oportunidades de lucros onde ninguém mais as percebeu (ou consegue perceber). Trata-se, assim, de um movimento que necessariamente vai de encontro ao “senso comum” ou à visão predominante. Submeter a atividade empresarial ao crivo de autoridades antitruste seria, portanto, um equívoco.

Interessante notar como a impossibilidade de previsão está também relacionada com a crítica ao formalismo matemático da ciência econômica<sup>236</sup>. Segundo os austríacos, a adoção da matemática, aliada à estatística, teria dado a muitos economistas a ilusão de um conhecimento exato, objetivo a respeito das “circunstâncias particulares de tempo e espaço” que, na verdade, seria de impossível

---

<sup>236</sup> Esta crítica, comum aos economistas da escola, contém diferentes graus. Enquanto Mises/Rothbard parecem descartar quase que totalmente o uso da matemática, Hayek mostra-se mais tolerante. O autor afirma, por exemplo, que “*We could scarcely have achieved that comprehensive picture of the mutual interdependencies of the different events in a market without this algebraic technique. It has led to the illusion, however, that we can use this technique for the determination and prediction of the numerical values of those magnitudes; and this has led to a vain search for quantitative or numeral constants (...)* I confess that I prefer true but imperfect knowledge, even if it leaves much undetermined and unpredictable, to a pretense of knowledge, even if it leaves much undetermined and unpredictable, to a pretense of knowledge that is likely to be false.” (Hayek, 1994: 4) (Grifo nosso). De qualquer forma, como se percebe pela citação, as duas posições concordariam com a crítica que aqui apresentamos a respeito da impossibilidade de previsão de eventos específicos no caso da legislação antitruste.

obtenção pelo analista<sup>237</sup>. O uso da estatística nas ciências sociais, para Mises (1995), é um instrumento para a interpretação de fatos passados, históricos, não sendo capaz de produzir teoremas; a estatística é instrumento da “história econômica” e não da “economia”. Segundo o autor,

*“A própria ideia de que o futuro seja passível de previsão, de que algumas fórmulas possam substituir aquela percepção específica que é a essência da atividade empresarial, e de que o conhecimento dessas fórmulas possa permitir que qualquer pessoa assuma o comando da atividade econômica é, sem dúvida, uma consequência do conjunto de falácias e equívocos que alimentam as atuais políticas anticapitalistas”*<sup>238 239</sup> (Mises, 1990:158).

Aplicando este pensamento a políticas antitruste, Armentano identifica como o principal problema por trás das legislações, justamente a crença de que as autoridades antitruste poderiam fazer previsões científicas dos resultados de, por exemplo, fusões, bem como de suas próprias intervenções. O público geral (o que inclui os legisladores) estaria se enganando (ou sendo enganado) na crença de que os procedimentos da autoridade antitruste seriam “científicos”. Segundo o autor,

*“The essential problem is that (...) [this approach has to] assume that the antitrust authorities or the courts can have access to information concerning the future course of the market process that is simply unavailable to any regulatory authority or court. In addition (...) [it assumes] an ability to measure economic phenomena that, in principle, cannot be measured by any outside observer. Thus, while...may give the appearance of science and objectivity, both are, in fact, pseudoscientific and cannot legitimize government antitrust intervention in this area”* (Armentano, 2007:82).

---

<sup>237</sup> O melhor exemplo da “resistência” austríaca ao uso da matemática é provavelmente o fato de que “Ação Humana” de Mises, considerado por muitos o maior tratado de economia austríaco, contém mais de 800 páginas de teoria econômica sem sequer um gráfico ou equação.

<sup>238</sup> Por “políticas anticapitalistas”, para o autor, pode-se entender a grande maioria das intervenções do Estado na economia.

<sup>239</sup> Neste ponto, é interessante observar, como faz Rosen (1997:148), que as palavras “estatística” e “estado” possuem raízes etimológicas semelhantes.

### 9.1.5.3 A definição de mercado relevante

A definição de “mercado relevante” é um componente essencial da política antitruste. Para se determinar se a empresa detém ou não “posição dominante”, deve-se definir qual mercado será analisado. Essa é uma decisão que, muitas vezes, determina ou não a legalidade de um ato. Imaginemos uma fusão horizontal entre duas fabricantes de cerveja. Caso o mercado relevante seja definido estreitamente (por exemplo, “mercado de cervejas”), estas empresas podem ter uma participação extremamente relevante; contudo, caso se defina o mercado relevante mais amplamente (por exemplo, “mercado de bebidas alcóolicas” ou simplesmente “mercado de bebidas”) esta posição dominante pode não mais existir.

Para os austríacos, esta definição é arbitrária. O procedimento comum é analisar os produtos substitutos, por meio de um cálculo de elasticidade da demanda. Contudo, a própria definição de “produtos substitutos” traz um componente de arbitrariedade (qual é a elasticidade de demanda que define um substituto? Quanto o preço de uma mercadoria deve subir e afetar a demanda por outro?). Além disso, a dimensão geográfica do mercado também deve ser definida. Deve-se considerar uma cidade, uma região ou todo o país? E se duas empresas forem dominantes em uma cidade, mas forem pequenas nacionalmente em relação a uma terceira? O mercado relevante é a cidade (que poderia inviabilizar a fusão e impedir a criação de uma potencial concorrente nacional) ou o país (que poderia viabilizar a fusão e criar um monopólio local)?

Na ausência de um critério claro para se definir um mercado relevante, as respostas para essas perguntas envolvem um componente de discricionariedade. Dessa forma, não se poderia saber, fora do mercado, se uma fusão ameaça a competição e prejudica a alocação dos recursos. Ademais, muitas decisões podem envolver um *trade-off* entre concentração local e desconcentração regional (e/ou nacional e internacional) e, sem uma definição clara de mercado relevante, seria impossível – mesmo dentro do referencial teórico da ESP – determinar se uma fusão é benéfica ou não. Ou ainda, as decisões podem envolver uma menor competição em um mercado específico (por exemplo, cerveja) e uma maior competição em um mercado maior (por exemplo, bebidas alcoólicas). Novamente, a ausência de um

critério para se determinar o mercado relevante impede que se saiba, sob o estrito ponto de vista da eficiência alocativa, se essa fusão deve ser permitida ou não.

Por fim, cabe ressaltar que, conforme alerta Mises (1995), medidas de elasticidade dizem respeito a um ponto específico no tempo e lugar. Nada dizem a respeito do futuro ou de outras localidades. Em um mundo em que surgem continuamente novos produtos e as preferências dos consumidores estão em constante alteração, seria impossível (e irreal) prever que a elasticidade de substituição entre outros produtos manter-se-á constante ao longo de todo período pós-fusão.

#### **9.1.5.4 A definição de posição dominante.**

A definição de posição dominante é outra que envolve um componente grande de arbitrariedade. Vimos que a lei define em 20% os casos em que o CADE deve verificar, ou seja, os casos em que se assume que a empresa tem potencial para “abusar” de sua posição de mercado. Na visão austríaca, trata-se de um número definido sem qualquer critério claro, ou seja, arbitrário. Não se pode saber se um “poder de mercado” começa com 10%, 20%, 60% ou 90% do mercado. Por que não definir em 15% ou 30%? A ciência econômica, contudo, não poderia ajudar a responder essas perguntas.

Além disso, este tipo de determinação pode ter um efeito claramente perverso. Uma grande firma pode, por exemplo, ver-se incentivada a diminuir ou limitar sua participação de mercado, de forma a evitar tornar-se alvo de ações antitruste. Para fazê-lo, diminui a quantidade fabricada e aumenta o preço de seu produto, gerando prejuízo ao bem-estar dos consumidores.

#### **9.1.5.5 O incentivo dos agentes públicos**

Os argumentos que levantamos nesta seção podem ser suplementados, ainda, pelas ideias provenientes da Escolha Pública com relação aos incentivos dos agentes públicos. Em termos simples, ainda que se pudessem superar todos esses problemas de informação e que o governo pudesse determinar com clareza a eficiência ou de fusões e/ou cartéis, não há razão para se acreditar que os agentes públicos estarão sempre e unicamente interessados em promover a eficiência no mercado. Outros fatores podem afetar a decisão desses atores, como, por exemplo, interferências políticas, corrupção ou desejo de poder (que poderia levar as

autoridades antitruste a tentarem ampliar o escopo de suas atividades para além de considerações de eficiência).

### 9.1.6 As teorias austríacas de monopólio

Ainda que concordem na maioria das críticas feitas à teoria de monopólio que embasa as análises da ESP, não existe consenso dentro da EA a respeito de uma teoria alternativa. Existem duas vertentes principais dentro da escola: i) para Mises e Kirzner, só existe possibilidade de monopólio em um mercado livre quando uma empresa controla toda a disponibilidade de insumo para a produção de determinado produto; ii) para Rothbard, não existe possibilidade de monopólio em um mercado livre, sendo o monopólio definido como uma intervenção do governo na economia que confira privilégios a determinada empresa.

Explicaremos brevemente a teoria de Mises/Kirzner de forma a mostrar a diferença entre as duas abordagens. Vamos nos concentrar, contudo, na teoria do monopólio de Rothbard, uma vez que, atualmente, parece ser a teoria mais aceita dentro da EA. Em verdade, o próprio Mises, em certa ocasião, reconheceu a validade do argumento de Rothbard. Ao ser questionado em uma entrevista acerca da teoria de monopólio de Rothbard e das divergências entre ambos nesta questão, Mises teria respondido: *“I agree with every word Professor Rothbard has written on the subject.”*

<sup>240</sup>

#### 9.1.6.1 A teoria de monopólio de Mises e Kirzner

Para Mises (1995), há circunstâncias especiais em uma economia de mercado que podem dar ensejo ao surgimento de preços monopolistas. Segundo o autor, um monopólio existiria quando *“a totalidade da oferta da mercadoria monopolizada é controlada por um único vendedor ou por um grupo de vendedores que agem em comum acordo”* (Mises, 1995:353). Além disso, devem existir duas restrições adicionais: o monopolista não tem condições de discriminar (ou decide não fazê-lo) e a demanda pelo produto deve ser inelástica (o que permitiria ao monopolista diminuir a produção e aumentar a sua renda).

---

<sup>240</sup> Esta história é narrada pelo tradutor em espanhol de “Ação Humana”, Joaquín Reig. Vide Huerta de Soto (2009:264).

Para o autor, sob o ponto de vista cataláctico, não há que se falar em uma “terceira” categoria (por exemplo, concorrência monopolista): o que existe são simplesmente preços competitivos e preços monopolísticos. Ademais, para se falar em monopólio, deve-se sempre procurar o “fator monopolizado”. Se este não existe, não existe preço monopolístico. O surgimento de preços monopolistas não depende da quantidade de competidores no mercado<sup>241</sup>. A competição não exige, para o autor, um número pré-determinado de empresas: *“Competição é sempre uma disputa entre dois indivíduo ou duas empresas, qualquer que seja o número de outros interessados pela mesma recompensa”* (Mises, 1995:356)

O monopólio seria um “problema”, segundo Mises (1995:365), porque infringe *“a supremacia dos consumidores e substitui o interesse do público pelos interesses privados do monopolista”*. O autor identifica várias situações nas quais o monopólio pode surgir em um mercado livre: monopólio de recurso natural, monopólio geográfico, monopólio local, entre outros.

Até aqui, a teoria do autor lembra bastante a teoria utilizada pela ESP. A principal diferença provavelmente reside no ceticismo do autor no tocante à importância dos “monopólios de mercado”. Segundo Mises (1995), o problema do monopólio surge, na grande maioria dos casos, como consequência de deliberadas intervenções estatais na economia. É por meio de “licenças” e outros mecanismos que o Estado impede a competição. Este seria o verdadeiro problema a ser enfrentado pela sociedade. Nesse sentido, o autor afirma ser falaciosa a crença segundo a qual

*“(…) numa economia de mercado, sem entraves e interferências governamentais, prevaleça uma tendência para formação de monopólios. Falar de capitalismo monopolístico em vez de intervencionismo monopolístico, e de cartéis privados em vez de cartéis estabelecidos pelo governo, nada mais é do que uma grotesca distorção da realidade. Os preços monopolísticos estariam limitados a alguns minerais que só podem ser extraídos em poucos locais e a monopólios locais de espaço limitado[quando condições*

---

<sup>241</sup> Mises (1995) esclarece que este fator pode importar caso se considere que a probabilidade de formação de um cartel depende do número de empresas.

*físicas limitam determinada atividade a uma ou mais empresa], se os governos não os encorajassem” (Mises, 1995:380)<sup>242</sup>.*

O pensamento de Kirzner (1986) vai ao encontro do de Mises nessa questão. Como vimos, na teoria do processo de mercado *kirzneriana*, a atividade empresarial é o meio pelo qual se atinge uma maior coordenação entre os planos individuais. Nela, empresários disputam entre si buscando a melhor forma de se atender ao interesse dos consumidores. Para Kirzner, a “atividade empresarial pura” não necessita de qualquer recurso econômico<sup>243</sup>. Logo, para o autor, em um mercado livre, inexistiriam barreiras à entrada.

Esta situação pode ser alterada no caso em que um indivíduo detenha toda a dotação atual de um determinado recurso. Nesse caso, teríamos um monopólio, onde o exercício da atividade empresarial pode ser bloqueado, impedindo a evolução do processo de mercado. Para Kirzner (1986), o monopólio não se refere à quantidade de empresas atuantes em determinado mercado. Mesmo que haja somente uma empresa operando no mercado, ela está continuamente sujeita à entrada de novos competidores. Somente quando um recurso necessário tem seu acesso restringido devido a uma propriedade monopolística, a possibilidade de competição encontra-se limitada.

Kirzner (1986) afirma que mesmo um monopólio está sujeito à pressão competitiva, dada a possibilidade de existência de produtos/serviços similares. Contudo, ainda assim a propriedade monopolística impede o fluxo normal do processo de mercado, direcionando recursos para atividades similares. Consequentemente, os consumidores podem ser afetados pela alocação dos recursos,

---

<sup>242</sup> Ou ainda: *“O caso dos monopólios é particularmente significativo. É possível, e até mesmo provável, que numa economia de mercado que não seja obstruída pela intervenção governamental venham a ocorrer situações que possibilitem, ainda que temporariamente, o exercício de preços monopolísticos. Pode-se admitir como provável, por exemplo, que mesmo numa economia de livre mercado venha a se formar um monopólio internacional do mercúrio, ou que existam monopólios locais de alguns materiais de construção e de combustíveis. Mas esses casos isolados de ocorrência de preços monopolistas não seriam suficientes para criar algo que se devesse qualificar como o “problema do monopólio”. Todos os monopólios nacionais e – com poucas exceções – todos os monopólios internacionais devem a sua existência à legislação tarifária. Se os governos realmente quisessem acabar com os monopólios bastaria usar os meios que têm à sua disposição – bastaria eliminar todas as barreiras tarifárias. Se fizessem apenas isso, o “problema do monopólio” perderia a sua importância. Na verdade, os governos não estão interessados em acabar com os monopólios; ao contrário, são eles que criam as condições que permitem aos produtores exercer preços monopolistas.” (Mises, [1929] 2010:102)*

<sup>243</sup> Vide seção 6.6.

uma vez que esta não seria plenamente compatível com as preferências dos consumidores no mercado (Kirzner, 1986)

### 9.1.6.2 A teoria de monopólio de Rothbard

Para Rothbard (2009), a teoria de monopólio, tal como entendida por Mises e Kirzner, sofre os mesmos problemas da teoria tradicional de monopólio. Segundo Rothbard (2009) existem três formas “coerentes” para definir um monopólio: i) um único vendedor de um produto; ii) uma empresa ou indivíduo capaz de praticar o preço de monopólio; iii) a concessão de um privilégio pelo Estado reservando um setor a uma determinada empresa ou conjunto<sup>244</sup>.

A primeira definição, o autor admite ser coerente e legítima. Porém, teria como falha seu caráter demasiadamente amplo e inclusivo, sendo, portanto, “não-prática”. Isso porque, segundo esta definição, qualquer produtor de um produto minimamente diferenciado poderia ser considerado um monopolista. João Resende, advogado tributarista, seria um monopolista. Fábio Silva, médico, também. O dono de determinado prédio comercial, instituição de ensino ou salão de cabelereiro são monopolistas. Mais do que isso, qualquer bem ou serviço percebido como diferente pelos consumidores seriam monopolistas, ainda que se tratassem de mercadorias rigorosamente iguais. O conceito depende, assim, da definição do que seria um “bem homogêneo”, o que, segundo o autor, nunca pode ser feita por um economista, mas

---

<sup>244</sup> O autor identifica, ainda, uma quarta forma que seria afirmar que o monopólio existe quando uma firma tem controle sobre o seu preço. Segundo o autor, essa definição seria “confusa e absurda”. *“In the first place, on the free market there is no such thing as “control” over the price in an exchange; in any exchange the price of the sale is voluntarily agreed upon by both parties. No “control” is exercised by either party; the only control is each person’s control over his own actions—stemming from his self-sovereignty—and consequently his control will be over his own decision to enter or not to enter into an exchange at any hypothetical price. There is no direct control over price because price is a mutual phenomenon. On the other hand, each person has absolute control over his own action and therefore over the price which he will attempt to charge for any particular good. Any man can set any price that he wants for any quantity of a good that he sells; the question is whether he can find any buyers at that price. Similarly, of course, any buyer can set any price at which he will purchase a certain good; the question is whether he can find a seller at that price. It is this process, indeed, of mutual bids and offers that yields the daily prices on the market (...) One common objection is that Ford is able to acquire “monopoly power” or “monopolistic power” because his product has a recognized brand name or trade-mark, which the wheat farmer has not. This, however, is surely a case of putting the cart before the horse. The brand name and the wide knowledge of the brand come from consumers’ desire for the product attached to that particular brand and are therefore a result of consumer demand rather than a pre-existing means for some sort of “monopolistic power” over the consumers.”* (Rothbard, 2009:662).

somente por consumidores<sup>245</sup>. Uma definição que concluísse que praticamente todas as empresas em uma economia de mercado são “monopolistas” seria, nas palavras do autor, “absurda”, abdicando qualquer utilidade prática.

Sobre a segunda definição, a crítica de Rothbard (2009) segue o raciocínio apresentado na seção 9.1.5.1, ou seja, é impossível se distinguir um preço de monopólio de um preço competitivo. Assim, em um mercado livre a única categoria de preços possíveis seriam “preços de livre mercado” (*free market prices*):

*“On the free market there is no way of distinguishing a “monopoly price” from a “competitive price” or a “subcompetitive price” or of establishing any changes as movements from one to the other. No criteria can be found for making such distinctions. The concept of monopoly price as distinguished from competitive price is therefore untenable. We can speak only of the free-market price”* (Rothbard, 2009:698).

O autor prefere, portanto, a terceira definição. Um monopólio só existiria quando o Estado interfere no funcionamento do mercado, proibindo por lei a entrada de novas empresas em um determinado setor e, conseqüentemente, a livre escolha por parte dos consumidores. Esta é, segundo o autor, a definição original do termo “monopólio” e a razão pela qual o conceito traz consigo uma carga negativa junto ao público. Para demonstrar esta tese, o autor recupera uma definição dada por Lord Coke, ainda no século XVII:

*“A monopoly is an institution or allowance by the king, by his grant, commission, or otherwise (...) to any person or persons, bodies politic or corporate, for the sole buying, selling, making, working, or using of anything, whereby any person or persons, bodies politic or corporate, are sought to be restrained of any freedom or liberty that they had before, or hindered in their lawful trade”* (Coke *apud* Rothbard, 2009:668-669).

O monopólio seria uma proibição imposta pelo Estado de qualquer pessoa ou instituição competir em determinado mercado. Trata-se de uma forma de restrição

---

<sup>245</sup> Duas gravatas de cor diferente são bens homogêneos? E uma grava listrada e outra de bolinhas? A resposta a perguntas como essa, para Rothbard, variam de acordo com os consumidores, não cabendo ao analista esta definição.

da liberdade. Segundo o autor, esta definição remonta às constantes restrições impostas pelo Estado inglês durante os séculos XVI e XVII. Restrições essas a que se opuseram filósofos e economistas liberais ao Estado e seus representantes. Na visão do autor, a proibição de se ingressar em determinado setor é uma situação impossível de acontecer em um mercado livre, somente sendo factível por meio da interferência estatal. Seguindo esta definição, não haveria “problema de monopólio” em um mercado livre.

Ainda que existisse forma de identificar a existência do preço de monopólio em um mercado livre, Rothbard (2009) defende que sua existência não seria necessariamente ruim. De acordo com o autor, não há nada de “errado” com o preço de monopólio, seja ele instituído por uma ou por várias firmas. O preço do mercado livre (imune de qualquer coerção ou violência) – seja ele competitivo ou de monopólio - seria sempre o “melhor” preço. Para se entender esse raciocínio, faz-se necessário uma digressão a respeito das origens da eficiência de um mercado livre segundo o autor.

Para Rothbard e a grande maioria dos austríacos, umas das principais características definidoras de uma ordem de mercado é o fato de as firmas que nela sobrevivem e crescem serem aquelas que melhor atendem ao gosto dos consumidores; as empresas incapazes de servir bem aos consumidores tendem a diminuir sua participação e, eventualmente, desaparecer. A competição livre (e não necessariamente a “competição perfeita”) é a estrutura que garante esta tendência. Se os consumidores preferem produtos diversificados, as firmas que mais diversificam tendem a prosperar; se preferem produtos padronizados e mais baratos, as firmas que atendem a este desejo tendem a prosperar; se os consumidores preferem carros prata ou *laptops* dourados, as empresas que os produzirem tendem a prosperar; e, assim, sucessivamente. Este *insight* é fundamental para se entender a posição de Rothbard (2009) a respeito do monopólio.

Esta característica do mercado de que “o que os consumidores preferem, prevalece” vale igualmente para o tamanho das firmas. Se existem economistas de escala que permitem uma empresa atender melhor ao interesse dos consumidores, a tendência é que firmas grandes prevaleçam no mercado. E a recíproca é verdadeira: em setores caracterizados por deseconomias de escala, firmas pequenas tenderão a prevalecer. O ponto em comum entre os dois cenários é que a “estrutura de mercado” prevalecente foi ditada pela tecnologia e pela preferência dos consumidores. Não há,

portanto, nada de essencialmente errado com setores “muito concentrados”; assim como, ao contrário do que acreditam muitos economistas em uma leitura rápida e superficial do modelo de Arrow-Debreu, não há nada de essencialmente benéfico com um mercado muito atomizado (que pode levar, por exemplo, a índices pequenos de inovação, uma vez que P&D requerem investimentos elevados). A estrutura “ideal” para cada setor, no tempo e no espaço, só pode ser estabelecida por meio da livre competição:

*“Neither economists nor engineers can decide the most efficient size of a firm in any situation. Only the entrepreneurs themselves can determine what size of firm will operate most efficiently, and it is presumptuous and unwarranted for economists or for any other outside observers to attempt to dictate otherwise. In this and other matters, the wishes and demands of the consumers are “telegraphed” through the price system, and the resulting drive for maximum monetary income and profits will always tend to bring about the optimum allocation and pricing. There is no need for the external advice of economists”* (Rothbard, 2009:645).

Ainda que a maioria dos economistas reconheçam a validade deste raciocínio, acreditam existir, como vimos, situações nas quais o mercado livre “falhe” em desempenhar seu papel (como, por exemplo, cartéis). Rothbard (2009) argumenta, então, que estas situações, quando não atendem o interesse dos consumidores, não são sustentáveis em um mercado livre.

De início, cabe notar que uma análise de eficiência em casos envolvendo as diversas formas de “poder de monopólio” sempre tem “dois lados”: um que tende a gerar efeitos positivos e outro, efeitos negativos. Alguns, como Caplan (1992)<sup>246</sup>,

---

<sup>246</sup> Cabe ressaltar que a consideração de Caplan como um “economista austríaco” que fazemos nesta seção só é possível em virtude da época e do tema tratado no texto em questão. O autor, que no início de sua carreira foi fortemente influenciado pelo pensamento austríaco, posteriormente tornou-se um crítico de vários aspectos da EA, ainda que reconheça méritos na escola (vide autobiografia do autor em <http://econfaculty.gmu.edu/bcaplan/autobio.htm>). Sobre a teoria de Rothbard de monopólio, Caplan (1999b) escreve que “one of Rothbard's greatest achievements as an economist was to point out the innumerable ways that government creates monopoly. Rothbard was right to explain why market monopoly is so difficult to maintain. Rothbard was right to point out that the existence of economies of scale, taste for variety, and other factors show that efforts to impose perfect competition by force are totally wrong-headed. Rothbard's should have just accepted the obvious drawbacks of imperfect competition, then pointed out its numerous attendant advantages”. Rothbard made some mistakes in monopoly theory, but in 1962 he was still far ahead of his time. The theory of perfect competition was

definem-os como “eficiência produtiva” *versus* “eficiência alocativa”. Como vimos, não há como saber, *a priori*, qual o número ótimo de empresas em determinado mercado. Assim, só seria possível saber qual dos efeitos prevalece pela evolução do próprio sistema de mercado.

Pode-se assumir, por exemplo, que um número pequeno de empresas aumenta a probabilidade de colusão. As empresas em um cartel colusivo tendem a determinar conjuntamente preço/quantidade e, no caso de uma demanda conjunta inelástica, a diminuição da quantidade vendida tenderia a levar ao aumento da renda do cartel e à diminuição da renda dos consumidores. Porém, conforme apontam Armentano (2007) e o próprio Rothbard (2009), mesmo nesse caso pode haver ganhos de eficiência produtiva associados ao cartel, na forma, por exemplo, de mitigação de riscos, diminuição de custos com propaganda e/ou transporte, compartilhamento de distribuidores, entre outros. O autor não afirma que um cartel ou um mercado concentrado é mais eficiente que um desconcentrado, mas simplesmente que não há forma de o analista ou o formulador de políticas saber qual a estrutura ou estratégia é mais adequada em cada um dos mercados em uma economia. Esta resposta só pode ser dada pelo mercado. Para Rothbard (2009), caso o cartel realmente seja vantajoso, a tendência é que as firmas se fundam (aproveitando, por exemplo, economias de escala e aumentando a eficiência produtiva). Se isto não ocorrer, é porque o cartel não é visto como estritamente vantajoso para uma ou mais firmas, razão pela qual tende a desaparecer (ou ser superado por potenciais entrantes).

Caso se assuma que o cartel não traga ganhos de eficiência produtiva, sua ocorrência e sobrevivência em um mercado livre seria pouco provável. Há muitos argumentos na literatura mostrando a instabilidade inerente a um cartel. Em primeiro lugar, há um incentivo para as empresas trapacearem, descumprindo o combinado e

---

*indeed grossly abused by economists and policy-makers, who e.g. confusedly "proved" that deconcentration was efficient by first assuming the unimportance of economies of scale, or "proved" the inefficiency of advertising by assuming perfect information. Since Rothbard wrote Man, Economy, and State, however, the better neoclassical theorists have wised up (...) Unfortunately, while Rothbard gave the Austrians a head start, this has not prevented neoclassical research from passing them by."* Apesar da crítica nessa passagem, acreditamos ser possível utilizar Caplan (1992) como referência do pensamento austríaco nesta questão por três razões principais: i) em 1992, o autor ainda se mostrava bastante influenciado pelas ideias austríacas; ii) acreditamos que, sob o ponto de vista do autor, a crítica de Rothbard permanece válida quando direcionada à ESP (arriscaríamos a dizer que, para o autor, não foi esta parte da teoria neoclássica que *"have wised up since Rothbard (1962)"*); iii) principalmente porque as passagens que utilizamos do texto em questão refletem bem a posição de Rothbard (2009) sobre o tema.

aumentando seus lucros (por exemplo, oferecendo descontos por “debaixo dos panos” em relação ao preço anunciado). Em segundo lugar, há o problema de divisão dos lucros. Como dividir a renda adicional gerada pelo cartel? Firmas grandes, já estabelecidas, buscarão manter o *status quo*, enquanto firmas pequenas, vão querer uma parcela maior dos ganhos, de modo a aumentar sua participação. Ademais, um cartel pode não ser “operacionalizável” se uma firma se recusar a participar, já que ela se privilegiaria do aumento do preço das demais.

Por fim, ainda que todos esses problemas pudessem ser superados, há uma variável que não está sob controle dos membros do cartel: o preço mais alto resultante da colusão tende a estimular novas empresas a ingressarem no mercado. Ainda que esta entrada não seja rápida ou imediata como os economistas ou autoridades antitruste gostariam, o que conferiria uma renda adicional por um período de tempo ao cartel, não há porque acreditar que ela nunca ocorreria. O ponto essencial aqui é que uma estrutura de cartel em um mercado livre é inerentemente instável. O processo competitivo tende a pôr fim a estruturas que não gerem ganhos de eficiência produtiva.

A própria teoria de mercado adotada como base pela ESP reconhece que, no longo prazo, retornos acima da média tendem a aumentar o número de empresas em um mercado e retornos abaixo da média, a diminuí-lo. Assim, segundo Caplan (1992), o grande defeito da maioria das teorias de monopólio e oligopólio é tratar o problema “estaticamente”, ou seja, com um número pré-determinado de empresas. A razão pela qual lucros de curto prazo tendem a zero no longo prazo é a mesma pela qual lucros acima do “normal” pelo monopolista/oligopolista tendem a desaparecer: novas empresas são atraídas para o mercado. O efeito final desse processo é de impossível determinação para o analista; somente o mercado, ao remunerar as diferentes decisões, será capaz de indicar qual estrutura, sob o ponto de vista do consumidor, é a mais “correta”.

Isto vale tanto para um cartel como para qualquer estrutura ineficiente de mercado. Mesmo firmas eficientes, caso optem por contrariar a preferência dos consumidores, tendem a ser subjugadas por novos entrantes. Caplan (1992) traz como exemplo o já mencionado caso da Ford que, ao se recusar a atender a demanda dos consumidores por diferenciação, permitiu que uma nova empresa (*General Motors*) entrasse no mercado e, eventualmente, se tornasse a líder, obrigando a própria Ford a adotar a estratégia de diferenciação. A Ford, então, pressionada pelo processo

competitivo, viu-se compelida a atender às preferências dos consumidores (passando a diversificar seus produtos).

O mesmo ocorre com a prática de preços predatórios<sup>247</sup>. Em primeiro lugar, trata-se de uma prática extremamente arriscada e custosa. Nas palavras de Caplan,

*“Isn't it downright silly to try to make profits by perpetually cutting prices, suffering gigantic losses, driving your competitors out, jacking up prices, and then repeating this pattern each time a new competitor shows up? Wouldn't it be easier to simply keep prices reasonable? This seems especially likely when we consider that it is usually the dominant firm that is a potential predator. But to become a dominant firm, one must first become big the difficult way: by pleasing consumers better than anyone else. Since dominant firms have or at least once had a comparative advantage in efficiency, their best strategy would probably be to simply maintain this advantage”* (Caplan, 1992:8).

Caplan (1992) analisa as possibilidades de práticas de preços predatórios, mostrando que o risco desta estratégia, bem como os prejuízos que um empresário deve correr ao empregá-las, fazem-na muito pouco prováveis em um mercado livre. Além disso, o autor destaca que existem outras razões pela qual uma empresa praticaria um preço abaixo do seu custo (como, por exemplo, uma entrante buscando construir uma reputação; ou ainda uma grande empresa buscando posicionar-se em outros setores) e que é impossível a um observador externo definir quando este é predatório ou quando decorre de outras situações (assim como é impossível definir se um cartel gera ou não “eficiências produtivas”). Nesse contexto, é provável que a “criminalização” dos preços predatórios ou dos cartéis acabe por atingir firmas com comportamento competitivo, prejudicando os consumidores.

Os economistas da ESP, ao analisar os mercados na economia real, tendem a ser céticos com relação a estas formas “mercadológicas” de solução de problemas envolvendo poder de mercado, apontando inúmeros casos de monopólios ou cartéis

---

<sup>247</sup> Diminuir artificialmente o preço para eliminar um concorrente e, então, aproveitar-se de uma situação de monopolista

na economia que sobreviveram por muito tempo. Para os austríacos, a perpetuação a longo prazo de estruturas monopolísticas só seria possível em dois casos:

- i) O monopólio é mais eficiente do que seus competidores potenciais, ou seja, o monopólio é garantido pela prática de preços abaixo do que poderiam ser alcançados por potenciais entrantes, ainda que maiores do que o “custo marginal” ou “custo médio”. Nessa situação, os preços de monopólio não gerariam qualquer perda de bem-estar dos consumidores em relação às alternativas disponíveis (ou seja, o preço de monopólio só poderia ser visto como ineficiente em uma abordagem do Nirvana);
- ii) Ou, o que é mais comum, há alguma forma de interferência do governo que garante a perpetuação do monopólio em questão. Esta intervenção estatal afeta a conexão entre a sobrevivência das firmas e sua capacidade de servir bem aos consumidores. Nas seções anteriores, vimos que exemplos comumente dados de “monopólios” que teoricamente teriam sido gerados pelo mercado foram fruto da iniciativa e proteção governamental (por exemplo, o caso da ATT).

O grande problema de o Estado tentar identificar e punir (ou regular) monopólios, oligopólios, fusões e/ou cartéis é que, além de ser impossível fazê-lo eficientemente (a informação para se distinguir “monopólios eficientes” dos “monopólios ineficientes” não está disponível), a simples tentativa de fazê-lo acaba por enfraquecer o mecanismo de mercado. Caplan traz um interessante exemplo de um empresário que, no século XIX, acumulou riqueza explorando setores nos quais identificava cartéis ineficientes. Segundo o autor,

*“When the law punishes price-fixing, the market's natural checks on it atrophy. More interestingly, the market has no incentive to invent more effective checks. Jay Gould, the nineteenth century industrialist, made much of his fortune by locating pockets of collusion in the railroad industry and then entering those markets. He lived when price-fixing was legal, so he had an incentive to discover a better way to profit from other firms' collusion. There isn't much incentive to do so today”* (Caplan, 1992:16).

O autor defende, assim, que o mecanismo de mercado é o melhor instrumento para se identificar e punir formas de colusão ou mesmo fusões

ineficientes. As firmas que tendem a sobreviver em um mercado livre são aquelas que melhor atendem ao interesse dos consumidores, ainda que um economista ou agente público não entenda as razões pelas quais determinada estrutura de mercado é mais eficiente. Assim, é a livre competição que garantiria a eficiência de mercado.

Nesse ponto, é essencial a diferenciação que Rothbard (2009) faz entre “liberdade” e “capacidade”. Em uma economia caracterizada pela presença de livre mercado, qualquer indivíduo é livre para produzir e competir no mercado que desejar. É livre para comprar, vender e transformar sua propriedade do jeito que bem entender. É esta liberdade que garante que os indivíduos mais capazes de atender às preferências dos consumidores prevalecerão no mercado, ou seja, que garante sua eficiência. *“The regime that tends to maximize consumers’ satisfaction, therefore, is not “pure competition” or “perfect competition” or “competition without cartel action,” or anything other than one of simple economic liberty”* (Rothbard, 2009:655).

Vimos, contudo, que esta “livre entrada”, para os economistas da ESP, fica prejudicada em mercados nos quais há, por exemplo, grande necessidade de capital ou “custos afundados” (*sunk costs*). A liberdade de entrada não seria a mesma em um mercado de automóveis e em um mercado de confecções, por exemplo. Rothbard (2009) responde a essa crítica afirmando que a “livre entrada” não significa, que qualquer indivíduo é capaz de entrar no mercado que desejar. Qualquer indivíduo é livre para se tornar um jogador de futebol ou um nadador. Esta liberdade não significa que ele será um bom jogador ou bem remunerado pelo que faz. Ninguém diria que, nesse caso, não há liberdade. E mais: ninguém diria que a seleção de jogadores profissionais no “mercado livre” é ineficiente. O exercício da liberdade depende, logicamente, da habilidade e propriedade de um indivíduo, ou seja, de sua capacidade de agir segundo deseja. *“Therefore, the fact that everyone is free to enter an industry does not mean that everyone is able, either in terms of personal qualities or monetary capital, to do so”* (Rothbard, 2009: 655).

Quanto mais desenvolvida uma economia de mercado, mais fácil a mobilização de capital para grandes investimentos (caso o empreendedor tenha credibilidade) e maior a probabilidade de entrantes. Seria, portanto, difícil defender, em economias modernas, a existência de um setor totalmente imune à entrada por conta de barreiras de mercado. O que, geralmente, impede ou inibe a entrada são, para os austríacos, as intervenções do Estado na economia. Um exemplo clássico de

intervenção que dificulta (ou, mesmo, proíbe) a entrada é a existência de barreiras ao comércio internacional e ao investimento externo. Em uma economia totalmente aberta, seria improvável que estruturas de mercado ineficientes se sustentassem a médio e longo prazo<sup>248</sup>.

Estes são os motivos pelas quais Rothbard (2009) afirma que as barreiras de entrada realmente problemáticas para o mercado são aquelas impostas pelo Estado. Há várias formas que o autor identifica de proteção pelo Estado de empresas ineficientes: tarifas, cotas, “cartéis legislativos” (por exemplo, os “ruralistas”), licenças e autorizações, regulações proibindo a entrada, concessões, entre outras. Estas são, para os austríacos, as verdadeiras barreiras à competição capazes de perpetuar produtores ineficientes no mercado.

As demais “barreiras” são, como já vimos, restrições impostas pelo fato de as empresas incumbentes estarem atendendo relativamente bem às preferências dos consumidores. Somente o mercado pode definir quando uma entrante é benéfica ou não. A entrada em si - assim como estruturas de mercado concentradas ou desconcentradas - não pode ser qualificada *a priori* por um observador externo como boa ou má. Uma maior desconcentração somente é bem-vinda quando a entrante atende melhor à demanda dos consumidores do que as empresas incumbentes e, segundo os austríacos, o mercado é o instrumento mais eficiente para se fazer essa avaliação.

Por fim, deve-se esclarecer que Rothbard (2009) não defende que o mercado livre gera sempre alocações de recursos Pareto-eficiente ou que o mercado livre é sempre perfeitamente competitivo. Para o autor, como já vimos, essas construções teóricas não são adequadas para avaliar mercados na vida real. A defesa do autor é baseada no fato de que o mercado livre é o melhor mecanismo para selecionar empresas que melhor atendem ao interesse dos consumidores. Haveria assim uma tendência de o mercado livre atingir alocações mais eficientes dos recursos e, nesse processo, eliminar firmas menos eficientes. Esta tendência não é instantânea nem previsível. Contudo, permaneceria o melhor instrumento para se buscar uma

---

<sup>248</sup> Há, ainda, uma questão de fundo moral nas legislações antitruste. Conforme defende Mises (1995), se um único indivíduo se mostra disposto a produzir aço, ele não pode ser responsabilizado pelo fato de que nenhum outro indivíduo dispõe-se a fazê-lo (contanto que não esteja recorrendo a nenhum meio ilegal de coerção). Se um economista acredita que uma maior produção de determinado bem seria benéfica, o “culpado” por não produzir mais não pode ser o único indivíduo que está atualmente produzindo alguma quantidade.

alocação eficiente, não devendo ser substituída ou mesmo complementada por qualquer intervenção estatal, sob a pena de enfraquecê-la e, no limite, torná-la nula. Para Rothbard, a solução para legislações antitruste é, portanto, simplesmente aboli-las. O mecanismo de combate a fusões e cartéis ineficientes seria unicamente a livre competição.

A proposta de Rothbard e de grande parte dos austríacos parece estar em consonância com uma das primeiras menções a cartéis na teoria econômica. A citação de Adam Smith a respeito dos cartéis é comumente reproduzida em vários trabalhos e documentos. Podemos ler, por exemplo, na página 12 da cartilha da SDE relativa ao combate a cartéis em associações e entidades de classe<sup>249</sup> que, segundo Smith (1776)[1996], *“Pessoas no mesmo ramo comercial raramente se encontram, ainda que seja meramente para entretenimento ou diversão, sem que a conversa termine em uma conspiração contra o povo ou em algum tipo de acordo para aumentar os preços”*. Omite-se, contudo, em geral, a parte final da citação, na qual o autor afirma que: *“Efetivamente, é impossível evitar tais reuniões, por meio de leis que possam vir a ser cumpridas e se coadunem com espírito de liberdade e justiça”*. Para os austríacos, leis antitrustes, ainda que busquem atender um motivo nobre, não se coadunam com o espírito de liberdade, interferindo em associações voluntárias de empresas e prejudicando o funcionamento do mecanismo de mercado.

Uma excelente síntese do pensamento austríaco acerca do monopólio foi feita por Hayek, em um seminário na Universidade de Brasília:

*“É claro que a concorrência perfeita não existe, ou raramente existe. A vantagem do mercado, porém, não depende de uma concorrência perfeita, mas da possibilidade de haver competição. Se alguém detém um monopólio porque pode exercê-lo melhor do que qualquer outro, nós temos que lhe ser gratos. E não há razão por que ele não deva cobrar um preço bastante alto, para deixar de fora os que produzem gastando mais<sup>250</sup>. O que é censurável é a existência daqueles monopólios criados por restrições deliberadas.*

---

<sup>249</sup> Disponível na seções de publicações do portal da Secretaria de Desenvolvimento Econômico: <http://portal.mj.gov.br/sde/>.

<sup>250</sup> Tem-se, aqui, uma defesa parecida à de Rothbard (2009) de porque um preço de monopólio no livre mercado não é necessariamente ruim.

*E, como se sabe, é inegável que as grandes firmas internacionais competem mais intensamente. Tente entrar numa delas e veja como elas lidam com seus sócios. Você constatará que se trata de uma competição, tão selvagem quanto a existente em qualquer outro lugar”* (Grifos nossos) (Hayek, 1981:48)<sup>251</sup>.

## **9.2. Externalidades**

Na análise desenvolvida no capítulo 7, já antecipamos várias das críticas ao tratamento da ESP do problema das falhas de mercado. Uma análise do problema das externalidades como a *pigouviana*, ao adotar como referencial normativo a alocação obtida em concorrência perfeita para determinar se o mercado está produzindo “muito” ou “pouco” de determinado bem, é alvo, assim, de todas as críticas já apresentadas anteriormente.

Vimos que, para os austríacos, o equilíbrio somente pode ser encarado na análise econômica como uma construção imaginária para entender certos fenômenos, sendo irrelevante como base para a recomendação de políticas no mundo real. A abordagem austríaca do problema das externalidades envolve, assim, uma mudança de foco do critério de “maximização do valor do produto ou do bem-estar social” (como em Pigou e Coase) - que considere este problema sob o ponto de vista de “toda a sociedade” - para um critério que envolva uma análise de eficiência intra e interpessoal na formulação e execução dos planos individuais (Cordato, 2004:7). Nesse sentido, enquanto a teoria tradicional foca a maximização de alguma *proxy* para a “utilidade agregada” ou “bem estar social”, a análise austríaca centra-se na minimização dos conflitos interpessoais (por julgar que aqueles conceitos não possuem validade científica) .

Na primeira parte desta seção, revisaremos brevemente as críticas à análise *pigouviana*. Em seguida, mostraremos as razões pelas quais os austríacos não consideram a análise do problema das externalidades tal como proposta por Coase (1960) a mais correta, ainda que a considerem um notável avanço em relação a de

---

<sup>251</sup> Não deixa de ser ilustrativo que em Hayek (1983), a seção dedicada ao monopólio tenha sido denominada pelo autor de “*Monopólio e outros problemas menores*”.

Pigou [1932](1948)<sup>252</sup>. Faremos isso analisando as propostas alternativas de Rothbard e Cordato e destacando as diferenças dessas abordagens com relação à de Coase (1960).

### 9.2.1 Crítica à análise *pigouviana*

Podemos resumir as principais críticas austríacas a uma abordagem normativa como a de Pigou (1948) nos seguintes tópicos.

- i) Os mercados na vida real são caracterizados pelo desequilíbrio e não pelo equilíbrio. Dessa forma, adotar como critério normativo a alocação do equilíbrio competitivo é tentar comparar o mundo real com resultados que só podem ser alcançados em um mundo teoricamente ideal (abordagem do Nirvana). A concorrência perfeita não é, em muitos casos, um critério normativo aceitável.
- ii) Como a ordem de mercado não constitui uma “economia”, mas sim uma cataláxia, uma política pública não deve buscar atingir um máximo pré-determinado, mas sim maximizar a probabilidade de que os indivíduos alcancem, cada um, seu objetivo. Como o processo de mercado é “*open-ended*” (independente com relação aos fins), os objetivos individuais não podem ser comparados em termos de seu “valor social relativo”. Assim, não há que se falar em uma política de intervenção baseada no alcance de resultados particulares pré-determinados.
- iii) Os conceitos de utilidade e valor são estritamente subjetivos, sendo, como tais, impossíveis de se mensurar ou observar em um contexto “fora” da escolha. Como mensurar a utilidade perdida por um indivíduo ao se ver afetado pela poluição? Como comparar esta perda de utilidade com o ganho de utilidade de outro indivíduo ao poluir?

---

<sup>252</sup> Na ocasião da outorga do Prêmio Nobel a Coase, Cordato afirma que “*In spite of these differences and the sometimes bitter debates that have ensued as a result of them, Austrian economists should be rejoicing over Coase’s Nobel Prize (...) Beginning with Menger, Austrians have always seen externality problems in terms of conflicts in the use of property. But since Pigou, property rights have been ignored by mainstream economists. Coase, invoking the methods of neoclassical economics, successfully shifted the focus and was able to place the issue of property rights at the center of the debate*”. Na mesma edição do *Austrian Economics Newsletter* (Spring, 1992), recorda-se as influências de F.A.Hayek nos trabalhos de Coase.

Esta análise deve envolver necessariamente comparações intersubjetivas de utilidade.

- iv) O conhecimento do mercado, tanto para participantes como para observadores (sejam analistas, sejam agentes públicos), é sempre imperfeito. A adoção de um critério de Pareto depende da capacidade de se conhecer a “solução de equilíbrio”. O tipo de informação para esse cálculo (bem como para o desenho da “intervenção ótima”) não se encontra disponível para o formulador de políticas, mas disperso por toda a sociedade. Recordar-se que esta análise, como discutido no capítulo 7, deve ser realizada em um contexto de equilíbrio geral e não parcial, o que aumenta exponencialmente a quantidade de informação necessária. No exemplo do poluidor, este problema fica evidente, já que se o governo quiser calcular o “imposto ótimo” deverá calcular a perda de utilidade dos indivíduos afetados, o que seria impossível (por se tratar de um conhecimento subjetivo). Caso se queira basear em “direitos de poluição”, o problema permanece: como calcular o nível de poluição ótimo? <sup>253</sup> Tal cálculo, por envolver igualmente informações de natureza subjetiva, seria também impossível<sup>254</sup>.
- v) A análise, além de ignorar os custos associados à intervenção governamental, não trata a questão dos incentivos. No mercado, o incentivo para a correção de distorções é o lucro. Qual seria o incentivo para a burocracia agir corretamente, ainda que fosse possível conceber uma linha de atuação ótima?

---

<sup>253</sup> Cordato (2007:115) destaca que, diante essa dificuldade, muitos economistas limitaram-se à tarefa de desenhar melhores meios para objetivos politicamente definidos (que não guardam relação com a eficiência): *“Economists have simply relegated themselves to the role of telling politicians the cheapest way to achieve politically determined goals. As the study of public choice suggests, this becomes advice not on how to maximize “social welfare” but advice on how to maximize the welfare of the politicians, bureaucrats, and special interests that win out in the political decisions-making process”*.

<sup>254</sup> O’Driscoll e Rizzo questionam ainda o fato dessas soluções serem consideradas *“market-based”*. Segundo os autores, *“Taxation of an activity is often proffered as a ‘market’ approach, which substitutes for a regulatory or interventionist approach. Economists mislead themselves and their readers, however, by speaking of ‘tax prices’. The only shared feature that taxes have with prices is their dimensionality. Taxes do not result from a market process, nor do they reflect allocational decisions of resource owners. Taxes affect prices but are not themselves market prices measuring an economic trade-off at the margin. In other words, taxation is a method of intervening, no an alternative to intervention or nonmarket allocation”*. (O’Driscoll e Rizzo, 1985:141-142).

Por fim, o principal problema, sob a ótica austríaca, de uma análise *pigouviana* advém do fato de um de seus principais fundamentos – senão o principal – ser a divergência dentre custos marginais privados e custos marginais sociais. Para os austríacos, os custos são subjetivos. Somente em condições de equilíbrio competitivo pode-se assumir que os valores observados substituiriam “razoavelmente” as avaliações subjetivas. No desequilíbrio, estes custos não coincidem com aqueles observados no mercado. Consequentemente, “custos sociais” não podem ser observados e calculados segundo a EA. Como a análise de Pigou depende da capacidade de se observar e medir esses custos, a natureza subjetiva dos custos e benefícios inviabilizaria a caracterização do problema das externalidades por Pigou (1948).

Esta situação fica evidente quando analisamos os impostos *pigouvianos* como mecanismos de “correção” de falhas de mercado. Em teoria, o valor desse imposto seria igual aos “custos externos”, ou seja, ao custos sofridos por indivíduos que não participam diretamente da decisão (no caso clássico do poluidor, seriam aqueles indivíduos cujas perdas de utilidade não influenciam a decisão da firma de poluir). O Estado deveria buscar igualar, assim, o “custo marginal privado” com o “custo marginal social”. Contudo, como as demais pessoas afetadas pelas externalidades não participam da escolha, seria impossível determinar, direta ou indiretamente, o valor que cada uma atribui ao “prejuízo” gerado. Não haveria como saber quanto de utilidade foi perdida por estas pessoas. *“Não existe a possibilidade de se efetuar ajustes marginais em relação às quantidades do ‘bem’ de modo a gerar um equilíbrio que evite as diferenças interpessoais nas avaliações negativas”* (Buchanan, 1993:104). O conhecimento estaria limitado ao fato que estes indivíduos perderam utilidade e que outros ganharam, o que pouco ajuda no desenho de uma “intervenção ótima”<sup>255</sup>.

### 9.2.2 Rothbard vs. Coase

---

<sup>255</sup> Ainda que se possa argumentar que esse raciocínio ajudaria indicando a direção da intervenção, como a magnitude não pode ser corretamente calculada, corre-se o risco de a interferência no mercado ser excessiva, o que pode gerar um problema tão grande quanto – ou maior – que o que se tentava solucionar.

Os austríacos concordam que o problema de externalidades está relacionado à definição dos direitos de propriedade. Littlechild (1986:65) nota que Mises [1949] (1995), apesar de não ter tratado exaustivamente do problema gerado pela presença de externalidades, já antecipava uma análise focada em direitos de propriedade:

*“O cálculo econômico torna-se ilusório e os seus resultados enganadores sempre que uma parte considerável dos custos incorridos sejam custos externos. Mas isto não é uma consequência das alegadas deficiências inerentes ao sistema de propriedade privada dos meios de produção. É, ao contrário, uma consequência das brechas deixadas no sistema. Poderiam ser eliminadas por meio de uma reforma das leis relativas à responsabilidade por danos infringidos e pelo cancelamento das barreiras institucionais que impedem o pleno funcionamento do sistema de propriedade privada”* (Mises, [1949]1995:651).

Rothbard seguiu a linha de ação proposta por Mises (1995). Segundo o autor, *“The problem of ‘external costs’...is a consequence of failure to enforce fully the rights of property...Hence external costs (e.g., smoke damage) are failures to maintain a fully free market, rather than defects of that market”* (Rothbard, 2009:1035). Nessa passagem, fica evidente que o autor considera o problema de externalidades exógeno ao funcionamento do processo de mercado. Uma definição clara dos direitos de propriedade, assim como uma proteção estrita deste direito, seriam condições fundamentais para o bom funcionamento de uma economia de mercado. Os problemas associados à presença de externalidades seriam resultantes ou de designação mal-definida de direitos de propriedade ou de uma falha na sua proteção<sup>256</sup>.

As citações de Mises e Rothbard mostra que a EA não nega que a presença de externalidades resulte em problemas similares àqueles discutidos por Pigou (1948) ou Coase (1960). Mises reconhece, no primeiro período da citação, que a existência de “custos externos” afeta o cálculo econômico dos agentes. Porém, esta constatação não depende de qualquer referência a um estado ótimo ou não culmina na

---

<sup>256</sup> Utilizamos o termo “proteção” como tradução para “*enforcement*” devido a ausência de um termo mais adequado.

classificação do fenômeno como uma “falha de mercado”. Para estes autores, a “falha” existe, mas não está relacionada ao funcionamento de mercado, mas às instituições que assinalam e protegem os direitos de propriedade (basicamente, na elaboração das leis e na sua aplicação).

Segundo Cordato (2007), este tratamento do problema de externalidades é comum a todas as vertentes do pensamento austríaco. Como se considera que a vantagem do processo de mercado não está relacionada com o alcance de um resultado pré-determinado, mas à sua capacidade de “(...) *gives rise to prices and outputs that reflect the ongoing allocational decisions of resource owners (...)*” (Cordato, 2007:17), o problema das externalidades está relacionado com o fato de existirem indivíduos decidindo a alocação de recursos que não são seus, seja por meio de uma invasão de propriedade, seja pela existência de uma “propriedade comunal”. Nos dois casos, a solução passaria pela delimitação clara e proteção estrita de direitos de propriedade.

Apesar de também focar seu tratamento de externalidades na questão dos direitos de propriedade e nos benefícios da internalização, Rothbard (1982) vê problemas na abordagem desenvolvida por Coase (1960):

*“First, income and wealth are important to the parties involved, although they might not be to uninvolved economists. It makes a great deal of difference to both of them who has to pay whom. Second, this thesis works only if we deliberately ignore psychological factors<sup>257</sup>. Costs are not only monetary (...) Costs are purely subjective and not measurable in monetary terms<sup>258</sup>. Another serious problem with the Coase-Demsetz approach is that pretending to be value-free, they in reality import the ethical norm of ‘efficiency’”* (Grifo no original) (Rothbard, 1982:124-125).

O ponto principal da crítica de Rothbard (1982) reside justamente em seu último comentário, a respeito de o critério proposto por Coase e seus seguidores não ser isento de julgamentos éticos (*value-free*). Esta observação vai ao encontro da

---

<sup>257</sup> Para o desenvolvimento deste ponto, vide Block (1977). Para a resposta de Demsetz a esta crítica, vide Demsetz (1978).

<sup>258</sup> Esta crítica já foi desenvolvida em seções anteriores, razão pela qual não a retomaremos aqui. Para uma discussão do caráter subjetivo dos custos em uma análise *coaseana*, vide Littlechild (1978).

crença do autor de que a economia normativa (por envolver recomendações de intervenção do Estado na economia) sempre deve ser amparada por argumentos éticos. Ainda que a eficiência social pudesse ser mensurada<sup>259</sup>, não fica claro para o autor porque, em casos de conflito sobre direitos de propriedade, a decisão deve pautar-se (em todo ou em parte) pelo critério de “maximização do valor real dos recursos” (o que poderíamos entender como uma maximização da riqueza total).

Lott (1983) nota que uma crítica que não foi feita por Rothbard (1982), mas que é coerente com o trabalho do autor, é que o critério de maximização de riqueza total (e suas variações) proposta por Coase (1960) deve assumir, explícita ou implicitamente, que a utilidade marginal de um dólar é igual para todos os indivíduos<sup>260</sup>. Para a EA, essa é uma proposição equivocada, como vimos na crítica ao critério de eficiência proposto por Pigou. Ao fazê-lo, o analista deverá basear suas conclusões em comparações intersubjetivas de utilidade, o que, como também já discutimos, seria um equívoco. Se assumirmos que a utilidade marginal de um dólar difere para os indivíduos, não há como se sustentar que uma decisão baseada na maximização da riqueza total é socialmente eficiente, conforme o critério de Coase (1960)<sup>261</sup>.

Rothbard sugere, então, uma espécie de “teoria da justiça libertária”, cujo cerne é a proposição de um princípio normativo alternativo, baseado na definição de “invasão física”. O autor não pretende que esse critério seja neutro, uma vez que assume que todo critério proposto deve basear-se em considerações éticas. O princípio normativo proposto pelo autor é enunciado da seguinte forma: “*No action should be considered illicit or illegal unless it invades, or aggresses against the*

---

<sup>259</sup> Rothbard não acredita na possibilidade de um critério baseado na eficiência social. Este argumento já foi apresentado no capítulo 7 deste trabalho. Para um exemplo dessa argumentação, vide Rothbard (1978).

<sup>260</sup> Na seção 7.1.5, vimos como esse mesmo ponto é levantado por Rothbard (1956) ao criticar o critério da melhora de Pareto potencial

<sup>261</sup> Demsetz (1978) responde a essa crítica defendendo que o critério proposto não assume nada mais do que o “critério de mercado”. Nas palavras do autor, “*This criterion undoubtedly will be suspect among both Austrian economists and libertarians, the first because it seems to imply that values are not subjective, that they can be measured objectively (...) Neither suspicion is completely unfounded; neither is completely warranted (...) Does this violate the notion that values are subjective and unknowable to second parties? Does this involve interpersonal utility comparisons? My answer to these questions is that the criterion of efficiency assumes no more than does the criterion of the marketplace. (...) The method of the market and the method proposed here for the court both adopt the convention that willingness to pay serves well as a substitute for utility comparisons in the resolution of conflicts over the use of scarce resources*”. (Demsetz, 1978: 102-105).

*person or just property of another. Only invasive actions should be declared illegal, and combated with the full power of law.* (Rothbard, 1982:127).

Esta invasão de propriedade, para gerar responsabilidade, deve ser necessariamente física. Além disso, o autor baseia sua teoria na necessidade de uma “responsabilidade estrita causal”: somente se pode assinalar culpa a quem cometeu, de fato, a invasão (não há que se falar em responsabilidade por atos de terceiros) e desde que as evidências disponíveis provem a relação causal entre o agressor e a agressão. O ônus de prova deve recair em quem acusa.

Um dos principais critérios propostos pelo autor para os casos de conflito de direitos de propriedade é o de “propriedade original”. Segundo o autor, “(...) *every man has the absolute right of property in his own self and in the previously unowned natural resources that he finds, transforms by his own labor, and then gives to or exchanges with others.*” (Rothbard, 2009:1047). O autor denomina esta proposição de “teoria libertária da justa propriedade” (ou *homesteading principle*). Este princípio, segundo o autor, poderia ser inclusive aplicado à formas mais “modernas” de propriedade original, como veremos.

Rothbard (1982) traz como exemplo o estabelecimento de uma indústria poluidora em uma área relativamente deserta. Posteriormente, um conjunto habitacional é construído em áreas próximas. A poluição emitida pode ser considerada uma forma de “agressão” às propriedades adjacentes. Contudo, como a indústria instalou-se antes, para Rothbard, ela deteria o “direito” de emitir esta poluição. A ideia por trás desse raciocínio é que as pessoas, ao adquirirem propriedades ao redor desta indústria, já sabiam da poluição gerada. Provavelmente, o custo representado pela poluição já estava internalizado no preço da propriedade. Para o autor, não faria sentido, neste caso, supor que as pessoas teriam uma espécie de “direito ao ar limpo”. Por outro lado, se o nível de poluição aumentar após a instalação do conjunto habitacional, a situação se inverte: a indústria torna-se responsável pela “invasão” representada pela poluição adicional.

O autor não entra no mérito se este problema será resolvido por uma via exclusivamente privada ou por vias judiciais. Afirma simplesmente que, caso seja levado à decisão de um juiz, este deveria ser o critério adotado. Como fica evidente, este critério não depende de qualquer consideração a respeito da eficiência de diferentes alocações dos direitos de propriedade, mas decorre da “teoria da justa propriedade” do autor. A distorção deste critério por um juiz, tendo por base uma

noção de eficiência social, significaria considerar “legal” uma agressão à propriedade. Se tomarmos o exemplo do aumento de poluição gerado pela indústria, isto se daria se um juiz decidisse, por exemplo, que, como o “ganho social” representado por um aumento da poluição excede a “perda social” representada pela diminuição da utilidade dos moradores das regiões adjacentes, a indústria não deveria ser responsabilizada por esta agressão<sup>262</sup>.

A teoria da justa propriedade de Rothbard traz a necessidade de se definir claramente quais os limites do direito de propriedade. Este problema é particularmente evidente quando se trata de incômodos (*nuisances*) causados por barulhos, poluição, vibrações, dentre outros. Segundo Rothbard, a diferença entre uma transgressão da propriedade e a geração de incômodos, é que “(...) *trespass is illegal per se, whereas a nuisance, to be actionable, has to damage the victim beyond the mere act of invasion itself*” (Rothbard, 1982:150). Assim, o incômodo deve resultar em algum tipo de limitação na utilização ou gozo da propriedade. O autor cita como exemplo as “ondas de rádio”, que, apesar de “invadirem” a propriedade de várias pessoas, como são invisíveis e em nada afetam o usufruto da propriedade, não são passíveis de responsabilização. Por outro lado, poluição do ar e barulhos excessivos (ainda que se trate de um conceito vago) constituem exemplos claros de invasão passíveis de responsabilização.

Outro problema de limite está relacionado ao “tamanho” da propriedade: o espaço aéreo e o subsolo constituem parte da propriedade de quem detém o solo? A resposta do autor passa pela questão da “apropriação original”. Quem utiliza uma propriedade para plantar grãos, não utiliza o espaço aéreo nem o subsolo e, assim, não detém a sua propriedade. Para o autor, a melhor teoria judicial é a da “posse efetiva”, conforme exposta por Prosser: “[a posse efetiva corresponde a] *so much of the space above him as is essential to the complete use and enjoyment of the land*” (Prosser *apud* Rothbard, 1982:155). O tamanho da propriedade dependeria, assim, de uma análise do caso concreto, segundo o tipo de atividade levada a cabo pelo proprietário. O mesmo raciocínio vale para o subsolo.

---

<sup>262</sup> Logicamente, as conclusões do Teorema de Coase com relação ao fato de que, na ausência de custos de transação, os resultados não dependerão da decisão do juiz, permanecem válidas. O critério proposto por Rothbard produz resultados distintos quando este não é o caso.

Tomemos o caso da poluição do ar. Segundo o autor, a poluição gerada por uma empresa é passível de responsabilização contanto que:

*“(a) the polluter has not previously established a homestead easement; (b) while visible pollutants or noxious odors are per se aggression, in the case of invisible and insensible pollutants the plaintiff must prove actual harm; (c) the burden of proof of such aggression rests upon the plaintiff; (d) the plaintiff must prove strict causality from the actions of the defendant to the victimization of the plaintiff; (e) the plaintiff must prove such causality and aggression beyond a reasonable doubt; and (f) there is no vicarious liability, but only liability for those who actually commit the deed”* (Rothbard, 1982:158).

O argumento desenvolvido por Rothbard (1982) leva-o a desconsiderar qualquer forma de atuação *ex ante* por parte do Estado. Nenhuma regra, proibição administrativa ou tributação deveria ser levada a cabo para se lidar com o problema de externalidades. Estas, quando presentes, envolveriam sempre conflitos de propriedade e, como tais, devem ser julgadas pelas cortes de justiça. Para Rothbard (1956), em um sistema libertário ideal, os juízes adotariam como critérios para resolução destes conflitos aqueles enunciados pelo autor, com destaque para o princípio da apropriação original.

Os problemas decorrentes de uso comunal da propriedade seriam resolvidos assinalando-se direitos de propriedade privada. Um exemplo é o caso da poluição gerada por carros em uma rodovia. Pelos princípios propostos pelo autor, caso um indivíduo que more nas adjacências desta rodovia se sinta agredido pela poluição, deveria processar todos os indivíduos que por ali passam, o que, evidentemente, é inviável. Contudo, conforme destaca Rothbard (1982), isto se dá porque a “rodovia” é uma propriedade comunal. Caso fossem privatizadas, seria totalmente factível que se processasse o dono da rodovia que, sendo responsabilizado, adotaria medidas para impedir que os carros que por ali passassem emitissem mais do que uma quantidade determinada de poluição (ou cobraria destes motoristas um adicional correspondente à compensação que deveria pagar).

Block (1983), seguindo a mesma linha de raciocínio de Rothbard, discute o exemplo da rodovia congestionada. Nesse caso, cada indivíduo, ao sair com seu carro,

impõe um custo adicional aos demais indivíduos. Como este custo geralmente não é considerado na decisão do indivíduo, trata-se de um caso clássico de externalidade negativa não internalizada. O autor questiona por que o mesmo não ocorre em outros mercados nos quais várias pessoas buscam utilizar o mesmo recurso simultaneamente a outras pessoas (*“movie goers...opera patron, punk rock devotee, supermarket shopper, hotel patron, department store customer, airplane traveller”* (p.7)). Isto não acontece, segundo o autor, porque, nesses casos, o instituto da propriedade privada funciona. Se o mesmo fosse permitido às rodovias, a tendência é que o seu proprietário buscasse reduzir as externalidades negativas provenientes do engarrafamento por meio de, por exemplo, um sistema de preços diferenciado para as horas mais movimentadas<sup>263</sup>. O lucro seria um forte incentivo para que o proprietário oferecesse o serviço da melhor forma possível, o que implicaria diminuir os custos provenientes de externalidades negativas. Trata-se, portanto, de um problema proveniente da ausência de direitos privados de propriedade. Block defende que esta solução é difícil de ser percebida em muitos mercados, como no caso de rodovias, pelo fato de serem mercados que há muito tempo são caracterizados pela interferência estatal. Assim, as pessoas não estariam acostumadas a pensá-los em termos de propriedade privada (Block, 1983:7).

Como se percebe, a análise de Rothbard depende de uma definição *a priori* de direitos de propriedade. Ainda que o autor ofereça um princípio ético no qual a resolução de disputas deveria se basear, em nenhum momento o autor afirma que esta decisão é a que gera uma alocação de recursos mais eficiente. Para Rothbard, esta análise foge do escopo da economia, não sendo possível avaliá-la tendo por base critérios de eficiência. Segundo o autor,

*“Economists will have to get used to the idea that not all of life can be encompassed by our own discipline. A painful lesson no doubt, but compensated by the knowledge that it may be good for our souls”*

---

<sup>263</sup> Simpson (2005:185) desenvolve raciocínio semelhante: *“Providing highways privately, with the incentive of the profit motive, would vastly improve the ability to provide the roads that are desperately needed in America. The increase in the number of highways that would occur, along with the fluctuation of tolls during the time of day and week with the volume of traffic, would greatly reduce traffic congestion in the major cities in a relatively short period of time. Here, the incentive would be in place to build the highways that people demand and to get people to use the highways during off-peak times”*.

*to realize our own limits - and, just perhaps, to learn about ethics and about justice” (Rothbard, 1978:95)<sup>264</sup>.*

### **9.2.3 Cordato e o critério da eficiência cataláctica**

Vimos no capítulo 7 que Cordato (2007) desenvolveu o conceito de “eficiência cataláctica”, tendo por base a sugestão de Hayek (1985) de que, em uma cataláxia, o foco da análise econômica deveria ser os “regimes e instituições” que aumentam a probabilidade de o indivíduo alcançar seus próprios objetivos. O critério do autor implica a comparação entre diferentes sistemas institucionais, tendo como referencial normativo o que o autor considera um “conjunto ideal de instituições” (CII). O CII teria três características principais: todos os títulos de propriedade são privados; os direitos são definidos e protegidos de tal forma que permitam ao indivíduo utilizar sua propriedade como meio para os fins desejados; não é permitido aos indivíduos violar os direitos de propriedade de outros. A ineficiência, para o autor, é caracterizada como os desvios no conjunto de instituições vigentes com relação a este referencial.

Por mais que exista uma diferença metodológica importante entre Rothbard e Cordato com relação à possibilidade ou não de utilização de um critério de eficiência social na economia normativa, percebe-se que ambas as abordagens centram-se na questão dos direitos de propriedade. Esta característica, segundo Cordato (2004), é herança do fundador da Escola Austríaca, Carl Menger, que já em 1871 defendia a assinalação e proteção de direitos de propriedade privados como solução para problemas envolvendo o uso de “propriedades comuns”:

*“(...) when all members of society compete for a given quantity of goods that is insufficient (...) a practical solution to this conflict of*

---

<sup>264</sup> Não desenvolveremos, aqui, a questão das externalidades positivas para Rothbard porque, quando estas não envolvem qualquer conflito de propriedade, a existência de benefícios externos não é considerada pelo autor um problema. Caso envolva, o remédio é o mesmo: uma delimitação mais clara e proteção dos direitos de propriedade. Para Mises (1995), o maior exemplo desta situação envolve a definição de direitos de propriedade intelectual. Rothbard discorda desta visão, rejeitando a ideia de direitos de propriedade intelectual (vide Rothbard, 2009). A posição do autor a respeito do fenômeno das externalidades positivas ficará mais clara na próxima seção, quando discutirmos dos bens públicos (que envolvem problemas semelhantes à questão das externalidades positivas). Para uma análise *rothbardiana* de externalidades positivas aplicada a casos concretos, vide Block (1983) – para o caso das rodovias - e High (1985) – para educação.

*interest is (...) only conceivable if the various portions of the whole amount at the disposal of society pass into the possession of some of the economizing individuals, and if these individuals are protected by society in their possession to the exclusion of all other individuals” (Menger, (1871)[1981]:100).*

Nesse sentido, ainda que o caminho percorrido seja distinto, as conclusões de Cordato são coerentes com aquelas alcançadas tanto pelo critério de preferência demonstrada de Rothbard quanto pelo de coordenação de Kirzner. Isto se dá, segundo Cordato (2007:87), pela concordância destes autores com relação a alguns aspectos fundamentais: *i*) o bem-estar econômico só pode ser aumentado por uma alteração no ambiente institucional no qual o mercado opera; e *ii*) as características associadas a um conjunto ideal de instituições. Além disso, há um ponto de partida comum com relação às premissas da análise econômica, que caracterizam a economia austríaca (dentre as quais se destacam o foco no processo de mercado e a teoria do valor/custo subjetivo).

Vimos que a aplicação do critério de eficiência cataláctica não depende de preços e quantidades definidos *a priori*. O papel da política pública seria identificar desvios do conjunto de instituições reais com relação ao CII e promover mudanças que as aproximem deste ideal. Ao fazê-lo, estaria promovendo a eficiência cataláctica.

As externalidades seriam sintomas que teriam como causa o desvio com relação a este conjunto ideal. Uma externalidade politicamente relevante seria nada mais do que um indivíduo fazendo uso de uma propriedade que não é sua (seja ela “comum”, seja ela de outrem). Ao fazê-lo, distorceria o processo de geração e disseminação do conhecimento, que está na base de um funcionamento eficiente da catalaxia<sup>265</sup>. Isto porque as pessoas não mais estão seguras de que podem utilizar sua propriedade da forma que julgam mais adequada para o alcance de seus fins. Esta incerteza aumenta a probabilidade de equívocos na elaboração dos planos individuais.

As externalidades irrelevantes politicamente seriam aquelas que, ainda que afetem a utilidade dos agentes envolvidos, não são resultantes nem de uma agressão nem de um conflito de propriedade. Podem ser tanto positivas quanto negativas. Um exemplo é um indivíduo que se incomoda (ou se compraz) pelo fato de seu vizinho ter

---

<sup>265</sup> Vide seção 7.2.4.

pintado sua casa de rosa ou ter uma coleção de carros velhos em sua garagem. Apesar de ter sua utilidade afetada por esta situação, claramente nenhum direito de propriedade foi violado. Tal externalidade não afeta a disponibilidade das propriedades para a elaboração de planos individuais e, como tal, não deve ser alvo de atenção por parte do formulador de políticas ou do analista. Os preços também não são afetados, traduzindo corretamente tanto as preferências individuais demonstradas (dada a presença de externalidades) como os custos, inclusive os de transação. (Cordato, 2007:83)<sup>266</sup>.

As externalidades relevantes politicamente para Cordato, ou seja, as que atrapalham o bom funcionamento do mercado, são, portanto, aquelas identificadas com a invasão física da propriedade de um indivíduo por outro ou com conflitos relacionados aos direitos de propriedade. Ambos os casos dificultam (ou mesmo impedem) a elaboração de planos baseados nas propriedades em questão (que, como vimos, são os meios utilizados para o alcance dos objetivos individuais). Exemplos clássicos destes problemas são a poluição do ar, da água e a sonora.

Para o autor, o modo de tratar esses problemas é aperfeiçoar o conjunto de instituições sociais, de modo a torná-lo mais próximo do CII: *“Those [negative externalities] are unambiguously remedied by making refinements in the legal-institutional environment such that it more closely conforms to the ISS [CII]”* (Cordato, 2007:76). Se tomarmos como exemplo o caso da propriedade agrícola atingida por faíscas de uma ferrovia discutido por Coase (1960:29)<sup>267</sup>, o problema, sob o ponto de vista da eficiência cataláctica, pode ser definido da seguinte forma: o agricultor, que elaborou seus planos de produção baseado na utilização de sua propriedade (fazenda), foi impedido de realizá-lo por conta de uma agressão a seu direito de propriedade. A não realização do plano do produtor tem consequências na informação disseminada por meio do sistema de preços: como provavelmente existiam contratos baseados na eventual chegada do produto plantado (por exemplo, milho) ao mercado, os preços acordados não refletiram a real escassez de milho na economia e acabaram por enviar uma informação equivocada aos outros participantes do mercado (Cordato, 2007:77).

---

<sup>266</sup> Acordos resultantes de cooperação voluntária (como, por exemplo, convenções de condomínio) que resolvam (ou minimizem) este problema são plenamente compatíveis com o CII.

<sup>267</sup> Vide seção 3.3.2.

Caso esta invasão de direito não seja compensada pela justiça, temos um problema de externalidades gerado pela falta de proteção (*enforcement*) a este direito. A solução, portanto, tanto sob o ponto de vista institucional, como do juiz é simples: na hipótese de a lei que protege este direito não ser clara, deve-se reformá-la; na hipótese de a lei ser clara, cabe ao juiz determinar a compensação pela agressão. Qualquer solução que não fosse essa teria um efeito pernicioso no mercado (ainda que possa se argumentar que no longo prazo o mercado “precificaria” esta invasão de propriedade). Isso porque aumentaria o grau de incerteza dos indivíduos na elaboração dos seus planos com relação à possibilidade de utilização da propriedade para o atingimento dos objetivos desejados.

Um outro exemplo de problema de externalidades seria o caso da poluição de um rio causada por uma indústria. Suponhamos que haja uma comunidade de pescadores que teve sua atividade econômica afetada por esta poluição. O problema nesse caso é que dois conjuntos de planos (um da empresa e um da comunidade de pescadores) foram elaborados tendo por base o uso da mesma propriedade. Trata-se, novamente, de um problema relacionado à má-definição dos direitos de propriedade (lembramos que uma das características do CII é que todo o título de propriedade seja privado). A solução passaria por uma determinação de quem tem o direito de propriedade.

Neste caso, a solução do problema não é tão óbvia. O juiz deve possuir um critério que lhe permita solucionar este tipo de conflito. Antes de entrar nessa discussão, deve-se notar que Cordato e a grande maioria dos austríacos concordam com a superioridade da “barganha privada” que resulta do Teorema de Coase. Pode-se dizer que, em geral, austríacos e *coaseanos* caminham juntos no reconhecimento de que o mecanismo de solução privada de controvérsias envolvendo direitos de propriedade constitui o meio mais promissor<sup>268</sup>.

---

<sup>268</sup> Entretanto, ao contrário do que postula Coase (1960), Kirzner, afirma que, mesmo na ausência de custos de transação, não se pode garantir que o equilíbrio será alcançado. Para Kirzner (1986), o simples fato de a informação custar zero não é condição suficiente para a coordenação dos planos individuais. Isso porque o fato da informação ser gratuita não garante que ela, de fato, será descoberta. O autor defende que não se pode assumir, tal como parece fazer Coase (1960), que pelo fato de a informação custar zero, os indivíduos automática e instantaneamente tomarão conhecimento dela. Esta capacidade de tomar conhecimento da informação disponível depende do “estado de alerta empresarial” e somente por meio da atividade empresarial pode-se garantir que ela se tornará gradualmente conhecida: “*Uma tendência ao equilíbrio só pode existir por meio de um processo competitivo-empresarial que comunique, regularmente, fluxo aprimorados de informação para os participantes do mercado. O processo de disseminação do conhecimento é gradual*” (Kirzner, 1986).

As diferenças surgem quando, na presença de custos de transação, as soluções são encaminhadas a mecanismos institucionais de solução de controvérsia. Coase (1960) e seus seguidores sugerem que um critério relacionado à maximização do “valor de produção” deva ser utilizado pelos juízes. O direito de propriedade deveria ser assinalado àquele que, por meio da utilização do recurso, geraria um maior “valor de produção social” (isto é, maximizaria a riqueza total da sociedade). Para Cordato (2007), assim como para Rothbard e a maioria dos austríacos, seria impossível “mimetizar” uma solução privada nos tribunais (ou em qualquer outra instância estatal), uma vez que o conhecimento necessário para fazê-lo só existe na mente de cada indivíduo (razão pela qual o autor também descarta soluções *pigouvianas*). O critério proposto por Coase não seria coerente com uma teoria subjetiva do valor (o que inclui a determinação subjetiva dos custos) e nem com a existência do “problema do conhecimento”, não sendo, na visão austríaca, nem “operacionalizável” nem desejável.

O autor chama a atenção principalmente para o fato de Coase (1960) partir de um contexto no qual os preços de mercado encontram-se em seu valor de equilíbrio competitivo. Nesse caso, como já vimos<sup>269</sup>, os custos objetivos (ou seja, aqueles que podem ser estimados por um observador externo) refletem razoavelmente os custos subjetivos (o mesmo não ocorre no desequilíbrio). Esta suposição permitiria aos seguidores desta corrente “...[to] *swept away the problems of subjective value, knowledge, and time passage ...*” (Cordato, 2007:95). Segundo o autor, esta premissa não seria uma mera simplificação para tratar um problema realmente importante, mas constitui o fundamento essencial que permite defender a possibilidade de cálculos de custo-benefício pelos juízes (ou agentes públicos). Contudo, vimos que a presença de externalidades viola uma das condições de equilíbrio competitivo. Além disso, dado o caráter imperfeito do conhecimento, para os austríacos, o mundo real está sempre em desequilíbrio, o que complicaria a análise *coaseana*: “*In the absence of equilibrium prices, the amount of information that would be required of a judge (or any third party) in tort cases would create an insurmountable obstacle to obtaining the efficient, i.e. Coasean solution*” (Cordato, 2007:96).

---

<sup>269</sup> Vide seção 7.1.6.

Para ilustrar essa posição, o autor supõe um juiz que se depare com o problema das ferrovias que cruzam uma propriedade rural e cujas faíscas afetam a produção e que tente resolver o problema usando o critério de Coase:

*“First, as an exogenous observer, he must decide whether the resource allocation that would result from non-interference, in this case the running of two trains per day, is suboptimal. If it is, he must then decide what the optimal allocation of resources is and whether or not any compensation for damages should be paid. To carry out the first task he would have to know all the opportunity costs associated with the use of the relevant resources for the point in time that the market is being observed. The judge would then have to make the appropriate calculations needed to determine if the value of the “social product” could be increased by an alternative use of resources (...) Given that outside of competitive equilibrium all opportunity costs are subjectively defined and inherently unknowable, the Coasean judge would face an impossible task from the start (...) But even if those obstacles created by the subjective nature of opportunity costs and the knowledge problem were possible to overcome, and a rational decision could be made to reallocate resources, the judge’s problems would continue. In a dynamic market setting he would need perfect foresight with regard to all of the variables that were considered in his initial market assessment. As disequilibrium market processes unfold through time, utility functions and relative scarcities will change and opportunity costs will continuously fluctuate” (Cordato, 2007:97).*

Como já vimos, problemas da mesma natureza ocorrem no caso de soluções *pigouvianas* que envolvam impostos/subsídios ou a criação de um mercado para “direitos de poluição”. Ainda que à primeira vista pareçam soluções engenhosas, os problemas de informação impedem que o formulador de política determine o nível dos impostos/subsídios ideais (por exemplo, o exato custo da externalidade causado

pelo poluidor) ou, no segundo caso, a quantidade exata de poluição que pode ser emitida pela sociedade<sup>270</sup>.

Cordato (2007) retoma, então, o argumento de Rothbard (1982) de que o tratamento de questões envolvendo conflitos de direitos de propriedade não pode ser resolvido por uma abordagem estritamente econômica, devendo basear-se em considerações éticas. Segundo o autor, estas questões devem ser resolvidas antes mesmo de a análise econômica começar. Este argumento encontra amparo tanto na visão de Rothbard (1978) como de Kirzner (1979), bem como de outros renomados autores austríacos: “(...) *the basic questions of right and wrong, of the justice of entitlements ...must be resolved before the economic reasoning can be used in policy analysis*” (O’Driscoll e Rizzo, 1996:118).

Cordato reconhece, portanto, que mesmo o seu critério de “eficiência social” não permite a aplicação da análise econômica em vários casos concretos. A diferença principal de uma abordagem cataláctica (tanto de Rothbard quanto de Cordato) para uma análise *coaseana* parece residir no fato de que, enquanto a determinação dos direitos de propriedade é uma das principais variáveis endógenas da análise econômica do problema das externalidades em Coase (1960), para os austríacos trata-se de um dado da análise econômica (variável exógena). Assim, na abordagem austríaca, os conflitos envolvendo direitos de propriedade não podem ser baseados em um critério de eficiência. Nesses casos, seria necessária uma “teoria da justiça” para embasar a decisão do poder público. “*Economists who do not recognize this lack a clear understanding of the boundaries of economic science and, as is often the case, are bound to espouse incoherent and inappropriate approaches to public policy*” (Cordato, 2007:79).

O juiz, portanto, não deve perguntar “a quem deve pertencer o direito de propriedade”, mas “a quem pertence o direito de propriedade”. O fundamento da resposta não é econômico, mas legal e deve ser baseado no critério da “responsabilidade estrita” (*strict liability*). Segundo autor, trata-se de uma importante mudança de perspectiva:

*“This shifts the perspective (...) from one of ‘market failure’ where the free market is seen as failing to generate an efficient outcome, to*

---

<sup>270</sup> Deve-se ressaltar também o fato de que o indivíduo que sofre com o problema da externalidade não é compensado pela agressão à sua propriedade.

*legal failure where the market process is prevented from proceeding efficiently because the necessary institutional framework, clearly defined and enforced property rights, is not in place” (Cordato, 2004:10).*

O foco não reside, portanto, na maximização do valor do produto ou do bem-estar social, mas na minimização e resolução dos conflitos, de modo a permitir que cada agente formule, com o maior grau de previsibilidade possível, seus planos individuais.

Quanto ao critério ético a ser adotado, Cordato (2007) mostra-se favorável ao critério da “apropriação original” de Rothbard. Ainda que deixe claro que, nesse momento, cruza-se a fronteira entre a análise econômica e a ética, o autor afirma que o critério da “eficiência cataláctica” pode servir de norte para a determinação de algumas regras legais. A preferência pelo critério da apropriação original explica-se pela maior previsibilidade com relação ao resultado futuro das decisões judiciais, o que estimularia o funcionamento do mecanismo privado de solução de controvérsias e diminuiria a incerteza na elaboração dos planos individuais. Por fim, o autor esclarece que este critério não seria aplicável a vários casos concretos (quando não se possa concluir quem foi o primeiro dono), para os quais um critério robusto ainda deve ser desenvolvido<sup>271</sup>.

### **9.3. Bens Públicos**

Como vimos no capítulo 8, os bens públicos possuem duas características: não-rivalidade e “não-excludabilidade” no consumo. O problema da não exclusão advém do fato de, sendo proibitivo o custo de excluir um indivíduo do consumo de um bem, há um forte incentivo para que se atue como carona (*free-rider*) – a ineficiência é gerada pela impossibilidade de exclusão. Já a não rivalidade implica que, caso o bem seja fornecido pelo mercado, como o custo marginal do consumo por um indivíduo adicional é zero, a exclusão de qualquer indivíduo seria socialmente ineficiente (o benefício marginal é superior ao custo marginal)– a ineficiência é gerada pela exclusão. De qualquer forma, o resultado é uma sub-produção e/ou sub-

---

<sup>271</sup> Para uma aplicação do critério de eficiência cataláctica à análise de problemas ambientais, vide Cordato (2004).

consumo do bem em questão, quando comparado com os valores do equilíbrio competitivo.

Nesta, seção, veremos as razões pelas quais os economistas austríacos discordam da crença de que, com vistas a se alcançar a eficiência na alocação dos recursos, os bens públicos deveriam ser produzidos pelo Estado. A grande maioria dos economistas<sup>272</sup> da EA acreditam que a forma mais eficiente de produção destes bens ainda é o mercado privado e que, mesmo quando este não o produz, os argumentos utilizados para a produção pública não se sustentam. A existência de vários bens na economia que apresentam algum grau de não-rivalidade no consumo e de não-exclusão não é foco de dissenso. Contudo, a conclusão lógica que geralmente se chega na ESP de que, por conta dessas características, o setor público teria mais condições de alocar eficientemente os recursos nesses casos é criticada pelos austríacos.

Estes argumentos passam geralmente por uma comparação com a alocação de recurso Pareto-eficiente em um mercado perfeitamente competitivo. Já vimos a razão pela qual os austríacos criticam a adoção desse referencial, razão pela qual não retomaremos esta discussão.

### 9.3.1 A imprecisão conceitual (O que é um bem público?)

Para os austríacos, o conceito de bem público, ainda que possua uma precisão matemática, é vago o suficiente para impedir que se estabeleça um critério objetivo de quais bens públicos devem ser fornecidos pelo Estado e quais mercados têm condições de fornecer eficientemente. Por esta razão, há inúmeras diferenças,

---

<sup>272</sup> A grande exceção que encontramos a esta posição é Hayek. Em Hayek (1948b:111), o autor afirma, por exemplo, que *“Perhaps I should begin by emphasizing more than I have yet done that, while our main concern must be to make the market work wherever it can work, we must, of course, not forget that there are in a modern community a considerable number of services which are needed, such as sanitary and health measures, and which could not possibly be provided by the market for the obvious reason that no price can be charged to the beneficiaries or, rather, that it is not possible to confine the benefits to those who are willing or able to pay for them.”*. Em Hayek (1985), o autor apresenta um tratamento mais detalhado desta questão, admitindo a provisão pública de uma série de bens públicos (ainda que o foco do autor seja a necessidade de financiamento público – por meio de impostos compulsórios – e não a provisão/administração *per se* pelo Estado do bem/serviço a ser ofertado). O autor ampara sua discussão nos argumentos tradicionais (dificuldade de mobilização social – custos de transação muito elevados -, presença de caronas, etc.). Esta posição é minoritária dentro da Escola Austríaca e criticada por muitos autores. Cordato (2007), por exemplo, defende que tal posição é incoerente, inclusive, com as obras antecedentes de Hayek. Para o argumento desenvolvido pelo autor, vide Hayek (1985). Para uma crítica, vide Cordato (2007)

mesmo entre economistas da ESP, no tocante a quais bens públicos são passíveis de provisão eficiente pelo mercado.

Rothbard afirma que um bem público puro não passa de uma construção teórica, uma vez que não existem bens que não apresentem algum grau de rivalidade no consumo. Certamente para determinados níveis de demanda, há bens que não são rivais (por exemplo, um teatro que não esteja lotado). Contudo, para todos os bens, há um ponto no qual o aumento da demanda gerado por um indivíduo gera uma diminuição no consumo dos demais. O autor, ao discutir os clássicos exemplos de defesa pública e dos faróis, afirma que

*“(...) national defense is surely not an absolute good with one unit of supply. It consists of specific resources committed in certain definite and concrete ways and these resources are necessarily scarce. A ring of defense bases around New York, for example, cuts down the amount possibly available around San Francisco. Furthermore, a lighthouse shines over a certain fixed area only. Not only does a ship within the area prevent others from entering at the same time, but also the construction of lighthouse in one area limits its construction elsewhere”* (Rothbard, 2009:1032-1033).

Para o autor, se um bem público puro existisse, ele não seria um bem econômico, mas uma condição natural para o bem-estar humano (por exemplo, ar). Poderíamos acrescentar, também, “bens não produzidos”, como a “luz do dia” e a “linguagem”.

O próprio Samuelson reconheceu que, ao definir bens públicos e privados, referia-se a “modelos ideais” ou “casos extremos”: *“Obviously I am introducing a strong polar case (...) The careful empiricist will recognize that many – though not all – of the realistic cases of government activity can be fruitfully analyzed as some kind of a blend of these two extreme polar cases”* (Samuelson, 1955:350). Contudo, para o autor, isto não é um argumento contra a utilização do conceito:

*“However, generally, a mixed model that refuses to fall in my polar case of a pure public good will not thereby obligingly go into the other polar case of a pure private good. The mixed case has elements of both in it. And while we cannot by pure logic alone deduce that the intermediate case must quantitatively be a blend of*

*the properties of the two poles, we can by logic know that ordinary pricing will be non-optimal unless it happens to pick up each indirect external marginal utility” (Samuelson, 1958:335).*

Embora reconheça tratar-se de casos polares, Samuelson defende que, por uma “questão de lógica”, em todos os casos em que os preços não internalizem “todas as utilidade marginais externas indiretas”, o sistema de preços não alocaria os recursos eficientemente. Contudo, já vimos que as externalidades são fenômenos relativamente comuns no mercado. Uma pessoa ao decidir sair de casa com determinado perfume pode causar tanto externalidades positivas nas demais (que gostam do perfume) quanto externalidades negativas em outras (que eventualmente não gostem). Um indivíduo ao pintar sua casa de rosa pode causar os mesmos efeitos em sua vizinhança. Block (1983) leva esse argumento a um *reductio ad absurdum* mostrando que até mesmo o fato de um indivíduo usar ou não meia (que seria um bem privado puro) gera externalidades em outros indivíduos: aumenta a probabilidade de o indivíduo pegar e transmitir doenças como gripes, resfriados e pneumonia. Em cada um desses casos, pode-se dizer que o sistema de preços não “internaliza todas as utilidades marginais externas indiretas” e, assim, segundo o critério proposto por Samuelson, os preços não seriam “ótimos”.

Como se pode supor que o autor não estivesse pregando a intervenção estatal nesses casos, a “linha de corte” traçada pelo conceito de bens públicos (acerca de quando o Estado deveria intervir e quando não deveria) não fica clara. A rivalidade no consumo e a “excludabilidade” não são conceitos binários, mas variam segundo vários fatores: de acordo com a própria natureza do bem em questão, com a quantidade demandada, com a tecnologia disponível, etc. Uma rodovia é geralmente vista como um bem não-rival. Contudo, uma rodovia engarrafada perde este *status*. Ruas dentro de cidade são vistas como bens caracterizados pela não-exclusão. Contudo, a cobrança de pedágios nos centros de grandes cidades (como Londres e Cingapura) mostra que a exclusão é possível<sup>273</sup>.

---

<sup>273</sup> Nesses casos, é interessante notar que estas medidas foram adotadas pelo próprio governo, ou seja, se o argumento comumente empregado para a intervenção do Estado é que se trata de um bem público (ou seja, não rival e de impossível exclusão), não deixa de ser incoerente este mesmo agente estar adotando uma medida de exclusão, mostrando que esta é possível.

Um dos critérios propostos por autores da chamada “Nova Escola Institucionalista” é a comparação entre os custos envolvidos na provisão privada e pública do bem. Demsetz, afirma, por exemplo, que:

*“A distinction must be made between public goods subject to high contracting cost and those subject to low contracting cost. It is difficult to envision a situation in which it is possible to exclude one’s neighbours from benefiting from the installation of an effective antimissile missile. The cost of excluding non-purchasers from benefiting is so great that if the purchase of such missiles is left to private individuals all are likely to wait for their neighbours to make the purchase. But if the cost of excluding nonpurchasers is low, the case for the allocation by Government is weakened”* (Demsetz, 1969b:172-173).

Como nota Brownstein (1980:104), a primeira questão que surge com esta abordagem é quão alto deve ser o custo de exclusão para que se opte pela provisão pública? Esta resposta envolve, naturalmente, um “julgamento de valor”. Além disso, a abordagem sugeriria a comparação dos custos das diferentes alternativas. Contudo, assim como no caso da comparação de custos de transação quando analisamos de externalidades, há um problema de informação relativo à subjetividade dos custos na análise.

Ademais, como veremos, para os austríacos, é impossível saber se determinado bem não está sendo produzido pelo setor privado por um problema como do carona (citado por Demsetz) ou simplesmente por que o benefício dos indivíduos é inferior ao seu custo. A não ser que se proponha um método para acessar essa informação de natureza subjetiva (o que os austríacos julgam impossível), o argumento pela intervenção estatal fica comprometido.

Ainda que a abordagem institucional seja considerada superior à adotada pela ESP (principalmente por buscar evitar uma abordagem do Nirvana, considerando na análise os custos da intervenção), os economistas austríacos não acreditam na viabilidade real deste critério. Assim como no caso da análise dos conflitos envolvendo direitos de propriedade, a adoção do critério esbarra em um problema de informação que, na visão da EA, não pode ser superado (dada a natureza subjetiva desta informação).

Note que este argumento não é de nenhuma forma conclusivo. Neste ponto, os autores austríacos não estão afirmando que não há razão para que o governo intervenha na economia para a produção de certos bens. Estão simplesmente apontando para o fato de que este argumento não pode ser considerado suficiente para a recomendação de intervenção. Conforme reconhece o próprio Samuelson, a maioria dos produtos possuem, em graus diferenciados, as duas características (não rivalidade e não exclusão). Contudo, não há um critério objetivo que permita concluir a partir de qual grau de rivalidade no consumo ou de qual custo de exclusão (ou de qual combinação dos dois) é eficiente a intervenção do Estado na economia. Portanto, o argumento dos bens públicos, tal como utilizado pela ESP, não deixaria de ser meramente retórico: compara a alocação de mercado com uma referencial normativo ideal concluindo que esta é ineficiente pelo fato de os preços não internalizarem “todas as utilidade marginais externas indiretas” . Contudo, como inexitem “bens privados puros” (segundo o próprio Samuelson), caso se julgue esta conclusão suficiente, poder-se-ia recomendar a intervenção estatal em praticamente todos os mercados em uma economia. Qual característica distingue, de fato, um bem público a ser produzido pelo Estado de outro que pode ser produzido eficientemente pelo mercado é uma pergunta que, na visão austríaca, ainda não foi respondida nem mesmo dentro do arcabouço teórico da ESP.

### **9.3.2 O problema da informação (Como saber que o mercado falha?)**

O argumento da ESP para a provisão pelo Estado de bens públicos pode ser resumido da seguinte forma: há determinados bens na economia cujo provimento representaria um ganho de bem-estar social (o benefício social do consumo desse bem excede seu custo social). Contudo, por serem caracterizados pela impossibilidade de exclusão, há forte incentivo para que os indivíduos atuem como “caronas” e, assim, a produção pelo mercado tende a ser – quando existente – sub-ótima. Além disso, como estes bens, muitas vezes, são também não rivais no consumo, a exclusão de indivíduos por meio de um preço positivo, ainda que possível, seria ineficiente. Nesses casos, uma intervenção pelo Estado com vistas à provisão deste bem constituiria uma melhora de Pareto.

Para os austríacos, há um problema sério de informação nas recomendações normativas de intervenção obtidas a partir desse raciocínio. Este problema diz

respeito principalmente à identificação de quais bens públicos estariam sendo “sub-providos” pelo setor privado. Conforme questiona Rothbard (2009:1040), em contexto parecido, “(...) *by what mysterious process the critics know that the recipients would have liked to purchase the ‘benefits’*”. Vimos que, para os austríacos, as preferências são somente demonstradas por meio da ação. Como não houve ação no mercado, não há meios de se saber se os indivíduos estão atuando como caronas ou se eles realmente não desejam o bem em questão. As preferências dos indivíduos não poderiam ser simplesmente “acessadas” por observação por parte do analista ou agente público.

Além disso, por mais que a economia positiva esteja correta na previsão de que os indivíduos agirão de modo a igualar o benefício e o custo marginal de suas ações, é impossível tirar qualquer recomendação normativa a partir dessa proposição, uma vez que, no desequilíbrio, os custos são subjetivos (como proposições normativas são feitas de forma a gerar “melhoras de Pareto”, parte-se sempre de uma situação de desequilíbrio). No caso dos bens públicos, é impossível a um observador externo saber se determinado bem não foi provido simplesmente porque os indivíduos consideram que o seu benefício marginal não compensa o seu custo marginal ou devido ao problema de “carona” ou à dificuldade de coordenação.

O problema de identificação de qual bem está sendo provido de modo sub-ótimo está intrinsecamente ligado ao problema de definição de qual é o valor “ótimo” a ser provido (e, conseqüentemente, do nível ótimo de impostos/subsídios). A não ser que os economistas da ESP julguem possível acessar as informações a respeito da utilidade (potencial) que os agentes obteriam a partir do consumo do bem público, a definição de um ótimo permaneceria como um problema informacional de difícil (senão impossível) solução.

A ESP costuma explicitar sua lógica supondo que um conjunto de indivíduos ganharia 100 (ou qualquer outro valor) com a produção de um bem público e que seu custo total seria de 80 (ou qualquer outro valor menor que o do benefício). Nesse caso, o “ganho social” do provimento do bem seria de 20 (que não é realizado devido a problemas como o do carona). Estes números, que na economia positiva seriam expostos somente para fins didáticos, tomam outra proporção na economia normativa. Para retirar recomendações normativas de intervenção com base nesse raciocínio, deve-se supor que o Estado poderia saber o valor desses ganhos e custos para os indivíduos em uma economia real. No entanto, para os austríacos, esta informação,

dado seu caráter eminentemente subjetivo, é de impossível obtenção. Não há que se falar em “preferências verdadeiras” ou “preferências reais” que não sejam expressadas por meio da ação. Assim, seria impossível, a partir da recusa de um indivíduo em comprar ou contribuir para um “bem público”, saber se ele valoriza o bem (ou serviço) e está agindo como um “carona” ou se ele não contribui porque o benefício marginal esperado não supera o custo marginal.

### **9.3.3 Os custos envolvidos em uma intervenção estatal (Como saber que o Estado proverá mais eficientemente o bem público? )**

Ainda que se pudesse superar esse problema de informação e concluir que o mercado produz determinado bem público de maneira ineficiente, desta conclusão não decorre que o governo seria capaz de fazê-lo de forma eficiente. Como já vimos, uma abordagem como essa (comumente utilizada na ESP) cai na “falácia da grama é sempre mais verde” de Demsetz, ou seja, a mera constatação de um imperfeição no mercado traria por consequência lógica que uma intervenção do Estado poderia alcançar uma provisão mais eficiente dos recursos. Assim, ainda que fosse possível utilizar como referência o critério de Pareto como referencial alocativo e “saber” que o mercado é ineficiente, não há qualquer garantia de que o governo seria mais eficiente.

Se o mercado falhou pela presença de *free-rider*, ou seja, em decorrência de um problema de revelação de preferências, como assumir que o governo possa ter melhores informações quanto à real preferência dos indivíduos? O problema de revelação de preferências existe tanto na produção privada quanto na produção pública. Vimos no capítulo 3 que Clarke (1971) e Tideman e Tullock (1976) trabalharam em mecanismos públicos de revelação de preferências.

Contudo, mecanismos privados de revelação de preferência também existem. Para os austríacos, assim como em qualquer outra situação envolvendo problemas de informação, por uma questão de incentivos (maiores lucros), é de se esperar que o mercado seja mais eficiente no desenvolvimento de mecanismos que permitam uma melhor revelação de preferências. Como vimos na Parte III, o principal argumento em prol de um processo competitivo é que ele tem se mostrado o melhor mecanismo de descoberta/disseminação de informações. Na comparação feita com o método científico, vimos que, ao se adotar um mecanismo de descoberta de informações mais

adequado, não se busca prever exatamente os resultados que serão alcançados, mas aumentar a probabilidade de descoberta de meios mais eficientes de produção. É este, para Hayek, o principal argumento em defesa do processo competitivo em uma economia de mercado.

Este raciocínio é igualmente aplicável ao problema em questão. A revelação correta de preferências é mais um obstáculo a ser superado pelo empreendedor em sua busca por maiores lucros. Aquele que no mercado descobrir e aplicar os métodos mais eficientes, terá maiores lucros. Sendo assim, a natureza da crença de que o sistema competitivo é o método mais eficiente para superação deste obstáculo é a mesma que nos permite afirmar que, no caso da produção de bens privados, este método é o mais eficiente. A revelação de preferências envolve um tipo de descoberta/disseminação de informações e, como já vimos, o processo competitivo tem se mostrado, para os austríacos, o melhor mecanismo para lidar com estes problemas. *“Innovations in markets, whether regarding locations, product types, or potential new markets, are best seen by those who work in those markets, and who have the potential to profit from innovations”* (Holcombe, 1997:7).

Outro problema relacionado à provisão pelo Estado de bens públicos está relacionado à tributação e ao fato de que, na ausência de tributação *lump sum*, todo sistema de arrecadação gera ineficiências na economia. Isto inclui tanto o peso morto da arrecadação, quanto os custos administrativos de manutenção da máquina governamental. Assim, propor a provisão de bens públicos pelo Estado sem levar em conta os custos e ineficiências envolvidos na intervenção estatal constitui uma “abordagem do Nirvana”.

Na ESP, a tributação, dado seu caráter compulsório, é vista como principal argumento para o fornecimento de bens públicos pelo Estado. Afirma-se que o problema de revelação de preferências poderia ser superado com maior eficiência pelo Estado pela sua capacidade de coagir todos os indivíduos a contribuírem. Contudo, não há por que se concluir que, ao forçar todos os indivíduos a pagar por determinado bem, haveria necessariamente uma melhora de bem-estar. Por todos os problemas que já vimos, é impossível a um observador externo saber quais indivíduos valorizam aquele bem acima de seu custo marginal (ou seja, para quais indivíduos a produção daquele bem é benéfica). Além disso, a taxa *lump sum* não é uma possibilidade viável. O imposto para o pagamento de um bem público tende a ser uniforme (ou, no máximo, classificada em algumas poucas classes de indivíduos). Para os austríacos,

forçar indivíduos a pagar por bens que eles, voluntariamente, não optaram por consumir seria uma violação dos direitos individuais.

Considere, por exemplo, o caso de uma rodovia. Caso se opte por um sistema de produção privada com pedágio (que não discrimine os seus consumidores), a teoria da ESP nos ensina que é ineficiente excluir, por meio de um preço positivo  $p$ , qualquer indivíduo do consumo deste bem, uma vez que o custo marginal é praticamente zero. Suponha que, com base nessa teoria, o governo decida fornecer esse bem, cobrando um imposto (compulsório)  $q$  dos consumidores, sendo  $0 < q < p$  (já que a coerção faz com que o governo possa levar todos a contribuir, aumentando a base de arrecadação)<sup>274</sup>. Há certamente um conjunto de indivíduos cujo benefício marginal deste bem é menor que  $q$  (podendo ser, inclusive, menor que zero, no caso do indivíduo que considere esse bem um mal – por exemplo, um ambientalista radical que quer preservar a vegetação por onde essa rodovia irá passar). Como dizer que o ganho dos indivíduos cujo benefício marginal situavam-se entre  $q$  e  $p$  (que, portanto, viram-se em melhor situação da passagem do sistema privado para o público) e dos indivíduos cujo benefício marginal era maior que  $p$  (que agora estão pagando um menor preço) supera a perda dos indivíduos cujo benefício marginal era menor que  $q$  (ou seja, cujo custo marginal supera o seu benefício marginal)? Qualquer conclusão a esse respeito envolve necessariamente uma comparação intersubjetiva de utilidade. Como já vimos, este procedimento não é considerado válido pelos austríacos, uma vez que não há uma unidade de referência para se medir e comparar utilidades.

Há, também, um problema de ordem moral no caso da opção por uma provisão pública. No sistema privado, todos os que contribuem para a provisão do bem (pagam pedágio), fazem-no voluntariamente, o que nos permite concluir (ao menos em uma análise *ex ante*) que sua utilidade aumentou ao usufruir do bem em questão. Contudo, em um sistema público, mesmo aqueles que não queriam o bem, foram obrigados a contribuir. Nada se pode dizer a respeito da utilidade, uma vez que não se sabe se, em um sistema privado, esses indivíduos não contribuía por atuarem como caronas ou porque não lhes é benéfica a provisão do bem em questão. Assim, para Rothbard, não parece haver base moral para se obrigar que um indivíduo contribua para a provisão de um bem que ele não considera que deva ser provido.

---

<sup>274</sup> Estamos assumindo, para fins de análise, que o custo da intervenção possa ser zero.

Rothbard (2009) traz o exemplo do pacifista que, obrigado a contribuir para o sistema de defesa nacional, tem claramente sua utilidade diminuída<sup>275</sup>.

Esta separação completa entre a provisão do bem e seu financiamento gera, ainda, problemas de ordem institucional. “*Since the service is generally provided free and more or less indiscriminately to the citizens (...) every individual – assured of the service – will try to shirk his taxes. For, unlike the market, his individual tax payment brings him nothing directly.*” (Rothbard, 1956:36). Assim, a provisão pública do bem está igualmente sujeita a um problema de risco moral.

Logo, há uma série de problemas e custos associados à provisão pública de determinado bem e que são comumente ignorados nas recomendações normativas de intervenção feitas pela ESP.

### **9.3.4 A provisão governamental e os mecanismos de decisão social (Como saber que o Estado atuará de forma a chegar a um ótimo?)**

Mesmo que o Estado pudesse superar os problemas de informação, que uma análise de custo-benefício da provisão pública fosse possível e que o Estado fosse capaz de fornecer determinado bem público de modo mais eficiente que o mercado, ainda assim, para os austríacos, não se pode afirmar que o Estado de fato o faria. Isto porque a decisão sobre quais bens públicos serão fornecidos (e a quantidade de cada um) são escolhas que dependem, não de um cálculo de eficiência (ainda que assumíssemos que seja possível fazê-lo), mas de um complexo processo de escolha política.

Estudos desenvolvidos no campo da teoria da escolha social e da escolha pública<sup>276</sup> mostram que este processo é complicado e que seus resultados não são

---

<sup>275</sup> Ainda sobre este ponto, é interessante notar que a presença de indivíduos que teriam a utilidade reduzida não passou despercebida na economia *mainstream*. De acordo com Cornes e Sandler (1986:159), “*In the case of a pure public good, voluntarism may be absent, since the good may harm some recipients (e.g., defense to a pacifist, fluoridation to someone who opposes its use)*”. A incoerência de se justificar a provisão de um bem público pelo Estado baseando-se no fato de que aquelas pessoas que consideram este bem um mal não contribuiriam “voluntariamente” é evidente. Obrigá-las a contribuir, certamente, não aumentaria o seu bem-estar. No caso de produção privada, a não-contribuição de um pacifista é uma decisão racional. Já no caso de provisão pública, respeitar essa racionalidade pode ser um problema, uma vez que, se o Estado desobriga os pacifistas a contribuir, todos virarão pacifistas (caronas).

<sup>276</sup> Para uma introdução a esta questão, vide Tullock, Seldon e Brady (2005). Para uma obra clássica sobre o tema, vide Arrow (1963).

reflexos das reais preferências dos indivíduos. Assim, se os mecanismos sociais de decisão disponíveis não se baseiam nestas preferências, como afirmar que se trata de um resultado mais eficiente do que o do mercado? Como nota Jasay,

*“Any political process offers opportunities for winning coalition to distribute the benefits and costs of public goods asymmetrically, skewing the ‘product mix’ to favor its own interests and tastes, and making the costs fall more heavily on the losing coalition”* (Jasay, 1994:279).

Além disso, conforme destaca o autor, a separação entre a provisão de um bem e seu financiamento leva a um fenômeno conhecido como “ilusão fiscal”: as pessoas votam a favor do aumento de gastos incrementais sem perceber a sua conexão com o aumento de impostos que deverão pagar. Aliado a este fator, como o custo de consumo de um bem público para o indivíduo é virtualmente zero (na verdade não é zero, mas imperceptível, já que o indivíduo paga por meio de impostos), há uma tendência de consumo excessivo do bem público (por exemplo, uso excessivo de serviços de saúde). Os dois fatores constituem uma tendência para a produção de bens públicos acima do nível eficiente.

Holcombe (1995) mostra, ainda, como a teoria dos bens públicos não é capaz de explicar os atuais bens fornecidos pelo Estado. Utilizando a definição matemática de Samuelson (1954), o autor busca mensurar o “grau de rivalidade do consumo” nos bens providos pelo Estado. Segundo o autor, as evidências empíricas mostram que o Estado produz, em sua maioria, bens privados e não bens públicos.

Por todos os problemas vistos anteriormente, esta conclusão não surpreende os economistas da EA. Apesar de todo o esforço dos economistas da ESP para conferir certa “objetividade” ao critério de fornecimento de bens pelo Estado, dados o caráter vago do critério proposto e a impossibilidade de se efetuar os cálculos necessários para aplicá-lo, a decisão de intervenção do Estado seria amparada em critérios puramente políticos. É o “jogo” político das democracias que decidiria quais bens o Estado fornece, em que quantidades e em quais condições. A teoria dos bens públicos da ESP parece, sob a ótica austríaca, somente uma forma de racionalização *a posteriori*, que busca conferir - sem sucesso - um caráter científico a essas decisões.

### **9.3.5. A produção privada de bens públicos**

Ainda que muitos economistas concordem que existam vários problemas relacionados à provisão estatal de bens públicos, pode-se entender que estes argumentos sejam insuficientes para descartar esta intervenção, uma vez que caso o Estado não intervenha, estes bens não serão providos pelo setor privado. Como é impossível conceber um país moderno sem rodovias, sem um sistema de defesa nacional, sem iluminação pública, etc., a opção da provisão pelo Estado seria a “menos pior”. Nesta seção, buscaremos mostrar como, para os austríacos, este argumento não está correto. Por meio de exemplos, analisaremos como vários bens públicos são atualmente fornecidos pelo mercado, razão pela qual os austríacos acreditam que a natureza “pública” de um bem não é argumento suficiente para sua provisão pelo Estado.

O exemplo mais comum de bem público fornecido privadamente é a produção de programas para a transmissão em TV/rádio aberta(o). Tratam-se de bens não-rivais no consumo (o fato de um indivíduo ver um programa na sua residência não diminui o consumo de nenhum outro indivíduo) e cuja exclusão - ainda que atualmente seja possível, vide TV a cabo - não é praticada. Estas duas características não impediram o surgimento de um mercado competitivo no setor de “canais de televisão”. Isto porque as empresas, apesar de não venderem diretamente o serviço aos telespectadores (ouvintes), financiam-se por meio da venda de espaços de publicidade. Poucos economistas argumentariam, com base em critérios de eficiência, que melhor seria o Estado prover canais de TV e rádio públicos<sup>277</sup>.

O caso da televisão e rádio é um exemplo de como empreendedores no mercado descobrem meios inovadores e lucrativos de atender às demandas dos consumidores, superando problemas provenientes do caráter “público” destes bens. Poder-se-ia argumentar que, nesse caso, a provisão foi possível porque não se vende diretamente o bem público, mas um bem privado a ele associado. Contudo, isso não muda o fato de que houve a provisão pelo mercado do bem público. Os economistas austríacos, ao defenderem a produção privada de bens públicos, não afirmam que esta é possível porque o mercado sempre encontrará uma forma de vendê-lo diretamente aos consumidores, mas que, havendo o incentivo dos lucros, os empresários tendem a

---

<sup>277</sup> Ainda que várias pessoas enxerguem vantagens na provisão estatal de TV e rádio, os critérios adotados são geralmente político-ideológicos e não de eficiência alocativa.

encontrar uma forma eficiente de provê-lo, aproveitando-se desta oportunidade (nesse caso, a forma encontrada foi agregar os dois bens).

Outro exemplo de produção privada de um bem público são os *shopping centers*. O proprietário do *shopping* oferece toda uma estrutura de serviços ao usuário (corredores, iluminação, banheiros, sinalização, segurança, etc.) sem nada cobrar por elas. Esta cobrança, assim como no caso da TV aberta, é feita “indiretamente”, por meio de aluguéis das lojas ou de uma participação nas vendas totais. Tem-se, assim, mais um exemplo de bem público provido por meio de sua associação com bens privados.

A Internet fornece, ainda, uma série de exemplos de bens públicos providos pelo mercado. Um *site* é bem não-rival, uma vez que várias pessoas podem acessá-lo simultaneamente sem que o consumo de uma afete o consumo de outra<sup>278</sup>. Para *sites* cujo acesso não é restrito – o que constitui a grande maioria dos casos –, trata-se também de um bem não-excludente. Ainda assim, inúmeros serviços são prestados gratuitamente: portais de notícia, de busca/pesquisa, de encontro entre compradores e vendedores, de jogos, de compartilhamento de fotos/vídeos/músicas, redes sociais, entre outros. Estes serviços, por vezes, são remunerados indiretamente (publicidade, conteúdo adicional pago, etc.). Outras vezes, trata-se simplesmente da existência de argumentos não-pecuniários na função de utilidade dos indivíduos (como fama, reconhecimento, reputação, etc.). De uma forma ou de outra, seria difícil defender que, por se tratarem de bens não-rivais no consumo e não-excludentes, o Estado seria capaz de oferecê-los mais eficientemente que o setor privado<sup>279</sup>.

Vimos na seção anterior que, os problemas relacionados à “tragédia dos comuns” (que podem ser vistos tanto sob a ótica das externalidades como sob a ótica dos bens públicos *impuros*, já que, apesar de serem rivais no consumo, muitos os consideram de impossível exclusão) podem ser tratados, na ótica da economia austríaca, com uma delimitação clara e privada de direitos de propriedade. A tentativa

---

<sup>278</sup> Como no caso de todos os bens públicos (para os austríacos), a não-rivalidade no consumo, logicamente, tem um limite, representado pela capacidade de acessos do servidor.

<sup>279</sup> O exemplo da Internet é particularmente interessante sob a lógica da economia austríaca porque: i) é um mercado relativamente novo (e, como tal, até pouco tempo, totalmente livre de intervenções governamentais); ii) teoricamente, possui “falhas de mercado” (seleção adversa e bens públicos); iii) trata-se de um mercado que se desenvolveu de maneira exponencial ao longo das duas últimas décadas, contrariando, portanto, qualquer previsão teórica com base nos constrangimentos gerados pela presença dessas “falhas”.

de preservação da população de peixes de um lago pode se ver afetada por problemas de “caronas” (por exemplo, pescadores que acreditam que a sua contribuição não fará grande diferença e que continuem pescando na época da desova). Contudo, ao se conferir direitos de propriedade, por exemplo, a uma comunidade de pescadores ou uma empresa, estas entidades possuem incentivos para preservar sua propriedade, cobrando preços elevados daqueles que desejem explorá-la e monitorando-a contra agressões de terceiros. Esta solução, que a muitos parece impraticável, já ocorre em algumas partes do mundo: *“Privately owned bodies of water are common in the British Isles, where, not surprisingly, lake owners maintain quality”* (Cowen, 2005).

Neste ponto, é interessante ressaltar que a crença dos austríacos na provisão privada de bens públicos advém, em grande medida, de sua crítica ao pressuposto comumente assumido pela ESP de que, em situações envolvendo a impossibilidade de exclusão, os indivíduos tenderiam a agir como *free-riders*. Esta premissa baseia-se, geralmente, na análise de um problema como o do “dilema do prisioneiro”. Contudo, uma vida em sociedade não é caracterizada por uma solução única, na qual os indivíduos não podem se comunicar. Axelrod (1984), por exemplo, desenvolve um esquema de jogo teórico no qual mostra que, caso o dilema dos prisioneiros seja repetido indefinidamente, o *pay-off* que maximiza a utilidade de cada agente é cooperar. Como defende Jasay (1994:278), *“This argument has considerable force in contexts where the members of a non-excluded public have good visibility of each other’s conduct and must count on interacting with one another in similar situations in the future”*.

Embora adote um enfoque mais filosófico que econômico, Schmitz (1991) defende igualmente que bens públicos podem ser produzidos voluntariamente, mesmo na presença de um problema como o do Dilema do Prisioneiro. A solução do autor passa pela existência de contratos que garantam que as contribuições feitas gerarão o resultado esperado pelos contribuintes. Os termos deste contrato exigiriam, por exemplo, que o bem público seja provido somente se todos contribuírem. Nesse caso, a “racionalidade individual” coincide com o bem-estar do grupo. O autor esclarece, ainda, que o *enforcement* do contrato não poderia ser considerado uma agressão (como quando a contribuição é exigida de forma compulsória pelo Estado), uma vez que todos assinaram-no voluntariamente. Mesmo nos casos em que a unanimidade não possa ser alcançada (já que se trata de uma premissa bem irrealista), o autor sugere uma série de princípios que ajudariam a solução voluntária do problema.

Schmidtz (1991) recorre, ainda, a vários experimentos que provêm evidências de que a cooperação voluntária, no caso do fornecimento de bens públicos, é uma premissa mais razoável do que a ótica exclusiva do *free-rider*. A maioria das conclusões do autor - que não pode ser enquadrado como um “economista austríaco” - estão em consonância como pensamento da EA nesta questão.

Uma saída relativamente comum para se evitar problemas como os do *free-rider* é, como já vimos, acoplar o fornecimento de um bem público a um bem privado. Pensemos no caso de rodovias. Já vimos que o argumento de que se trata de um bem não-rival no consumo não se sustenta para rodovias congestionadas. A impossibilidade de exclusão também não parece ser um problema, dada a cobrança de pedágios<sup>280 281</sup>. Contudo, ainda que a exclusão pudesse ser considerada problemática em rodovias não congestionadas (o que tenderia a gerar um problema de *free-rider*), caso este mercado fosse livre, para os austríacos, não seria surpresa que empreendedores criassem novas formas de produção desse bem que não implicassem a exclusão do consumo (ou uma diminuição considerável dos preços)<sup>282</sup>. Pode-se supor, por exemplo, o caso de um empreendedor que, com a exploração de serviços de publicidade ao longo da rodovia e de venda de pontos comerciais (para postos de gasolina, restaurantes, lojas, entre outros), pudesse financiar eficientemente toda sua operação. O raciocínio é igualmente válido para o caso de ruas dentro de cidades. Caso uma empresa fosse responsável pela administração dessas ruas, a cobrança de pedágio (que geralmente levanta argumentos contrários sob o ponto de vista legal ou social no que diz respeito ao direito à liberdade de locomoção) não é o único instrumento disponível de exploração comercial desse bem. Quais são os outros mecanismos? É impossível dizer, pois os resultados do processo de competição são imprevisíveis. A criação de mecanismos eficientes de exploração comercial de um

---

<sup>280</sup> Como destaca Simpson (2005:185), “*With today’s technology, the provision of toll roads would not even necessarily involve drivers having to stop to pay tolls at a toll booth. It is possible for cars to have transponders installed, and their movements tracked, so it can be determined exactly where each driver enters and exits the highway (...) Such technology is already used in many places*”.

<sup>281</sup> Diz-se, ademais, que a sinalização das rodovias seria um bem público, uma vez que é praticamente impossível cobrar de cada indivíduo que se beneficia com ela (Haveman, 1970:42). Repare que o problema da sinalização permanece somente enquanto a rodovia for de propriedade pública. Em rodovias privatizadas, a externalidade gerada pela sinalização é inteiramente internalizada no preço, deixando de ser um problema.

<sup>282</sup> Com isso, não estamos afirmando que a produção privada de rodovias por meio do sistema de pedágios é uma solução ineficiente, mas apenas buscando especular outras formas de produção privada que não incluíssem a cobrança direta pelo usufruto do bem.

bem é uma das atividades empresariais mais importantes. Por outro lado, dada a experiência histórica, os austríacos parecem não ter dúvidas de que, na ausência desse processo e de seu principal incentivo (lucro), essas novas oportunidades serão descobertas ineficientemente (ou, mesmo, que nunca cheguem a ser descobertas).

A produção pelo Estado de bens públicos não foi resultado, para os austríacos, de uma espécie de tendência histórica. Muitos dos bens atualmente considerados bens públicos foram historicamente providos pelo mercado. Ainda no caso das rodovias, Block (1983:26-29) ressalta que, ao contrário da crença popular de que rodovias teriam sido historicamente providas pelo Estado, este fenômeno não é recente. O autor encontra evidências que apontam para um importante papel desempenhado por rodovias privadas no comércio mundial antes da última parte do século XIX: “(...) *it is computed that more than a Thousand Turnpike Acts<sup>283</sup> were passed between 1785 and 1810, and that in all there were more than four thousand acts of this character*” (Trip *apud* Block, 1983:27). Segundo o autor, a experiência norte-americana aponta para a mesma direção<sup>284</sup>.

Da mesma forma, vimos na Parte II como Coase (1974) demonstrou a existência de “faróis marítimos” privados, contrariando um dos exemplos mais usados que se utilizava até então de bem público puro. A cobrança pelos faróis muitas vezes era feita na entrada do navio em determinado porto, quando era possível a exclusão. Bagus (2006), por sua vez, ao analisar a construção de diques e barragens na Alemanha desde o século XI, mostra como, apesar dos altos custos de transação e dos grandes incentivos para se atuar com *free-rider*, o governo não precisou interferir para que inúmeros diques fossem construídos no país. O sucesso deste empreitada foi tamanho que as áreas contempladas pela construção de diques tornaram-se territórios quase independentes: “*It is striking to realize that dikes were not only built without the state, but also that the dike areas can be regarded as seceding areas, that came close to private law societies*” (Bagus, 2006:31).

Em todos esses casos, para os austríacos, o Estado teria interferido, não porque o mercado não conseguiu prover esses bens lucrativamente, mas justamente para apropriar-se de parte dos rendimentos de atividades muito lucrativas. A *rationale*

---

<sup>283</sup> Autorização legislativa necessária para a criação de uma rodovia privada com pedágio na Inglaterra nos séculos XVIII e XIX.

<sup>284</sup> Sobre esse caso, vide Klein (1990).

econômica dos bens públicos seria, assim, uma justificativa *a posteriori*. Os casos das rodovias, dos faróis marítimos e dos diques podem, assim, ser considerados exemplos do que Hoppe (1989) considera um fenômeno mais geral: a evidência histórica mostraria que muitos dos bens atualmente considerados “bens públicos” foram providos por meio de transações privadas no passado<sup>285</sup>. O autor inclui nesta categoria os serviços postais, ruas/rodovias, faróis e, até mesmo, forças policiais, bombeiros<sup>286</sup>, câmaras de arbitragem privadas e instituições de caridade.

Os austríacos desenvolvem, assim, uma série de análises argumentando como bens e serviços tradicionalmente considerados bens públicos, poderiam ser fornecidos eficientemente pelo mercado. Block (2003), por exemplo, analisa o clássico caso da defesa nacional. Campan (1999), por sua vez, analisa o caso da justiça. Hoppe (1989) trata da possibilidade de fornecimento de “segurança pública” pelo mercado. A análise detalhada de todos esses exemplos, contudo, foge ao escopo deste trabalho<sup>287</sup>.

O ponto desta seção foi somente apresentar evidências no mundo real de provisão privada de bens públicos. Sob o ponto de vista teórico, conforme afirma

---

<sup>285</sup> Esta constatação vale, inclusive, quando comparamos a realidade de setores iguais em diferentes países.

<sup>286</sup> Na seção 3.4, vimos que Stiglitz (1999:131) traz como exemplo dos problemas gerados por bens públicos a situação de algumas cidades americanas nas quais o serviço de proteção contra incêndios é financiado por contribuições voluntárias. Interessante notar que o exemplo utilizado pelo autor para justificar a provisão governamental de bens públicos contribui, sob a ótica austríaca, justamente para o argumento contrário. Stiglitz (1999) defende que, quando os indivíduos creem que serão beneficiados por um bem público, independentemente de sua contribuição, eles não teriam incentivos para contribuir voluntariamente, gerando o problema dos caronas. Nesse caso, deveriam ser forçados a contribuir por meio de impostos. Contudo, para justificar esse ponto, o autor traz exemplos de comunidades americanas onde o serviço de bombeiros é, de fato, financiado por meio de pagamentos voluntários. Impossível ignorar que, justamente no caso trazido pelo autor, o bem público, apesar do problema de incentivo, é provido privadamente.

<sup>287</sup> A possibilidade de produção pelo mercado de bens relacionados ao uso da força (por exemplo, defesa nacional ou segurança pública), contudo, não é consensual dentro da EA. Simpson (2005:184;185), por exemplo, defende que o fornecimento desses bens pelo mercado poderia levar a uma massiva violação dos direitos individuais, ameaçando, até mesmo, os próprios indivíduos. Contudo, segundo o autor, isso não ocorre pela presença de problemas como o do *free rider*, mas pela necessidade de se controlar o uso da força. “*So-called public goods that involve the use of force, such as national defense, must be provided by the government in order to protect individual rights and establish and maintain the existence of a market. No sign of market failure is visible here*” (Simpson, 2005:185).

Holcombe (1997:9), *“Innovation is likely to be greater for private rather than public production, following the arguments of Hayek and Kirzner”*. Estes argumentos, como já vimos, são também aplicáveis aos mecanismos de revelação de preferências. Além disso, a produção privada de bens não tem de arcar com diversos custos associados à provisão pública (por exemplo, peso morto da tributação) nem com as dificuldades associadas a um mecanismo público de decisão social. Com base nessas evidências, para os austríacos, não há por que se supor *a priori* que bens públicos não poderiam ser produzidos pelo setor privado.

Conforme destaca Block (1983), a “excludabilidade” é condição necessária para a operação nos mercados. Contudo, esta não é uma característica intrínseca dos bens. Não há nada em princípio que impeça excluir consumidores do consumo, somente a limitada capacidade imaginativa das pessoas de ver como isto poderia ser feito. Esta capacidade é igualmente limitada em todos outros mercados, nos quais diz-se que a inovação geralmente “pega a maioria das pessoas de surpresa”. O que distingue um empreendedor bem sucedido de um “indivíduo comum” (seja um empreendedor mal sucedido seja um “maximizador *robbinsiano*”) é justamente a sua capacidade de enxergar e agir na presença de oportunidades de lucro, derivadas da presença de informação imperfeita. Não há razão para se acreditar que a presença do *free rider* seja obstáculo intransponível à atividade empresarial. Representa somente uma dificuldade adicional, cuja superação é incentivada pelo lucro, assim como qualquer dificuldade encontrada no mercado.

Concluimos esta seção com uma citação de Block que acreditamos expressar bem a posição austríaca a respeito dos bens públicos:

*“(…) the ability to exclude non-payers from benefits is something that can be learned, that must be learned if the market is to operate. We cannot first prohibit the operation of the market (by government pre-emption), and then conclude that a market could not function, because of its inability to exclude beneficiaries who do not pay. Of course it would be very difficult for a market which hitherto has been prohibited to suddenly begin effective operation (and it is much more difficult, as we have seen, to envision the operation of such market). But this difficulty is not the result of anything intrinsic. It is because the erection of bigger and better fences, the creation of more sophisticated jamming devices, etc., can come only*

*with practice; if there is no market in operation, there is no chance for the experimentation with the skills, institutions, and management requisite to its development” (Grifos no original) (Block, 1983:13).*

## CONCLUSÃO

Segundo Cowen (1999:1), *“The assertion of market failure is probably the most important argument for governmental intervention. At one time or another nearly every sector of the American economy has been branded as a market failure”*. Neste trabalho, comparamos as teorias que embasam este importante argumento pró-intervenção com os ensinamentos da Escola Austríaca.

Vimos que a característica principal da abordagem austríaca é questionar tanto as conclusões de intervenções ótimas do Estado na economia feitas no âmbito da ESP, como a própria definição de “falha de mercado”. Para isso, assimila vários argumentos apresentados e desenvolvidos no âmbito de outras escolas de pensamento (principalmente a Escola de Chicago e a da Escolha Pública), complementando-os com uma linha de crítica original, advinda do foco da análise no processo de mercado e não nas propriedades de diferentes estados de equilíbrio.

O objetivo desse trabalho não foi defender a superioridade de uma o de outra escola de pensamento, mas colocar diretamente em contraste duas concepções diametralmente opostas acerca da possibilidade de intervenções do Estado melhorarem a alocação de recursos na economia. Acreditamos que, ao considerarmos devidamente as críticas das várias escolas de pensamento aos argumentos pró-intervenção, o debate sobre a devida participação do Estado nas modernas economias de mercado somente se enriquecerá.

Não obstante, deve-se notar que a análise desenvolvida traz consigo certa parcialidade, advinda, principalmente, da posição das duas escolas de pensamento no trabalho. Ao apresentarmos, primeiramente, os argumentos da ESP, para, em seguida, analisá-los criticamente sob a ótica da EA, é natural que se tenha dado maior destaque às críticas e aos argumentos desta última. Várias respostas foram dadas a essas críticas no âmbito da ESP e várias réplicas foram desenvolvidas por economistas da EA. O debate é, portanto, praticamente interminável, sendo impossível contemplá-lo em toda sua dimensão neste trabalho.

O destaque conferido aos argumentos austríacos justifica-se, em grande medida, pelo fato de as ideias propostas no âmbito desta Escola serem relativamente desconhecidas tanto pelo grande público, como pela própria academia brasileira. Os argumentos da ESP, por outro lado, pelo próprio fato de se tratar da escola *mainstream*, já nos são apresentados desde um curso de graduação em economia ou

áreas afins, razão pela qual é de se esperar que a maioria dos leitores tenham mais familiaridade com esta escola de pensamento.

Outro debate importante - e que não pôde ser contemplado adequadamente neste trabalho - dá-se sobre a possibilidade de incorporação das principais contribuições da economia austríaca ao *mainstream*. Nesse caso, referimo-nos não somente à ESP, mas a toda Economia Neoclássica. Vimos que economistas como Rosen (1997) e Caplan (1999a) advogam esta possibilidade, defendendo, inclusive, que muito dessa incorporação já teria sido feita<sup>288</sup>. Entre os economistas austríacos, certamente a maioria discordaria desta última afirmação, mas, quanto à possibilidade de fazê-lo ou não, o tema continua polêmico. Yeager (1997), por exemplo, em sua resposta a Rosen (1997), defende que a Escola Austríaca e a Escola Neoclássica seriam complementares:

*“The neoclassical and Austrian schools, each stripped of excrescences, are complementary. Aspiring Austrian economists should indeed take the standard Ph.D. courses. Austrian economics is ready again to contribute, as it once did, to the mainstream”*  
(Yeager, 1997:164).

Esta visão parece estar em consonância com o pensamento de grandes economistas austríacos, como Friedrich Hayek e Israel Kirzner. Por outro lado, economistas como Rothbard (2009) rejeitam explicitamente essa possibilidade, advogando uma mudança radical da ciência econômica em direção à praxeologia de Mises (1995).

A posição conciliatória parece-nos, não só mais correta, mas mais realista. A ênfase dos austríacos no papel do empresário é, provavelmente, um dos campos mais férteis de intercâmbio entre as duas escolas. Como nota Rosen (1997:148-149), *“Entrepreneurs are not to be found in neoclassical economics. The term does not appear in the indexes of the main graduate texts on economic theory, nor is the concept mentioned in any context or under a different name”*. Deve-se perceber que isso não significa que boa parte dos economistas neoclássicos não reconheçam a importância do papel desempenhado pelos empresários em economias de mercado.

---

<sup>288</sup> Hayek (1968b) parece compartilhar dessa convicção, quando afirma, por exemplo, que: *“A school has its greatest success when it ceases as such to exist because its leading ideals have become a part of the general dominant teaching. The Vienna school has to a great extent come to enjoy such a success”* (Hayek, 1968b:52).

Entretanto, o fato é que, na grande maioria das teorias neoclássicas, não há a figura do empresário e, mesmo quando há, este está relegado a um segundo plano na análise.

Caplan, em debate com Boettke<sup>289</sup>, afirma que não há razão intelectual nem metodológica para que a Escola Neoclássica não incorpore o papel dos empresários, ou seja, que este poderia ser perfeitamente inserido na metodologia neoclássica. Segundo o autor, se isto não vem ocorrendo, é simplesmente porque poucos economistas parecem achar trabalhos nessa área interessantes. Contudo, essa explicação não nos parece suficiente.

Ainda que o desinteresse de economistas pelo tema possa desempenhar algum papel e que não haja nenhuma razão metodológica *a priori* para a exclusão do empresário das teorias neoclássicas, esta não nos parece ser a razão principal. O movimento que caracterizou a Escola Neoclássica - principalmente no pós-II Guerra Mundial - em direção a uma crescente formalização e matematização parece-nos uma explicação mais robusta para esse processo. A dificuldade de se modelar matematicamente o comportamento empresarial faz com seja difícil (senão impossível) incorporar adequadamente esta atividade em modelos matemáticos e econométricos.

O relativo sumiço do conceito de empresário da economia neoclássica<sup>290</sup> parece-nos ter sérias consequências para, até mesmo, a percepção social da importância dessa atividade. Particularmente no Brasil, a grande maioria das pessoas parecem continuar a ver a atividade empresarial sob uma ótica marxista, ou seja, como um burguês que explora trabalhadores visando a maximizar o seu lucro (ou “mais-valia”) ou, ainda, como o especulador que ganha quando todos os demais estão perdendo (por exemplo, durante crises). O empresário, nessa visão, é o explorador, o especulador, o egoísta.

Nesse contexto, a nosso ver, caberia justamente à ciência econômica reverter essa visão, destacando o papel-chave do empresário em uma economia de mercado. Assim como a visão deturpada dos empresários foi construída tendo por base a economia (particularmente, em sua vertente marxista), a reconstrução dessa visão

---

<sup>289</sup> Vide o início do debate em: <http://www.youtube.com/watch?v=DPm5wDjaOSk>. As outras partes também podem ser encontradas neste site.

<sup>290</sup> Dizemos “relativo” porque, em algumas áreas da economia neoclássica, como, por exemplo, nas teorias de busca (*search theories*) uma parte do papel dos empresários parece ser adequadamente apreciado.

deve provir também da ciência econômica. Essa (re)construção, sob o ponto de vista formal já foi feita tanto na teoria neoclássica, quanto na austríaca. Contudo, temos a impressão de que os economistas austríacos foram mais eficazes em demonstrar os benefícios da atividade empresarial para a sociedade.

A falta de foco neoclássico no papel do empresário – e na concorrência rival - parece criar, ainda, um clima favorável ao intervencionismo. Temos a impressão que, atualmente, é bem provável, particularmente no Brasil, um aluno de graduação em economia termine seu curso sem que estude, a não ser marginalmente, o papel da atividade empresarial em uma economia de mercado. Assim, pode-se estar formando uma geração de economistas que não sejam capazes de contemplar adequadamente a função do empresário e do “cálculo econômico” na economia. Esta ignorância, aliada ao sentimento de segurança – muitas vezes falso - conferido por modelos matemáticos e econométricos, parece tornar não só possível, mas relativamente fácil, na cabeça de muitos economistas e agentes públicos, mimetizar soluções de mercado por meio de intervenções governamentais. Alertar contra esse problema foi, provavelmente, o principal objetivo de Hayek (1974) quando escolheu o tema da “pretensão do conhecimento” na sua Aula Magna por ocasião do recebimento do prêmio Nobel.

Deve-se destacar que este raciocínio não corresponde à prática da “boa economia neoclássica” - para usar expressão de Caplan. No entanto, ainda que assim seja, não deixa de ser verdade que muitos economistas parecem estar sendo formados sem o instrumental adequado para entender todas a complexidade envolvida na atividade empresarial, nem os benefícios sociais a ela associados.

O mesmo se passa no tocante às vantagens da competição. O foco em modelos de concorrência perfeita parece-nos ser o principal responsável pela proliferação de “abordagens do Nirvana” na economia. É inegável que há um julgamento valorativo - explícito ou implícito - quando determinada característica da realidade que não corresponde a um modelo ideal é considerada uma “falha de mercado”. Embora não valha a pena lutar contra denominações consagradas no âmbito de uma ciência, o entendimento e explicação quanto ao real significado de cada um dos fenômenos identificados como “falha” é necessário para que não se formem economistas ingênuos quanto a complexidade de uma ordem de mercado.

A boa ciência econômica, seja neoclássica, seja austríaca, não traz dúvidas, por exemplo, quanto a incapacidade – ou impossibilidade - de um economista prever qual estrutura de mercado é ideal em cada setor ou indústria. Ainda assim, ao se focar

o ensino da economia nos benefícios trazidos pela concorrência perfeita e nas suas características, acreditamos que se esteja sobrevalorizando a importância desse referencial, em detrimento das vantagens do processo competitivo real ou da “competição rival”.

Não é difícil encontrar intervenções do Estado na economia que sejam baseadas no que poderíamos considerar “regras de bolso” de economistas e agentes públicos, tais como: “mais empresas competindo é sempre melhor que menos empresas”, “mercados mais homogêneos são superiores a mercados mais diversificados”, “grandes empresas são prejudiciais à concorrência”, “externalidades justificam a intervenção governamental”, “bens públicos não são eficientemente fornecidos pelo mercado”, entre outros. Tais assertivas beiram o senso comum e não poderiam ser justificadas *a priori* nem sob o ponto de vista neoclássico, nem sob o ponto de vista austríaco. Contudo, acreditamos que o foco que se confere ao modelo de concorrência perfeita e a relativa ausência, principalmente em níveis mais básicos da formação em economia, do estudo do processo de mercado (ou seja, de como esse equilíbrio é atingido) tem facilitado o desenvolvimento dessas concepções como verdades absolutas da ciência econômica.

Finalmente, a Economia do Setor Público, do modo como vem sendo majoritariamente praticada e ensinada ao longo dos últimos anos, instrui economistas e não-economistas a serem mais tolerantes com falhas de governo do que com falhas de mercado. Mercado e Estado são comumente analisados com graus de rigor assimétricos. Em geral, o que se vê são análises extremamente sofisticadas na identificação de falhas de mercado aliadas a premissas idealizadas quanto ao funcionamento do Estado. Apesar dos inúmeros alertas feitos - principalmente no âmbito da Escolha Pública, mas também da Escola de Chicago e da Escola Austríaca - a decorrência lógica da eficiência de uma intervenção estatal, sempre que identificadas supostas falhas de mercado, ainda parece ser o paradigma predominante entre a maioria dos economistas do setor público.

Por outro lado, Caplan (2003) parece ter sido certo quando afirmou que os austríacos são frequentemente mais competentes criticando a economia neoclássica do que produzindo boas alternativas. Muitas vezes, ao analisarmos a crítica austríaca, a impressão que fica é que muitos modelos neoclássicos possam, de fato, ter suas falhas, mas continuam sendo a melhor alternativa disponível. A visão austríaca parece

ter menos “respostas” do que desejariam a maioria dos economistas e, mesmo, das pessoas.

Encontramos uma possível resposta austríaca a essa crítica em uma entrevista de Hayek a James Buchanan<sup>291</sup>. Nessa ocasião, o economista austríaco afirma que um avanço maior da sua concepção de economia provavelmente levaria a uma certa frustração (desapontamento) por parte da maioria das pessoas sobre as respostas que a economia poderia oferecer a inúmeros problemas na vida real. Segundo Hayek,

*“What we can know on the fields of economics is much so less than people aspires to. The much of my tradition is really indicating barriers to further advances than leading to further advances. And that may lead to more disappointment. Econometricians are keen to make predictions that I think are impossible. But people do not believe they are impossible”.*

A pergunta sobre até que ponto a economia pode oferecer - cientificamente - respostas a muitas situações vivenciadas em uma economia real ainda carece de uma resposta definitiva (e é possível que sempre careça). Com esse trabalho, esperamos ter prestado uma pequena contribuição a este debate na academia brasileira, principalmente no que tange ao papel adequado a ser exercido pelo Estado em uma economia de mercado.

---

<sup>291</sup> Vídeo disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=kzNpD9DXU2w&feature=relmfu>

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADDLESON, K. (1994). **Competition**. In: Boettke, P. J. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 96-102.

AKERLOF, G. A. (1970). **The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism**. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500.

ANDERSON, J. E. e WOOD, B. Dan (1993). **The Politics of U.S. Antitrust Regulation**. *American Journal of Political Science*, Vol. 37, No. 1 (Feb., 1993), pp. 1-39.

ARMENTANO, D. T. (1978). **A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory**. In Spadaro, L.M. (ed.). *New Directions in Austrian Economics*, Kansas City: Sheed, Andrews and McMeel (1978).

ARMENTANO, D. T. (1982). **Antitrust and monopoly: Anatomy of a policy failure**. New York: J Wiley, 1982

ARMENTANO, D.T. (2007). **Antitrust: The Case for Repeal**. Ludwig von Mises Instituto. 2 ed. Auburn, Alabama.

ARNOTT, R. e STIGLITZ, J. (1986). **Moral Hazard and Optimal Commodity Taxation**. *Journal of Public Economics*, 29, pp. 1-24.

ARNOTT, R. e STIGLITZ, J. (1987). **Equilibrium in Competitive Insurance Markets with Moral Hazard**. Princeton University Discussion Paper 4.

ARNOTT, R. e STIGLITZ, J. (1988). **The Basic Analytics of Moral Hazard**. *Scandinavian Journal of Economics* 90(3), pp. 383-413.

ARNOTT, R. e STIGLITZ, J. (1990). **The Welfare Economics of Moral Hazard**. Econometric Research Program. Research Memorandum No. 289.

ARNOTT, R, GREENWALD, B. e STIGLITZ, J. (1993). **Information and Economic Efficiency**. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series. Working Paper N° 4533.

ARROW, K. (1959). **Toward a Theory of Price Adjustment**. In Abramowitz, M. et al (Eds.). *The allocation of economic resources*. Stanford, CA:Stanford U. Press, 1959, pp. 41-51.

ARROW, K. (1963). **Social choice and individual values**. New Haven: Yale University Press.

ARROW, K. (1970). **The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation**. In: Haveman, R.H. and J. Margolis (Eds.), *Public Expenditures and Policy Analysis*, Chicago: Markham, pp. 59-73.

- ARROW, K. J. e DEBREU, G. (1954). **Existence of an equilibrium for a competitive economy.** *Econometrica*, 22:265–290.
- ARROW, K. J. e HAHN, F. H. (1971). **General Competitive Analysis.** Holden-Day, San Francisco.
- ATKINSON, A.B. e STIGLITZ, J.E. (1980). **Lectures in Public Economics.** McGraw-Hill.
- AXELROD, R. (1984). **The Evolution of Cooperation.** New York: Basic Books
- BAGUS, P. (2006). **Wresting Land From The Sea: An Argument Against Public Goods Theory.** *Journal of Libertarian Studies*, Volume 20, No. 4 (Fall 2006): pp.21-40.
- BAIN, J. S. (1956). **Bain to New Competition.** Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- BAIN, J. S. (1968). **Industrial Organization.** New York: John Wiley and Sons.
- BARBIERI, F. (2001). **O processo de Mercado na Escola Austríaca Moderna.** São Paulo: FEA/USP.
- BARBIERI, F. (2005). **História do Debate do Cálculo Econômico Socialista.** São Paulo: FEA/USP.
- BATOR, Francis M. (1958). **The Anatomy of Market Failure.** *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 72, No. 3 (Aug., 1958), pp. 351-379.
- BAUMOL, W.J e OATES, W. E. (1975). **The Theory of Environmental Policy.** Cambridge. Cambridge University Press.
- BAUMOL, W. J; PANZAR, J. C; WILLIG, R. D (1988). **Contestable markets and the theory of industry structure.** San Diego: Harcourt, Brace & Jovanovich.
- BERGER, A. N. e UDELL, G. F. (1989). **Some evidence on the empirical significance of credit rationing.** In: Cowen, T. e Crampton, E. (Eds.). *Market failure or success: the new debate.* Edward Elgar Publishing Limited (2002), pp. 209-238.
- Bergson, H. (1910). **Time and Free Will: An Essay on the Immediate Data of Consciousness.** Trans. F.L. Pogson, London: George & Allen Unwin.
- BLANCHARD, O. J. e KIYOTAKI, N. (1987). **Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand.** *The American Economic Review*, Vol. 77, No. 4 (Sep., 1987), pp. 647-666.
- BLOCK, W. (1977). **Coase and Demsetz on Private Property Rights.** *Journal of Libertarian Studies*, Vol. 1, No. 2, pp: 111-115.
- BLOCK, W. (1983). **Public Goods and Externalities: The Case of Roads.** *Journal of Libertarian Studies*, Volume VII, No. 1 (Spring 1983): pp.1-34

BLOCK, W. (1999). **Austrian Theorizing: Recalling the Foundations**. The Quarterly Journal of Austrian Economics vol. 2, no. 4 (Winter 1999): 21–39.

BLOCK, W. (2003). **National Defense and the Theory of Externalities, Public Goods, and Clubs**. In: Hoppe, H. H. (ed.). *The Myth of National Defense*. The Ludwig von Mises Institute.

BOETTKE, P. e LEESON, P. (2002). **The Austrian School of Economics: 1950-2000**. In: Biddle, J. e Samuels, W. (eds.). *Blackwell Companion to the History of Economic Thought* (Oxford: Basil Blackwell, 2002).

BOETTKE, P. J. e LOPEZ, E. J. (2002). **Austrian Economics nad Public Choice**. The Review of Austrian Economics, 15:2/3, 111–119, 2002.

BOND, E. W. (2002). **Some evidence on the empirical significance of credit rationing**. In: Cowen, T. e Crampton, E. (Eds.). *Market failure or success: the new debate*. Edward Elgar Publishing Limited (2002), pp. 269-274

BORK, R. H. (1993). **The antitrust paradox: a policy at war with itself**. New York, N.Y.: Free Press.

BOUDREAUX, D. (1994). **Schumpeter and Kirzner on Competition and Equilibrium**. In: Peter J. Boettke and David L. Prychitko (eds.), *The Market Process: Essays in Contemporary Austrian Economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar.

BOUDREAUX, D. J. e HOLCOMBE, R.G. (1989). **The Coasian and Knightian Theories of the Firm**. Managerial and Decision Economics 10: 147–154.

BROWNE, M.J. e DOERPINGHAUS, H.I. (1993). **Information Asymmetries and Adverse Selection in the Market for Individual Medical Expense Insurance**. Journal of Risk and Insurance 60:2 (June): 300-312

BROWNSTEIN, B. P. (1980). **Pareto Optimality, External Benefits and Public Goods: A Subjectivist Approach**. Journal of Libertarian Studies, Volume IV, No. 1 (Winter 1980): pp.93-106

BUCHANAN, J. M. (1959). **Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy**. Journal of Law and Economics, Vol. 2. (Oct., 1959), pp. 124-138.

BUCHANAN, J. M. (1964). **What Should Economists Do?** Southern Economic Journal, Vol. 30, No. 3.

BUCHANAN, J. M. (1965). **An Economic Theory of Clubs**. Economica New Series, Vol. 32, No. 125 (Feb., 1965), pp. 1-14

BUCHANAN, J. M (1968). **Demand and supply of public goods(the)**. Chicago: Rand McNally.

BUCHANAN, J. M. [1969](1993). **Custo e Escolha. Uma Indagação em Teoria Econômica**. São Paulo: Inconfidentes.

BUCHANAN, J., TOLLISON, R. e TULLOCK, G. (1980), **Toward a Theory of the Rent-Seeking Society**. College Station, Texas: Texas A e M University Press.

BUCHANAN, J. M. e STUBBLEBINE , W.C. (1962). **Externality**. *Economica New Series*, Vol. 29, No. 116 (Nov., 1962), pp. 371-384.

BUCHANAN, J. M. e TULLOCK, G. [1962] (1971). **Calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy(the)**. Ann arbor: Univ Michigan Press.

CAMPAN, G. J. (1999). **Does Justice Qualify as an Economic Good? A Bohm-Bowerkian Perspective**. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2(2): 21–33.

CAPLAN, B. (1992). **The efficiency of free competition**. Disponível em: <http://econfaculty.gmu.edu/bcaplan/compet>

CAPLAN, B. (1999a). **The Austrian Search for Realistic Foundations**. *Southern Economic Journal*. 65 (4): 823-838.

CAPLAN, B. (1999b). **Why I am not an Austrian Economist**. Disponível em: <http://econfaculty.gmu.edu/bcaplan/whyaust.htm>.

CAPLAN, B. (2001). **Probability, Common Sense, and Realism: A Reply to Hulsmann and Block**. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 4 (2): 69–86.

CAPLAN, B. (2003). **Probability and the Synthetic *a priori*: A Reply to Block**. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 6, No. 3 (Fall, 2003): 77-83.

CAWLEY, J. e PHILIPSON, T. (1999). **Some evidence on the empirical significance of credit rationing**. In: Cowen, T. e Crampton, E. (Eds.). *Market failure or success: the new debate*. Edward Elgar Publishing Limited (2002), pp. 239-268.

CHAMBERLIN, E. H. (1956). **Teoria de la competencia monopolica**. 2. ed. Mexico: Fondo de Cultura Económica.

CHIAPPORI, P. A. e SALANIE, B. (2000). **Testing for asymmetric information in insurance markets**. *Journal of Political Economy* 108:1 (February): 56-78

CLARKE, E. H. (1971). **Multi-part Pricing of Public Goods**. *Public Choice*, 11. pp. 357-376.

COASE, R. H. (1960). **The Problem of Social Cost**. Hobart Paper No. 82. London. Institute of Economic Affairs.

COASE, R. H. (1974). **The Lighthouse in Economics**. *Journal of Law and Economics*, 17. pp. 357-76.

COASE, R. H. (1990). **The firm, the market, and the law**. Chicago: University of Chicago Press.

CORDATO, R. (1980). **The Austrian Theory of Efficiency and the Role of Government**. *The Journal of Libertarian Studies*, Volume IV, No. 4 (Fall 1980): 393-403

CORDATO, R. (1994). **Efficiency**. In: Boettke, P. J. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 131-136.

CORDATO, R. (2004). **Toward an Austrian Theory of Environmental Economics**. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 7, No. 1 (Spring 2004): pp.3-16

CORDATO, R. [1992] (2007). **Efficiency and Externalities in a Open-Ended Universe: A Modern Austrian Perspective**. The Ludwig Von Mises Institute. Auburn, Alabama.

CORNES, R.; SANDLER, T. (1986). **The theory of externalities, public goods, and club goods**. Cambridge: Cambridge University Press.

COURNOT, A. (1838). **Recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses**.

COWEN, T. (1994). **Austrian Welfare Economics**. In: Boettke, P. J. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 304-309.

COWEN, T. (1999). **Public Goods and Market Failures: A critical examination**. Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey.

COWEN, T.(2005). **Public Goods**. In: Enderson, D. R. (Ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics*. Liberty Fund, Inc.

COWEN, T. e CRAMPTON, E. (2002.). **Market failure or success: the new debate**. Edward Elgar Publishing Limited.

CULLIS, J. e JONES, P. (2009). **Public Finance and Public Choice. Analytical Perspectives**. 3ed. Oxford University Press.

DASGUPTA, P. e STIGLITZ, J. E. (1988). **Learning by Doing, Market Structure, and Industrial and Trade Policies**. *Oxford Economic Papers* 40(2): 1988: pp. 246-268.

DEBREU, Gerard (1973). **Theory of value: An axiomatic analysis of economic equilibrium**. New haven: Yale University.

DEMSETZ, H. (1967). **Toward a Theory of Property Rights**. *American Economic Review*, 52, 3 (May 1967):347-359

DEMSETZ, H. (1968a). **The cost of transacting**. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1. (Feb., 1968), pp. 33-53.

DEMSETZ, H. (1968b). **Why Regulate Utilities?** . *Journal of Law and Economics*, Vol. 11, No. 1. (Apr., 1968), pp. 55-65.

DEMSETZ, H. (1969). **Information and Efficiency: Another Viewpoint**. *Journal of Law and Economics*, Vol. 12, No. 1. (Apr., 1969), pp. 1-22.

DEMSETZ, H. (1969b). **Contracting Costs and Public Policy**. In: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure* Vol. 1, Joint Economic Committee, U.S. Congress (Washington, D.C.: Government Printing Office.

DEMSTEZ, H. (1978). **Ethics and Efficiency in Property Rights Systems**. In: Rizzo, M. J. (Ed.). *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*. Lexington Books, D.C. Heath and Company, Massachusetts (1978).

DEMSETZ, H. (1995). **The core disagreement between Pigou, the profession, and Coase in the analyses of the externality question**. *European Journal of Political Economy*, Vol. 12: 565-579.

DI LORENZO, T. J. (1990). **The Subjectivist Roots of James Buchanan's Economics**. *The Review of Austrian Economics*, Vol. 4, 1990, pp. 180-95.

DILORENZO, T. J. (1996). **The Myth of Natural Monopoly**. *The Review of Austrian Economics* Vol. 9, No. 2 (1996): 43-58

DI LORENZO, T. J. (2011). **A Note on the Canard of "Asymmetric Information" as a Source of Market Failure**. *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 14, No. 2 (2011), pp. 249-255

DOLAN, E. (1976). **Foundations of Modern Austrian Economics**. Kansas: Sheed Andrews and McMeel.

FISHER, F.M. (1983). **Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics**. Cambridge: Cambridge University Press.

FORD, H. [1922] (2011). **My Life and Work**. Editora Createspace

FRIEDMAN, M. (1970). **Essays in positive economy**. Chicago: University Chicago Press.

FRIEDMAN, M. e FRIEDMAN, R (1988). *Capitalismo e Liberdade*. 3 ed. São Paulo: Nova Cultural.

GEANAKOPOLOS, John (2004). **The Arrow-Debreu Model of General Equilibrium**. Cowles Foundation Paper .

GILBOA, I. e SCHMEIDLER, D. (1989). **Maxmin expected utility with a non-unique prior**. *Journal of Mathematical Economics*, 18: 141-53.

GORDON, D. (1993). **Toward a Deconstruction of Utility and Welfare Economics**. *The Review of Austrian Economics*, Vol. 6, No. 2: pp. 99-112 .

GORDON, D. e HYNES, A. (1970). **On the theory of price dynamics**. In: E.S. Phelps (ed.) *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York: W.W.Norton & Co.

GREENSPAN, A. (1961). **Antitrust**. In: Rand, A. (ed.). *Capitalism: An Unknown Ideal*.

GREENWALD, B. e STIGLITZ, J. (1986). **Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets**. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, No. 2 (May, 1986), pp. 229-264.

GROSSMAN, S. J. e STIGLITZ, J. E. (1976). **Information and Competitive Price Systems**. *The American Economic Review*, Vol. 66, Issue 2, Papers and Proceedings of the Eighty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1976), 246-253.

HAHN, F. H. (1980). **General Equilibrium Theory**. *The Public Interest*, Special Issue: 123-38.

HAHN, F. (1984). **Equilibrium and Macroeconomics**. Cambridge, Mass.: MIT Press.

HARBERGER, A. C. (1954). **Monopoly and resource allocation**. *American Economic Review*, May 1954, 44 (2), 77-87.

HARBERGER, A. C. (1971) **Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretive Essay**. *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, No. 3 (Sep., 1971), pp. 785-797.

HARDIN, Garrett (1968). **The Tragedy of the Commons**. *Science*, New Series, Vol. 162, No. 3859. (Dec. 13, 1968), pp. 1243-1248.

HARRINGTON, J., VISCUSI, K. e VERNON, J. (2005). **Economics of Regulation and Antitrust**. 4 ed. MIT Press.

HART, O., TIROLE, J., CARLTON, D. W. e WILLIAMSON, O. E. (1990). **Vertical Integration and Market Foreclosure**. *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*. Vol. 1990, pp. 205-286.

HAVEMAN, R. H. (1970). **The Economics of the Public Sector**. New York: John Wiley and Sons.

HAYEK, F.A. (1937). **Economics and Knowledge**. In: Hayek, F. A. *Individualism and Economic Order*. The University of Chicago Press, 1948, pp. 33-56

HAYEK, F.A. (1945). **The use of knowledge in society**. *The American Economic Review*, Vol. 35, No. 4. (Sep., 1945), pp. 519-530.

HAYEK, F.A. (1948a). **The meaning of competition**. In: Hayek, F. A. *Individualism and Economic Order*. The University of Chicago Press, 1948, pp. 92-106.

HAYEK, F.A. (1948b). **Individualism and Economic Order**. The University of Chicago Press, 1948, pp. 92-106.

HAYEK, F. A. (1967). **Studies in Philosophy, Politics and Economics**. Chicago: University of Chicago Press.

HAYEK, F.A. (1968). **Competition as a discovery procedure**. *The Quarterly Journal of Austrian Economics* Vol. 5, No 3 (Fall 2002): pp. 9-23.

HAYEK, F.A. (1968b). **Economic Thought VI: The Austrian School of Economics**. In: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan.

HAYEK, F.A. (1974). **The pretence of knowledge**. Disponível em: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1974/hayek-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1974/hayek-lecture.html)

HAYEK, F. A. (1979). **Law, Legislation and Liberty: The political order of a Free People**. Volume 3. Chicago: University of Chicago Press.

HAYEK, F. A. (1981). **Hayek na Unb: Conferências, comentários e debates de um simpósio internacional realizado de 11 a 12 de maio de 1981**. Brasília: Editora Universidade de Brasília.

HAYEK, F. A. (1983). **Os Fundamentos da Liberdade**. Brasília: Editora Universidade de Brasília.

HAYEK, F. A. (1985). **Direito, legislação e liberdade: Uma nova formulação dos princípios liberais de justiça e economia política**. Volume 2. São Paulo: Visão.

HEADE, J. G. (1962). **Public Goods and Public Policy**. *Public Finance/Finances Publiques*, 17, 3. pp. 197-219.

HERBENER, J.M. (1997). **The Pareto Rule and Welfare Economics**. *The Review of Austrian Economics*, vol. 10, No.1:79-106

HICKS, J. R. (1939). **The Foundations of Welfare Economics**. *Economic Journal* (December, 1939). pp. 706.

HIGH, J. (1985). **State Education: Have Economists Made a Case**. *The Cato Journal*, Vol.5 No.1

HOLCOMBE, R. G. (1995). **Empirical Evidence on the Publicness of State Legislative Activities**. *Public Choice* 83, nos. 1/2 (April 1995): 47-58

HOLCOMBE, R. G. (1997). **A Theory of the Theory of Public Goods**. *Review of Austrian Economics* 10, no. 1 (1997): 1-22

HOLCOMBE, R.G. (2006). **Does the invisible hand hold or lead? Market adjustment in an entrepreneurial economy**. *The Review of Austrian Economics*, 19, 189-201

HOPPE, H. H. (1989). **Fallacies of the Public Goods Theory and the Production of Security**. *The Journal of Libertarian Studies*, Volume IX, No. 1 (Winter 1989): 27-46

HUERTA DE SOTO, J. (2005). **Escola Austríaca. Mercado e criatividade empresarial**. 1ed. Lisboa: O Espírito das Leis Editora.

HUERTA DE SOTO, J (2009). **The theory of dynamic efficiency**. *Foundations of the market economy series*. Routledge.

- HULSMANN, J. G. (1999). **Economic Science and Neoclassicism**. The Quarterly Journal of Austrian Economics vol. 2, no. 4 (Winter 1999): 3–20
- HULSMANN, J.G. (2006). **The Political Economy of Moral Hazard**. *Politická Ekonomie*, 1:pp. 35-47.
- IKEDA, S. (1994). **Market Process**. In: Boettke, P. J. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 23-29.
- IKEDA, S. (2003). **How Compatible are Public Choice and Austrian Political Economy?**. *The Review of Austrian Economics*, 16:1, 63-75.
- JASAY, A. de (1994). **Public Goods Theory**. In: Boettke, P. J. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 276-284.
- KALDOR, N. (1934). **A Classification Note on the Determinateness of Equilibrium**. *Review of Economic Studies* 1:122–36
- KALDOR, N. (1939). **Welfare Propositions in Economics**. *Economic Journal* (September, 1939). pp. 549
- KEYNES, J. M. [1936](1982).. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas.
- KIRZNER, I. M. (1963). **Market Theory and the Price System**. Van Nostrand Series in Business Administration and Economics. Princeton, New Jersey.
- KIRZNER, I.M. (1979). **Perception, Opportunity and Profit**. Chicago: University of Chicago Press.
- KIRZNER, I.M. (1985). **Discovery and the capitalist process**. Chicago: University of Chicago Press.
- KIRZNER, I. M. (1986). **Competição e atividade empresarial**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.
- KIRZNER, I. M. (1988). **Welfare Economics: A Modern Austrian Perspective**. In: Block, W. e Rockwell, L. (ed.). *Man, Economy and Liberty. Essays in Honor of Murray N. Rothbard*. The Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama.
- KIRZNER, I. M. (1991). **The meaning of market process: essays in the development of modern Austrian economics**. Foundations of the market economy series, Routledge.
- KIRZNER, I. M. (1993). **Book Reviews: Cordato, R. Welfare Economics and Externalities in an Open—Ended Universe: A Modern Austrian Perspective**. *Cato Journal*, Vol. 13, No. 1 (Spring/Summer 1993)
- KIRZNER, I. M. (1997). **Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach**. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1 (Mar., 1997), pp. 60-85

KIRZNER, I.M. (2000). **The Driving Force of the Market.** Foundations of the market economy series, Routledge.

KLEIN, D. (1990). **The Voluntary Provision of Public Goods? The Turnpike Companies of Early America.** Economic Inquiry, Vol XXVIII, October, 1990: 788-812

KLEIN, D. (2001). **The Demand for and Supply of Assurance.** In: Cowen, T. e Crampton, E. (Eds.). *Market failure or success: the new debate.* Edward Elgar Publishing Limited (2002), pp. 172-192

KNIGHT, F.H. (1972). **Risco, incerteza e lucro.** Rio de Janeiro: Expressão & Cultura.

KREPS, D. M. (1990). **Course in microeconomic theory(a).** Princeton: Princeton University,

KRUEGER, A.O. (1974). **The Political Economy of the Rent-Seeking Society.** American Economic Review 64, pp. 291-303.

LACHMANN, L. (1986). **The Market as an Economic Process.** Oxford: Basil Blackwell.

LAVOIE, D. (1985). **National Economic Planning: What is Left?** Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Co.

LIPSEY, R.G. e LANCASTER, R.K. (1957). **The General Theory of Second Best.** The Review of Economic Studies, Vol. 24, No. 63.

LITTLECHILD, S.C. (1978). **The Problem of Social Cost.** In Spadaro, L.M. (ed.). *New Directions in Austrian Economics,* Kansas City: Sheed, Andrews and McMeel (1978).

LITTLECHILD, S.C. (1986). **The Fallacy of the Mixed Economy. An Austrian critique of Recent Economic Thinking and Policy.** The Institute of Economic Affairs, Westminster, London.

LOEB, G.H (1978). **The Communications Act Policy Toward Competition: A Failure to Communicate.** Duke Law Journal 1 (1978).

LÖFGREN, Karl-Gustaf, PERSSON , Torsten e WEIBULL, Jörgen W. (2002). **Markets with Asymmetric Information: The Contributions of George Akerlof, Michael Spence and Joseph Stiglitz.** The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 104, No. 2 (Jun., 2002), pp. 195-211.

LOTT, J. R. (1983). **A Note on Law, Property Rights and Air Pollution.** Cato Journal, Vol. 3, No. 3 (Winter 1983/84).

MACHOVEC, F. M. (1995). **Perfect Competition and The Transformation of Economics.** Foundations of the market economy series. Routledge.

- MANKIW, N. G. (1985). **Small menu costs and large business cycles: A macroeconomic model of monopoly.** *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, No. 2. (May, 1985), pp. 529-537.
- MARGOLIS, J.A. (1955). **Comment on the Pure Theory of Public Expenditure.** *Review of Economics and Statistics*, 37, 4. pp. 347-349.
- MARSHALL, Alfred (1890). **Princípios de economia: Tratado introdutório.**
- MATTOS, C. (2003). **A revolução do antitruste no Brasil: a teoria econômica aplicada a casos concretos.** São Paulo: Singular.
- MEADE, J. E. (1973). **The theory of economic externalities: The control of environmental pollution and similar social costs.** Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales. 2ed.
- MENGER, C. [1871] (1976). **Principles of economics.** New York: New York Univ Press.
- MIRLESS, J.A. (1971). **Exploration in Theory of Optimum Income Taxation.** *Review of Economic Studies*, Vol. 38, pp. 775-208.
- MISES, L, von.[1929] (2010). **Uma Crítica ao Intervencionismo.** Indianapolis: Liberty Classics. Instituto Ludwig von Mises Brasil, São Paulo.
- MISES, L. von [1932] (2003). *Epistemological Problems of Economics.* Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama.
- MISES, L. Von [1949] (1995). **Ação Humana: um tratado de economia.** Rio de Janeiro: Instituto Liberal.
- MISES, L. von (1978). **Notes and Recollections.** South Holland, IL: Libertarian Press.
- MISES, L, von. (1980). **The theory of money and credit.** Indianapolis: Liberty Classics.
- MISHAN, E. J. (1971). **The Post War Literature on Externalities: An Interpretative Essay.** *The Journal of Economic Literature*. Vol. 9 No. 8.
- MISHAN, E. J. (1988). **Cost-Benefit Analysis.** 4<sup>th</sup> ed. London: George Allen & Unwin
- MOONEY, G. H. (1979). **Values in Health Care.** In K. Lee (ed.). *Economics and Planning.* London: Croom-Helm.
- MUELLER, W. F. (1983). **The Anti-Antitrust Movement.** In: Craven, J. V. (ed.). *Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy.* Boston: Kluwer-Nijhoff.
- MUSGRAVE, R. A. e PEACOCK, A. T (1967). **Classics in the theory of public finance.** London: Macmillan and Co.

MUSGRAVE, R. A. (1976). **Teoria das Finanças Públicas. Um Estudo de Economia Governamental.** 2a ed. Editora Atlas.

NELSON, R. e WINTER, S. (1982). **An evolutionary theory of economic change.** Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

O'DRISCOLL, G.P. e RIZZO, M. [1985] (1996). **The Economics of Time and Ignorance.** Foundations of the market economy series. Routledge.

OATES, W. E. (1988). **A pollution tax makes sense.** In: Stein, Hebert (ed.). *Tax policy in the twenty-first century.* New York: John Wiley and Sons.

OSTROM, E. (1990). **Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action.** New York: Cambridge University Press.

OSTROM, E. (2009). **Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems.** Prize lecture, December 8, 2009.

PARETO, V. [1909] (1996). **Manual de economia política.** São Paulo: Editora Nova Cultural. Coleção "Os Economistas".

PASOUR, E. C. (1988). **Economic Efficiency and Public Policy.** In: Block, W. e Rockwell, L. (ed.). *Man, Economy and Liberty. Essays in Honor of Murray N. Rothbard.* The Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama.

PESTON, M. (1972). **Public Goods and the Public Sector.** London: Macmillan.

PHILIPS, L. (1989). **The economics of imperfect information.** Cambridge: Cambridge Univ Press,

PIGOU, Arthur Cecil [1932] (1948). **Economics of welfare(the).** 4. ed. London: Macmillan and Co.

PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L. (2005) **Microeconomia.** 6. ed. São Paulo: Prentice Hall.

POSNER, R. A. (1975). **The social costs of monopoly and regulation.** Journal of Political Economy, August 1975, pp. 807-827.

POSNER, R. A. (2001). **Antitrust law.** 2. ed. Chicago: University of Chicago Press.

POSNER, R. A. (2002). **Economic Analysis of Law.** New York: Aspen Law & Business.

ROBBINS, L. (1932). **An essay on the nature and significance of economic science.** Londres: Macmillan.

ROBBINS, L. (1938). **Interpersonal Comparisons of Utility.** Economic Journal (December, 1938). Pp. 635-641.

ROBINSON, J. [1933] (1969). **Economics of imperfect competitions (the).** 2. ed. London: Macmillan and Co.

ROSEN, S. (1997). **Austrian and Neoclassical Economics: Any Gains From Trade?** *Journal of Economic Perspectives*-Volume 11, Number 4-Fall 1997-Pages 139-152

ROTHBARD, M. N. (1956). **Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics.** In: Sennholz, May. *On Freedom and Free Enterprise: The Economics of Free Enterprise*, ed. (Princeton, N.J: D. Van Nostrand, 1956).

ROTHBARD, M. N. [1973](2006). **For a New Liberty.** The Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama.

ROTHBARD, M. N. (1978). **The Myth of Efficiency.** In: Rizzo, M. J. (Ed.). *Time, Uncertainty, and Disequilibrium.* Lexington Books, D.C. Heath and Company, Massachusetts (1978).

ROTHBARD, M. N. [1982](1998). **The Ethics of Liberty.** New York and London: New York University Press.

ROTHBARD, M. N. (1982). **Law, Property Rights, and Air Pollution.** In: *The Logic of Action Two*, Cheltenham, UK: Edward Elgar (1997) pp. 121-170.

ROTHBARD, M. N. (2009). **Man, Economy, and State with Power and Market.** The Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama.

ROTHSCHILD, M. e STIGLITZ, J. (1976). **Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect.** *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90, No. 4 (Nov., 1976), pp. 629-649.

SAH, R. e STIGLITZ, J. (1992). **Peasants versus City-Dwellers: Taxation and the Burden of Economic Development.** Clarendon Press, Oxford, 1992.

SALERNO, J. S. (1993). **Mises and Hayek Dehomogenized.** *The Review of Austrian Economics* Vol.6, No. 2: 113-46

SALGADO, L. H., MOTTA, R. S. (Coord.) (2007). **Regulação e concorrência no Brasil: governança, incentivos e eficiência .** Rio de Janeiro: IPEA.

SAMUELSON, P. A. (1954). **The Pure Theory of Public Expenditure.** Source: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 36, No. 4 (Nov., 1954), pp. 387-389.

SAMUELSON, P. A. (1955). **Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure.** *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 37, No. 4 (Nov., 1955), pp. 350-356.

SAMUELSON, P. A. (1958). **Aspects of Public Expenditure Theories.** *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 40, No. 4 (Nov., 1958): 332-338.

SAMUELSON, P. A. (1976). **Economics: An Introductory Analysis.** 10 ed. McGraw-Hill Book Company.

- SAMUELSON, P. A. (1969). **Pure Theory of Public Expenditure and Taxation**. In: J. Margolis e H. Guitton (eds), *Public Economics*. New York: St Martin's Press, pp. 98-123.
- SAMUELSON, P.A. (1975). **Introdução à Análise Econômica**. 8 ed. Rio de Janeiro: Agir.
- SAMUELSON, P. A. (1983). **Fundamentos da Análise Econômica**. São Paulo: Abril Cultural.
- SAMUELSON, P. A. e NORDHAUS, W.D. (2004). **Economia**. 17. ed. Rio de Janeiro: McGraw-Hill.
- SANDLER, T. (1977). **Impurity of Defense: An Application to the Economics of Alliances**. *Kyklos*, 20, 2. pp. 443-460.
- SAPPINGTON, D. E. e STIGLITZ, J. E. (1987). **Privatization, Information and Incentives**. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series. Working Paper N° 2196.
- SCHMEIDLER, D. (1989). **Subjective probability and expected utility without additivity**. *Econometrica*, 57: 571-87.
- SCHMIDTZ, David (1991). **Limits of government: An essay on the public goods argument(the)**. Boulder: Westview.
- SCHUMPETER, J.A. (1961). **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo De Cultura
- SHACKLE, G.L.S.(1949). **Expectations in Economics**.
- SIMPSON, B. P. (2005). **Markets Don't Fail!**. Lexington Books. 1ed. Lanham, Maryland.
- SKOUSEN, M. (1997). **The Perseverance of Paul Samuelson's Economics**. *Journal of Economic Perspectives*: 137–152.
- SKOUSEN, M. (2005). **Vienna and Chicago: Friends or foes? A tale of two schools of free market economics**. Washington, D.C.: Capital Press, 2005
- SMITH, A. [1776] (1996) **A Riqueza das Nações. Investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Editora Nova Cultural. Coleção “Os Economistas”.
- SOWELL, T. (1980). **Knowledge and Decisions**. New York: Basic Books.
- SPENCE, M. (1973). **Job Market Signaling**. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 3 (Aug., 1973), pp. 355-374.
- SPENCE, M. (2001). **Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets**. Prize Lecture, December 8, 2001.

STECKBECK, M. (2001). **The spontaneous emergence of cooperation: An empirical analysis of eBay.** P.h.D. thesis, Department of Economics, George Mason University.

STECKBECK, M. E BOETTKE, P (2004). **Turning Lemons into Lemonade. Entrepreneurial Solutions to Adverse Selection Problems in E-commerce.** In: Birner, J. e Garrouste, P. (Eds.) *Markets, Information and Communication: Austrian Perspectives on the Internet Economy.* New York: Routledge, pp.218-230.

STIGLER, G. J. (1961). **The Economics of Information.** The Journal of Political Economy, Volume 69, Issue 3 (Jun., 1961), 213-225.

STIGLITZ, J. E. (1974). **Incentives and Risk Sharing in Sharecropping.** Review of Economic Studies, Vol. 41 (April 1974), pp. 213-255.

STIGLITZ, J. E. (1977). **Monopoly, Non-Linear Pricing and Imperfect Information: The Insurance Market.** Review of Economic Studies, Vol. 44, No. 3 (Oct., 1977), pp. 407-430.

STIGLITZ, J. E. (1979). **Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information.** The American Economic Review, Vol. 69, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety- First Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1979), pp. 339-345.

STIGLITZ, J. E. (1980). **Pareto Optimality and Competition.** The Journal of Finance, Vol. 36, No. 2, Papers and Proceedings of the Thirty Ninth Annual Meeting American Finance Association, Denver, September 5-7, 1980 (May, 1981), pp. 235-251.

STIGLITZ, J. E. (1985a). **Information and Economic Analysis: A Perspective .** The Economic Journal, Vol. 95, Supplement: Conference Papers (1985), pp. 21-41

STIGLITZ, J. E. (1985b). **Economics of Information and the Theory of Economics Development.** National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series. Working Paper N° 1566.

STIGLITZ, J. E. (1987). **Efficient and Optimal Taxation and the New New Welfare Economics.** In *Handbook on Public Economics*, A. Auerbach and M. Feldstein (eds.), North Holland: Elsevier Science Publishers, pp. 991-1042.

STIGLITZ, J. E. (1989). **The Economic Role of the State.** A. Heertje (ed.), Basil Blackwell and Bank Insinger de Beaufort NV, pp. 9-85.

STIGLITZ, J. E. (1991a). **The Invisible Hand and Modern Welfare Economics.** National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series. Working Paper N° 3641.

STIGLITZ, J. E. (1991b). **Another Century of Economic Science.** The Economic Journal, Vol. 101, No. 404 (Jan., 1991), pp. 134-141.

STIGLITZ, J. E. (1992) **Rethinking the Economic Role of the State: Publicly Provided Private Goods.** Lecture delivered at Universitat Pompeu Fabra, Barcelona on November 15, 1992.

STIGLITZ, J. E. (1994) **Whiter socialism?.** Cambridge: Mit Press.

STIGLITZ, J. E. (1999). **Economics of the public sector: Instructor's manual.** New York: W. W. Norton.

STIGLITZ, J. E. (2001a). **Information and the Change in the Paradigm in Economics.** Prize Lecture, December 8, 2001.

STIGLITZ, J. E. (2001b). **Principles of Financial Regulation: A Dynamic Approach.** The World Bank observer 16(1), Spring 2001, pp. 1-18.

STIGLITZ, J. E.; WALSH, C. E. (2003) **Introdução à microeconomia.** São Paulo, SP: Campus.

THIERER, A. (1994). **Unnatural Monopoly: Critical Moments in the Development of the Bell System Monopoly.** Cato Journal (Fall, 1994): 267-285.

THOMSEN, E. F. (1992). **Prices and Knowledge: a market-process perspective.** Foundations of the market economy series. Routledge.

TIDEMAN, T. N. e TULLOCK, G. (1976). **A New and Superior Process of Making Social Choices.** Journal of Political Economy, 84, 6, pp. 1145-59.

TULLOCK, G. (1967). **The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft.** Western Economic Journal, 5:3 (1967:June), pp. 224-232.

TULLOCK, G. (2005). **The Rent-Seeking Society : The Selected Works of Gordon Tullock, Vol. 5.** Liberty Fund Inc.

TULLOCK, G.; SELDON,; BRADY, G. L. (2005). **Falhas de governo: uma introdução à teoria de escolha pública.** Rio de Janeiro: Instituto Liberal.

VARIAN, H. R. (1992). **Microeconomic analysis.** 3. ed. New york: W W Norton.

VARIAN, H. R (1997). **Microeconomia: Princípios básicos.** Rio de janeiro: Campus.

VAUGHN, K. (1996). **Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition.** Cambridge: University Press.

VISCUSI, W. K., VERNON, J. M., HARRINGTON, J. E. (2005). **Economics of Regulation and Antitrust.** Mit Press. 4 ed.

WALD, A. (1935). **On the Unique Non-Negative Solvability of the New Production Functions (Part I).** In: Menger, C. (ed.), *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums*, 1934-35. Traduzido e republicado em: Baumol and Goldfeld (ed.), *Percursos of Mathematical Economics: An Anthology* (1968). London: London School of Economics.

WALD, A. (1936a). **On the Production Equations of Economic Value Theory (Part II)**. In: Menger, C. (ed.), *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, 1934-35*. Traduzido e republicado em: Baumol and Goldfeld (ed.), *Percursos of Mathematical Economics: An Anthology* (1968). London: London School of Economics.

WALD, A. (1936b). **On Some Systems of Equations of Mathematical Economics**. *ZfN*, Vol. 7. Traduzido e republicado em: *Econometrica*, 1951, Vol. 19 (4), pp: 368-403.

WALRAS, L. [1874] (1996). **Compêndio dos elementos de economia política pura**. São Paulo: Editora Nova Cultural. Coleção “Os Economistas”.

WHINSTON, M. D. (1989) **Tying, Foreclosure and Exclusion**. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series. Working Paper N° 2995.

YEAGER, L. B. (1997) **Austrian Economics, Neoclassicism, and Market Test**. *Journal of Economic Perspectives*-Volume 11, Number 4-Fall 1997, pp. 153-165.