

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO
RICARDO BORGES DOS SANTOS

ECONOMIA

com destaque para a

MICROECONOMIA

Uma visão crítica

3.^a EDIÇÃO
Revista e Ampliada



EDIÇÕES SÍLABO

Economia, com destaque para a microeconomia

Uma visão crítica

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO
RICARDO BORGES DOS SANTOS

Centro de Análise Económica de Regulação Social
Universidade Autónoma de Lisboa

3^a EDIÇÃO
Revista e Ampliada

EDIÇÕES SÍLABO

É expressamente proibido reproduzir, no todo ou em parte, sob qualquer forma ou meio gráfico, eletrónico ou mecânico, inclusive fotocópia, este livro.

As transgressões serão passíveis das penalizações previstas na legislação em vigor.

Não participe ou encoraje a pirataria eletrónica de materiais protegidos.

O seu apoio aos direitos dos autores será apreciado.

Visite a Sílabo na rede

www.silabo.pt

FICHA TÉCNICA:

Título: Economia, com Destaque para a Microeconomia – Uma Visão Crítica

Autores: Arlindo Alegre Donário, Ricardo Borges dos Santos

© Edições Sílabo, Lda.

Capa: Pedro Mota

1^a Edição – Lisboa, setembro de 2018

3^a Edição – Lisboa, outubro de 2025

Impressão e acabamentos: ARTIPOL – Artes Tipográficas, Lda.

Depósito Legal: 554414/25

ISBN: 978-989-561-442-4



EDIÇÕES SÍLABO, Lda.

Publicamos conhecimento

Editor: Manuel Robalo

R. Cidade de Manchester, 2

1170-100 Lisboa

Tel.: 218130345

e-mail: silabo@silabo.pt

www.silabo.pt

Índice

Prólogo	13
Capítulo 1	
Reflexões em Economia	
1.1. Introdução	17
1.2. O conhecimento científico e o seu método	18
1.3. A equação pessoal	19
1.4. As faláncias e o rigor do conhecimento científico	22
1.5. Definições e âmbito da ciéncia económica	27
1.6. A doutrina e a ciéncia económica	29
1.6.1. O positivismo económico	33
1.6.2. O normativismo económico	34
1.7. O método da ciéncia económica	37
1.7.1. O método dedutivo	37
1.7.2. O método indutivo	41
1.8. A economia como ciéncia social, os axiomas, as leis económicas e os modelos	42
1.9. Os modelos e a critica aos pressupostos irrealistas	49
1.9.1. Cláusula <i>ceteris paribus</i>	52
1.10. Distinção entre correlação e relação causal	53

Capítulo 2

Questões fundamentais que qualquer sociedade tem de enfrentar e como se resolvem numa economia de mercado.

O circuito económico

2.1. Introdução	55
2.2. As questões que qualquer sociedade tem de resolver	56
2.2.1. O que e quanto deve ser produzido?	56
2.2.2. Como deve ser organizada a produção. A questão da eficiência	56
2.2.3. Benefício ou utilidade marginal (<i>Willingness to Pay</i>)	57
2.2.4. Custo marginal e benefício marginal	57
2.2.5. Eficiência e ineficiência	58
2.2.6. Problema da distribuição e equidade	59
2.3. Como se resolvem os problemas numa economia de mercado – o circuito económico	59
2.3.1. Soberania do consumidor	61
2.3.2. Circuito económico com o estado e relações com o exterior	62
2.3.3. Adaptação da economia às mudanças	63

Capítulo 3

Os bens, a escassez, a utilidade, os desejos e as necessidades, as escolhas e o custo de oportunidade

3.1. Introdução	65
3.2. Conceito de bem	65
3.2.1. Classificação dos bens	66
3.3. Escassez	68
3.4. Necessidades e desejos	68
3.4.1. Classificação das necessidades	69
3.4.2. Os desejos e o processo entre o equilíbrio e o desequilíbrio	69
3.5. Os bens e a utilidade económica	70
3.5.1. Leis de Gossen. Lei da variedade de Aristóteles e Nassau Senior. Diferença entre satisfação e prazer	71
3.5.2. Equilíbrio <i>versus</i> desequilíbrio	73
3.5.3. Lei da utilidade marginal decrescente	74

3.5.4. Bens intelectuais espirituais e utilidade marginal crescente	76
3.5.5. A utilidade total e utilidade marginal	77
3.6. Recursos produtivos ou fatores de produção	79
3.6.1. A Terra ou recursos naturais	79
3.6.2. O capital	79
3.6.3. Força de trabalho ou capital humano	80
3.6.4. Do empreendedorismo	80
3.7. Custos de oportunidade. Custos explícitos e custos implícitos	82
3.7.1. Custo de oportunidade	82
3.7.2. Custos económicos e custos contabilísticos	83
3.7.3. Análise marginal. Variável de controlo	83
3.7.4. Contexto e escolhas estruturais	84
3.8. A curva ou fronteira de possibilidades de produção	85
3.8.1. Pressupostos da <i>CPP</i>	85
3.8.2. Ótimo ou eficiência de Pareto, melhoria paretiana e eficiência potencial ou de Kaldor-Hicks	86
3.8.3. Situações ineficientes, produto potencial e produto atual	89
3.8.4. Concavidade da <i>CPP</i> . Lei dos custos relativos crescentes	91
3.9. O princípio das vantagens comparativas	99

Capítulo 4

A procura e a oferta

4.1. Introdução	101
4.2. A função procura	101
4.2.1. A curva da procura – a função inversa do procura	107
4.2.2. A distinção entre alterações na quantidade procurada e variações da procura	109
4.2.3. Alterações do preço do bem, mantendo os outros fatores constantes	111
4.2.4. Procura individual e procura do mercado	112
4.2.5. Bens normais, inferiores, bens Giffen, efeito Veblen, efeito <i>snob</i> e efeito <i>Bandwagon</i>	113

4.3. A função oferta	119
4.3.1. A oferta	120
4.4. O equilíbrio do mercado de um bem	124

Capítulo 5

As elasticidades

5.1. Introdução	129
5.2. Elasticidade – preço da procura	130
5.2.1. Elasticidade-preço da procura no arco (ou a elasticidade da média do preço e da quantidade)	132
5.2.2. Determinação da elasticidade-preço da procura no ponto. Curva não linear	134
5.2.3. Classificação da elasticidade-preço da procura	135
5.2.4. Variação da elasticidade ao longo de uma curva da procura retilínea	141
5.2.5. Elasticidade-preço da procura e variações no rendimento total	144
5.2.6. Determinantes da elasticidade da procura-preço	146
5.2.7. Elasticidade da procura-rendimento	150
5.2.8. Elasticidade cruzada da procura de um bem	154
5.3. Elasticidade-preço da oferta	157
5.3.1. O período temporal a elasticidade-preço da oferta	157

Capítulo 6

Teoria do consumidor

6.1. Introdução	159
6.2. A utilidade	160
6.2.1. Utilidade cardinal e ordinal	160
6.2.2. Utilidade total e marginal	163
6.2.3. A utilidade cardinal e utilidade esperada	163
6.2.4. Utilidades dependentes	164
6.2.5. Lei da igualdade marginal por unidade monetária gasta, ou lei da maximização da utilidade	165
6.2.6. Maximização da utilidade – teoria da escolha racional	168
6.2.7. Relação binária e relação de preferência	174

6.2.8. Axioma da abrangência ou comparação	175
6.2.9. Axioma da transitividade ou consistência	176
6.2.10. Proposição da ordenação das preferências	177
6.2.11. Curvas de indiferença	179
6.2.12. Taxa marginal de substituição (<i>TMS</i>)	191
6.2.13. Maximização da utilidade do consumidor. Utilização do método de Lagrange	195
6.2.14. Excedente do consumidor	199
6.2.15. Variação do preço de um bem. Efeito substituição e efeito rendimento	208
6.2.16. Dedução gráfica da curva da procura a partir dos vários pontos ótimos do consumidor	213

Capítulo 7

A incerteza

7.1. Escolhas em situação de incerteza	225
7.1.1. Certeza, risco e incerteza	226
7.1.2. Valor esperado e probabilidades	227
7.1.3. Aversão ao risco, o prémio de risco e o equivalente certo	235
7.1.4. Maximização da utilidade esperada. Decisão em situações de incerteza	240
7.1.5. Análise económica do direito – abordagem introdutória	245
7.1.6. Teoria da perspetiva (<i>prospect theory</i>)	258

Capítulo 8

Teoria do produtor

8.1. Introdução	269
8.2. Teorias relativas ao objetivo do produtor	269
8.2.1. Objetivo do produtor – maximização do lucro. Outras teorias	269
8.3. Função de produção – lei dos rendimentos marginais finalmente decrescentes e economias de escala	272
8.3.1. A função de produção	273
8.3.2. O curto e longo prazos	275

8.4. Lucro e custos	304
8.4.1. Custos e lucro	304
8.5. As isoquantes. Produção com duas variáveis – minimização dos custos com vários fatores	321
8.5.1. Mapa de isoquantes	323
8.5.2. Progresso técnico e as isoquantes	324
8.6. A região económica de produção	325
8.6.1. Região económica de produção	329
8.7. Eficiência técnica e eficiência económica	329
8.7.1. Taxa marginal de substituição técnica entre os fatores de produção K e L (TMS)	331
8.7.2. Isocustos	333
8.7.3. Equilíbrio do produtor. Tangência entre um isocusto dado e a curva isoquanta mais elevada possível	336
8.7.4. Caminho de expansão	338
8.7.5. Método de Lagrange. Questão da dualidade. Formalização matemática	339

Capítulo 9

Determinação do preço e do produto em concorrência perfeita

9.1. Introdução	343
9.2. Poder de mercado ou poder monopolístico. Índice de Lerner	344
9.3. Concorrência perfeita	345
9.4. O mercado e a empresa	350
9.4.1. O excedente do produtor e o bem-estar	352
9.4.2. Receitas total, média e marginal	353
9.4.3. Equilíbrio no curto prazo – a maximização do lucro. O lucro económico	356
9.4.4. Receitas totais e custos totais	358
9.4.5. Análise através do custo marginal (C') e receita marginal (R'). Teorema de Cournot	361
9.4.6. Lucro económico ou lucro sobrenormal	362
9.4.7. Equilíbrio no curto prazo – umbral da produção, ou ponto de encerramento, e umbral do lucro	364

9.4.8. Determinação da curva de oferta do mercado (ou indústria) no curto prazo	365
9.4.9. A concorrência perfeita no longo prazo	369

Capítulo 10

O mercado monopolista

10.1. Introdução	371
10.2. Origem económica das situações de monopólio	372
10.2.1. Limites à ausência de concorrentes	372
10.2.2. Em monopólio não existe curva de oferta	372
10.2.3. Preço, receita marginal e elasticidade da procura	373
10.2.4. Relação entre a função procura, a receita marginal e a receita total	374
10.2.5. Maximização do lucro e escolha do nível de produção	378
10.2.6. Determinação do máximo lucro em monopólio partindo-se das curvas de receita total e do custo total (no curto prazo)	379
10.2.7. Determinação do máximo lucro de uma empresa monopolista, partindo-se das curvas unitárias	381
10.2.8. A receita total e receita média e curva de procura	382
10.2.9. Receita marginal para um monopolista	382
10.2.10. Mudanças na procura e nos custos	386
10.2.11. Discriminação do preço	386
10.2.12. Separação de mercados e não possibilidade de revenda	387
10.2.13. Diferenciação e elasticidades-preço da procura diferentes	388
10.3. O monopólio natural	388
10.3.1. Breve introdução ao monopólio natural	388
10.3.2. A regulação do monopólio natural pelo <i>second best</i> ou a atribuição de subsídios	395

Capítulo 11

Concorrência monopolística

11.1. Introdução	397
11.2. Concorrência monopolística	397
11.2.1. A diferenciação real	398

11.2.2. Diferenciação percebida. O efeito <i>framing</i> e o efeito <i>bandwagon</i>	398
11.2.3. Longo prazo e excesso de capacidade	400
11.2.4. Equilíbrio no longo prazo	401

Capítulo 12

Oligopólio e teoria dos jogos. A estratégia

12.1. Introdução	405
12.1.1. Resumo da teoria dos jogos	405
12.1.2. O dilema dos prisioneiros	407
12.2. Mercado oligopolista e interdependência	410
12.2.1. Modelos especiais de oligopólio	411
12.2.2. Conluio entre as empresas oligopolistas	411
12.2.3. O cartel	412
12.2.4. O problema da entrada no mercado – os mercados contestáveis	414
12.2.5. A empresa líder do preço	415
12.2.6. O modelo de Cournot e a estratégia das empresas baseada nas quantidades produzidas	415
12.2.7. Função-resposta e equilíbrio de Nash	416
12.2.8. Modelo de Bertrand	419
12.2.9. Equilíbrio de Stackelberg	420
Referências bibliográficas	421

Prólogo

Este livro, sendo o fruto de maturação e discussão de vários anos, deu-nos a oportunidade de alterarmos as ênfases e interpretações que tínhamos por adquiridas, relembrando que o conhecimento científico é provisório, sempre em mutação, pois tudo está em constante movimento e transformação no âmbito do relativo, numa dinâmica dialética.

É nosso entendimento que não nos devemos contentar com a aquisição do conhecimento existente, mas estarmos dispostos a questioná-lo, pois não existe uma causa única – em especial na Economia – com uma direção unívoca traduzida linearmente em causa efeito (como na geometria euclidiana), mas existe uma interação dialética entre todos os aspectos da sociedade, tendo em conta as circunstâncias que influem no curso dos acontecimentos. Ao decidirmos focar a nossa atenção apenas numa ou em algumas causas, devemos ter consciência que os resultados da análise são incompletos e parciais.

A busca da verdade deve ser o móbil do investigador, através da sua vontade livre e não a submissão da sua vontade às visões dominantes ou a submissão às pressões carismáticas de qualquer personalidade ou grupo, não se deixando vergar ao carisma autoritário das ideias dominantes em cada período histórico da humanidade, ou seja, que não se deixe subjugar voluntariamente.

Nesta segunda edição deste livro, além de se terem efetuado as correções de algumas gralhas que estavam na 1.^a edição, foi acrescentado um novo texto relativo ao desenvolvimento dos monopólios naturais que, em nosso entender, enriquece o trabalho, dando uma perspetiva histórica sobre o conceito de monopólio natural.

Ao longo deste livro procuramos apresentar os modelos da Economia de acordo com a teoria dominante, a teoria neoclássica, mas fazendo uma crítica a esses mesmos modelos de acordo com outras teorias e com a nossa própria visão.

Na maioria dos textos a economia é apresentada como sendo uma ciência neutra, livre de juízos de valor, um pouco como semelhante às ciências naturais, como a

física e a química, com modelos matemáticos que dão a ilusão de que as conclusões são exatas.

Mas basta ler um dos muitos manuais de economia para verificar que os juízos de valor impregnam esses manuais de forma evidente.

A apresentação dominante considera que os mercados são suficientemente competitivos e que, na maioria dos casos, levam a resultados eficientes, sem qualquer intervenção do Estado. Segundo a teoria neoclássica, a intervenção do Estado ou é ineficaz ou gera ineficiência, pelo que essa intervenção é socialmente danosa.

O ser humano desenvolve-se em duas grandes dimensões, a individual e a coletiva.

O indivíduo realiza-se fora daquilo que não é. Se a dimensão individual se impõe ao indivíduo como uma verdade inofismável, concretizada pela sua dependência relativamente aos vários subsistemas que compõem o seu próprio corpo, nomeadamente, o anatómico, o circulatório, o nervoso, etc., já a dimensão coletiva impõe-se-lhe através de uma verdade cosmológica, pois este pertence a uma natureza que lhe impõe a cooperação como forma de sobreviver e de se realizar. Neste sentido, a cooperação é-lhe inata a começar pela própria relação que o bem supremo, a vida, tem com a natureza, em particular o oxigénio. O oxigénio é o primeiro combustível para que a vida humana se possa efetivar e, por conseguinte, os órgãos do corpo funcionem. A cooperação continua intrínseca ao indivíduo dada a necessidade, desde tempos imemoriais, de este se juntar em grupos para poder efetuar tarefas e alcançar objetivos que sozinho não seria possível, nomeadamente, no âmbito da segurança.

Com o desenrolar da história, o Homem tem vindo a especializar-se cada vez mais, levando assim, a uma cada vez maior necessidade de cooperação entre os seres humanos. No entanto, essa cooperação tem vindo a ser consubstanciada na moeda, ficando os indivíduos dependentes de a possuírem para poderem prover as suas necessidades e desejos.

Estas duas dimensões são, de facto, antagónicas, na justa medida em que individualmente o ser humano é intrinsecamente egoísta, mas por outro lado, necessita dos demais indivíduos para se realizar e prover às suas necessidades e desejos.

Assim, deve existir algum Ente que equilibre e faça a ponte entre estas duas dimensões de forma harmoniosa. Quando este Ente falha, assistimos a sociedades desequilibradas, desestruturadas e, na maioria das vezes, ditatoriais. Com o advento da Independência dos Estados Unidos da América e da Revolução Francesa (apenas para citar dois acontecimentos), estabeleceu-se uma rutura com o «*Ancien Régime*» promovendo de forma clara os primórdios dos regimes democráticos.

À parte do conceito da própria Vida, Bem sem o qual nenhum indivíduo pode usufruir de todos os outros Bens, o Ser Humano busca incessantemente a Felicidade, sua e daqueles que pertencem à sua esfera de sentimentos. A esta Felicidade denominamos de Bem-estar.

O conceito de Bem-estar é muito abrangente e, por conseguinte, diverso. Depende dos indivíduos e das comunidades em que estes estão inseridos. O que significa, em nosso entendimento, e pese embora O Todo poder ser superior à soma das Partes, que a percepção que os indivíduos têm nos diversos momentos de suas vivências influencia, não só o seu Bem-estar, como o Bem-estar coletivo. Assim sendo, a equação pessoal de cada indivíduo tem influência nas suas atitudes perante e no sistema económico e social e, por conseguinte, no Bem-estar.

De facto, o bem-estar individual está intimamente ligado à capacidade que cada indivíduo tem de se sentir satisfeito nas várias dimensões que o compõem: inatas, natas e aduzidas. O indivíduo é influenciado pelo seu código genético, pela sua própria evolução individual, bem como, pela sociedade com particular relevo para a família.

O indivíduo busca o Bem-estar. E busca-O num devir dialético. A questão coloca-se no âmbito do enquadramento em que essa busca é efetuada e efetivada. Não obstante, a realidade impõe-nos a crueza da rarefação dos recursos que necessitamos para prover as nossas necessidades. Neste âmbito, o indivíduo é forçado a fazer escolhas. E fá-las-á em função do ponto de enquadramento em que o indivíduo se encontre. Este ponto de enquadramento servindo ao indivíduo, em cada momento, de ancoragem à decisão, determina a clarividência e a exequibilidade com que o indivíduo efetuará as suas escolhas.

O indivíduo necessita de se realizar, e para tal, entra em relações de alteridade que pressupõem valores essenciais advindos da fornalha da ética e da moral.

Capítulo 1

Reflexões em Economia

1.1. Introdução

As questões económicas permeiam, de forma direta e indireta, todas as esferas da vida humana. Desde os primórdios da civilização, a criação de riqueza e a sua distribuição constituem preocupações centrais das sociedades, ainda que a ênfase atribuída à produção ou à equidade tenha variado ao longo do tempo. A economia, enquanto campo de estudo e prática social, procura compreender, explicar e, em certos casos, propor soluções para esses desafios recorrentes.

Temas como o emprego, a inflação, o crescimento económico, a produtividade, a balança de pagamentos, o défice público, o sistema monetário internacional, as relações laborais entre empregadores e trabalhadores, a competitividade e a interação entre economia e direito (através da análise económica do direito) ilustram a diversidade e a amplitude da ciência económica. Nos tempos mais recentes, novos desafios vieram ampliar ainda mais o campo de aplicação da análise económica. As mudanças climáticas, por exemplo, colocam questões prementes sobre a utilização de recursos naturais, o papel das externalidades e a necessidade de políticas públicas eficazes para assegurar a sustentabilidade ambiental. A inteligência artificial e a automação estão a transformar os mercados de trabalho, alterando padrões de emprego e exigindo adaptações na formação, na proteção social e na regulação dos mercados. Por sua vez, a crescente desigualdade global, tanto entre países como no interior das economias desenvolvidas, reacendeu o debate sobre a distribuição da riqueza, a mobilidade social e a justiça económica.

Para além destes temas emergentes, os instrumentos da análise económica continuam a ser aplicados a uma diversidade de comportamentos humanos, incluindo

aqueles regulados por sistemas normativos como o direito, a moral, a ética e a religião.

A economia parte de uma realidade fundamental: o Homem vive num mundo de escassez. Os recursos disponíveis são limitados, enquanto os desejos e necessidades humanas tendem a ser ilimitados. Neste contexto, a atividade económica pode ser entendida como um esforço contínuo de adaptação, orientado para a obtenção e utilização eficiente de bens e serviços que visam satisfazer esses desejos. Este esforço não ocorre de forma aleatória; está frequentemente orientado por objetivos, conscientes ou inconscientes, que visam alcançar o bem-estar e, em última instância, a felicidade – conceito que, nos tempos mais recentes, também passou a ser objeto de análise da ciência económica, nomeadamente através dos estudos sobre economia da felicidade e bem-estar subjetivo.

Assim, a economia não se restringe ao estudo de mercados ou indicadores financeiros. Trata-se, antes, de uma área científica que procura compreender as escolhas que os indivíduos e as sociedades realizam, perante a escassez de recursos, com vista à maximização do bem-estar. Compreender esta dinâmica é fundamental para analisar o funcionamento das sociedades modernas e para fundamentar decisões informadas, tanto no plano individual como coletivo

1.2. O conhecimento científico e o seu método

O conhecimento científico constitui uma forma específica de saber, produzido através do raciocínio lógico e validado pela experimentação empírica. Carateriza-se pela construção de modelos que, de forma simplificada, procuram descrever a realidade, permitindo, dentro de certos limites, explicar fenómenos observáveis e formular previsões sobre o seu comportamento futuro.

O método científico recorre à lógica para estudar as relações entre categorias e variáveis, analisando a estrutura dessas relações e a sua validade. A base do raciocínio científico assenta predominantemente em juízos de existência – também designados por juízos objetivos – que se distinguem dos juízos de valor. Como veremos mais adiante, esta distinção é fundamental na análise económica.

No domínio da teoria do conhecimento, Immanuel Kant estabeleceu uma importante distinção entre juízos analíticos e juízos sintéticos. Segundo Kant:

«Os juízos de experiência, como tais, são todos sintéticos, pois seria absurdo fundar sobre a experiência um juízo analítico, uma vez que não preciso de sair do meu conceito para formular o juízo e, por conseguinte, não careço do teste-

munho da experiência.» (Kant, Immanuel. *Crítica da Razão Pura*. Fundação Calouste Gulbenkian, 5.^a edição, p. 68)

Os juízos de existência ou objetivos são aqueles que descrevem – ou, pelo menos, tentam descrever – o que é, independentemente de valores de natureza moral, ética, religiosa ou social. Não exprimem o que deve ser; limitam-se a enunciar factos ou relações verificáveis.

Em contraste, os juízos de valor são subjetivos, variando consequentemente de pessoa para pessoa. Estes juízos refletem opiniões, que resultam de um conjunto de conhecimentos, crenças, valores e interesses próprios de cada indivíduo. Normalmente, têm como referência normas morais, éticas ou sociais e variam tanto ao longo do tempo (diacronicamente) como entre diferentes contextos culturais e geográficos (sincronicamente).

No âmbito da lógica, um juízo consiste sempre na atribuição de um predicado a um sujeito, formando o que se designa por proposição. Apenas às proposições é possível atribuir um valor de verdade – verdadeiro ou falso. O mesmo não se aplica aos enunciados normativos, que não descrevem factos, mas antes indicam o que se considera que deve ser. Com as proposições expressa-se o que é; com os enunciados normativos, expressa-se o que deve ser.

A ligação entre sujeito e predicado pode ocorrer através do verbo copulativo «ser» ou da expressão «dever ser». No primeiro caso, formam-se juízos de existência, de realidade ou objetivos; no segundo, juízos de valor. Assim, quando se utiliza o verbo «ser» para ligar sujeito e predicado, afirma-se o que é, independentemente de qualquer avaliação ética ou cultural.

A interação entre conhecimentos, valores e crenças pessoais, que influencia a forma como cada indivíduo interpreta a realidade e formula juízos, é designada por equação pessoal – conceito que analisaremos mais aprofundadamente na secção seguinte.

1.3. A equação pessoal

A expressão equação pessoal designa o conjunto de crenças, valores e conhecimentos que molda a forma como cada indivíduo interpreta o mundo e atua nele. As crenças fundamentam ideologias relativas ao progresso social e a outros domínios da vida humana. Regra geral, cada indivíduo adota uma atitude favorável à orientação da sua própria ideologia, a qual, contudo, pode ser alterada ao longo do tempo com a aquisição de novos conhecimentos e com a experiência de vida.

A equação pessoal exerce uma influência determinante no comportamento do indivíduo, variando tanto no espaço como no tempo (diacronicamente). Trata-se de um constructo dinâmico: a incorporação de novas informações, valores e crenças modifica o comportamento e a forma de ver o mundo.

As crenças e os valores¹ não apenas orientam cognitivamente o indivíduo, como também desencadeiam emoções e sentimentos que afetam diretamente o comportamento humano. Entre essas emoções destacam-se a raiva, o ódio, a vergonha, o orgulho, os gostos e desgostos, a culpa, a alegria, a tristeza, a inveja, a maldade, a indignação, o ciúme, o desprezo, o medo e o amor, assim como fatores viscerais, como a dor, a fome e a sonolência (Elster, Jon, 1998)². Jon Elster estabelece uma distinção entre a satisfação decorrente das emoções e as satisfações hedónicas, como as proporcionadas, por exemplo, por uma boa refeição (Elster, Jon, 1998: 54).

Richard Thaler evidenciou como as emoções, nomeadamente o rancor, influenciam o comportamento humano – fenómeno evidenciado no conhecido *ultimatum game* (Thaler, Richard H., 2000: 140) – o qual contradiz um dos axiomas fundamentais da teoria económica neoclássica dominante, segundo o qual os indivíduos agiriam sempre racionalmente para maximizar a utilidade.

A cultura desempenha um papel crucial na compreensão do comportamento humano, produzindo efeitos diretos na esfera económica. Os indivíduos adquirem crenças e valores através das relações de alteridade – ou seja, do contacto com outros – seja de forma direta ou indireta. É essencial considerar este processo de socialização e transmissão cultural, uma vez que as ideias adquiridas culturalmente explicam uma vasta gama de comportamentos humanos: opiniões, atitudes, hábitos de pensamento, estilos artísticos, tecnologias, bem como regras sociais e instituições políticas.

Amartya Sen, num artigo de 1993 intitulado *Positional Objectivity*, aborda a questão da relatividade dos fenómenos observados, sublinhando que a interpretação da realidade é influenciada por fatores físicos e culturais: «O que nós podemos observar depende da nossa posição relativamente aos objetos de observação. O que decidimos acreditar é influenciado pelo que nós observamos. O modo como decidimos atuar relaciona-se com as nossas crenças. A dependência posicional das observações, crenças e ações é central para o nosso conhecimento e razão prática.»³

(1) Quanto à distinção entre emoções e sentimentos, ver: Damásio, António (2011). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Crítica, Barcelona.

(2) Elster, Jon (1998). *Emotions and Economic Theory*. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI (March, 1998), pp. 47-74.

(3) Sen, Amartya (1993). *Positional Objectivity*. *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 22, Nº 2 (Spring, 1993), pp. 126-145.

ARLINDO ALEGRE DONÁRIO é professor, presidente e investigador do Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS) na Universidade Autónoma de Lisboa. A sua área atual de investigação é no âmbito da Regulação Social, particularmente, na análise económica do direito. Para além das monografias abaixo referidas e escritas em coautoria com Ricardo Borges dos Santos, as suas publicações mais recentes são as seguintes: *The Economic Analysis of Law. The Effects of Liability on Road Safety* (2015); *Road Accidents, Risk and Biological Factors* (2013); *Natureza dos Excedentes e Reservas nas Cooperativas: Seu Retorno e Distribuição* (2013); *Economia* (2011); *Conceitos Fundamentais* (2010); *Aumento das Sanções ou da Probabilidade de Aplicação da Lei?* (2010); *Economía de la Regulación y Políticas de Prevención de Los Accidentes De Tráfico. El Caso de Portugal y el Contexto Europeo* (2007); *Andálise Económica da Regulação Social* (2007).

RICARDO BORGES DOS SANTOS é professor, diretor e investigador do Centro de Análise Económica de Regulação Social (CARS) na Universidade Autónoma de Lisboa. A sua área atual de investigação é no âmbito da Regulação Social, particularmente, na análise económica do direito. As suas publicações mais recentes, em coautoria com Arlindo Donári, são as seguintes: *Reflexões em Economia. Conceitos Fundamentais* (2014); *O Paradigma do Homo Economicus* (2013); *Custo Económico e Social dos Acidentes de Viação em Portugal* (2012); *Modelo IS-LM – Determinação do Rendimento, Taxa de Juros e Moeda* (2010); *Andálise da Evolução da Procura do Ensino Superior Público e Privado, em Especial na Região de Lisboa* (2009).

«Este livro, sendo o fruto de maturação e discussão de vários anos, deu-nos a oportunidade de alterarmos as ênfases e interpretações que tínhamos por adquiridas, relembrando que o conhecimento científico é provisório, sempre em mutação, pois tudo está em constante movimento e transformação no âmbito do relativo, numa dinâmica dialética. (...)

Ao longo deste livro procuramos apresentar os modelos da Economia de acordo com a teoria dominante, a teoria neoclássica, mas fazendo uma crítica a esses mesmos modelos de acordo com outras teorias e com a nossa própria visão.

Na maioria dos textos a economia é apresentada como sendo uma ciência neutra, livre de juízos de valor, um pouco como semelhante às ciências naturais, como a física e a química, com modelos matemáticos que dão a ilusão de que as conclusões são exatas.

Mas basta ler um dos muitos manuais de economia para verificar que os juízos de valor impregnam esses manuais de forma evidente.

A apresentação dominante considera que os mercados são suficientemente competitivos e que, na maioria dos casos, levam a resultados eficientes, sem qualquer intervenção do Estado. Segundo a teoria neoclássica, a intervenção do Estado ou é ineficaz ou gera ineficiência, pelo que essa intervenção é socialmente danosa.

O ser humano desenvolve-se em duas grandes dimensões, a individual e a coletiva.

O indivíduo realiza-se fora daquilo que não é. Se a dimensão individual se impõe ao indivíduo como uma verdade inofismável, concretizada pela sua dependência relativamente aos vários subsistemas que compõem o seu próprio corpo, nomeadamente, o anatómico, o circulatório, o nervoso, etc., já a dimensão coletiva impõe-se-lhe através de uma verdade cosmológica, pois este pertence a uma natureza que lhe impõe a cooperação como forma de sobreviver e de se realizar. Neste sentido, a cooperação é-lhe inata a começar pela própria relação que o bem supremo, a vida, tem com a natureza, em particular o oxigénio. O oxigénio é o primeiro combustível para que a vida humana se possa efetivar e, por conseguinte, os órgãos do corpo funcionem. A cooperação continua intrínseca ao indivíduo dada a necessidade, desde tempos imemoriais, de este se juntar em grupos para poder efetuar tarefas e alcançar objetivos que sozinho não seria possível, nomeadamente, no âmbito da segurança.

Com o desenrolar da história, o Homem tem vindo a especializar-se cada vez mais, levando assim, a uma cada vez maior necessidade de cooperação entre os seres humanos. No entanto, essa cooperação tem vindo a ser consubstanciada na moeda, ficando os indivíduos dependentes de a possuírem para poderem prover as suas necessidades e desejos.

Estas duas dimensões são, de facto, antagónicas, na justa medida em que individualmente o ser humano é intrinsecamente egoísta, mas por outro lado, necessita dos demais indivíduos para se realizar e prover às suas necessidades e desejos.»

In Prólogo

