

Porque Cresce Demasiado o Estado

Henri Lepage



+Liberdade

PORQUE CRESCE DEMASIADO O ESTADO*

Em finais do século XVIII, a parte do Estado relativamente ao rendimento nacional era de quatro por cento na Inglaterra. Em 1822, o orçamento era equivalente a onze por cento do rendimento nacional francês. Um século mais tarde, ainda não ia além de treze por cento. Hoje [em 1980], essa percentagem está entre trinta e sessenta por cento, conforme os países.¹ Regra geral, verifica-se que nos países ocidentais, desde o início do nosso século, o crescimento do Estado é cerca de uma vez e meia mais rápido que o do sector privado. Porquê? Porquê este movimento contínuo das nossas sociedades no sentido de maior peso do Estado? Para além das particularidades locais, poderemos encontrar uma explicação que permita englobar o fenómeno na sua generalidade, tendo em conta que mesmo no país com mais fortes tradições liberais, os Estados Unidos, a parte do Estado na economia praticamente duplicou no decurso dos últimos cinquenta anos? ² Haverá uma explicação «científica» para este crescimento secular?

A esta pergunta, os economistas marxistas respondem com a teoria do «capitalismo monopolista de Estado», ligado a famosa hipótese de Marx referente à queda tendencial da taxa de lucro.

A tendência secular para a quebra da rentabilidade do capital, fruto do crescimento e da acumulação capitalista, leva, segundo nos dizem, à formação de «monopólios». Estes monopólios controlam o aparelho do Estado burguês. Eles utilizam o Estado para alijar sobre ele a carga das actividades económicas

* Capítulo II da Parte III da obra *Demain le Libéralisme* (1980), na tradução portuguesa de Teresa Cardoso, publicada pela editora Europa-América como *Amanhã, o Liberalismo* (1988). Transcrição: João Costa. Revisão: Pedro Almeida Jorge.

¹ Em 1979, os impostos representam vinte e três vírgula um por cento do produto interno bruto francês. Se lhes acrescentarmos as quotizações sociais (dezasseis por cento) teremos, para a totalidade das colectas obrigatórias, um total de trinta e nove vírgula um por cento contra trinta e quatro vírgula quatro por cento em 1973. Mas se tomarmos em consideração o total consolidado das despesas de todos os organismos dependentes do Estado a diversos títulos (serviços do Estado, colectividades locais, organismos de Segurança Social, empresas públicas) chega-se a um total que representa em 1978 quarenta e nove vírgula quatro por cento do produto interno contra quarenta e um vírgula um por cento em 1973. Desde há sete anos estas despesas aumentaram à taxa anual de cerca de dezoito por cento, enquanto o produto interno bruto não progredia mais de treze vírgula três por cento. Cf. Edouard Bennefous, *A la recherche des milliards perdus*, P. U. F., 1980.

² Cf. Allan H. Meltzer e Scott F. Richard, «[Why Government Grows \(and Grows\) in a Democracy](#)», *The Public Interest*, n.º 52, Verão de 1978

menos rentáveis: infra-estruturas rodoviárias, caminhos-de-ferro, minas de carvão... cujos produtos e serviços lhes são posteriormente vendidos a um preço inferior ao seu custo social real. Essa transferência para a colectividade permite assim aumentar periodicamente a taxa de lucro das actividades capitalistas, mas é o contribuinte quem paga a conta. O desenvolvimento do Estado moderno seria assim, segundo eles, um fenómeno ligado à lógica da concentração capitalista.

Embora no plano empírico a validade desta tese ainda esteja por demonstrar, todos os estudos feitos sobre as evoluções económicas a longo prazo não permitem encontrar um fenómeno significativo de descida das taxas de rentabilidade;³ um dos argumentos utilizados pelos marxistas a favor da sua teoria é o de afirmar que o capitalismo monopolista de Estado é, actualmente, a única explicação científica que permite penetrar racionalmente nos mecanismos de desenvolvimento do fenómeno do Estado. Foi assim que o senador comunista de Seine-Saint-Denis, Anicet le Pors, denunciou, ainda recentemente, o pretenso vazio do pensamento liberal sobre esta matéria.

«Os economistas liberais», escreve ele no seu livro *Les Béquilles du capital* (Le Seuil 1977), «esforçam-se por justificar pontualmente o apoio do Estado à acumulação multinacional do grande capital, mas são incapazes de erguer a sua reflexão ao nível da elaboração teórica.»

Esta observação justificava-se ao nível das respostas tradicionalmente dadas a este problema; pode-se explicar o crescimento contemporâneo do Estado em função de acidentes tais como as guerras ou as crises económicas, ou ainda pelos menores ritmos de crescimento da produtividade nas actividades públicas.⁴ Mas subestima as novas perspectivas trazidas pelo desenvolvimento dos trabalhos que aplicam a lógica da análise económica ao funcionamento dos processos políticos de distribuição.

A análise económica do «mercado político» sugere efectivamente que, embora vivamos em sociedades que tendem a funcionar com cada vez mais Estado, não é necessariamente porque o cidadão prefere, com efeito, consumir mais bens públicos, mas porque, nos nossos sistemas políticos de tipo

³ Para um ensaio recente desta verificação empírica, ver o livro de Jacques Plassard e Jean-Michel Boussemart, *L'Investissement et le Progrès*, editado por Masson pelo Institut de l'Entreprise.

⁴ Para uma apresentação das diferentes explicações tradicionais do crescimento do Estado, ver Christine André e Robert Delorme, «Déterminants des dépenses publiques et rôle de l'Etat», em *Vie et Sciences économiques*, n.º 77, Abril de 1978.

parlamentar e representativo, baseados no sufrágio universal e na soberania ilimitada do principio maioritário, um certo número de factores perfeitamente autónomos conduzem mecanicamente ao crescimento contínuo do nível das despesas públicas, independentemente da evolução das preferências intrínsecas da maioria do eleitorado. É isso que nós gostaríamos agora de tentar demonstrar.⁵

«Um homem, um voto» não garante igualdade política

O primeiro ponto consiste em chamar a atenção para a existência de um desequilíbrio fundamental no seio dos nossos sistemas de revelação das escolhas colectivas.

Existem, efectivamente, duas categorias de «produtos públicos». Primeiro *regras gerais* que dizem respeito a toda a gente, independentemente da categoria socioeconómica em que cada um se insere: funções de polícia e de justiça, defesa nacional, direito civil, penal, administrativo, comercial, instituições monetárias... Trata-se das funções que correspondem à definição clássica do Estado mínimo, e que a análise económica das instituições mostra que se justificam, dado que contribuem para fazer baixar os custos de funcionamento da sociedade relativamente ao que ocorreria na ausência do Estado.

Para além destas, existem *actividades com impacte redistributivo* cuja característica consiste em tirar a Pedro o que se dá a Paulo, quer directa, quer indirectamente. Trata-se, obviamente, das actividades directas de transferências – transferências sociais de solidariedade, subvenções sociais ou económicas – mas também de todas as regulamentações e regulações públicas que, de uma maneira ou de outra, nomeadamente definindo proibições, levam a uma multiplicidade de efeitos cruzados de transferência de utilidade de um segmento de população para outro: legislações sociais, direito de concorrência, direitos de alfândega, prestações públicas gratuitas, políticas de ordenamento do território, protecção do consumidor, regras obrigatórias de segurança, nacionalizações,

⁵ Os parágrafos que se seguem são directamente inspirados no conteúdo de uma intervenção feita num colóquio sobre o Estado organizado pelo Club de l'Horloge, a 22 de Abril de 1979. A análise retoma certos elementos já evocados nas páginas anteriores, mas situando-os numa perspectiva de explicação dinâmica, na qual o importante não são somente os elementos descritos, mas os processos deles decorrentes.

políticas de controlo administrativo dos preços, políticas dos rendimentos, etc. Embora nunca tenha sido elaborado qualquer balanço exaustivo destas intervenções legislativas ou regulamentares, com carácter redistributivo, elas representam uma parte crescente da actividade dos Estados modernos. São elas que são noventa por cento responsáveis pelo recente crescimento do fenómeno do Estado.

Ora, estas actividades apresentam uma particularidade: de um modo geral, *elas vão implicar um número de beneficiários muito menor do que o número de pessoas sobre as quais recai, no fim de contas, o encargo do seu financiamento*. Evocámos o caso muito simples e quase caricatural do «imposto de seca» de 1976. Mas poderíamos referir-nos a um direito de alfândega, a um regulamento que define uma nova norma de poluição, a uma medida social, e isso teria um efeito equivalente. Mesmo quando tais medidas não acarretam nenhum encargo fiscal imediato, como nada é gratuito, elas implicam sempre um custo social que tem a característica de ser geralmente difuso, pouco visível, repartido por populações relativamente numerosas, enquanto que os benefícios se vão concentrar em segmentos de população bem definidos, muito mais facilmente identificáveis, e muito menos numerosos. Logo, as transferências cruzadas que resultam da multiplicação das intervenções do Estado nunca são equilibradas. Isto introduz uma assimetria na distribuição dos custos e vantagens da produção pública: as vantagens são encontradas em proveito de um reduzido número de beneficiários. Os custos são suportados por um grande número de pessoas.

Consequência: para cada um dos beneficiários potenciais de uma medida apresentada para aceitação do eleitorado ou dos seus representantes, a motivação pessoal em ver essa medida efectivamente aprovada é, individualmente, infinitamente maior que o interesse que cada contribuinte ou cada consumidor tem em que tal medida não seja aprovada. A motivação de cada beneficiário potencial de uma medida legislativa ou regulamentar para investir um certo volume de recursos pessoais (em tempo, em energia, em esforços de informação e em recursos pessoais) numa acção política destinada a influenciar a escolha dos eleitores ou dos eleitos, ou a modificar o resultado do processo político, é ainda infinitamente maior do que a sentida pelos que terão de suportar a carga ou as consequências ulteriores dessa nova medida.

Assim, essa assimetria cria um desequilíbrio político: no mercado eleitoral ou político, serão maiores os recursos investidos para se contribuir para a aprovação dessa legislação do que os esforços mobilizados para se lhe oporem. De uma maneira mais rigorosa, aqueles que agem para a obtenção da aprovação de novas medidas cujo efeito é fazer crescer o nível das despesas públicas ou das actividades de transferência serão mais activos que aqueles cujo interesse pessoal, tendo em conta o modo como se distribuem custos e vantagens, os levaria a oporem-se-lhes.

Se aceitarmos a ideia de que os que desempenham um papel no mercado político são seres humanos nem mais nem menos racionais que os tradicionais agentes económicos da teoria dos processos mercantis; se não recusarmos a hipótese de que, globalmente, o seu comportamento eleitoral e político tem todas as possibilidades de ser profundamente influenciado pela maneira como encaram a distribuição dos custos e benefícios da produção pública; se, finalmente, não julgarmos aberrante que possa existir uma ligação entre o nível dos recursos atribuídos por uns e por outros, a título individual ou colectivo, à acção sobre o mercado, e a maneira como se distribuem as paradas do jogo político, vamos encontrar uma das mais fundamentais fontes da explicação para a movimentação no sentido de um aumento sempre crescente das despesas públicas. Explicação que tem o mérito de ser simples, eficaz e geral.

Grupos de pressão e clientelas eleitorais

O segundo ponto consiste em observar que a tomada em consideração da actividade dos grupos de pressão amplifica o carácter assimétrico do jogo político.

No mercado político, o cidadão não pode, isoladamente, fazer qualquer coisa com eficácia. Pior – logicamente, ele não deveria sequer estar motivado para fazer seja o que for. Por duas razões: primeira, a influência marginal praticamente nula da sua acção pessoal: não será a minha opinião nem o meu voto que conseguirão alterar de algum modo o resultado, se eu for um único entre milhões, ou mesmo entre milhares; em segundo lugar, a natureza «colectiva» dos bens produzidos pelo Estado: se eu ajo, os benefícios da minha acção serão partilhados com todos aqueles que beneficiarão gratuitamente do resultado dos meus

esforços, ainda que eu tenha sido o único a suportar todos os seus custos: exemplo do industrial que, através da sua acção de bastidores e das suas relações obtém uma protecção aduaneira cujas vantagens serão partilhadas por todos os membros da sua profissão, ainda que os custos de tal esforço de pressão não tenham sido partilhados por estes; podemos referir igualmente o esforço do sindicato que, através das suas pressões económicas, sociais ou políticas – greves, manifestações, apoio eleitoral –, obtém a aprovação de uma legislação que cobrirá todos os trabalhadores, mesmo aqueles que não pertencem ao sindicato e, por conseguinte, não participam no esforço desenvolvido.

Assim, o mercado político não é o mercado atomístico ao qual demasiadas vezes o reduzimos. É um mercado em que a revelação e a expressão das preferências colectivas passa pela mediação de organizações colectivas concorrentes que podemos assimilar a «empresas» animadas por «empresários».

A assimilação destes organismos intermediários a empresas justifica-se, porquanto também eles produzem alguma coisa. O seu «produto» é a mais-valia não mercantil em termos de bem-estar e de satisfações que a sua actividade proporciona aos membros do grupo ao qual eles garantem a promoção dos seus interesses comuns; mais-valia da qual os membros do grupo interessado nunca teriam podido beneficiar espontaneamente, se a promoção daquilo que constitui a sua zona de interesse comum não tivesse sido assumida por homens cuja actividade, de um ponto de vista analítico, não é fundamentalmente diferente da de um chefe de empresa clássico.

Os «produtos» destas organizações – ainda que o acesso à sua distribuição, devido a uma ou outra técnica, esteja limitado aos membros efectivos – têm também eles, de facto, o carácter de «bens colectivos». O raciocínio elaborado a propósito dos bens públicos é-lhes aplicável. Os resultados da acção de um partido político, de um sindicato profissional, de uma associação de ecologistas ou de uma comissão de defesa local constituem por definição lucros não mercantis dos quais aproveitam todos aqueles que lhes estão ligados, independentemente da sua participação efectiva no esforço comum. Por isso não basta que alguns indivíduos se agrupem para promover a defesa dos seus interesses de assalariados, contribuintes, industriais, locatários, etc., para que isso

conduza automaticamente a uma acção eficaz. Este é um problema que todas as associações com fins não lucrativos conhecem bem. Cada um tem de facto interesse em que seja o vizinho a «fazer o frete», já que, de qualquer forma, quer participe ou não participe, o interesse individual que poderá obter será o mesmo.

A eficácia de tais organizações depende assim do papel que nelas desempenham indivíduos que possuem, tal como o mais clássico empresário da teoria económica, em primeiro lugar o mérito de terem, num determinado momento, identificado a presença de uma necessidade latente (por exemplo as associações de consumidores, num período recente), e que, em seguida, consagraram os seus esforços, tempo e energia, e por vezes os seus recursos financeiros pessoais a organizar os meios de responderem a essas expectativas potenciais.

Esses «inovadores sociais» são geralmente benévolos, ou quase, na medida em que os membros mais constantes de tais organizações se contentam muitas vezes com remunerações inferiores àquelas que poderiam pretender no sector industrial. Tal não significa, todavia, que sejam completamente desinteressados. As remunerações dessas actividades são frequentemente indirectas. É o caso, por exemplo, das gratificações psicológicas que representa para alguns a possibilidade de aparecerem quase quotidianamente no *écran* da televisão; o interesse pessoal que retiram da participação numa obra social nova; ou ainda o «investimento» individual que outros fazem ao contribuírem um degrau para uma eventual carreira política posterior. Fundamentalmente, as motivações desses «empresários» sociais ou políticos não são diferentes das que animam o chefe de empresa orgulhoso do dinamismo tecnológico do seu negócio, que tem a sua profissão porque prefere ser independente ou porque gosta de mandar, ou ainda porque considera que fazendo o seu trabalho contribui de maneira positiva para a melhoria do bem-estar de todos. Cada um explora o filão de clientela social, política ou económica que melhor corresponde às suas motivações psicológicas, às suas apetências ou capacidades pessoais.

Estas organizações colectivas desempenham, relativamente à sua clientela, um triplo papel:

- Um papel de informação sobre os jogos do mercado político e as

características da produção pública – logo, sobre aquilo que o cidadão, o trabalhador ou o contribuinte têm o direito de esperar deles. Tal como no mercado das produções industriais, um «produto» não existe se o consumidor potencial não estiver informado da sua existência, das suas características, das possibilidades da sua obtenção a que preço, etc. Para exprimir as suas escolhas, o eleitor precisa de informações que lhe digam quem melhor poderá ter em conta os seus problemas, quais são as escolhas inerentes, com que interesses conflituais ele irá estar em concorrência... O principal papel das organizações intermediárias é facultar-lhe essas informações. Poder-se-á mesmo dizer que a sua principal produção é informativa (papel essencial dos jornais, publicações, boletins de informação, da afixação de cartazes, etc.).

– Um papel de *marketing* na revelação dos interesses comuns latentes. Exceptuando as de carácter puramente biológico, raras são as necessidades que, *a priori*, se exprimem claramente no consumidor. A formação das preferências individuais – sejam elas de tipo material ou não material – resulta de um processo de interacção entre a exposição de um novo «produto» cujo empresário assume o risco e a experiência concreta que, em seguida, o consumidor dele fará. Acontece o mesmo no sector não mercantil. Para que o indivíduo esteja em condições de formar as suas preferências e, por conseguinte, de dar o seu contributo às actividades das organizações que pretendem agir em seu nome, será necessário que, de uma ou de outra forma, ele seja levado a experimentar os «produtos» que lhe são propostos. Daí o papel fundamental das acções de sensibilização e de mobilização; acções que passam pelo discurso ideológico, a afixação de cartazes, organização de comícios, de manifestações, de festas populares, mas também por actividades muito mais concretas e visíveis tais como as actividades de formação profissional e educativa, bolsas, serviços sociais gratuitos, mecanismos de assistência jurídica, associações de socorros mútuos, colónias de férias, viagens organizadas ou actividades culturais que os grandes sindicatos geralmente reservam aos que neles se inscrevem.

– Por fim, um papel de *lobbying* junto das instituições do mercado político a fim de fazerem prevalecer a tomada em conta dos interesses comuns de que são representantes. Por um lado, trata-se de garantir a promoção de interesses cuja

realização passa por um aumento das despesas do Estado ou das suas transferências em proveito das clientelas que estas organizações representam (actividades de tipo «corporativo»). Por outro, trata-se, inversamente, de proteger essas clientelas contra as consequências de intervenções tomadas em benefício de outros grupos económicos ou sociais cujos interesses são defendidos por outras instituições concorrentes.

De uma maneira geral, o papel das organizações socioeconómicas ou políticas consiste em jogar astuciosamente sobre os dois tabuleiros, a fim de aumentar a parte relativa dos grupos interessados na distribuição dos lucros da produção pública. Mas é necessário ter em conta a assimetria existente no mercado eleitoral.

Se, à escala individual, todos somos simultaneamente pagadores e recebedores do maná público, então, devido à lei de concentração dos benefícios e de diluição dos custos da acção pública, o prémio marginal que para cada um de nós representa a aprovação ou rejeição de uma medida que contribui para o aumento do nosso bem-estar pessoal através de um aumento da despesa pública e de acções de transferência a nosso favor é, regra geral, sempre superior à ameaça marginal que para cada um de nós representa a aprovação ou rejeição de uma medida semelhante que conduza ao aumento do bem-estar de uma outra categoria da população através do aumento das despesas públicas cujo peso recai sobre categorias de população geralmente indefinidas e mais numerosas. Daí um efeito de miopia que faz com que, na distribuição do nosso tempo e dos nossos esforços, tenhamos logicamente tendência para privilegiar a consideração dos nossos interesses que se identificam com a expressão de uma preocupação «corporativa» mais do que com a defesa dos nossos interesses de contribuintes ou de consumidores.

Por outro lado, se nos colocarmos agora do ponto de vista dos aparelhos institucionais – isto é, dos «empresários sociais» – a lei de concentração dos lucros e de diluição dos custos significa que, quando se trata dos jogos corporativos de influência com carácter de despesa ou de redistribuição, a clientela interessada é relativamente fácil de identificar, pouco numerosa, e, por conseguinte, particularmente motivada, e relativamente pouco difícil de

organizar e de manter «sob pressão»; enquanto que quando se trata de jogos de interesses diversos, acontece o contrário: a clientela é geralmente mais disseminada, menos motivada, e mais difícil de organizar.

Daí decorrem duas consequências. Por um lado, as organizações socioeconómicas terão geralmente tendência para privilegiar interesses «corporativos» das suas clientelas em detrimento dos seus outros interesses. Por outro lado, há grande possibilidade para que a animação e a protecção de organizações cuja finalidade se identifica com a de um crescimento das despesas públicas em proveito das clientelas corporativas que elas representam *atraiam mais recursos, energia, talento «empresarial»*, que a tomada em conta dos interesses opostos (e isso manifesta-se no nosso país através, por exemplo, da fraqueza das organizações de contribuintes relativamente à força das instituições corporativas).

O número de grupos de pressão organizados cuja actividade se encontra ligada prioritariamente à promoção de interesses com carácter de despesa e redistribuição (do ponto de vista da produção pública) tem assim todas as possibilidades de ser maior que o dos grupos cujo interesse está ligado à limitação tanto das despesas públicas como dos fenómenos de transferência. A sua actividade tem igualmente todas as possibilidades de se encontrar mais bem organizada, de ser mais intensa, mais eficaz e possuir uma melhor gestão. Há por conseguinte mais possibilidades de as decisões do poder político e administrativo reflectirem mais os interesses dos primeiros que o dos segundos.

Todavia, ainda teremos de ter em consideração um outro fenómeno. Quando, num mercado, a concorrência se exerce entre um número relativamente limitado de agentes, é mais fácil adoptar comportamentos estratégicos de aliança; isto é, é possível obter-se apoio mútuo, a fim de se atingir os próprios fins, negociando com os outros, de forma explícita ou implícita, trocas recíprocas de apoio eleitoral ou parlamentar. Os economistas anglo-saxões baptizaram essa

actividade como «*log-rolling*» – o que se poderá traduzir em francês pela expressão *marchandage parlementaire*.⁶

Eis um processo de decisão política muito utilizado, embora raramente reconhecido como tal: concordo em votar a favor de uma coisa que vocês pretendem se, em troca, vocês aceitarem votar a favor de uma coisa que eu desejo ardentemente. É assim que são constituídos os programas do partidos políticos, através de negociações entre as diferentes facções rivais representantes das diversas sensibilidades eleitorais. É assim que são constituídos os ministérios, os gabinetes ministeriais, ou ainda feitas opções de voto perante a multiplicidade de propostas de alteração apresentadas por ocasião de uma votação legislativa importante. É também assim que são tomadas muitas decisões administrativas quando se trata por exemplo da publicação dos decretos para aplicação, após consulta aos que são pudicamente designados como «parceiros sociais» – que não são mais do que grupos de pressão oficialmente privilegiados pelos poderes políticos.⁷

Esta possibilidade de jogo estratégico – mais facilmente realizável no âmbito parlamentar, no silêncio alcatifado de um gabinete ministerial ou de um governo civil, ou ainda por ocasião de eleições nas quais só se defrontam alguns partidos importantes, proponentes de programas políticos concebidos em termos gerais, do que quando a população é frequentemente consultada por via referendária sobre assuntos muito pontuais, como é o caso dos cantões suíços – traz consigo uma consequência muito importante: basta que uma medida implique directa ou indirectamente os interesses pessoais de um quarto ou de um terço dos eleitores para que tal medida obtenha praticamente a garantia de ser votada pela maioria dos participantes na votação, ainda que os que para isso contribuem lhe sejam

⁶ Para uma análise pormenorizada do *log-rolling* e das funções que este mecanismo ocupa nas engrenagens da democracia parlamentar, ver Gordon Tullock, *Le Marché politique: Analyse économique des processus politiques*, Economica - Association pour l'Economie des Institutions, 1978. [edição original em inglês disponível em: <https://maisliberdade.pt/biblioteca/the-vote-motive/>]

O termo poderá ser traduzido, em português, como *negociações parlamentares*. (N. da T.)

⁷ Sobre o modo como a administração francesa – designadamente a regional – adopta uma atitude discriminatória em função da legitimidade ou não legitimidade que atribui, do seu ponto de vista, aos grupos de representação económica ou social com os quais mantém contactos, ver a obra de Ezra Suleiman, *Les Hauts Fonctionnaires et la Politique*, Le Seuil, 1976.

indiferentes, ou tenham mesmo boas razões para se lhe oporem. Se dão os seus votos, é em troca de, por sua vez, virem a beneficiar de um apoio cruzado para a adopção de outros projectos aos quais conferem uma maior importância do que aos custos que lhes traz o apoio ao projecto que hoje são levados a votar. Por outras palavras, a existência dos mecanismos de *log-rolling* faz com que a lei maioritária dominante deixe de ser a das maiorias a cinquenta e um por cento, tal como, em princípio, continua a vigorar oficialmente, mas a das minorias de vinte e cinco ou trinta por cento (e por vezes, até mesmo muito menos). Basta que um grupo tenha uma preferência especialmente forte por uma certa decisão para que, na realidade, ele tenha como praticamente certa a sua obtenção, numa ou noutra altura.

Resultado: a forte acentuação do pendor do sistema para a concessão de benefícios e sua redistribuição, conferindo um peso relativo acrescentado aos grupos de interesse sociais ou económicos mais bem organizados; nomeadamente àqueles que, graças à sua antiguidade, são os que melhor utilizam toda a complexa rede de comunicação e de relações que tais processos implicam. São assim tomadas mais decisões políticas com impacto no âmbito dos gostos e redistribuição, o que não aconteceria se, em cada caso, se pedisse efectivamente à maioria do eleitorado que expressasse a sua preferência. E acabamos por obter, finalmente, um nível de despesas públicas superior ao que a maioria dos cidadãos deseja realmente.

Dito isto, para uma análise clara dos mecanismos do crescimento do Estado moderno, temos de debruçar-nos ainda sobre um terceiro factor.

O lobby dos funcionários: os «supercidadãos»

Uma das consequências do crescimento do Estado é o aumento do número de funcionários. Segundo o senador Edouard Bonnefous, em 1914, o Estado francês empregava seiscentos e cinquenta mil agentes civis e militares – ou seja, três vírgula dois por cento da população activa francesa. Hoje, ele dispõe de mais de dois milhões de funcionários, o que constitui cerca de dez por cento do número total de trabalhadores.

«Mas», acrescenta o antigo ministro, «os efectivos de todas as administrações,

incluindo as para-administrações e as empresas nacionais, atingem um número superior a 3 milhões de funcionários, isto é, mais de quinze por cento da população activa.» Todos os anos, desde 1977, o orçamento previu a criação líquida de emprego em número superior a 20 000: 21 937 em 1977, 29 630 em 1978, e 22 705 em 1979. «Foi efectivamente necessário que a crise fizesse sentir plenamente os seus efeitos para que», conclui ele, «esta estatística viesse a baixar para 14 639 novos postos de trabalho previstos para 1980.»

Nos Estados Unidos, a evolução é idêntica. Segundo Allan Meltzer, havia quatro por cento de empregos públicos em 1900; seis por cento em 1929. Hoje o seu número é também de quinze por cento.

«Se mantivermos os ritmos do passado», escreve ele, «no ano 2000, vinte cinco por cento da população activa trabalhará para o Estado. E cem anos passados, metade da população americana será directamente empregada pelo Estado.»⁸

Resultado: a composição do eleitorado modifica-se em conformidade; ele contém uma proporção crescente de cidadãos que pertencem à categoria socioeconómica de funcionários do Estado.

Ora estes funcionários são cidadãos um pouco especiais. Por dois motivos:

Primeiro, porque, pela única razão de pertencerem às instituições do Estado, encontram-se mais bem informados sobre as engrenagens da produção pública, e em melhor posição para conhecerem a verdadeira dimensão dos jogos de bastidores que lhes dizem respeito; assim, ainda que, sob outros aspectos, estejam em igualdade de circunstâncias com os não funcionários, encontram-se mais motivados para a acção sobre o mercado político e para lhe consagrarem mais recursos, por forma a atingirem os seus objectivos ou defenderem os seus interesses. São, de certo modo, *supercidadãos*.

Por outro lado, são indivíduos cujo interesse pessoal está geralmente ligado ao crescimento das despesas públicas. Por razões de carreira, como já evocámos (criação de novos serviços que multiplicam o número de postos de trabalho e, por conseguinte, o número de promoções possíveis). Mas também porque, mesmo quando diz defender o interesse geral, é natural que o funcionário tenha tendência para confundir a sua própria ideia de interesse geral com a promoção

⁸ Cf. Allan Meltzer e Scott Richard, «[Why Government Grows \(and Grows\) in a Democracy](#)», artigo já citado.

do «produto» que ele vai contribuir para colocar à disposição do público. Tal como já descrevi em *Amanhã, o Capitalismo* (capítulo v):

«A lógica da função pública é a de produzir mais daquilo que já produz, em alternativa àquilo que corresponderia a uma melhor distribuição social dos recursos da sociedade, em função da estrutura real das preferências do eleitorado. Sem que haja influência de outros factores, os responsáveis que tomam decisões públicas são conduzidos por uma lógica que os leva a estabelecerem objectivos de produção pública superiores ao que socialmente seria óptimo.»

Esta lógica leva o funcionário, enquanto pessoa com capacidade de decisão pública – isto é, enquanto agente executivo do poder político e também enquanto informador dos que detêm a capacidade soberana de decisão –, não só a procurar a realização de objectivos de actividade superiores àquilo que a maioria do eleitorado efectivamente desejaria; mas também, enquanto eleitor, a dar a sua preferência aos programas políticos que se apresentam como mais favoráveis às despesas públicas.

Esta situação traz três consequências:

– O sector público é um sector que tem todas as possibilidades de beneficiar da acção de grupos de pressão particularmente eficientes e mais bem organizados que os outros para garantirem a promoção dos interesses dos seus membros em detrimento das clientelas dos outros grupos. Por exemplo, não é unicamente por mero acaso que é na função pública que, em França, encontramos a mais alta taxa de sindicalização. Não esqueçamos igualmente a extraordinária força corporativa dos sindicatos de professores. Finalmente, os privilégios excepcionais conferidos pelo estatuto da função pública relativamente à condição dos outros assalariados são um bom indicador da eficácia do *lobby* burocrático na promoção dos seus interesses à custa dos assalariados dos sectores expostos;

– A função pública constitui por si só um formidável grupo de pressão cuja acção não se situa unicamente no interior das engrenagens internas do Estado, mas em todos os campos do jogo político: por exemplo, no plano da produção ideológica e do mercado das ideias;

– Finalmente, a influência deste grupo de pressão sobre o funcionamento do mercado político e sobre a distribuição dos recursos que daí resulta não pára

de crescer relativamente à influência dos outros, devido unicamente à dinâmica interna de crescimento do Estado.

Por outras palavras, os funcionários têm não só um interesse pessoal em que o Estado cresça mais, porque daí retiram um conjunto de maiores satisfações individuais, mas encontram-se igualmente em melhor posição de fazer prevalecer a promoção dos seus interesses comuns do que os outros grupos socioeconómicos (porque estão mais bem informados e, por conseguinte, mais motivados para investirem no mercado político).

É certo que também os funcionários são contribuintes. Poder-se-ia então pensar que os seus interesses de contribuintes (ou de consumidores) vêm equilibrar os seus interesses corporativos de produtores. Tal não acontece porque, como já vimos, também para eles o interesse pessoal representado pela adopção de uma medida que implica despesa – da qual se retira proveito na qualidade de membro de uma categoria socioeconómica e não na qualidade de indivíduo –, sendo por definição superior ao interesse fiscal correspondente, leva, logicamente, os indivíduos a privilegiar os seus interesses corporativos pessoais face aos seus interesses de contribuintes.

Como travar o crescimento do Estado?

Tudo isto se assemelha a um mecanismo irreversível. Estaremos então condenados a ser as vítimas submissas do Leviatã? A lei da democracia é a lei do Estado tentacular? Que poderemos fazer? O que se disse atrás dita-nos a estrutura das respostas.

Para começar, é preciso ter consciência de que *o mercado político não é um mercado que tenha como característica ser, por definição, menos originador de desigualdade e mais justo do que o mercado económico.*

Vivemos na ideia de que, quando o mercado leva a desigualdades ou injustiças que deploramos, basta voltarmos-nos para o Estado e pedir-lhe que remedeie tal situação. Ora, isso equivale, implicitamente, a supor que os resultados do mercado político, por definição, serão mais justos e mais igualitários do que os resultados de um mercado económico que funcione sem interferência dos poderes públicos.

A análise precedente (sobre a economia dos grupos de interesse) mostra que tal afirmação é, no mínimo, ousada. A distribuição dos recursos e da influência

dos grupos de pressão que actuam sobre os mecanismos de alocação política não tem razão para ser menos fomentadora de desigualdade que a distribuição dos patrimónios e dos rendimentos monetários. Esta distribuição resulta de um processo histórico (tal como a acumulação dos patrimónios) que faz com que certos interesses comuns, certos grupos socioeconómicos, beneficiem de recursos, de talentos «empresariais», de uma experiência e, por conseguinte, de uma influência mais importante que outros, sem que tal reflecta a distribuição real das preferências do eleitorado. Também aí entram em jogo múltiplos factores, tais como as economias de escala, a experiência acumulada no passado ou ainda o acaso da presença de inovadores sociais mais activos em certos domínios do que noutros. Tudo isso pesa em proveito de certos grupos de interesse que tiveram historicamente a possibilidade de beneficiar dos serviços de «empreendedores» particularmente dinâmicos em detrimento de outras comunidades de interesse que se mantêm em estado latente por falta desses mesmos recursos humanos (os desempregados, os imigrantes, o «quarto mundo» dos idosos...).

Quando se tiver compreendido isto, e se tiver simultaneamente contribuído para esclarecer os cidadãos sobre os efeitos perversos da intervenção do Estado, assim como sobre os seus rendimentos decrescentes [em escala], ter-se-á dado um passo muito importante no sentido de um melhor domínio sobre o fenómeno do estatismo.

O segundo problema consiste em *atenuar a desigualdade na distribuição do poder relativo das socioestruturas*. Como? Poderemos imaginar cinco vias:

– Impor o recurso mais frequente, nos processos parlamentares e eleitorais, a regras de maioria qualificada (maioria de dois terços, por exemplo), o que tornaria mais difíceis de aplicar os mecanismos de *log-rolling* e complicaria o jogo das negociações e estratégias de alianças em benefício de interesses particulares. Isso tornaria mais difícil o voto das medidas que obrigam a despesas acerca das quais o consenso social é menos sólido. Seriam tomadas menos decisões que vão contra as reais preferências da maioria dos membros do eleitorado;

– Apensar a qualquer medida que envolva despesa (directa ou indirecta) uma exposição sobre os seus motivos, fazendo o balanço da distribuição dos seus «custos» e «vantagens». Compensar-se-ia assim parcialmente a falta de

informação do contribuinte médio em relação aos agentes económicos que beneficiam do suporte da actividade de organizações corporativas eficazes e bem organizadas. Por outro lado, reduzindo os seus custos de intormação, tal reforçaria a motivação do contribuinte para mostrar no mercado politico uma maior actividade do que a que, nas presentes circunstâncias, é habitualmente levado a desenvolver. Organismos privados ou públicos, tais como o Conselho Nacional dos Impostos, deveriam ser encarregados de desenvolver sistematicamente os estudos económicos sobre a incidência dos diversos impostos, e divulgá-los. A Constituição deveria prever a obrigatoriedade de todo o projecto de lei que aumente a fiscalidade (novas medidas) se fazer acompanhar por um relatório de economia política que especifique quem serão os beneficiários e os pagadores das transferências correspondentes;

– Descentralizar a actividade política. Com efeito, pode-se demonstrar que a centralização diminui o «custo individual» da aprovação de uma medida que implique despesa, enquanto que a descentralização aumenta, pelo contrário, o «custo individual» da aprovação de tal medida. Como a influência que o meu comportamento político é capaz de exercer sobre o comportamento dos outros cidadãos varia em sentido inverso com a extensão da população eleitoral implicada, a centralização reduz a motivação do cidadão para se mostrar activo e determinado, ao mesmo tempo que aumenta consideravelmente os custos do exercício do controlo democrático. A centralização política reforça o poder e a influência dos grupos tecnocráticos políticos ou administrativos, bem como a sua autonomia de acção relativamente às preferências reais do eleitorado. A descentralização administrativa é um engano se não se faz acompanhar por um esforço de devolução das responsabilidades políticas e dos processos de controlo representativo. Esta descentralização deveria fazer-se a par com a introdução em França de um processo de referendo por iniciativa de minorias de cidadãos, segundo o modelo praticado em certos países anglo-saxões ou na Suíça. O referendo deve ser concebido não como um instrumento plebiscitário (tal como se situa na tradição francesa, que restringe o seu uso à iniciativa da classe política que governa), mas um contrapeso cujo papel consiste em devolver aos cidadãos a possibilidade de se exprimirem face interesses expressos pelos grupos de pressão que dominam o jogo das instituições parlamentares. Compreende-se portanto que, nos países em que esta tradição não existe, a classe política no seu

conjunto se oponha geralmente a este género de iniciativas, que abriria brechas na segurança do seu monopólio e nas vantagens pessoais que dele obtém;

– Evitar toda a legislação que tenha como efeito a atribuição de um monopólio legal a qualquer grupo de pressão. O mercado político é um mercado concorrencial. Nele o problema das posições dominantes é o mesmo que na economia: o monopólio não é um mal se resultar da exploração de uma renda temporária de inovação (o primeiro a explorar uma necessidade nova que existia num estado latente); é anti-social se resultar da colocação de barreiras legais à entrada que tenham como efeito permitir aos primeiros incumbentes beneficiar de rendas circunstanciais que poderiam ser levadas a desaparecer progressivamente em consequência do jogo concorrencial. Isso levanta o problema dos diversos estatutos «representativos» concedidos às grandes centrais sindicais, que agora também são alargados às associações de consumidores. O que levanta igualmente o problema do projecto de financiamento público dos partidos políticos.

– Procurar obter a aprovação de medidas legislativas que impõem um tecto constitucional ao crescimento das despesas públicas.

Tal como resume Milton Friedman no seu mais recente livro *Free to Choose* (Harcourt, 1980), «o problema fundamental decorre do facto de o crescimento das despesas públicas ocorrer através da sucessiva acumulação de uma multiplicidade de decisões isoladas, tomadas com base nos seus méritos próprios, sem que nunca seja tido em consideração o seu efeito global e as preferências dos cidadãos quanto a esse resultado. O objectivo das iniciativas americanas do género da *Proposta 13* e de outros projectos nela baseados consiste em obrigar os grupos de interesse em concorrência a baterem-se entre si para tentarem arrancar para si próprios uma fatia relativa mais importante de um bolo de tamanho fixo e previamente determinado, mais do que a entenderem-se entre si para a partilha de um bolo tornado maior à custa dos contribuintes».

Assim, este tipo de iniciativa é evidentemente fundamental. Trata-se de travar o mecanismo que, devido as alianças dos grupos de interesse aos quais se atribui a representação do cidadão, leva à exploração do contribuinte contra a vontade deste e para finalidades que não têm necessariamente grande coisa a ver com o interesse geral. Tal não significa que tais limites, uma vez aprovados, sejam inalteráveis. A sua apreciação ou modificação ulterior daria ocasião para uma consulta aos eleitores sobre as suas preferências reais em matéria de

fiscalidade e de protecção pública. O que, por outro lado – como este se trataria de um jogo mais claramente compreensível e visível para a maioria dos eleitores do que a maior parte das plataformas eleitorais tradicionais –, contribuiria para renovar o interesse e a motivação de cada um para a participação na vida política, tornando-a, ou pelo menos aos seus resultados, mais transparente. A principal assimetria dos nossos sistemas políticos contemporâneos seria assim parcialmente rectificada – ou, pelo menos, largamente atenuada.

Por fim, torna-se necessário travar o poder crescente do *lobby burocrático*. Como?

– Através da generalização das técnicas de «*zero budgeting*» [«orçamento zero»], isto é, a supressão do regime baseado nas despesas anteriormente aprovadas, com a obrigatoriedade se submeter periodicamente ao voto do Parlamento a totalidade dos créditos de que dispõem cada ministério e cada serviço público;

– Através da introdução de uma certa concorrência entre serviços públicos (toda a administração que realize o seu caderno de encargos sem utilizar completamente os seus créditos orçamentais teria à sua livre disposição as somas assim poupadas);

– Revendo o problema levantado pela existência de uma grelha [salarial] da função pública;

– Introduzindo na administração sistemas de remuneração inspirados numa lógica de lucro (como os descritos pelo americano William Niskanen no seu livro *Bureaucracy: Servant or Master?*, analisado no capítulo VII de *Amanhã, o Capitalismo*);

– Mas também, sobretudo e antes de tudo, pelo desencadear de uma verdadeira reforma que se proponha trazer ordem e clareza a uma fiscalidade cuja opacidade borbulhante desempenha um papel muito próprio: cultivar no contribuinte uma ilusão fiscal cujos principais beneficiários são todos aqueles a quem aproveita prioritariamente o crescimento das despesas do Estado e do número dos seus funcionários.

Encontramos aqui as ideias expostas pelos «novos economistas» no seu *Manifesto por Uma Carta Fiscal*, apresentado à imprensa em 28 de Fevereiro de 1979.

«O princípio fundamental da democracia», explicavam os doze signatários desse

manifesto, «o consentimento do imposto, não é respeitado. O voto do orçamento pelo Parlamento não basta para garantir que o imposto pago será realmente e totalmente compreendido e aceite. Para que o imposto possa verdadeiramente ser consentido e aceite pelos cidadãos, é preciso que a informação se encontre disponível. Não é o caso. Encontramo-nos actualmente numa situação espantosa em que os poderes públicos impõem a publicação dos preços às empresas privadas, enquanto que me eles próprios dissimulam o custo dos seus serviços recorrendo a impostos numerosos, complexos, frequentemente dissimulados e cujas incidências, por isso mesmo, são largamente desconhecidas. Existe, portanto, ilusão fiscal e regressão da democracia.

»A inflação ou diversos impostos em espécie constituem exemplos de fiscalidade escondida. O serviço militar tal como todas as obrigações administrativas que pesam sobre as empresas e os agregados familiares e que forcem os indivíduos a consagrarem tempo ao serviço do Estado, faz parte dos impostos em espécie.

»A fiscalidade escondida está, por exemplo, nos direitos de alfândega e outras medidas proteccionistas cujo custo efectivo para a comunidade é consideravelmente superior ao montante recebido pelo Estado. Está ainda em todas as regulamentações que impedem o cidadão de obter o melhor serviço com o menor custo (limitações do número de táxis, monopólio para o transporte aéreo, limitação do número de cargos oficiais, funcionarização dos professores universitários, etc). É tempo de nos apercebermos de que as estatísticas relativas à parte do Estado na economia nacional são falsas: uma grande parte do que está registado como actividade privada é efectivamente uma actividade ao serviço do Estado.

»Isto leva a pensar que o imposto não é consentido», concluem os novos economistas.

«Mas há um aspecto ainda mais grave: as vantagens trazidas por um serviço do Estado são mais exactamente entendidas pelo eleitor do que os custos correspondentes o são pelos contribuintes. Todos têm a impressão de que o serviço público é gratuito, de que a regulamentação não implica custos, enquanto que as coisas não se passam assim, e a colectividade tem de suportar uma carga por vezes desproporcionada relativamente à vantagem obtida pelos beneficiários. Qualquer cidadão, qualquer firma, qualquer grupo de pressão tem interesse em obter um favor público cuja carga será suportada por todos e que só incidirá sobre os interessados de maneira imperceptível. Os políticos tem interesse em dar-lhes satisfação a fim de obterem votos nas eleições, os burocratas a fim de aumentarem os seus poderes. Pelo contrário, é fraca a rentabilidade individual que tem, para o contribuinte, um esforço no sentido de modificar a pressão fiscal através do mercado político. O que explica o nível elevado e crescente da fiscalidade actual. Assim, *os gestores do Estado podem ajustar as receitas às despesas, ao contrário das famílias e dos responsáveis das empresas, que têm de ajustar as suas despesas às receitas.*»

Partindo daqui, o manifesto dos «novos economistas» apresenta um certo número de propostas que visam suprimir as incoerências mais evidentes do sistema actual e que eles esperam que venham a contribuir para restabelecer um melhor controlo da fiscalidade pelos contribuintes. Por exemplo, preconizam a substituição da estrutura fiscal actual pela escolha de um imposto directo sobre a despesa, que poderia ser progressivo como o I.R.S. [I.R.P.P. no original], mas não penalizaria duas vezes a poupança como este o faz, e substituiria todas as formas actuais, directas ou indirectas, de imposto sobre o capital. Enquanto esperam que esta ambiciosa reforma seja realizada, estes economistas tomam posição a favor da implementação de sistemas de indexação automática a fim de se anular os efeitos da inflação, que fazem com que se paguem impostos sobre rendimentos inexistentes (no I.R.S., nos impostos sobre os lucros, nas mais-valias). Recomendam a supressão do imposto sobre as sociedades e a reintegração das somas correspondentes nos rendimentos dos accionistas; a reintegração da totalidade das quotizações sociais nos rendimentos dos assalariados, que as deveriam pagar directamente; a supressão dos impostos antieconómicos que são os direitos de alfândega e o serviço militar. Tudo isto com a finalidade de iniciar um movimento a favor de uma profunda reforma institucional cujo objectivo deveria ser a reintrodução de mais transparência na distribuição real dos custos e vantagens da produção pública, e tornar essa informação mais acessível aos cidadãos e aos contribuintes.

Este manifesto fiscal, segundo consta, teve o condão de irritar razoavelmente um certo número de altas personalidades da administração francesa. Os jornais e revistas deram-lhe ressonância, mas não retiveram senão os seus aspectos mais provocatórios, tais como o apelo à supressão do serviço militar obrigatório ou o pedido de supressão do imposto sobre as sociedades. O essencial – isto é, o processo da fiscalidade actual enquanto instrumento que actua contra a democracia e a busca de mecanismos novos que confirmam ao consentimento do imposto um sentido verdadeiro – não foi, visivelmente, tido em consideração. É pena. Porque, ao dissecar os efeitos perversos da estrutura fiscal, o manifesto dos «novos economistas» indicava a verdadeira origem institucional da nossa orientação no sentido de sempre mais Estado e mais socialização.

Se, como recentemente escreveu Arthur Shenfield⁹, queremos evitar que as práticas actuais da democracia nos conduzam inelutavelmente «à destruição da democracia em nome da democracia», a verdadeira solução passa pelo lançamento de um movimento popular por uma nova *Declaração dos Direitos do Cidadão*, que venha completar a nossa boa velha [Declaração dos Direitos do Homem](#). Baseada numa análise das imperfeições do mercado político, essa Declaração teria como objectivo levar à elaboração de novas regras e salvaguardas constitucionais inspiradas nas análises e propostas acima evocadas.¹⁰ O amplo debate político que tal iniciativa desencadearia seria uma boa ocasião para os cidadãos serem informados sobre aquilo que infelizmente um número excessivo de interesses particulares, primeiros beneficiários dos vícios da presente situação, têm interesse em lhes esconder. Quanto a isto, convém notar que precisamente o movimento de «revolta fiscal» nascido nos Estados Unidos na sequência da votação da [Proposta 13](#), na Califórnia, está a dar origem a um movimento nacional que apela à negociação de uma nova *Bill of Rights*; ideia esta retomada na Grã-Bretanha por Lorde Hailsham.

Comentando a controvérsia política que acompanhou o referendo sobre a [Proposta 13](#), Irving Kristol escrevia recentemente:

«Raramente a cena política americana nos terá dado um tal exemplo de políticos e de burocratas prontos a puxar todos os cordelinhos do jogo dos mais decididos grupos de pressão para manipularem a informação, intoxicarem a opinião e, assim, preservarem o seu acesso privilegiado ao bolso dos contribuintes. Mas desta vez», concluía ele, «foram os contribuintes que ganharam e que tiveram razão...»

O facto novo é que, com a análise económica das instituições e dos processos de distribuição política dos recursos, sem irem além do seu papel científico, os economistas estão hoje em condições de esclarecer e ajudar os contribuintes a reconquistar os seus direitos democráticos mais fundamentais, os quais a pouco e pouco lhes foram confiscados pelos grupos de pressão privados ou públicos

⁹ Ver Arthur Shenfield, «Les droits de l'homme contre la démocratie totalitaire: un nouveau Bill of Rights britannique», *Liberté Magazine*, n.º 1, Fevereiro de 1980 (Quebeque).

¹⁰ Para indicações sobre o tipo de regras constitucionais que poderiam resultar de tal Declaração, ver Milton Friedman, em [Free to Choose](#) (Harcourt, Brace, Jovanovitch, 1980), o último capítulo «The Tide is Turning». Ver também o livro dos Profs. Geoffrey Brennan e James Buchanan, [The Power to tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution](#) (a publicar em fins de 1980), Cambridge University Press, tal como o artigo de Richard E. Wagner, “Spending Limitation, The Constitution and Productivity”, em *Taxing, and Spending* vol. III, n.º 1, Inverno de 1980.

mais bem organizados e mais motivados. Não esqueçamos que a Revolução Francesa nasceu não de uma contestação global à ordem estabelecida e da sociedade tal como se encontrava instituída, mas sim da contestação a uma série de privilégios que se haviam tornado cada vez mais injustificados e ilegítimos aos olhos da maioria do corpo social. O facto fundamental foi a noite de 4 de Agosto. E é provavelmente de uma nova noite de 4 de Agosto que as nossas sociedades ocidentais têm hoje necessidade. Os economistas de 1980 podem contribuir para isso do mesmo modo que os seus predecessores da era das luzes – os pais e fundadores da economia política clássica – contribuíram de forma determinante para a emergência das ideias de liberdade e de democracia.

INSTITUTO +LIBERDADE, 2022

info@maisliberdade.pt

NOTA

O conteúdo do presente documento pode ser partilhado e reproduzido para fins de uso pessoal, científico ou pedagógico, devendo obrigatoriamente incluir devida referência aos indivíduos e entidades nele mencionados e ao Instituto +Liberdade. Qualquer outra reprodução, nomeadamente para exploração comercial, republicação ou alteração, é estritamente proibida sem a permissão do Instituto +Liberdade e dos seus autores, salvo o disposto em lei em vigor em Portugal.

A menos que tal seja expressamente indicado, os pontos de vista dos autores do presente documento não são necessariamente, em toda a sua abrangência, os do Instituto +Liberdade.