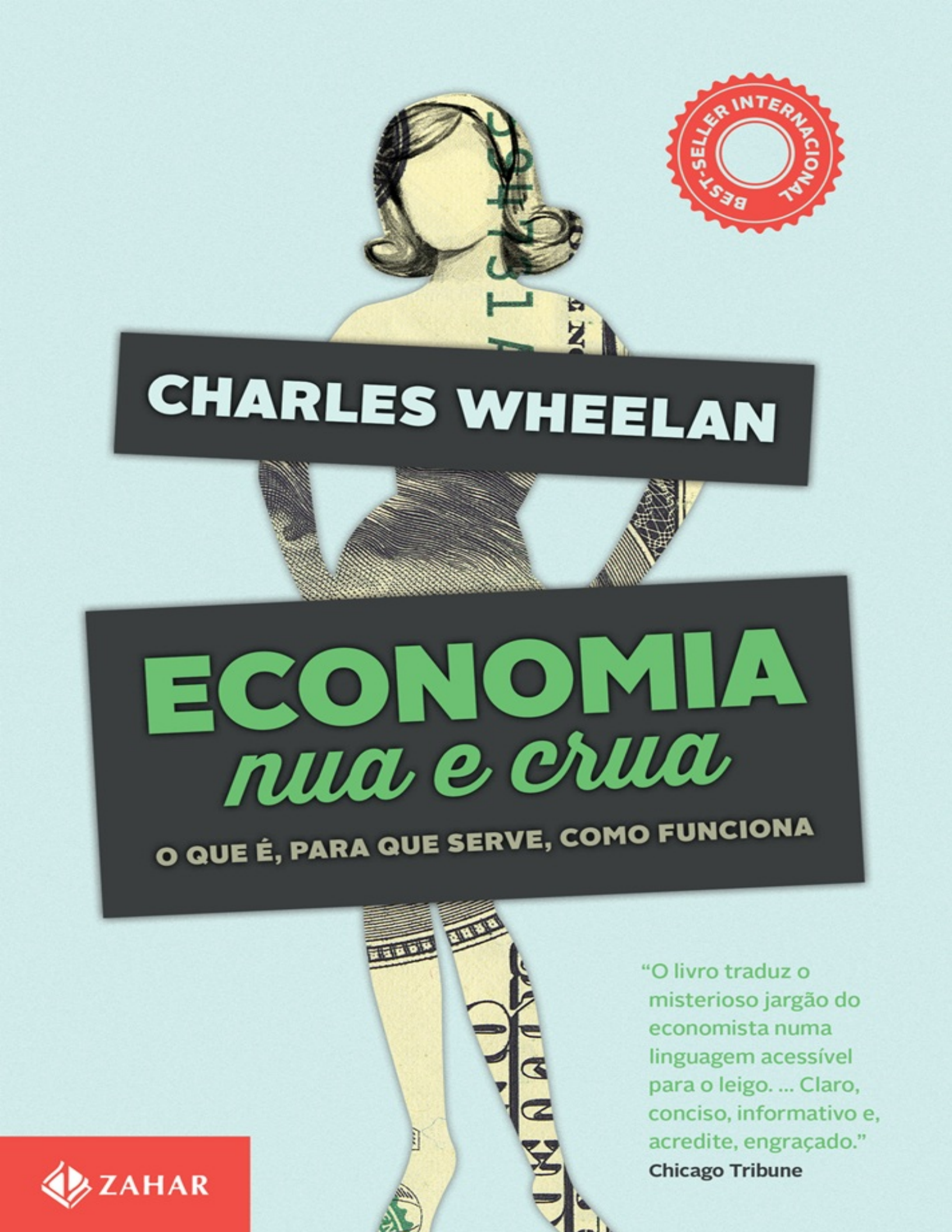
BEST-SELLER INTERNACIONAL
CHARLES WHEELAN
ECONOMIA
nua e crua
O QUE É, PARA QUE SERVE, COMO FUNCIONA
"O livro traduz o misterioso jargão do economista numa linguagem acessível para o leigo. ... Claro, conciso, informativo e, acredite, engraçado."
Chicago Tribune
ZAHAR

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe ***Le Livros*** e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudíavel a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O ***Le Livros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: ***LeLivros.link*** ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."

Charles Wheelan

Economia nua e crua

O que é, para que serve, como funciona

Tradução:
George Schlesinger

Revisão técnica:
Eduardo Sá

ZAHAR

Para Leah

Sumário

Introdução

1. O poder dos mercados
Quem alimenta Paris?

2. Incentivos importam
Por que cortar seu nariz pode salvar sua vida
(se você for um rinoceronte-negro)

3. Governo e economia I
O governo é seu amigo (e uma salva de palmas
por todos aqueles advogados)

4. Governo e economia II
O exército teve sorte de conseguir
aquela chave de fenda por US$ 500

5. Economia da informação
O McDonald’s não criou um hambúrguer melhor

6. Produtividade e capital humano
Por que Bill Gates é tão mais rico que você?

7. Mercados financeiros
O que a economia pode nos dizer sobre enriquecer
depressa (e perder peso também!)

8. O poder dos interesses organizados

O que a economia pode nos dizer sobre política

9. De olho no placar

Minha economia é maior que a sua?

10. O Federal Reserve

Por que essa nota no seu bolso é
mais que um simples pedaço de papel

11. Economia internacional

Como um país bacana como a Islândia acabou falido?

12. Transações de negócios e globalização

A boa-nova sobre as fábricas asiáticas
e suas péssimas condições

13. Economia do desenvolvimento

A riqueza e a pobreza das nações

Epílogo: A vida em 2050

Sete questões

Notas

Agradecimentos

Índice remissivo

Introdução

A CENA É IMPRESSIONANTEMENTE familiar. Numa grande universidade americana, um estudante de pós-graduação está no palco de um grandioso anfiteatro desenhando gráficos e equações num quadro-negro. Talvez fale inglês com fluência, talvez não. O material é árido, matemático. Quando chegar a hora do exame, pode pedir aos estudantes que deduzam uma curva de demanda ou diferenciem uma função do custo total. Isso é a disciplina de Economia I.

Raras vezes pergunta-se aos alunos por que a economia básica tornou inevitável o colapso da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, a URSS (alocar recursos sem um sistema de preços é muito difícil a longo prazo); que benefício econômico os fumantes oferecem aos não fumantes (morrem antes, deixando mais recursos para pensões e para seguridade social); ou por que os benefícios de uma licença-maternidade mais generosa podem ser prejudiciais para as mulheres (ao contratar, os empregadores discriminam as mulheres jovens).

Alguns estudantes dedicam à disciplina tempo suficiente para apreciar "o quadro geral". A grande maioria, não. Na verdade, os alunos mais brilhantes, mais curiosos intelectualmente, sofrem ao longo do curso de Economia I, ficam felizes quando passam e dão adeus à matéria para sempre. A economia é arquivada e guardada com o cálculo e a química – matérias rigorosas, que exigem muita memorização e pouco têm a ver com o que virá adiante na vida. E, claro, uma porção de alunos brilhantes evita o curso. Isso é uma pena, sob dois pontos de vista.

Em primeiro lugar, muitas pessoas intelectualmente curiosas estão perdendo uma matéria instigante, poderosa e muito relevante para quase todos os aspectos de nossas vidas. A economia permite que se compreendam os problemas que serão objeto de políticas que vão da doação de órgãos a ações afirmativas. A disciplina às vezes é intuitiva e outras vezes deliciosamente contraintuitiva. Está temperada de grandes pensadores. Alguns, como Adam Smith e Milton Friedman, chamaram a atenção da corrente majoritária. Mas outros, como Gary Becker e George Akerlof, não tiveram o reconhecimento merecido fora da academia. Muita gente que prazerosamente se debruçaria sobre um livro a respeito da Guerra Civil Americana ou uma biografia de Samuel Johnson acaba

fugindo de um tema que deveria ser acessível e fascinante.

Em segundo lugar, muitos dos nossos cidadãos mais inteligentes são analfabetos em economia. A mídia está cheia de referências ao poderoso Ben Bernanke, que desempenhou papel crucial na resposta do governo dos Estados Unidos à crise financeira global. Mas quanta gente é capaz de explicar o que ele faz? Até muitos de nossos líderes políticos poderiam fazer bom uso de uma dose de Economia I. Praticamente todo debate político inclui uma afirmação, por parte de um ou mais candidatos, de que a terceirização e a globalização estão "roubando" empregos americanos, deixando-nos mais pobres e mais sujeitos ao desemprego. O comércio internacional, como qualquer tipo de competição baseada no mercado, cria alguns perdedores. Mas a noção de que isso nos deixa coletivamente mais pobres está errada. Na verdade, esses tipos de afirmação, em economia, são equivalentes a dizer que a Marinha dos Estados Unidos está correndo risco ao navegar por lugares muito distantes. Que eu tenha ouvido, o sujeito que fez a declaração mais espalhafatosa a esse respeito foi Ross Perot, peculiar candidato de um partido independente em 1992 (quando Bill Clinton e George H.W. Bush concorriam como principais candidatos); Perot argumentou enfaticamente durante os debates presidenciais que o Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (Nafta, na sigla em inglês de North American Free Trade Agreement) provocava um "gigantesco som de sucção", significando que os empregos estavam sendo sugados dos Estados Unidos para o México. A frase foi memorável, mas os pressupostos econômicos estavam errados. Isso não aconteceu.

A campanha de Perot, como ele poderia ter dito, foi "um cachorro que não caça". Mas isso não significa que os líderes mundiais eleitos tenham uma compreensão sólida de economia básica. Em 2000, o governo francês pôs em ação um programa para enfrentar o desemprego crônico na casa de dois dígitos com uma política que era o equivalente econômico ao ouro de tolo (pirita). O governo de liderança socialista reduziu ao máximo a semana de trabalho, de 39 para 35 horas; a suposta lógica era que, se todo mundo com emprego trabalhasse menos horas, haveria tarefas sobrando, a serem desempenhadas pelos desempregados. A medida tinha certo apelo intuitivo, porém, mais uma vez, é como usar sanguessugas para chupar as toxinas do corpo. Por infortúnio, nem sanguessugas nem uma semana de trabalho mais curta causam outra coisa além de danos a longo prazo.

A política francesa baseava-se na falácia de que há um número fixo de empregos na economia, e que ele deve portanto ser racionado. Isso é um completo absurdo. A economia americana criou milhões de novos empregos

relacionados com a internet nas três últimas décadas – empregos que não só não existiam em 1980, como ninguém sequer teria imaginado –, tudo sem o governo tentar redistribuir as horas de trabalho.

Em 2008, o governo francês sob Nicolas Sarkozy aprovou uma legislação permitindo que empresas e trabalhadores negociassem para acabar com a semana de trabalho de 35 horas, em grande parte porque a medida nada fizera para resolver o problema do desemprego. Nenhum economista em sã consciência jamais achou que resolveria – o que não significa necessariamente que os políticos (e as pessoas que os elegem) estivessem dispostos a escutar seu conselho.

Isso não quer dizer que os Estados Unidos não tenham seus próprios problemas econômicos. Os que se opõem à globalização ganharam as ruas pela primeira vez em 1999, em Seattle, quebrando vidraças e virando carros para protestar contra uma reunião da Organização Mundial de Comércio (OMC). Será que os manifestantes tinham razão? Será que a globalização e a ampliação do comércio mundial irão arruinar o meio ambiente, explorar trabalhadores no mundo em desenvolvimento e pôr um McDonald's em cada esquina? Ou será que o colunista do *New York Times* Thomas Friedman estava mais perto da realidade quando chamou os manifestantes de "arca de Noé de defensores da Terra plana, de sindicatos protecionistas e yuppies em busca das drogas nos anos 1960"?[1]

Durante as primárias presidenciais de 2008, Barack Obama criticou o Nafta, que foi negociado durante a administração de seu colega democrata Bill Clinton. Será que os comentários de Obama foram bons em economia, ou apenas bons em política (já que ele estava concorrendo contra a esposa de Bill Clinton)? Depois do Capítulo 12 você pode tirar sua conclusão.

Eu lhe faço uma promessa neste livro: não haverá gráficos, diagramas e equações. Essas ferramentas têm seu lugar na economia. De fato, a matemática pode oferecer um modo simples, até mesmo elegante, de representar o mundo – não muito diferente de dizer que lá fora está fazendo 22º em vez de descrever quanto está quente ou frio. Mas, em essência, as ideias mais importantes em economia são intuitivas. Elas extraem seu poder do fato de usar lógica e rigor para lidar com problemas de todo dia. Considere um exercício mental proposto por Glenn Loury, economista teórico da Universidade de Boston: suponha que dez candidatos a emprego estão competindo por uma única posição. A empresa encarregada de contratar tem uma política de ação afirmativa segundo a qual o critério de desempate entre candidatos seja contratar aquele que pertencer a determinada minoria.

Suponha, além disso, que haja dois candidatos excelentes, um branco e um negro. Fiel à sua política, a empresa contrata o candidato negro. Loury (que é negro) dá o seguinte argumento, sutil porém simples: apenas um dos candidatos brancos sofreu com a ação afirmativa; de qualquer maneira, os outros oito não teriam conseguido o emprego. *Todavia, todos os nove candidatos brancos vão embora zangados, sentindo que foram vítimas de discriminação*. Loury não é necessariamente adversário da ação afirmativa. Ele só adiciona nuances a um debate que geralmente não tem nuance alguma. A ação afirmativa pode prejudicar as próprias relações raciais que ela busca sanar.

Ou considere a campanha periódica para obrigar as companhias de seguro a cobrir o custo de duas noites na maternidade para mulheres que acabaram de ter bebês, em vez de uma noite só. O presidente Bill Clinton julgou esse tópico importante o suficiente para mencionar, em seu discurso do Estado da União de 1998, o fim dos “partos a jato”. Mas há um custo para esse plano que deve ser explicitado. Na maioria dos casos, uma noite extra no hospital não é medicamente necessária, mas é cara, e por isso os pais de recém-nascidos não pagam por ela do próprio bolso. As companhias de seguro também não querem pagar. Se elas são forçadas a oferecer o benefício (ou qualquer outro novo benefício exigido por lei), irão recuperar os custos adicionais aumentando o preço das mensalidades. Quando os preços sobem, algumas pessoas nas margens da sociedade não podem mais ter seguro-saúde nenhum. Então, a verdadeira questão de política de saúde é: estamos dispostos a passar uma lei que deixe muitas mulheres mais confortáveis se isso significa que um número muito menor de homens e mulheres terá cobertura para o tratamento básico?

Os possíveis conflitos subjacentes a essa pergunta aparentemente restrita têm enorme influência quando os Estados Unidos debatem a reforma do sistema de saúde. Quanto mais generoso é o sistema em termos dos benefícios que garante, mais ele custa. Isso é verdade independente de o governo operar ou não o sistema. A questão mais importante relacionada à reforma do sistema de saúde muitas vezes recebe pouca atenção: dada a proliferação de tecnologias médicas fabulosamente caras, parte dela produzindo bons resultados, mas parte não, como planejar um sistema que diga “sim” a procedimentos que justificam seus custos e “não” a procedimentos que não os justificam?

Será a economia uma grande propaganda do Partido Republicano? Não exatamente. Mesmo Milton Friedman, laureado com o Prêmio Nobel de Economia e o mais articulado porta-voz do livre mercado, concordaria que mercados sem restrições podem levar a resultados profundamente falhos. Considere a avidez americana pelo automóvel. O problema não é que nós

gostamos de carro, o problema é que não temos de pagar o custo total de dirigi-los. Sim, nós compramos um carro e pagamos manutenção, seguro e gasolina. Mas não temos de pagar por outros custos significativos de nosso transporte: emissão de gases, congestionamentos, desgaste e deterioração das vias públicas, o perigo que representamos para os motoristas de carros menores. O efeito é como uma noite de farra com o cartão de crédito do papai: fazemos um monte de coisas que não faríamos se tivéssemos de pagar a conta. Guiamos carros enormes, evitamos o transporte público, mudamos para bairros afastados e viajamos distâncias enormes.

Os indivíduos não recebem a conta desse comportamento, mas a sociedade, sim – sob a forma de poluição do ar, aquecimento global e expansão urbana. O melhor modo de lidar com esse problema crescente não é a coisa da qual geralmente falam os conservadores do tipo "Deixe ficar como está". São impostos mais altos sobre a gasolina e os carros. Só com medidas desse teor – como iremos ver no Capítulo 3 – o custo de se sentar atrás do volante de um carro (ou de um maciço SUV) refletirá o custo social real dessa atividade. De forma similar, subsídios maiores para o transporte público recompensariam de forma adequada aqueles que se locomovem poupando os outros meios.

Nesse ínterim, os economistas produziram alguns dos trabalhos mais consistentes sobre as questões sociais envolvendo discriminação. Será que as orquestras sinfônicas do mundo têm um histórico de discriminação contra mulheres? As economistas Claudia Goldin, de Harvard, e Cecilia Rouse, de Princeton, inventaram um novo jeito de descobrir. Na década de 1950, as orquestras americanas começaram a realizar audições "às cegas", significando que o aspirante a membro da orquestra se apresentava atrás de biombos. Os juízes não conheciam a identidade ou o gênero da pessoa que tocava o instrumento. Será que as mulheres se saíram melhor nesse sistema às cegas do que quando os juízes conheciam seu gênero? Sim, decididamente sim. Uma vez que as audições se tornaram anônimas, as mulheres eram cerca de 50% mais propensas a passar na primeira seleção e muitas vezes ainda mais a passar pelo corte final.[2]

A ECONOMIA NOS PRESENTEIA com um conjunto poderoso, e não necessariamente complexo, de ferramentas analíticas que podem ser usadas a fim de olhar para trás e explicar por que os fatos aconteceram da forma que aconteceram; para olhar em volta e dar sentido ao mundo; e para olhar adiante de modo a anteciparmos os efeitos de importantes mudanças políticas. A economia é como a gravidade: ignore-a, e você terá algumas surpresas bem desagradáveis.

O colapso do banco de investimentos Lehman Brothers, que declarou falência em 15 de setembro de 2008, introduziu "a crise financeira" que merece sua frequente descrição como a pior derrocada econômica desde a Grande Depressão. Como isso aconteceu? Como tantos consumidores, que supostamente deveriam ter uma compreensão racional de seu próprio bem-estar, acabaram esmagados por uma "bolha" imobiliária? Quem foram os idiotas que emprestaram a eles todo aquele dinheiro? Por que Wall Street criou coisas como "CDO" (de collateralized debt obligation, ou "obrigação de dívida colateralizada") e CDS (de credit default swaps), e por que eles se mostraram tão devastadores para o sistema financeiro?

O Capítulo 2 explica que a maior parte do comportamento temerário que originou a crise financeira era previsível, dados os incentivos embutidos no sistema. Por que os agentes hipotecários geraram tantos empréstimos imprudentes? *Porque o dinheiro não era deles!* Eles recebiam comissões dos bancos que faziam os empréstimos. Mais hipotecas significavam mais comissões, e hipotecas maiores significavam comissões maiores.

Então, por que os bancos estavam dispostos a colocar tanto de seu próprio capital em risco (em particular considerando os incentivos dos agentes hipotecários que lhes traziam clientes)? Porque os bancos tipicamente "vendem" a maior parte de seus empréstimos de hipotecas, significando que recebem uma bolada de dinheiro agora, de algum terceiro investidor, que obtém em troca o fluxo de pagamentos futuros das hipotecas. (Você pode reconhecer essa situação como uma versão adulta do "mico preto": não importa quanto é ruim o empréstimo, contanto que você consiga passá-lo para outra pessoa antes que o tomador do empréstimo quebre.)

Tudo bem. Então, quem compraria esses empréstimos? É isso que o Capítulo 2 explica. Uma pista eu lhe dou agora: Wall Street se envolve, e a coisa não termina bem.

Tendo escrito tudo isso, devo admitir que existe alguma autocrítica correndo na profissão de economista. Por mais óbvia que a crise financeira pareça após o fato, poucos economistas a viram chegar (com algumas exceções notáveis). Quase ninguém antecipou quanto ela podia ser séria. No outono de 2005, vários economistas preeminentes escreveram num prestigioso jornal: "No fim de 2004, nossa análise revelava pouca evidência de uma bolha imobiliária."[3]

Errado. Na realidade, o artigo foi mais que errado, porque foi escrito explicitamente para refutar os sinais de uma bolha que se tornara óbvia para muitos leigos – que é meio como o corpo de bombeiros aparecer numa casa com fumaça saindo pelo telhado e declarar: "Não, não é incêndio", apenas para ver as

chamas saírem pelo sótão vinte minutos depois. Havia uma bolha. E ela pode ser mais bem explicada incorporando a psicologia à economia, ou seja, a tendência de os indivíduos acreditarem que é muito provável que aconteça no futuro qualquer coisa que esteja acontecendo agora.

A economia está evoluindo, como toda disciplina. Uma das áreas mais interessantes e produtivas de investigação é o campo da economia comportamental, que explora como os indivíduos tomam decisões – às vezes de maneiras não tão racionais quanto as previstas nas teorias econômicas. Nós humanos subestimamos alguns riscos (obesidade) e superestimamos outros (voar); deixamos a emoção turvar nosso julgamento; temos reações exageradas tanto diante de boas quanto de más notícias (aumento dos preços dos imóveis e depois queda dos preços dos imóveis).

A maior parte dessas coisas era óbvia para Shakespeare, mas é relativamente nova para a principal corrente da economia. Como notou David Brooks, colunista do *New York Times*:

> O comportamento econômico pode ser predito com exatidão com modelos elegantes. Essa visão explica muita coisa, mas não a atual crise financeira: como tanta gente pôde ser tão estúpida, incompetente e autodestrutiva ao mesmo tempo? A crise desfechou um golpe na economia clássica, ao pegar um bloco de trabalhos feitos em psicologia, e que estava às margens do pensamento sobre a política pública, e trazê-lo para primeiro plano.[4]

Claro que a maioria das velhas ideias ainda é importante. Ben Bernanke, o presidente do Federal Reserve (Fed, o banco central americano), estudou a Grande Depressão antes de deixar a academia, fato que tem tido implicações para além da torre de marfim. O Capítulo 10 mostrará que as intervenções criativas e agressivas do Federal Reserve, muitas das quais foram inspiradas no que deu errado nos anos 1930, impediram que uma situação ruim se tornasse muito, muito pior.

ESTE LIVRO PASSEIA por alguns dos conceitos mais importantes da economia, ao mesmo tempo que simplifica os blocos construtivos, ou os deixa totalmente de lado. Cada capítulo abrange temas que poderiam gerar um livro inteiro. De fato, em cada um deles há pontos menos importantes que fizeram deslanchar e sustentaram carreiras acadêmicas. Eu reduzi ou pulei muito da estrutura técnica que forma a espinha dorsal da disciplina. E a questão é exatamente esta: ninguém precisa saber onde colocar um muro de arrimo para apreciar o gênio de Frank Lloyd Wright.[a] Este livro não é de economia para bobalhões, é de economia para pessoas inteligentes que nunca estudaram economia (ou que têm

apenas uma vaga lembrança de ter estudado). A maioria das grandes ideias em economia é intuitiva quando despida de sua roupagem de complexidade. *Esta é a economia nua e crua*.

A economia não deveria ser acessível apenas para entendidos. Suas ideias são importantes e interessantes demais. Na realidade, a economia nua e crua pode ser até divertida.

---

[a] Frank Lloyd Wright (1867-1959): arquiteto, escritor e educador americano. (N.T.)

1. O poder dos mercados

Quem alimenta Paris?

EM 1989, QUANDO o Muro de Berlim estava desabando, Douglas Ivester, diretor da Coca-Cola na Europa (mais tarde presidente executivo), tomou uma decisão rápida. Mandou suas unidades de vendas para Berlim e lhes disse para começar a distribuir a bebida. De graça. Em alguns casos, os representantes da Coca-Cola literalmente passavam garrafas de refrigerante através dos buracos do Muro. Ele se recorda de caminhar pela Alexanderplatz, em Berlim Oriental, na época do levante, tentando avaliar se havia algum reconhecimento da marca.

> Por todo lugar em que passávamos, perguntávamos às pessoas o que estavam bebendo e se gostavam de Coca-Cola. Mas nem precisávamos dizer o nome! Simplesmente desenhávamos com as mãos o formato da garrafa, e as pessoas entendiam. Resolvemos que mandaríamos a quantidade máxima de Coca-Cola, o mais depressa possível – mesmo antes de saber como seríamos pagos.[1]

A Coca-Cola rapidamente estabeleceu negócios na Alemanha Oriental, dando refrigerantes de graça para comerciantes que passaram a estocar a "coisa real". A curto prazo, era uma proposta que levava à perda de dinheiro; a moeda da Alemanha Oriental ainda não tinha valor – eram meros pedaços de papel no resto do mundo. Mas essa foi uma decisão comercial brilhante, adotada e efetivada numa velocidade com a qual nenhum governo seria capaz de sonhar. Em 1995, o consumo per capita de Coca-Cola na antiga Alemanha Oriental já subira ao mesmo patamar que o da Alemanha Ocidental, que já era um mercado forte.

Num certo sentido, era a mão invisível de Adam Smith passando Coca-Cola através do Muro de Berlim. Os representantes da empresa não realizavam nenhum grande gesto humanitário ao passar bebidas para os recém-liberados alemães orientais. Nem estavam fazendo nenhuma afirmação arrojada sobre o futuro do comunismo. Estavam atrás de negócios – expandir seu mercado global, aumentar os lucros e deixar os acionistas felizes. Este é o ponto forte do capitalismo: o mercado alinha incentivos de tal forma que indivíduos que trabalham para seu próprio interesse – distribuindo Coca-Cola, passando anos na faculdade, plantando um campo de soja, projetando de um aparelho de rádio que funcione no chuveiro – levam um padrão de vida próspero e sempre melhor para

a maioria (embora não todos) dos membros da sociedade.

Os economistas às vezes perguntam: “Quem alimenta Paris?” – uma maneira retórica de chamar atenção para o alienante arranjo de coisas que acontecem a todo momento e todo dia a fim de fazer a economia moderna funcionar. De algum modo a quantidade certa de atum fresco acha seu caminho de uma frota pesqueira no Pacífico Sul para um restaurante da rue de Rivoli. Um quitandeiro de bairro tem exatamente o que seus fregueses querem toda manhã – de café solúvel a papaia –, mesmo que esses produtos venham de dez ou quinze países diferentes. Em suma, uma economia complexa envolve bilhões de transações todo dia, a vasta maioria das quais acontece sem qualquer envolvimento governamental direto. E não é só que as coisas acontecem; nossas vidas melhoram nesse processo. Já é extraordinário que possamos agora comprar um aparelho de televisão durante as 24 horas do dia, no conforto de nossas casas; também é impressionante que em 1971 um televisor colorido de 25 polegadas custasse, para um trabalhador de salário médio, 174 horas de salário. Hoje, um televisor colorido de 25 polegadas – com melhor recepção, maior resolução de imagem e mais canais – custa ao trabalhador de salário médio cerca de 23 horas de salário.

Se você acha que um televisor melhor, mais barato, não é uma boa medida de progresso social (argumento razoável, reconheço), então talvez você se comova com o fato de que, durante o século XX, a expectativa de vida americana subiu de 47 para 77 anos, a mortalidade infantil foi reduzida em 93% e nós erradicamos ou conseguimos controlar doenças como pólio, tuberculose, tifo e coqueluche.[2]

Nossa economia de mercado merece boa parte do crédito por esse progresso. Há uma velha história da Guerra Fria sobre um oficial soviético que visita uma farmácia americana. Os corredores bem-iluminados estão cheios de milhares de remédios para qualquer problema, de dificuldade para respirar até micose. “Muito impressionante”, diz ele. “Mas como vocês podem ter certeza de que todas as lojas possuem todos esses itens em estoque?” O caso é interessante porque revela uma total falta de compreensão de como funciona a economia de mercado. Nos Estados Unidos, não há autoridade central que diga às lojas que itens ter em estoque, como ocorria na União Soviética. As lojas vendem os produtos que as pessoas querem comprar e, por sua vez, as fábricas produzem os itens que as lojas querem estocar. A economia soviética fracassou em grande parte porque os burocratas do governo dirigiam tudo, desde o número de barras de sabão produzidas por um fábrica em Irktusk até o número de estudantes universitários de engenharia elétrica em Moscou. No final, a tarefa se mostrou

impossível.

Claro que aqueles acostumados com as economias de mercado têm uma compreensão parca sobre o planejamento central comunista. Uma vez participei de uma delegação de Illinois que visitou Cuba. Pelo fato de a visita ser autorizada pelo governo dos Estados Unidos, cada membro da delegação teve autorização para trazer de volta US$ 100 em mercadorias cubanas, inclusive charutos. Habituados com a política de desconto das lojas, saímos atrás do melhor preço de Cohiba, a fim de trazer a maior quantidade pelos US$ 100. Depois de algumas horas infrutíferas, descobrimos o ponto central do comunismo: o preço dos charutos era o mesmo em todo lugar. Não há competição entre as lojas porque não existe lucro na forma como nós o conhecemos. Toda loja vende charutos – aliás, todo o resto das coisas – pelo preço que Fidel Castro (ou seu irmão Raul) lhe manda vender. E todo lojista que vende charutos recebe do governo uma remuneração pela venda que não tem relação nenhuma com a quantidade de charutos vendida.

Gary Becker, economista da Universidade de Chicago que ganhou o Prêmio Nobel em 1992, comentou (tomando emprestada a frase de George Bernard Shaw) que “economia é a arte de tirar o máximo da vida.” A disciplina economia é o estudo de como fazemos isso. Há um suprimento finito de tudo que vale a pena ter: petróleo, leite de coco, corpos perfeitos, água potável, pessoas capazes de consertar fotocopiadoras encalacradas etc. Como alocamos essas coisas? Por que Bill Gates possui um jato particular e você não? Ele é rico, você pode responder. Mas por que ele é rico? Por que ele tem um crédito maior sobre os recursos finitos do mundo que o resto das pessoas? Ao mesmo tempo, como é possível, num país rico como os Estados Unidos – um lugar onde Alex Rodriguez ganha US$ 275 milhões para jogar beisebol –, que uma em cada cinco crianças seja pobre, ou que alguns adultos sejam forçados a revirar latas de lixo atrás de comida? Perto de minha casa, em Chicago, a panificadora Three Dog Bakery vende bolos e biscoitos *só para cães*. Profissionais ricos pagam US$ 16 por bolos de aniversários para seus animaizinhos de estimação. Ao mesmo tempo, a Coalizão de Chicago para os Sem-Teto estima que 15 mil pessoas não têm teto, em uma dada noite, nessa mesma cidade.

Esses tipos de disparidade ficam ainda mais pronunciados quando olhamos para além das fronteiras dos Estados Unidos. Três quartos da população do Chade não têm acesso a água potável, muito menos a biscoitinhos para seus cães. O Banco Mundial estima que metade da população do mundo sobrevive com menos de US$ 2 por dia. Como isso tudo funciona – ou, em alguns casos, não funciona?

A ECONOMIA COMO DISCIPLINA começa com uma premissa muito importante: os indivíduos agem para melhorar ao máximo sua vida. Usando o jargão profissional, os indivíduos buscam maximizar sua própria utilidade, que é um conceito similar ao de felicidade, só que mais amplo. Eu aufiro utilidade de uma vacina contra tifo e de pagar impostos. Nenhuma dessas coisas me deixa particularmente feliz, mas elas evitam que eu morra de tifo e vá para a cadeia. Isso, a longo prazo, me deixa com a vida melhor. Economistas não se importam com o que tem utilidade, eles simplesmente aceitam que cada um de nós possui suas próprias "preferências". Eu gosto de café, casas antigas, filmes clássicos, cachorros, andar de bicicleta e muitas outras coisas. O resto do mundo exibe preferências que podem ou não ter algo em comum com as minhas.

De fato, essa observação aparentemente simples, de que indivíduos diferentes têm preferências diferentes, às vezes se perde na formulação das políticas de uma maneira mais sofisticada. Por exemplo, pessoas ricas têm preferências diferentes das pessoas pobres. De modo similar, as preferências individuais podem mudar no decorrer do nosso ciclo de vida, se nós ficarmos (essa é a esperança) mais ricos. A expressão "bem de luxo" na realidade tem um significado técnico para os economistas; é um bem que compramos em quantidades cada vez maiores à medida que vamos ficando mais ricos – coisas como carros esportivos ou vinhos franceses. De forma menos óbvia, a preocupação com o meio ambiente é um bem de luxo. Americanos ricos estão dispostos a gastar mais dinheiro para proteger o ambiente *como fração de sua renda* do que americanos menos ricos. A mesma relação vale entre países; nações ricas dedicam uma parcela maior de seus recursos para proteger o ambiente que os países pobres. A razão é muito simples: nós nos preocupamos com a sorte do tigre de Bengala *porque podemos*. Temos casas, empregos, água potável e bolos de aniversário para os nossos cães.

Eis uma pergunta aflitiva na política: é justo que nós, que vivemos confortavelmente, imponhamos nossas preferências aos indivíduos do mundo em desenvolvimento? Os economistas argumentam que não, embora façamos isso o tempo todo. Quando leio uma reportagem no *New York Times* de domingo sobre habitantes de vilarejos na América do Sul derrubando florestas tropicais virgens e destruindo ecossistemas raros, quase deixo cair meu *latte* da Starbucks de surpresa e repulsa. Mas eu não sou eles. Meus filhos não estão passando fome nem correm o risco de morrer de malária. Se estivessem, e se derrubar um hábitat valioso de vida selvagem me possibilitasse alimentar minha família e comprar mosquiteiros, então eu afiaria o machado e poria mãos à obra. Não me importaria quantas borboletas eu matasse. Isso não sugere que o meio ambiente

nos países em desenvolvimento não tem importância. Na verdade, há muitos exemplos de degradação ambiental que deixará os países pobres ainda mais pobres a longo prazo. Derrubar essas florestas é ruim para todos nós, também, uma vez que o desflorestamento é um fato importantíssimo a contribuir para as crescentes emissões de CO_2. (Economistas muitas vezes argumentam que os países ricos deveriam pagar aos países pobres para proteger recursos naturais que tenham valor global.)

Obviamente, se o mundo desenvolvido fosse mais generoso, os moradores das vilas brasileiras talvez não tivessem de decidir entre destruir a floresta tropical e comprar telas contra mosquitos. Por enquanto, a questão é mais básica: simplesmente é fruto de um raciocínio econômico ruim impor nossas preferências a indivíduos cujas vidas são muito, muito diferentes das nossas. Esse será um ponto fundamental adiante, quando nos voltarmos para a globalização e o comércio mundial.

Deixe-me fazer uma observação referente às nossas preferências individuais: maximizar utilidade não é sinônimo de agir de modo egoísta. Em 1999, o *New York Times* publicou o obituário de Oseola McCarty, mulher que morreu aos 91 anos após passar a vida trabalhando como lavadeira em Hattiesburg, Mississippi. Ela morava sozinha numa casa pequena, pobremente mobiliada, com uma TV em preto e branco que só pegava um canal. O que tornou a sra. McCarty excepcional é que ela não era absolutamente pobre. Na verdade, quatro anos antes de sua morte, ela doou US$ 150 mil para a University of Southern Mississippi – uma escola que ela nunca frequentou – a fim de instituir um programa de bolsas para estudantes pobres.

Será que o comportamento de Oseola McCarty vira o campo da economia de cabeça para baixo? Será que os Prêmios Nobel estão sendo chamados de volta a Estocolmo? Não. Apenas a sra. McCarty aufere mais utilidade poupando seu dinheiro e doando-o do que obteria se o gastasse numa TV de tela grande ou num apartamento de luxo.

Tudo bem, mas isso foi só dinheiro. E quanto a Wesley Autrey, operário da construção de 54 anos, da cidade de Nova York? Ele estava esperando o metrô em Upper Manhattan com suas duas jovens filhas, em janeiro de 2007, quando um estranho ali perto começou a ter convulsões e caiu nos trilhos. Como se isso já não fosse ruim o bastante, o trem número 1 já aparecia, aproximando-se da estação.

O sr. Autrey pulou nos trilhos e protegeu o homem enquanto cinco vagões passavam por cima dos dois, perto o bastante para deixar uma marca de graxa no chapéu do sr. Autrey. Quando o trem parou, ele berrou lá de baixo: “Estamos

bem aqui embaixo, mas tenho duas filhas aí em cima. Diga a elas que o pai delas está bem."[3] Isso tudo para ajudar um completo estranho.

Todo dia todos nós tomamos decisões altruístas, embora geralmente numa escala menor. Pagamos alguns centavos a mais por um atum pescado sem maltratar os golfinhos, ou mandamos dinheiro para a instituição de caridade favorita, ou nos apresentamos como voluntários às Forças Armadas. Todas essas coisas podem nos fornecer utilidade, nenhuma delas seria considerada egoísta. Os americanos são capazes de doar mais de US$ 200 milhões para as mais diversas instituições de caridade, todo ano. Nós mantemos as portas abertas para os estrangeiros. Praticamos notáveis atos de bravura e generosidade. Nada disso é incompatível com a premissa básica de que indivíduos buscam melhorar sua vida ao máximo, como quer que eles definam isso. Tampouco a premissa implica que sempre tomemos decisões perfeitas – ou mesmo boas. Não tomamos. Mas cada um de nós tenta tomar a melhor decisão possível, dada a informação que tenha à sua disposição no momento.

Logo, após algumas páginas apenas, temos resposta para uma pergunta filosófica profunda e antiquíssima: por que a galinha atravessou a rua? Porque maximizou sua utilidade.

Tenha em mente que maximizar utilidade não é uma proposição simples. A vida é complexa e incerta. Há uma quantidade infinita de coisas que poderíamos fazer a qualquer momento. De fato, toda decisão que tomamos envolve algum tipo de troca, uma opção entre o que ganhar e o que perder, um *trade-off*. Podemos optar por trocar utilidade agora por utilidade no futuro. Por exemplo, você pode obter alguma satisfação ao acertar a cabeça de seu chefe com o remo da canoa no piquenique anual da empresa. Mas a explosão momentânea de utilidade seria mais que compensada pela inutilidade de passar muitos anos numa prisão. (Essas são apenas as minhas preferências.) Falando sério, muitas das nossas decisões importantes envolvem a ponderação sobre o valor de consumo agora contra o consumo no futuro. Podemos passar anos na faculdade comendo alimentos prontos porque isso elevará drasticamente nosso padrão mais tarde. Ou vice-versa, é possível usar um cartão de crédito para adquirir uma televisão de tela grande hoje, mesmo que os juros da dívida do cartão diminuam a quantidade do que poderemos consumir no futuro.

Da mesma maneira, pesamos trabalho e lazer. Ralar noventa horas por semana como investidor vai gerar um bocado de renda, mas deixará menos tempo para desfrutar dos bens adquiridos com essa renda. Meu irmão mais novo começou a carreira como consultor administrativo com um salário que tinha pelo menos um dígito a mais que o meu hoje. Por sua vez, trabalhava longas horas.

Num outono, ambos nos inscrevemos empolgados em um curso noturno de cinema ministrado por Roger Ebert. Meu irmão conseguiu perder *todas as aulas durante treze semanas*.

Por maiores que sejam os valores de nossos contracheques, podemos gastá-los numa atordoante combinação de bens e serviços. Quando você comprou este livro, implicitamente decidiu não gastar o dinheiro em outra coisa. (Mesmo que tenha afanado o livro, poderia ter botado dentro do paletó um romance de Stephen King, o que não deixa de ser lisonjeiro, ainda que de um modo estranho.) Simultaneamente, o tempo é um dos nossos recursos mais escassos. No momento, você está lendo em vez de trabalhar, brincar com o cachorro, matricular-se no curso de direito, fazer a feira ou sexo. A vida é feita de opções, assim como a economia.

Em suma, sair da cama de manhã e tomar café envolve mais decisões complexas que um jogo de xadrez de nível médio. (Será que aquele ovo frito vai me matar daqui a vinte anos?) Como conseguimos isso? A resposta é que cada um de nós implicitamente pesa os custos e benefícios de tudo que faz. Um economista diria que tentamos maximizar utilidade dados os recursos a nosso dispor; meu pai diria que tentamos aproveitar ao máximo nossa grana. Tenha em mente que as coisas que nos dão utilidade não precisam ser bens materiais. Se você estiver comparando dois empregos, por exemplo, lecionar matemática no ensino médio ou comercializar cigarros Camel, este último quase certamente pagaria mais, enquanto o primeiro proporcionaria maiores “benefícios psíquicos”, que é um jeito rebuscado de dizer que no fim do dia você se sentiria melhor com aquilo que faz. Esse é um benefício perfeitamente legítimo para ser comparado com um contracheque menor. No fim, algumas pessoas escolhem lecionar matemática, outras escolhem comercializar cigarros.

De maneira similar, o conceito de custo é muito mais rico (desculpe o trocadilho) que os dólares e centavos que você entrega na caixa registradora. O custo real de alguma coisa é aquilo de que você necessita abrir mão para obter essa coisa, que quase sempre é mais que só dinheiro. Não existe nada “grátis” nas entradas de um concerto, se você precisa ficar seis horas debaixo da chuva para consegui-las. Pegar o ônibus por US$ 1,50 pode não ser mais barato que um táxi de US$ 7 se você estiver atrasado para uma reunião com uma cliente rabugenta que vai retirar de sua empresa uma conta de US$ 50 mil se você a deixar esperando. Fazer compras numa loja em liquidação economiza dinheiro, mas geralmente custa tempo. Eu sou escritor, sou pago com base no que produzo. Eu poderia pegar o carro e guiar 140 quilômetros para fazer compras num outlet em Kenosha, Wisconsin, a fim de economizar US$ 50 num par de

sapatos elegantes. Ou poderia ir a pé até a Nordstrom, na Michigan Avenue, e comprar os sapatos na hora do almoço. De hábito, escolho a segunda alternativa, porque o custo total é de US$ 225, quinze minutos do meu tempo e alguma intimidação de minha mãe, que invariavelmente pergunta: “Por que você não pegou o carro e foi até Kenosha?”

Todo aspecto do comportamento humano reage ao custo de alguma maneira. Quando o custo de alguma coisa cai, ela se torna mais atraente para nós. Você pode aprender isso traçando uma curva de demanda ou fazendo compras um dia depois do Natal, quando as pessoas compram as coisas que não quiseram adquirir alguns dias antes por um preço maior. Inversamente, quando o custo de algo aumenta, usamos menos aquilo. Isso vale para tudo na vida, até mesmo para cigarros e cocaína. Os economistas calcularam que uma redução de 10% no preço da cocaína comprada na rua acaba fazendo com que o número de usuários adultos de cocaína aumente em 10%. Da mesma forma, os pesquisadores estimaram que o primeiro acordo proposto entre a indústria de tabaco e os estados (rejeitado pelo Senado americano em 1998) teria aumentado o preço de um maço de cigarros em 34%. Por sua vez, esse aumento teria reduzido o número de fumantes adolescentes em ¼, levando a menos 1,3 milhão de mortes prematuras relacionadas ao fumo entre a geração de americanos com dezessete anos ou menos, na época.[4] Claro que a sociedade já aumentou o custo de fumar de um modo que nada tem a ver com o preço do maço de cigarros. Ficar na frente de um prédio de escritórios a −3º C hoje é parte do custo de fumar no trabalho.

Essa visão ampla do custo pode explicar alguns fenômenos sociais muito importantes, um dos quais é o índice de natalidade, que despenca no mundo em desenvolvimento. Ter um filho hoje é mais caro que cinquenta anos atrás. E não porque seja mais caro alimentar e vestir outra criança em casa. Estes custos caíram porque nos tornamos muito mais produtivos para fazer bens de consumo básicos, como alimentos e roupas. Não, o custo primário de criar um filho hoje é o custo dos rendimentos perdidos quando um dos pais, em geral a mãe, deixa o trabalho ou reduz a jornada para cuidar do filho. Como as mulheres agora têm melhores oportunidades profissionais que antes, ficou mais caro deixar a força de trabalho. Minha vizinha era neurologista até nascer seu segundo filho, e a essa altura ela decidiu ficar em casa. *É caro deixar de ser neurologista*.

Ao mesmo tempo, a maioria dos benefícios econômicos de se ter uma família grande desapareceu no mundo desenvolvido. Crianças pequenas não podem mais ajudar na plantação nem prover renda extra para a família (embora se possa ensiná-las, desde pequenas, a pegar uma cerveja na geladeira). Não

temos mais necessidade de muitos filhos para assegurar que alguns sobrevivam à infância ou para que tenhamos dependentes suficientes para cuidar de nós quando nos aposentarmos. Até o mais obstinado dos economistas reconheceria que extraímos grande prazer de ter filhos. A questão é que agora é mais caro ter onze filhos. Os dados confirmam: a mulher americana média tinha 3,77 filhos em 1905; agora tem 2,07 – uma redução de 45%.[5]

HÁ UMA SEGUNDA PREMISSA poderosa escorando toda a economia: empresas – que podem ser qualquer coisa, desde um sujeito vendendo cachorro-quente até uma corporação multinacional – tentam maximizar os lucros (o rendimento obtido vendendo-se produtos, menos o custo de produzi-los). Em suma, empresas tentam ganhar o máximo dinheiro possível. Daí a resposta para outra das perguntas urgentes da vida: por que o empreendedor atravessou a rua? Porque podia ganhar mais dinheiro do outro lado.

Empresas pegam insumos – terra, aço, conhecimento, estádios de beisebol etc. – e os combinam de forma a adicionar valor. Esse processo pode ser simples como vender guarda-chuvas baratos numa esquina movimentada de Nova York quando começa a chover (de onde aparecem esses caras?), ou complexo como montar um Boeing 787 Dreamliner (um jato de passageiros que exigiu 800 mil horas dos computadores Cray apenas para ser projetado). Uma empresa lucrativa é como uma chef que traz para casa US$ 30 em alimentos e cria uma refeição de US$ 80. Ela usou seu talento para criar algo que vale bem mais que o custo dos insumos. Isso nem sempre é fácil. As empresas precisam decidir o quê, como e onde produzir, quanto produzir, e a que preço vender o que produzem – tudo diante dos mesmos tipos de incerteza com as quais lidam os consumidores.

Como? Essas são decisões complexíssimas. Uma característica importante da economia de mercado é que ela dirige os recursos para seu uso mais produtivo. Por que Brad Pitt não vende seguros de automóveis? Porque seria um desperdício enorme de talento. Sim, ele é um sujeito carismático que provavelmente negociaria mais apólices de seguros que um vendedor médio. Mas também é um entre meia dúzia de pessoas no mundo que pode “alavancar” um filme, significando que milhões de espectadores no mundo irão ao cinema só para ver o Brad Pitt. Isso é dinheiro no banco no arriscado setor do cinema hollywoodiano. Então, os estúdios estão dispostos a pagar generosamente para fazer Brad Pitt estrelar um filme – cerca de US$ 30 milhões por filme. As companhias de seguros também estariam dispostas a pagar pelo carisma de Pitt – porém, algo na casa dos US$ 30 mil. Brad Pitt vai aonde lhe pagam mais. E lhe pagarão mais em Hollywood, porque é lá que ele pode agregar o máximo de

valor.

Os preços são como gigantescos anúncios de neon piscando informações importantes. No começo do capítulo perguntamos como um restaurante na rue de Rivoli, em Paris, tem a quantidade certa de atum na maioria das noites. Tudo é questão de preço. Quando os clientes começam a pedir mais entradas de sashimi, o dono do restaurante faz uma encomenda maior em seu atacadista de peixe. Se o atum estiver se tornando mais popular também em outros restaurantes, então o preço no atacado subirá, o que significa que os pescadores em algum lugar no Pacífico serão mais bem pagos por sua remessa de atum do que antes. Alguns pescadores, reconhecendo que o atum agora tem primazia sobre outras espécies de peixe, começarão a pescar atum em vez de salmão. Ao mesmo tempo, alguns pescadores de atum manterão seus barcos na água mais tempo ou optarão por métodos de pesca mais caros, que agora se justificam pelo preço mais alto que a remessa terá. Esses sujeitos não se importam com jantares elegantes em Paris. Importam-se com o preço do peixe no atacado.

O dinheiro fala. Por que as companhias farmacêuticas estão varrendo as florestas tropicais em busca de plantas com propriedades curativas raras? Porque as drogas de sucesso que elas podem revelar geram somas de dinheiro estarrecedoras. Outros tipos de atividade empresarial ocorrem em escala menor, mas também são impressionantes, à sua maneira. Durante diversos verões fui técnico de um time da Pequena Liga de Beisebol, perto de Cabrini Green, um dos bairros mais barra-pesada de Chicago. Um dos costumes de nosso time era sair periodicamente para comer uma pizza, e um de nossos pontos favoritos era o Chester’s, botequim na esquina da Division com Sedwick que era testemunho da pertinácia de seus empresários. (Desde então ele foi demolido, abrindo caminho para um novo parque, como parte do desenvolvimento radical de Cabrini Green.) O Chester’s fazia uma pizza decente e sempre tinha movimento. Assim, era um candidato a assalto à mão armada. Mas isso não desencorajava a gerência. Eles simplesmente instalaram o mesmo tipo de vidro à prova de balas das vidraças de caixas eletrônicos. Os fregueses punham o dinheiro num pequeno carrossel, que era então girado num vão do vidro à prova de balas. A pizza saia pelo outro lado do mesmo carrossel.

Oportunidades de lucro atraem as empresas como sangue atrai tubarões, mesmo quando é necessário um vidro à prova de balas. Nós vivemos procurando jeitos novos e arrojados de ganhar dinheiro (criando o primeiro reality show da TV, por exemplo); se não dá certo, procuramos entrar num negócio que esteja dando lucros enormes para alguma outra pessoa (criando os próximos vinte reality shows da TV, cada vez mais patéticos). Estamos o tempo todo usando os

preços para avaliar o que os consumidores querem. Claro que não é fácil entrar em qualquer mercado. Quando LeBron James assinou um contrato de US$ 60 milhões por três anos com os Cleveland Cavaliers, pensei comigo mesmo: “Preciso jogar basquete para os Cleveland Cavaliers.” Eu teria jogado por US$ 58 milhões, ou, se pressionado, por US$ 58 mil. No entanto, várias coisas me impediram de entrar no mercado: (1) tenho 1,75 metro de altura; (2) sou lerdo; (3) quando arremesso sob pressão, em geral erro a cesta. Por que pagam US$ 20 milhões por ano para LeBron James? Porque ninguém consegue jogar como ele. Seu talento ímpar criou uma barreira ao ingresso do resto do mundo. LeBron James também é beneficiário daquilo que Sherwin Rosen, economista do trabalho na Universidade de Chicago, chamou de fenômeno “superstar”. Pequenas diferenças de talento tendem a ficar ampliadas em diferenciais enormes de pagamento à medida que um mercado se torna muito grande, como o público do basquete profissional. Basta ser um pouquinho melhor que os competidores para conseguir uma grande (e lucrativa) parcela do mercado.

Na verdade o salário de LeBron James não passa de meros trocados em comparação ao que o apresentador de talk show Rush Limbaugh recebe. Recentemente ele assinou um contrato de US$ 400 milhões por oito anos com a Clear Channel Communications, a empresa que distribui seu programa de rádio pelo país. Será que Rush é tão melhor que outros tagarelas dispostos a dar opinião? Ele não precisa. Basta que seja um pouquinho mais interessante que a opção seguinte no rádio, naquela hora, para atrair uma enorme audiência – 20 milhões de ouvintes diariamente. Ninguém sintoniza a segunda estação de rádio preferida, então, é tudo ou nada quando se trata de ouvintes e de anunciantes dispostos a pagar somas imensas.

Muitos mercados têm barreiras que impedem a entrada de novas empresas, não importa quão lucrativo possa ser criar certos produtos manufaturados. Às vezes há barreiras físicas ou naturais. Trufas custam aproximadamente US$ 1 mil o quilo porque não podem ser cultivadas; elas crescem somente em condições selvagens e precisam ser cavoucadas por porcos ou cães especializados em achar trufas. Às vezes há barreiras legais. Não tente vender citrato de sildenafila numa esquina ou você acabará preso. Não se trata de uma droga que você cheira ou injeta, nem é ilegal. Acontece que é o Viagra, e a Pfizer detém a patente, monopólio legal concedido pelo governo dos Estados Unidos. Os economistas podem discordar sobre quanto tempo deve durar uma patente ou que tipos de inovação deveriam ser patenteáveis, porém, a maioria concorda que a barreira de entrada criada por uma patente é um incentivo importante para que empresas façam os tipos de investimentos que geram produtos novos. O

processo político também cria barreiras de entrada, por razões dúbias. Quando a indústria automobilística dos Estados Unidos estava enfrentando intensa competição dos fabricantes de carros japoneses, na década de 1980, as empresas de automóveis americanas tinham como opções básicas: (1) criar carros melhores, mais baratos, mais econômicos e que os consumidores quisessem comprar; ou (2) investir pesadamente em lobistas que convenceriam o Congresso a decretar tarifas e cotas que mantivessem os carros japoneses fora do mercado.

Algumas barreiras de entrada podem ser mais sutis. A indústria de aviação é muito menos competitiva do que parece. Você e alguns amigos de faculdade poderiam começar uma empresa aérea com relativa facilidade, o problema é que não conseguiriam pousar seus aviões em qualquer lugar. Há um número limitado de espaços disponíveis na maioria dos aeroportos, que tendem a ser controlados pelos pesos pesados. No aeroporto O'Hare de Chicago, um dos maiores e mais movimentados do mundo, a American e a United controlam cerca de 80% dos portões.[6] Ou considere um tipo diferente de barreira de entrada que tem se tornado altamente relevante na era da internet: efeitos de rede. A ideia básica de uma rede é que o valor de alguns bens sobe com a quantidade de pessoas que o utilizam. Não penso que o programa Word da Microsoft seja um software particularmente impressionante, mas de qualquer maneira eu o tenho porque passo meus dias mandando documentos por e-mail para pessoas que gostam do Word (ou pelo menos o usam). Seria muito difícil introduzir um pacote rival de processamento de texto – não importa quanto sejam boas suas características ou quão baixo o preço – enquanto a maior parte do mundo usa o Word.

Ao mesmo tempo, as empresas não estão só escolhendo os bens ou serviços que vão produzir, mas também como produzi-los. Nunca vou esquecer quando desci de um avião em Katmandu. A primeira coisa que vi foi um grupo de homens acocorados cortando a grama do aeroporto à mão, com foices. A mão de obra é barata no Nepal, cortadores de grama são muito caros. O oposto é verdade nos Estados Unidos, e é por isso que não vemos muitos trabalhadores usando foices. É também por causa disso que temos caixas eletrônicos, postos de gasolina self-service e aquele atendimento eletrônico terrivelmente desagradável ("Se agora você está frustrado a ponto de usar violência, por favor aperte a tecla jogo da velha"). Todos esses são casos em que as empresas têm serviços automatizados que costumavam ser executados por seres vivos. Afinal, um jeito de aumentar os lucros é baixando os custos de produção. Isso pode significar dispensar 20 mil operários ou construir uma fábrica no Vietnã, e não no Colorado.

As empresas, como os consumidores, enfrentam um atordoante arranjo de

escolhas complexas. Mais uma vez, o princípio norteador é relativamente simples: o que trará à empresa o máximo de dinheiro a longo prazo?

ISSO TUDO NOS LEVA ao ponto em que produtores encontram consumidores. Quanto você vai pagar por aquele cãozinho na vitrine? A introdução à economia tem uma resposta muito simples: o preço de mercado. É disso que trata todo esse negócio de oferta e demanda. O preço vai estabilizar no ponto em que o número de cachorros à venda combinar exatamente com o número de cachorros que os consumidores querem comprar. Se houver mais proprietários potenciais de bichinhos de estimação do que cães disponíveis, então o preço dos cães subirá. Alguns consumidores tenderão a comprar furões, e alguns donos de pet shops serão induzidos, pela perspectiva de lucros elevados, a oferecer mais cães para vender. A oferta de cães acabará se encaixando na demanda. É extraordinário, alguns mercados efetivamente funcionam dessa maneira. Se eu quiser vender cem ações da Microsoft na National Association of Securities Dealers Automated Quotes (Nasdaq), não tenho escolha a não ser aceitar o "preço de mercado", que é simplesmente o preço no qual o número de ações da Microsoft à venda na bolsa iguala exatamente o número de ações que os compradores gostariam de adquirir.

A maioria dos mercados não se parece muito com o que vemos nos livros. Não há "preço de mercado" para blusas de moletom da Gap, que muda a cada minuto, dependendo da oferta e demanda de roupas esportivas a preços razoáveis. Em vez disso, a Gap, como a maioria das outras empresas, tem algum grau de poder no mercado, o que significa simplesmente que ela tem algum controle sobre o que pode cobrar. A Gap poderia vender blusas de moletom por US$ 9,99 extraindo um lucro mínimo em cada peça. Ou vender muito menos blusas de moletom por US$ 29,99, mas tirar um lucro robusto em cada peça. Se no momento você estivesse disposto a fazer um cálculo, ou se eu tivesse algum interesse em escrever sobre o assunto, poderíamos achar o preço de maximização do lucro agora. Tenho certeza de que uma vez tive de calcular isso numa prova final. A questão básica é que a Gap tentará fixar um preço levando a uma quantidade de vendas que traga o máximo de dinheiro para a empresa. Os executivos de marketing podem errar em qualquer direção: subavaliar o preço dos itens, e nesse caso eles se esgotarão; ou atribuir um preço muito alto, e nesse caso ficarão com o estoque cheio de blusas de moletom encalhadas.

Na verdade, há outra opção. Uma empresa pode tentar vender o mesmo item para pessoas diferentes a preços diferentes. (O nome fantasia disso é "discriminação de preços".) Da próxima vez em que você estiver num avião,

tente esse experimento: pergunte à pessoa ao lado quanto ela pagou pela passagem. Provavelmente não foi o que você pagou; pode não ter sido nem perto do que você pagou. Vocês estão sentados no mesmo avião, viajando para o mesmo destino, comendo os mesmos amendoins – todavia, os preços que você e o seu vizinho de fileira pagaram pelos bilhetes talvez nem sequer tenham o mesmo número de dígitos.

O desafio básico para a indústria de aviação é separar pessoas que viajam a negócios, dispostas a pagar muito pela passagem, de pessoas que viajam por prazer, que têm orçamentos mais apertados. Se uma empresa aérea vender todas as passagens pelo mesmo preço, ela perderá dinheiro, não importa que preço escolha. Um viajante a negócios pode estar disposto a pagar US$ 1.800 para uma ida e volta de Chicago a São Francisco; uma pessoa viajando para o casamento do primo Irv não vai gastar mais de US$ 250. Se a empresa aérea cobrar a tarifa mais alta, perderá todos os viajantes por prazer. Se cobrar a tarifa mais baixa, perderá todos os lucros que os viajantes a negócios estariam dispostos a pagar. O que fazer? Aprender a distinguir viajantes a negócios e viajantes por prazer e cobrar de cada um uma tarifa diferente.

As empresas aéreas são muito boas nisso. Por que a tarifa cai tanto se você viajar num sábado? Porque sábado à noite é quando você estará dançando no casamento do primo Irv. Viajantes por prazer em geral passam o fim de semana no seu destino, enquanto viajantes a negócios quase nunca fazem isso. Comprar o bilhete com duas semanas de antecedência sairá muito, muito mais barato que comprar onze minutos antes da partida do avião. Quem sai de férias planeja com antecedência, enquanto quem viaja a negócios tende a comprar a passagem no último minuto. As linhas aéreas são o exemplo mais óbvio de discriminação de preços, mas olhe em volta, e você começará a vê-la por toda parte. Durante a campanha presidencial de 2000, Al Gore queixou-se de que sua mãe e seu cachorro estavam tomando o mesmo remédio para artrite, mas sua mãe pagava muito mais pela receita. Não importa que ele tenha inventado a história depois de ler sobre disparidade de preços entre seres humanos e caninos. O exemplo ainda assim é perfeito. Não há nada de surpreendente no fato de o mesmo medicamento ser vendido para cães e pessoas a preços diferentes. É de novo a história das passagens de avião. As pessoas pagam mais pelo seu próprio remédio que pelos remédios para os animais domésticos. Então, a estratégia de maximização de lucros é cobrar um preço para pacientes com duas pernas e outro preço para pacientes de quatro patas.

A discriminação de preços se torna ainda mais dominante à medida que a tecnologia permitir às empresas reunir mais informações acerca de seus clientes.

Hoje é possível, por exemplo, cobrar preços diferentes para clientes que compram on-line em lugar de comprar por telefone. Ou uma empresa pode cobrar preços diferentes para clientes on-line diferentes dependendo do padrão de suas compras anteriores. A lógica por trás de empresas como a Priceline (um site onde os clientes encomendam serviços de viagem) é que todo cliente poderia teoricamente pagar um preço diferente por um bilhete aéreo ou um quarto de hotel. Num artigo intitulado "How technology tags price tags" ("Como a tecnologia confecciona etiquetas de preço"), o *Wall Street Journal* comenta: "Supermercados parecem ser o modelo de um preço para todos. No entanto, mesmo hoje, eles colocam um preço, cobram outro para compradores dispostos a recortar cupons e um terceiro aos compradores com cartões de fidelidade que permitem às lojas coletar dados detalhados sobre seus hábitos de compra."[7]

O QUE PODEMOS inferir de tudo isso? Os consumidores tentam ficar bem de vida o máximo possível e as empresas tentam maximizar lucros. Esses são conceitos aparentemente simples, contudo, podem nos contar muita coisa sobre como o mundo funciona.

A economia de mercado é uma força poderosa para melhorar nossas vidas. O único jeito de as empresas lucrarem é oferecendo bens que queiramos comprar. Elas criam produtos novos – tudo, desde canecas térmicas de café até antibióticos que salvam vidas. Ou pegam um produto existente e o tornam mais barato ou melhor. Esse tipo de competição é muito bom para os consumidores. Em 1900, uma chamada telefônica de três minutos de Nova York a Chicago custava US$ 5,45, o equivalente a US$ 140 hoje. Agora a mesma chamada é essencialmente gratuita se você tiver um telefone celular com minutos ilimitados. O lucro inspira alguns dos nossos maiores trabalhos, mesmo em áreas como educação superior, artes e medicina. Quantos líderes mundiais voam para a Coreia do Norte quando necessitam de cirurgia de coração?

Ao mesmo tempo, o mercado é amoral. Não imoral, simplesmente amoral. O mercado recompensa a escassez, o que não tem nenhuma relação inerente com valor. Diamantes valem milhares de dólares o quilate, enquanto a água (se você for corajoso o bastante para beber direto da torneira) é quase de graça. Se não houvesse diamantes no planeta, ficaríamos chateados; se toda a água desaparecesse, estaríamos mortos. O mercado não fornece os bens de que necessitamos; fornece os bens *que queremos comprar*. Essa é uma distinção

crucial. Nosso sistema médico não fornece seguro-saúde para os pobres. Por quê? Porque eles não podem pagar. Nossos médicos mais talentosos fazem implantes de seios e lifting facial nas estrelas de Hollywood. Por quê? Porque elas podem pagar. Ao mesmo tempo, empresas podem ganhar rios de dinheiro fazendo coisas asquerosas. Por que os grupos do crime organizado europeus raptam moças jovens na Europa Oriental e as vendem para prostituição nos países mais ricos? Porque dá lucro.

Na verdade, os criminosos estão entre os sujeitos mais criativos do mundo. Traficantes de drogas podem ter lucros absurdos transportando cocaína de onde ela é produzida (nas selvas da América do Sul) até onde é consumida (em cidades grandes e médias por todos os Estados Unidos). Isso é ilegal, óbvio; as autoridades americanas investem grandes somas de recursos para impedir o fornecimento dessas drogas dirigidas a potenciais consumidores. Como em qualquer outro mercado, os traficantes que descobrem meios inteligentes de escapar das autoridades são recompensados com lucros gigantescos.

Funcionários da alfândega são muito bons em farejar (literalmente, em muitos casos) grandes quantidades de droga escondida passando pela fronteira; então os traficantes calcularam que seria mais fácil evitar a fronteira e fazer o contrabando entrar nos Estados Unidos por mar, usando pequenos botes. Quando a Guarda Costeira americana começou a monitorar barcos pesqueiros, os traficantes investiram em barcos “rápidos”, capazes de deixar as embarcações policiais para trás. E quando as agências da lei dos Estados Unidos adotaram radar e helicópteros para caçar os barcos de alta velocidade, os traficantes voltaram a inovar, criando o equivalente, no tráfico, do Velcro ou do iPhone: submarinos caseiros. Em 2006, a Guarda Costeira deu de cara com um submarino de 15 metros – feito artesanalmente nas selvas da Colômbia – que era invisível ao radar e equipado para transportar quatro homens e 3 toneladas de cocaína. Em 2000, a polícia colombiana deu uma busca num armazém e descobriu um submarino de 30 metros, em construção, que seria capaz de transportar 200 toneladas de cocaína. O contra-almirante da Guarda Costeira Joseph Nimmich declarou ao *New York Times*: “Como em qualquer negócio, se você está perdendo mais e mais da sua mercadoria, você tenta achar outro jeito.”[8]

O mercado é como a evolução, é uma energia extraordinária, poderosa, que extrai sua força recompensando o ágil, o forte e o esperto. Dito isso, seria sábio lembrar que duas das espécies mais lindamente adaptadas do planeta são o rato e a barata.

Nosso sistema usa os preços para alocar recursos escassos. Já que existe uma quantidade finita de tudo que vale a pena ter, a função mais básica de qualquer sistema econômico é decidir quem recebe o quê. Quem recebe ingressos para o Super Bowl? As pessoas que estão dispostas a pagar o máximo. Quem tinha os melhores lugares na Copa do Soviete Supremo na velha URSS (presumindo que tal evento algum dia tenha existido)? Os indivíduos escolhidos pelo Partido Comunista. Os preços nada tinham a ver com aquilo. Se um açougueiro de Moscou recebesse um novo carregamento de carne de porco, adotava o preço oficial do Estado para a carne de porco. E se esse preço fosse baixo o suficiente para ele ter mais fregueses que cortes de carne, ele não subia o preço para ganhar algum dinheiro extra. Vendia os cortes para as primeiras pessoas da fila. Os que estavam no fim da fila eram os azarados. O capitalismo e o comunismo, ambos, racionam bens. Nós o fazemos mediante os preços; os soviéticos o faziam por meio das filas. (Claro que os comunistas tinham mercado negro para muita coisa; é bem provável que o açougueiro vendesse vários cortes extra de carne de porco ilegalmente pela porta dos fundos da loja.)

Como usamos preços para alocar bens, a maioria dos mercados é autocorretiva. Periodicamente os ministros de petróleo dos países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) reúnem-se em algum local exótico e concordam em limitar a produção global. Várias coisas acontecem logo em seguida: (1) os preços do petróleo e da gasolina começam a subir; e (2) os políticos começam a se atropelar desarvorados com ideias, a maioria ruins, para intervir no mercado de petróleo. Mas os preços altos são como uma febre: ao mesmo tempo um sintoma e uma cura potencial. Enquanto os políticos ficam bufando na área do Congresso, outras coisas cruciais começam a acontecer. Nós usamos menos o carro. Recebemos a conta do aquecimento central e resolvemos fazer um isolamento no sótão. Vamos a um showroom da Ford, passamos pelas Expeditions e vamos direto aos Escorts.

Quando os preços da gasolina chegaram perto de US$ 4 o galão (US$ 144 o barril) em 2008, a reação rápida dos consumidores americanos surpreendeu até os economistas. Os americanos começaram a comprar carros menores (as vendas de semiutilitários, as SUV, despencaram, enquanto as vendas de carros compactos subiram). Passamos a guiar menos quilômetros no total (a primeira queda mensal em trinta anos). Utilizamos ônibus e trens públicos, com frequência, pela primeira vez; o uso do transporte público foi mais alto em 2008 que em qualquer outra época desde a criação do sistema interestadual de rodovias, cinco décadas antes.[9]

Nem todas as mudanças comportamentais foram saudáveis. Muitos consumidores trocaram carros por motocicletas, que são mais eficientes do ponto de vista de combustível, contudo, mais perigosas. Depois de cair constantemente durante anos, o número de mortes em acidentes com motocicletas começou a subir em meados da década de 1990, exatamente quando começaram a aumentar os preços da gasolina. Um estudo no *American Journal of Public Health* estimava que cada aumento de US$ 1 no preço da gasolina está associado a um aumento anual de 1.500 mortes em acidentes com motocicletas.[10]

Os preços altos do petróleo fazem com que as coisas comecem a acontecer pelo lado da oferta, também. Produtores de petróleo fora da Opep buscam extrair mais petróleo para tirar vantagem do preço alto; de fato, os países da Opep em geral começam a trapacear nas suas próprias cotas de produção. Companhias de petróleo domésticas passam a bombear petróleo de poços que não valiam a pena economicamente quando o preço estava mais baixo. Ao mesmo tempo, um monte de gente inteligente trabalha mais seriamente a fim de encontrar e comercializar fontes alternativas de energia. O preço do petróleo e da gasolina começa a cair à medida que o fornecimento cresce e a demanda cai.

Se fixarmos preços num sistema de mercado, as empresas privadas acharão algum outro jeito de competir. Consumidores muitas vezes olham com nostalgia para trás, para os “velhos tempos” das viagens aéreas, quando a comida era boa, os assentos maiores e as pessoas se vestiam bem para viajar. Não é só a nostalgia que está falando, a qualidade das viagens aéreas caiu demais. Mas o preço das viagens áreas caiu ainda mais. Antes de 1978, as tarifas das linhas aéreas eram fixadas pelo governo. Todo voo de Denver para Chicago custava a mesma coisa, mas a American e a United ainda assim competiam por clientes. E usavam a qualidade para se distinguir uma da outra. Quando a indústria foi liberada, o preço tornou-se a margem básica para a competição, presumivelmente porque é o fator que mais importa aos clientes. Desde então, tudo relacionado a estar perto ou dentro de um avião ficou menos agradável, mas a tarifa média, corrigida pela inflação, caiu aproximadamente pela metade.

Em 1995, enquanto viajava pela África do Sul, fiquei impressionado com o serviço extraordinário dos postos de gasolina no caminho. Os atendentes, vestindo uniformes impecáveis, muitas vezes com gravata-borboleta, corriam para encher o tanque, checar o óleo e limpar o para-brisas. Os banheiros eram limpos – uma diferença enorme de algumas coisas assustadoras que vi viajando pelos Estados Unidos. Haveria alguma mentalidade especial nos postos de gasolina da África do Sul? Não. O preço da gasolina era fixado pelo governo.

Então, os postos, que continuavam a ser de empresas privadas, recorriam a gravatas-borboletas e banheiros limpos para atrair os fregueses.

Toda transação de mercado enriquece todas as partes. As empresas agem em seu próprio e melhor interesse, e o mesmo se dá com os consumidores. Essa é uma ideia simples que tem um poder enorme. Considere um exemplo extremo: o problema com as fábricas asiáticas, com péssimas condições de trabalho, é que não há fábricas suficientes. Os trabalhadores adultos aceitam trabalhar nessas instalações desagradáveis, com baixos salários, voluntariamente. (Não estou falando de trabalho forçado ou trabalho infantil, que são casos diferentes.) Então, deve ser verdade uma dessas duas coisas: ou (1) os operários aceitam as péssimas condições nessas fábricas porque é a melhor opção de emprego que podem ter; ou (2) os operários dessas fábricas são pessoas de intelecto fraco, que têm muitas outras ofertas de emprego atraentes mas optam por trabalhar ali.

A maioria dos argumentos contra a globalização assume implicitamente a segunda opção. Os manifestantes quebrando janelas em Seattle tentavam demonstrar que os trabalhadores no mundo em desenvolvimento poderiam estar melhores de vida se nós restringíssemos o comércio internacional, dessa maneira fechando as fábricas que produzem sapatos e bolsas para nós no mundo desenvolvido. Mas como exatamente isso melhora a vida dos trabalhadores dos países pobres, se não cria nenhuma nova oportunidade? O único modo de melhorar o bem-estar social seria se os operários dessas fábricas tivessem empregos novos e melhores – oportunidades que presumivelmente ignoraram quando foram trabalhar ali. Quando foi a última vez que um fechamento de fábrica nos Estados Unidos foi saudado como boa notícia para seus operários?

Essas fábricas (chamadas de *sweatshops*, “oficinas de suor”) são lugares horrorosos segundo os padrões ocidentais. E sim, pode-se argumentar que a Nike deveria pagar a seus funcionários estrangeiros salários melhores por puro altruísmo. Mas eles são um sintoma da miséria, não a causa. A Nike paga a um operário típico em uma de suas fábricas vietnamitas aproximadamente US$ 600 por ano. É uma quantia razoável. É também o dobro da renda anual de um trabalhador vietnamita médio.[11] De fato, essas fábricas desempenharam papel importante no desenvolvimento de países como a Coreia do Sul e Taiwan, como veremos no Capítulo 2.

CONSIDERANDO QUE A DISCIPLINA da economia é construída sobre a premissa de que os seres humanos agem consistentemente de forma a ficar melhor de vida, é

razoável perguntar: será que somos realmente tão racionais? Nem sempre. Um dos mais ferozes ataques à noção de "racionalidade limitada" vem de uma observação aparentemente boba. Anos atrás, o economista Richard Thaler foi anfitrião de um jantar no qual serviu uma tigela de castanhas-de-caju antes da refeição. Ele notou que seus convidados avançavam nas castanhas com tamanha avidez que provavelmente lhes estragaria o apetite para o jantar. Então Thaler mandou tirar a tigela de castanhas, e nesse ponto os convidados lhe agradeceram.[12]

Acredite ou não, essa pequena vinheta expõe um defeito nos dogmas básicos da microeconomia: em teoria, jamais deveria ser possível melhorar a vida de indivíduos racionais negando-lhes uma opção. As pessoas que não querem comer castanhas-de-caju demais deveriam parar de comer e pronto. Mas não param. Essa descoberta acaba tendo implicações que vão muito além de castanhas salgadas. Por exemplo, se os homens carecem de autodisciplina para fazer as coisas que lhes serão benéficas a longo prazo (por exemplo, perder peso, parar de fumar ou economizar para a aposentadoria), então a sociedade deveria melhorar a vida deles ajudando-os (ou obrigando-os) a fazer coisas que não fariam ou não conseguiriam fazer – a política pública equivalente a tirar a tigela de castanhas-de-caju.

O campo da economia comportamental evoluiu como um casamento entre a psicologia e a economia que oferece uma percepção sofisticada de como os seres humanos realmente tomam decisões. Daniel Kahneman, professor de psicologia e de administração pública em Princeton, foi laureado com o Prêmio Nobel de Economia em 2002 pelos seus estudos sobre tomada de decisões sob incerteza e, em particular, "como as decisões humanas podem sistematicamente se afastar das decisões previstas pela teoria econômica padrão."[13]

Kahneman e outros apresentaram o conceito de "racionalidade limitada", que sugere que a maioria das pessoas toma decisões usando a intuição ou regras práticas consagradas, como olhar para o céu para determinar se vai chover, em vez de passar horas debruçada sobre as previsões do tempo. A maior parte das vezes isso funciona bem. Outras, não. Os economistas comportamentais estudam como essas regras práticas podem nos levar a fazer coisas que diminuem nossa utilidade a longo prazo.

Por exemplo, os indivíduos nem sempre têm um senso refinado de risco e probabilidade. Travei recentemente contato pessoal com esse tema quando admirava uma grande moto Harley Davidson estacionada num meio-fio em New Hampshire (um estado que não exige capacete para motociclistas). O dono chegou perto e disse: "Quer comprar?" Respondi que para mim as motos são um

pouco perigosas, e ele exclamou: “E você está disposto a viajar de avião, não é?!”

Na verdade, andar de motocicleta é 2 mil vezes mais perigoso que voar de avião para cada quilômetro viajado. Não é uma comparação totalmente justa, pois as viagens de moto tendem a ser bem mais curtas. Ainda assim, qualquer viagem de motocicleta, independentemente da distância, tem uma probabilidade catorze vezes maior de terminar em morte que qualquer viagem de avião. A economia convencional deixa claro que algumas pessoas andarão de motocicleta (com ou sem capacete) porque a utilidade auferida por elas pela viagem rápida sobre duas rodas supera os riscos que correm no processo. Isso é perfeitamente racional. Mas se a pessoa que toma a decisão não entende os verdadeiros riscos envolvidos, então talvez não seja absolutamente uma escolha racional.

A economia comportamental desenvolveu um rol desses tipos de erros potenciais, em geral parte óbvia da vida cotidiana. Muitos de nós não temos todo o autocontrole que gostaríamos de ter. Oitenta por cento dos fumantes americanos dizem que querem parar de fumar; a maioria não para. (Relatos de dentro da Casa Branca sugerem que o presidente Obama ainda estava tentando deixar o hábito mesmo depois de se mudar para o Salão Oval.) Alguns economistas muito proeminentes, inclusive um ganhador do Prêmio Nobel, argumentaram durante décadas que existe algo como “vício racional”, significando que os indivíduos levam em conta a probabilidade de vício e todos os seus custos futuros quando compram o primeiro maço de cigarros. Jonathan Gruber, economista do Massachusetts Institute of Technology (MIT) que estudou extensivamente o comportamento do fumante, acha que isso é bobagem. Ele argumenta que consumidores não pesam racionalmente os benefícios do prazer de fumar contra os futuros riscos de saúde e outros custos, como pressupõe o modelo econômico padrão. Gruber escreve: “O modelo é predito numa descrição da decisão de fumar que discorda da evidência de laboratório, do comportamento dos fumantes, da análise econométrica e do senso comum.”[14]

Podemos também carecer do conhecimento básico necessário para tomar decisões sensatas em algumas situações. Annamaria Lusardi, do Dartmouth College, e Olivia Mitchell, da Wharton School, da Universidade da Pensilvânia, pesquisaram uma grande amostra de americanos acima de cinquenta anos para avaliar sua instrução financeira. Apenas 1⁄3 sabia fazer cálculos de juros simples; a maioria não entendia o conceito de diversificação de investimentos. (Se você também não sabe o que significa, saberá depois de ler o Capítulo 7.) Baseada em sua pesquisa, a professora Lusardi concluiu que a “falta de instrução financeira” é muito comum.[15]

Esses não são apenas fatos esotéricos curiosos que professores de cachimbo na boca gostam de ficar remoendo em suas salas. Decisões ruins podem ter consequências ruins – para todos nós. A crise financeira global indiscutivelmente tem suas raízes em comportamento irracional. Uma das nossas "regras práticas" comportamentais como seres humanos é enxergar padrões naquilo que é aleatório; como resultado, assumimos que aquilo que estiver ocorrendo continuará a ocorrer no futuro, mesmo quando dados, probabilidades ou análises básicas sugerem o contrário. Uma moeda que dá cara quatro vezes seguidas é "viciada"; um jogador de basquete que acerta três arremessos seguidos tem "mão boa".

Uma equipe de psicólogos cognitivos deu uma das contribuições duradouras a esse campo ao refutar a "mão boa" no basquete usando dados da National Basketball Association (NBA) e conduzindo experimentos com os times de basquete masculino e feminino de Cornell. (Este é um dos raros artigos acadêmicos que inclui entrevistas com os Philadelphia 76ers.) Noventa e um por cento dos fãs de basquete acreditam que um jogador tem "mais chance de acertar um arremesso quando acabou de acertar os dois ou três últimos arremessos do que quando acabou de errar os últimos dois ou três". Na verdade, não há evidência de que as chances de um jogador encestar um arremesso são maiores depois de ter encestado o último – não com arremessos de quadra para os 76ers, não com lances livres para o Boston Celtics e não quando os jogadores e jogadoras de Cornell arremessaram como parte de um experimento controlado.[16]

Os fãs de basquete ficam surpresos com isso – exatamente como muitos proprietários de imóveis ficaram surpresos em 2006, quando os preços dos imóveis pararam de subir. Diversas pessoas haviam tomado emprestado um monte de dinheiro com a premissa de que o que sobe deve continuar a subir; o resultado foi uma onda de perdas de imóveis com devastadores efeitos que se espalharam pela economia global – bem mais significativos que comer castanhas demais. O Capítulo 3 debate o que a política pública deveria fazer, se é que pode fazer alguma coisa, em relação a tendências irracionais.

COMO DISSE JOHN F. KENNEDY em seu famoso comentário: "A vida não é justa." Nem o capitalismo, sob alguns aspectos importantes. Ele é um sistema bom?

Eu argumentaria que uma economia de mercado está para a economia como a democracia para o governo: uma escolha decente, ainda que falha, entre muitas alternativas ruins. Os mercados são consistentes com nossas visões de liberdade individual. Podemos discordar quanto a se o governo deve ou não nos obrigar a

usar capacetes quando andamos de moto, mas a maioria de nós concorda que o Estado não deve nos dizer onde morar, o que fazer para ganhar a vida, ou como gastar nosso dinheiro. É verdade, não há como racionalizar o gasto num bolo de aniversário para o meu cachorro quando o mesmo dinheiro poderia ter vacinado várias crianças na África. Mas qualquer sistema que me obriga a gastar dinheiro em vacinas em vez de bolos de aniversário caninos só pode ser sustentado pela opressão. Os governos comunistas do século XX regulavam a economia controlando as vidas de seus cidadãos. Muitas vezes destruíam ambas, no processo. Durante o século XX, os governos comunistas mataram cerca de 100 milhões de pessoas em tempo de paz, fosse com a repressão ou de fome.

Os mercados são consistentes com a natureza humana e portanto furiosamente bem-sucedidos em nos motivar a alcançar nosso potencial. Estou escrevendo este livro porque adoro escrever. Estou escrevendo este livro porque acredito que a economia será um tema interessante para leitores leigos. E estou escrevendo este livro porque realmente quero uma casa de veraneio em New Hampshire. Nós trabalhamos com mais afinco quando nos beneficiamos diretamente do nosso trabalho, e esse trabalho duro em geral produz significativos ganhos sociais.

Por fim, e mais importante, nós podemos e devemos usar o governo para modificar os mercados de todas as formas. A batalha econômica do século XX foi entre capitalismo e comunismo. O capitalismo venceu. Nem o meu cunhado de esquerda acredita em fazendas coletivas e usinas de aço estatais (apesar de uma vez ter dito que gostaria de ver um sistema de saúde pública seguindo o modelo dos Correios dos Estados Unidos). De outro lado, pessoas razoáveis podem discordar agudamente sobre quando e como o governo deve se envolver numa economia de mercado, ou que tipo de rede de segurança deveríamos oferecer àqueles a quem o capitalismo trata mal. As batalhas econômicas do século XXI tratarão de quanto nossos mercados devem ser livres de grilhões.

2. Incentivos importam

Por que cortar seu nariz pode salvar sua vida
(se você for um rinoceronte-negro)

O RINOCERONTE-NEGRO é uma das espécies mais ameaçadas do planeta. Cerca de 4 mil deles vagam pela África meridional, número que em 1970 era de aproximadamente 65 mil. Esse é um desastre ecológico em formação. É também uma situação na qual a economia básica pode nos contar por que a espécie está em apuros tão grandes – e talvez o que podemos fazer em relação a isso.

Por que as pessoas matam rinocerontes-negros? Pela mesma razão porque vendem drogas ou sonegam impostos. Porque podem ganhar muito dinheiro em relação ao risco de ser pego. Em muitos países asiáticos acredita-se que o chifre do rinoceronte-negro é um poderoso afrodisíaco e antitérmico. É usado também para fazer cabos de adagas tradicionais iemenitas. Como resultado, um único chifre de rinoceronte pode atingir até US$ 30 mil no mercado negro – soma principesca em países onde a renda per capita é por volta de US$ 1 mil por ano ou menos. Em outras palavras, o rinoceronte-negro vale muito mais morto que vivo para os pobres da África meridional.

Infelizmente, esse é um mercado que não corrige a si mesmo de forma natural. Ao contrário de automóveis ou computadores pessoais, as empresas não podem produzir novos rinocerontes-negros quando percebem que o abastecimento está minguando. De fato, está em funcionamento uma força exatamente oposta; à medida que o rinoceronte vai ficando mais e mais ameaçado, o preço no mercado negro para os chifres de rinoceronte sobe, proporcionando um incentivo ainda maior para caçadores criminosos perseguirem os animais restantes. Esse ciclo vicioso é composto por outro aspecto da situação comum em muitos desafios ambientais: a maioria dos rinocerontes-negros é de propriedade comunitária, e não de propriedade privada. Isso pode parecer maravilhoso. Na verdade, cria mais problemas de conservação do que resolve. Imagine que todos os rinocerontes-negros estivessem nas mãos de um único fazendeiro avarento que não tivesse escrúpulos de transformar chifres de rinoceronte em adagas iemenitas. Esse fazendeiro não tem uma única veia ambiental em seu corpo. Na verdade, é tão mesquinho e egoísta que às vezes chuta seu cachorro só porque isso lhe é útil. Será que esse ogro fazendeiro

de rinocerontes deixaria sua manada cair de 65 mil para 4 mil em trinta anos? Jamais. Ele teria criado e protegido os animais de modo a sempre dispor de um grande suprimento de chifres para abastecer o mercado – da mesma maneira que os criadores de gado administram seus rebanhos. Isso não tem nada a ver com altruísmo; tem tudo a ver com maximizar o valor de um recurso escasso.

Recursos comunitários, de outro lado, apresentam alguns problemas especiais. Primeiro, os aldeões que moram próximos a esses majestosos animais geralmente não auferem nenhum benefício de tê-los pelas redondezas. Ao contrário, animais grandes como rinocerontes e elefantes podem causar pesados danos às plantações. Para colocar-se no lugar desses aldeões locais, imagine que as pessoas da África de repente fossem tomadas de um agudo interesse pelo futuro do rato marrom da América do Norte e que uma peça fundamental da estratégia de conservação envolvesse deixar essas criaturas viverem e procriarem em sua casa. Imagine mais, que um caçador criminoso lhe oferecesse dinheiro para mostrar a ele onde os ratos estão fazendo seus ninhos no porão. Hum. Verdade, milhões de pessoas no mundo todo auferem utilidade conservando espécies como o rinoceronte-negro e o gorila-das-montanhas. Mas isso pode ser exatamente parte do problema; é fácil ser um “ativista livre” e deixar os outros, ou alguma outra organização, fazer o serviço. No ano passado, com quanto tempo e dinheiro você contribuiu para preservar espécies ameaçadas?

Operadores de turismo e de safáris, que realmente ganham dinheiro levando turistas ricos para observar a vida selvagem, se defrontam com um problema similar de “ativismo livre”. Se uma empresa de turismo investe pesadamente em conservação, outras que não fizeram tal investimento ainda assim desfrutam de todos os benefícios dos rinocerontes salvos. Portanto, a empresa que gasta dinheiro em conservação na realidade sofre uma desvantagem de custo no mercado. Suas viagens turísticas terão de ser mais caras (ou terão de aceitar uma margem de lucro menor) para recuperar seu investimento. Obviamente aqui há um papel do governo. Mas os governos na África subsaariana são pobres de recursos, na melhor das hipóteses, e na pior, são corruptos e não funcionam. A única parte que tem um incentivo claro e poderoso é o caçador criminoso, que faz a festa caçando os rinocerontes restantes, matando-os e serrando seus chifres.

Essa é uma situação bastante deprimente. Mas a economia também oferece pelo menos alguma percepção de como o rinoceronte-negro e outras espécies ameaçadas podem ser salvos. Uma estratégia de conservação efetiva deve alinhar apropriadamente os incentivos das pessoas que moram no ou perto do hábitat natural do rinoceronte-negro. Tradução: dar à população local algum motivo para querer os animais vivos em vez de mortos. Essa é a premissa da

indústria do ecoturismo que começa a brotar. Se os turistas estão dispostos a pagar grandes quantias para ver e fotografar rinocerontes-negros, e, mais importante, *se os cidadãos locais compartilharem de alguma forma dos lucros desse turismo,* a população local tem um grande incentivo para manter os animais vivos. Isso funcionou em lugares como a Costa Rica, país que tem protegido suas florestas tropicais e outros aspectos ecológicos reservando mais de 25% do país como parques nacionais. O turismo atualmente gera mais de US$ 1 bilhão em receita anual, contribuindo em 11% na renda nacional.[1]

Por infortúnio, no momento, esse processo está funcionando ao contrário com o gorila-das-montanhas, outra espécie seriamente ameaçada (que ficou famosa com Dian Fossey, autora de *Gorillas in the Mist*). Estima-se que restem apenas 620 gorilas-das-montanhas nas densas selvas da África oriental. Mas os países que formam essa região – Uganda, Ruanda, Burundi e Congo – estão enredados numa série de guerras civis que devastaram o turismo. No passado, os habitantes locais preservavam os hábitats dos gorilas não porque tivessem grande respeito pela espécie, mas porque podiam ganhar mais dinheiro com turistas que derrubando as florestas. Isso mudou com o aumento da violência na região. Um habitante local disse ao *New York Times*: "[Os gorilas] são importantes quando trazem turistas. Senão, não são. Se os turistas não vêm, tentaremos nossa sorte na floresta. Antes disso, éramos bons em cortar madeira."[2]

Ao mesmo tempo, os encarregados da conservação experimentam outra ideia praticamente tão básica quanto pode ser a economia. Rinocerontes-negros são mortos porque os chifres atingem preços principescos. Se não houver chifres, presume-se não haver motivo para caçar os animais. Logo, alguns encarregados da conservação começaram a capturar rinocerontes-negros, serrar seus chifres e depois liberar os animais de volta para a vida selvagem. Os rinocerontes ficam em ligeira desvantagem em relação a alguns de seus predadores, mas têm menos probabilidade de serem caçados pelo seu inimigo mais mortal, o homem. Tem dado certo? A evidência é duvidosa. Em alguns casos, os caçadores continuaram caçando rinocerontes sem chifres, por uma variedade de razões possíveis. Matar animais sem chifres evita para os caçadores a perda de tempo em seguir o mesmo animal de novo. Além disso, também se consegue algum dinheiro removendo e vendendo até o toco do chifre. E, infelizmente, rinocerontes mortos, mesmo sem chifres, tornam a espécie ainda mais ameaçada, o que faz subir o valor dos estoques de chifres existentes.

Tudo isso ignora o lado de demanda da equação. Devemos permitir o comércio de produtos feitos com espécies ameaçadas? A maioria diria que não.

Tornar ilegal a confecção de adagas com chifre de rinoceronte em países como os Estados Unidos reduz a demanda geral, o que diminui o incentivo para os caçadores matarem os animais. Ao mesmo tempo, há uma visão dissidente digna de crédito. Alguns encarregados da conservação argumentam que vender uma quantidade limitada de chifres de rinoceronte (ou marfim, no caso dos elefantes) que foram armazenados legalmente poderia ter dois efeitos benéficos. Primeiro, reuniria dinheiro para ajudar governos de mãos atadas a financiar os esforços contra a caça ilegal. Segundo, baixaria o preço de mercado para esses itens ilícitos e portanto diminuiria o incentivo para caçar os animais.

Como em qualquer assunto complexo para a elaboração de políticas, não existe uma resposta certa, mas há alguns meios de abordar o problema que são mais frutíferos que outros. A questão é que proteger o rinoceronte-negro é um assunto que gira tanto em torno de economia quanto em torno de ciência. Sabemos como o animal procria, o que ele come, onde vive. O que precisamos é descobrir como impedir que os seres humanos continuem atirando neles. Isso requer uma compreensão de como se comportam os homens, não os rinocerontes.

INCENTIVOS IMPORTAM. Quando somos pagos por comissão, trabalhamos com mais afinco; se o preço da gasolina sobe, andamos menos de carro; se minha filha de três anos aprende que vai ganhar um biscoito recheado se chorar enquanto eu estiver falando ao telefone, então ela vai chorar enquanto falo ao telefone. Essa foi uma das sacadas de Adam Smith em *A riqueza das nações*: “Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos o nosso jantar, e sim da consideração deles pelo seu próprio interesse.” Bill Gates não saiu de Harvard para entrar nos corpos da paz; ele saiu para fundar a Microsoft, que o tornou um dos homens mais ricos do planeta e deslanchou a revolução do computador pessoal – tornando-nos a todos mais ricos, também. O interesse próprio faz o mundo girar, ponto que aparenta ser tão óbvio que quase parece bobo. No entanto, de costume ele é ignorado. O velho slogan “Cada um de acordo com suas habilidades, a cada um segundo suas necessidades” criou uma maravilhosa canção popular; como sistema econômico, levou a tudo, de ineficiência até massas populacionais passando fome. Em qualquer sistema que não se apoie nos mercados, os incentivos pessoais estão em geral divorciados da produtividade. Empresas e trabalhadores não são recompensados por inovação e trabalho árduo, tampouco são punidos por preguiça e ineficiência.

Até onde a coisa pode ficar ruim? Economistas avaliam que, na época da

queda do Muro de Berlim, algumas fábricas da Alemanha Oriental estavam efetivamente destruindo valor. Como o processo de fabricação era tão ineficiente e o produto final tão medíocre, as fábricas produziam carros que valiam menos que os insumos usados para fazê-los. Basicamente, pegavam aço bom e o arruinavam! Esses tipos de ineficiência também podem existir em países capitalistas, onde grandes setores da economia são de propriedade e operados pelo Estado, como a Índia. Em 1991, a Hindustan Fertilizer Corporation havia sido criada e funcionava havia doze anos.[3] Todo dia, 1.200 empregados se apresentavam para o trabalho com a meta declarada de produzir fertilizante. Havia apenas um pequeno complicador: a fábrica nunca produziu qualquer fertilizante vendável. Nenhum. Os burocratas do governo dirigiam a fábrica usando verbas públicas; o maquinário que foi instalado nunca operou adequadamente. Não obstante, 1.200 operários iam trabalhar todo dia e o governo continuava a pagar seus salários. Todo o empreendimento era uma charada industrial. E continuava se arrastando porque não havia mecanismo para forçar seu fechamento. Quando o governo banca o negócio, não há necessidade de produzir alguma coisa e depois vender por mais do que custou fazê-la.

Esses exemplos parecem engraçados à sua maneira, mas não são. Neste exato momento, a economia norte-coreana está balançando tanto que o país não consegue alimentar a si mesmo, nem consegue produzir nada com valor suficiente para exportar em troca de quantidades significativas de alimento. A nação está à beira da penúria, segundo diplomatas, funcionários da Organização das Nações Unidas (ONU) e outros observadores. Essa fome em massa seria uma trágica repetição da década de 1990, quando a falta de alimentos matou algo da ordem de 1 milhão de pessoas e deixou 60% das crianças norte-coreanas malnutridas. Jornalistas descreveram pessoas famintas comendo grama e varrendo trilhos de ferrovias em busca de lascas de carvão ou comida que pudessem ter caído dos trens que passavam.

Nos Estados Unidos, há muita preocupação em relação a dois assuntos relacionados à energia: nossa dependência de petróleo externo e o impacto ambiental das emissões de CO_2. Para os economistas, a solução para esses dois tópicos interligados é uma das coisas mais fáceis e óbvias que já existiu: tornar mais cara a energia baseada em carbono. Se custar mais, usaremos menos – e portanto poluiremos menos. Tenho intensas lembranças de infância do meu pai – que não tem grande afeição pelo ambiente, mas era capaz de tirar um níquel de uma pedra – espreitando todos os cantos da casa, fechando as portas dos cômodos e nos dizendo que não estava pagando para refrigerar o ar dos nossos banheiros.

Ao mesmo tempo, a educação pública americana opera muito mais como a Coreia do Norte do que como o Vale do Silício. Não vou entrar no debate sobre verbas públicas para escolas particulares, mas examinarei um fenômeno surpreendente relacionado aos incentivos para educação sobre o qual escrevi para a *The Economist*.[4] O pagamento de professores americanos não está ligado de nenhuma maneira ao desempenho; os sindicatos de professores têm se oposto consistentemente a qualquer tipo de pagamento por mérito. Em vez disso, os salários do ensino público em quase todos os distritos escolares do país são determinados por uma fórmula rígida, baseada na experiência e nos anos lecionados, fatores que os pesquisadores descobriram ter pouca relação com o desempenho em sala de aula. Essa escala de pagamento uniforme cria um conjunto de incentivos aos quais os economistas se referem como seleção adversa. Como a maioria dos professores talentosos também tende a ser boa em outras profissões, eles têm um forte incentivo para abandonar a educação por empregos nos quais o pagamento esteja mais vinculado à produtividade. Para os menos talentosos, os incentivos são exatamente o contrário.

A teoria é interessante; os dados são impressionantes. Quando testes são usados como avaliação de capacidade, os indivíduos mais brilhantes evitam a profissão de ensino em qualquer conjuntura. Os estudantes mais brilhantes são os menos propensos a escolher educação como área principal de estudo na faculdade. Entre os estudantes que escolhem educação, os que têm as pontuações de teste mais altos são os menos propensos a se tornar professores. E entre os indivíduos que entram para o ensino, os que têm os resultados mais altos são os mais propensos a largar cedo a profissão. Nada disso prova que os professores nos Estados Unidos estejam sendo bem-pagos. Muitos não estão, em especial os indivíduos com talento que permanecem na profissão porque a amam. Mas o problema geral se mantém: qualquer sistema que paga a mesma coisa a todos os professores fornece um forte incentivo aos mais talentosos para procurar trabalho em outra parte.

Seres humanos são criaturas complexas que farão o que for necessário para ter a melhor vida possível. Às vezes é fácil predizer como isso vai se desenrolar; às vezes é extremamente complexo. Os economistas muitas vezes falam de “incentivos perversos”, que são incentivos inadvertidos que podem ser criados quando nos dispomos a fazer algo completamente diferente. Em círculos de formulação de políticas, isso às vezes é chamado de “lei das consequências não intencionais”. Considere uma proposta bem intencionada exigindo que todas as crianças de colo e pequenas sejam postas em cadeirinhas de carro em voos comerciais. Durante a administração Clinton, Jane Garvey, administradora da

Federal Aviation Administration (FAA), declarou numa conferência sobre segurança que sua instituição estava comprometida em “garantir que as crianças tenham o mesmo nível de segurança que os adultos numa aeronave”. James Hall, presidente da National Transportation Safety Board na época, lamentou que a bagagem tivesse de ser acondicionada para decolagem enquanto “a carga mais preciosa da aeronave, bebês e crianças de colo, ficava sem proteção”.[5] Garvey e Hall citaram diversos casos nos quais crianças pequenas poderiam ter sobrevivido a desastres aéreos caso estivessem presas. Logo, as cadeirinhas de carro para crianças de colo nos aviões evitariam ferimentos e salvariam vidas.

Será? Usar uma cadeirinha de carro exige que a família compre um assento extra no avião, o que aumenta drasticamente o custo de voar. As linhas aéreas já não oferecem descontos significativos para as crianças; um assento é um assento, e provavelmente deve custar pelo menos algumas centenas de dólares. Como resultado, algumas famílias escolherão ir de carro em vez de avião. Todavia, ir de carro – mesmo com cadeirinha – é bem mais perigoso que voar. Como resultado, exigir cadeirinhas de carro em aviões poderia resultar em mais ferimentos e mortes para as crianças (e adultos), e não menos.

Considere outro exemplo no qual as boas intenções levaram a um péssimo resultado, porque os incentivos não foram totalmente antecipados. A Cidade do México é uma das mais poluídas do mundo; o ar sujo preso sobre a cidade pelas montanhas e vulcões que a cercam foi descrito pelo *New York Times* como “uma massa cinzento-amarelada de poluentes”.[6] Começando em 1989, o governo lançou um programa para combater essa poluição, grande parte da qual é causada por emissões de carros e caminhões. Uma nova lei exigia que todos os carros ficassem fora das ruas um dia por semana, em base de rodízio (por exemplo, carros com certos números de placa não podiam andar às terças-feiras). A lógica do plano era fácil e direta: menos carros na rua, menos poluição do ar.

E aí, o que foi que aconteceu realmente? Como seria de esperar, muita gente não gostou do inconveniente de ter limitados seus dias de usar o carro. E reagiu de um modo que os analistas poderiam ter previsto, mas não o fizeram. Famílias que podiam se dar ao luxo de comprar um segundo carro o compraram, ou simplesmente mantiveram o velho ao comprarem o novo, de modo que sempre tivessem um carro para sair em determinado dia. Isso foi pior para a emissão que qualquer outra política, pois a proporção de carros velhos na rua aumentou, e carros velhos poluem mais que os novos. O efeito dessa mudança de política foi pôr nas ruas mais carros poluidores, não menos. Estudos subsequentes descobriram que o consumo geral de gasolina havia aumentado e a qualidade do ar não tinha melhorado nada. Essa política foi mais tarde abandonada em favor

de um teste obrigatório de emissão de gases.[7]

Uma política bem-formulada usa incentivos para alguma finalidade positiva. Londres lidou com o problema de congestionamento de trânsito aplicando a lógica do mercado: subiu o custo de andar de carro durante as horas de pico de tráfego. Em 2003, a cidade de Londres começou a cobrar £ 5 (US$ 8) como taxa de congestionamento para todos os motoristas que entrassem num setor de cerca de 18 quilômetros quadrados no centro da cidade, entre 7h e 18h30.[8] Em 2005, a taxa de congestionamento subiu para £ 8 (US$ 13), e em 2007 a área da zona em que a taxa devia ser paga foi expandida. Cabe aos motoristas pagar a taxa por telefone, internet ou algumas lojas de varejo. Câmeras de vídeo foram instaladas em cerca de setecentos pontos para verificar as placas dos veículos e checar os dados com os registros de motoristas que pagaram a taxa. Os que fossem pegos na parte central de Londres sem pagar eram multados em £ 80 (US$ 130).

O plano destinava-se a tirar proveito de uma das características mais básicas dos mercados: aumentar o preço reduz a demanda. Subir o custo de andar de carro desestimula alguns motoristas e melhora o fluxo de tráfego. Peritos também predisseram um aumento no uso do transporte público, tanto por ser uma alternativa mais barata a andar de carro como também porque os ônibus conseguiam se movimentar mais depressa pela região central da cidade. (Viagens mais rápidas baixam o custo de oportunidade de pegar transporte público.) Dentro de um mês os resultados foram surpreendentes. O tráfego caiu em 20% (estabilizando-se em 15% a menos vários anos depois.) A velocidade média na zona congestionada dobrou; os atrasos dos ônibus foram cortados pela metade; e o número de passageiros de ônibus subiu 14%. A única surpresa desagradável foi que o programa teve um efeito tão desestimulante sobre o tráfego de automóveis que a receita das taxas de circulação foi mais baixa que o esperado.[9] Os varejistas também se queixaram de que a taxa desestimulava compradores a visitar a área central de Londres.

Uma política bem-formulada usa incentivos para canalizar o comportamento na direção de algum resultado desejado. Uma política malformulada ignora incentivos, ou fracassa em antecipar como os indivíduos racionais irão mudar de comportamento para não serem penalizados.

A MARAVILHA DO SETOR privado, obviamente, é que os incentivos se alinham de modo mágico, melhorando a vida de todos. Certo? Bem, não exatamente. De norte a sul, os Estados Unidos são, corporativamente falando, uma fossa de incentivos em competição e mal-alinhados. Alguma vez você já viu um cartaz

junto à caixa de um restaurante fast-food dizendo algo do tipo “Sua refeição sai de graça se você não quiser a nota. Por favor, procure o gerente”? Será que o Burger King tem um interesse tão apaixonado em fornecer nota fiscal para que a contabilidade da sua família fique completa? Claro que não. O Burger King não quer é que seus empregados roubem. E o único jeito de os empregados roubarem sem serem pegos é realizando transações sem registrá-las na caixa – vender um hambúrguer com fritas sem emitir nota e embolsar o dinheiro. Isso é o que os economistas chamam de problema do agente principal ou dilema da agência. O principal (Burger King) emprega um agente (o funcionário da caixa) que tem um incentivo para fazer uma porção de coisas que não sejam necessariamente do interesse da firma. O Burger King pode gastar um monte de tempo e dinheiro monitorando seus empregados atrás de roubo, ou pode fornecer a você um incentivo para fazer isso por eles. Aquele pequeno cartaz junto à caixa é uma engenhosa ferramenta administrativa.

Os problemas do agente principal estão tanto no topo corporativo, nos Estados Unidos, como na base, em grande parte porque os agentes que dirigem as grandes corporações americanas (os CEOs) não são necessariamente o principal que possui essas empresas (os acionistas). Tenho ações da Starbucks, mas nem sei o nome do CEO. Como posso ter certeza de que ele (ela?) está agindo segundo meu interesse? De fato, há ampla evidência sugerindo que administradores corporativos não são diferentes das caixas do Burger King – eles têm alguns incentivos que nem sempre são do melhor interesse da empresa. Eles podem roubar da caixa registradora figurativamente, usando jatos particulares e frequentando clubes exclusivos. Ou podem tomar decisões estratégicas das quais se beneficiam, mas os acionistas não. Por exemplo, chocantes ⅔ de todas as fusões corporativas não agregam valor às empresas fundidas e ⅓ delas deixa os acionistas em pior situação. Por que os CEOs espertos haveriam de se engajar com tanta frequência numa conduta que parece fazer tão pouco sentido financeiro?

Uma resposta parcial, têm argumentado os economistas, é que os CEOs se beneficiam com as fusões mesmo que os acionistas saiam perdendo. Um diretor executivo chama muita atenção sobre si ao engendrar uma transação corporativa complexa. Ele sai dirigindo uma empresa maior, o que quase sempre é mais prestigioso, embora a nova entidade seja menos lucrativa que as empresas fundidas quando separadas. Grandes empresas têm grandes escritórios, grandes salários e grandes aviões. De outro lado, algumas fusões e compras de empresas fazem todo o sentido em termos estratégicos. Como acionista desinformado com uma participação financeira grande, como posso saber a diferença? Nem sequer

sei o nome do CEO da Starbucks, como posso ter certeza de que ele (ela?) não está gastando a maior parte do dia correndo atrás de secretárias (os?) atraentes no escritório? Diabos, isso é mais difícil que ser gerente do Burger King.

Durante um tempo, os economistas hábeis acreditaram que as opções de ações eram a resposta. Supostamente seriam o equivalente para o CEO do cartaz junto à caixa perguntando se você pegou a nota fiscal. A maioria dos CEOs e outros altos executivos americanos recebe grande parte de sua remuneração na forma de opções de ações. Essas opções possibilitam a seu portador adquirir ações da empresa no futuro a algum preço predeterminado, digamos US$ 10. Se a empresa é altamente lucrativa e a ação se sai bem, subindo para US$ 57, então essas opções são altamente valiosas. (É ótimo poder comprar alguma coisa por US$ 10 quando o mercado a está vendendo por US$ 57.) De outro lado, se a ação da empresa cai para US$ 7, as opções não valem nada. Não há sentido em comprar algo por US$ 10 quando se pode adquirir no mercado aberto por US$ 3 a menos. A questão desse esquema de remuneração é alinhar os incentivos do diretor executivo com os interesses dos acionistas. Se o preço sobe, o CEO fica rico – e os acionistas também.

Acontece que os diretores executivos astutos podem encontrar meios de abusar do jogo de opções (da mesma forma que os funcionários da caixa registradora podem encontrar jeitos novos de roubá-la). Antes de sair a primeira edição deste livro, pedi a Paul Volcker, ex-presidente do Federal Reserve, que desse uma lida, já que ele tinha sido meu professor. Volcker leu o livro. Gostou. Mas disse que eu não deveria ter escrito com tanta admiração sobre opções de ações como forma de alinhar os interesses dos acionistas e dos administradores porque elas são “um instrumento do diabo”.

Paul Volcker estava certo. Eu estava errado. O problema potencial com as opções é que os executivos podem fazer coisas para inflacionar as ações a curto prazo que serão ruins ou desastrosas para a companhia a longo prazo – depois que o CEO vendeu dezenas de milhares de opções com um lucro astronômico. Michael Jensen, professor da Harvard Business School que passou sua vida debruçado sobre questões relacionadas com incentivos administrativos, é ainda mais severo que Paul Volcker. Ele descreve as opções como “heroína administrativa”, porque elas criam um incentivo para os administradores buscarem altas em curto prazo enquanto provocam enormes prejuízos a longo prazo.[10] Estudos descobriram que companhias com grandes concessões de opções tendem mais a se envolver em fraudes contábeis e têm mais propensão a camuflar suas dívidas.[11]

Ao mesmo tempo, CEOs (com ou sem opções) têm suas próprias dores de

cabeça em termos de monitoramento. Bancos de investimento como Lehman Brothers e Bear Stearns foram literalmente destruídos por funcionários que assumiram riscos imensos à custa da empresa. Esse é um elo importantíssimo na cadeia causal da crise financeira; Wall Street é o lugar onde um problema ruim se torna desastroso. Bancos por todo o país se deram ao luxo de alimentar a bolha imobiliária com empréstimos temerários porque podiam juntar rapidamente todos esses empréstimos num mesmo saco, ou "securitizá-los", e vendê-los a investidores. (Um banco pega sua hipoteca, coloca-a num saco junto com a minha e um monte de outras, e então vende o pacote para alguma parte disposta a pagar dinheiro vivo, agora, em troca de um fluxo futuro de receitas – nossos pagamentos mensais da hipoteca.) Isso em si não é uma coisa ruim quando feita de maneira responsável; o banco recebe seu capital de volta imediatamente, e ele pode ser então usado para novos empréstimos. No entanto, se você tirar da frase a expressão "de maneira responsável", torna-se uma coisa péssima.

Simon Johnson, ex-economista-chefe do Fundo Monetário Internacional (FMI), escreveu um excelente obituário da crise financeira para a *The Atlantic* em 2009. Dizia ele:

> Importantes bancos comerciais e de investimentos – e os fundos de hedge que os acompanhavam – eram os grandes beneficiários das bolhas gêmeas de habitação e mercado de ações dessa década, seus lucros eram alimentados por um volume sempre crescente de transações fundadas sobre uma base relativamente pequena de ativos físicos reais. Cada vez que um empréstimo era vendido, empacotado, securitizado e revendido, os bancos pegavam seus rendimentos na transação, e os fundos de hedge que compravam esses valores mobiliários colhiam taxas cada vez maiores à medida que cresciam suas operações.[12]

Cada transação carrega algum risco embutido. O problema é que os banqueiros que ganham altas comissões na compra e venda do que mais tarde viria a ser conhecido como "ativos tóxicos" não arcam com o pleno risco desses produtos; suas empresas, sim. Cara, eles ganham; coroa, as firmas perdem. No caso do Lehman Brothers, essa é uma descrição bastante acurada do que aconteceu. Sim, os funcionários do Lehman perderam seus empregos, porém os mais responsáveis pelo colapso da empresa não precisaram devolver os enormes bônus que receberam nos anos de prosperidade.

Outra parte que tem culpa no cartório merece ser mencionada, e mais uma vez os incentivos mal-alinhados foram o problema-chave. As agências de avaliação de crédito – Standard & Poor's, Moody's, entre outras – teoricamente devem ser autoridades independentes que avaliam o risco desses produtos ultramodernos. Muitos dos "ativos tóxicos" atualmente no coração do colapso

financeiro receberam avaliações de crédito estelares. Parte disso foi pura incompetência. Não ajudava muito, porém, o fato de as agências de avaliação de crédito serem pagas pelas empresas que vendiam os papéis ou valores mobiliários avaliados. É como um vendedor de carros usados chamar um avaliador para ficar por perto do pátio de veículos e dar conselhos proveitosos aos clientes. “Ei, Bob, por que você não dá um pulo aqui e diz ao freguês se o negócio é bom ou não?” Você acha mesmo que seria muito útil?

Esses problemas de incentivos corporativos, até onde eu sei, continuam sem solução, tanto para executivos seniores em companhias públicas quanto para outros empregados que assumem riscos com o capital da empresa. Existe uma tensão fundamental que é difícil resolver. De um lado, a empresa precisa recompensar inovação, risco, percepção, trabalho árduo, e assim por diante. Essas coisas são boas para ela, e os funcionários que as executam bem devem ser pagos generosamente – até valores astronômicos, em alguns casos. De outro lado, os funcionários que fazem coisas rebuscadas (como bolar novos produtos financeiros) sempre terão mais informação sobre o que realmente querem que seus superiores; e seus superiores terão mais informação que os acionistas. O desafio é recompensar bons resultados sem criar incentivos para os empregados jogarem com o sistema de forma a prejudicar a empresa a longo prazo.

NÃO É PRECISO SER um titã corporativo para lidar com os problemas do agente principal. Há situações de sobra nas quais precisamos contratar alguém cujos incentivos são similares mas não idênticos aos nossos – e a distinção entre “similar” e “idêntico” pode fazer toda a diferença. Pegue corretores de imóveis, uma raça particular de patifes que simulam levar em conta seus melhores interesses, esteja você comprando ou vendendo uma propriedade, mas talvez não seja assim. Vamos primeiro dar uma olhada pelo lado do comprador. A corretora lhe mostra várias casas e eventualmente você acaba encontrando uma de que goste. Até aqui, tudo bem. Agora é hora de regatear com o vendedor sobre o preço do imóvel, e em geral é a corretora sua principal conselheira. Contudo, a corretora de imóveis receberá como pagamento uma porcentagem do preço final do negócio. Quanto mais você estiver disposto a pagar, mais a corretora ganhará e menos tempo levará o processo todo.

Há problemas também do lado do vendedor, embora sejam mais sutis. Quanto melhor for o preço que você obtiver pela sua casa, mais dinheiro a corretora ganhará. Isso é uma coisa boa. Mas os incentivos ainda não estão perfeitamente alinhados. Suponha que você esteja vendendo uma casa na faixa de US$ 300 mil. Sua corretora pode anunciar a casa por US$ 280 mil e vendê-la

em cerca de vinte minutos. Ou pode anunciá-la por US$ 320 mil e esperar um comprador que realmente adore a casa. O benefício para você colocar um preço alto é enorme: US$ 40 mil. Sua corretora de imóveis pode ver as coisas de outra maneira. Anunciar alto significa muitas semanas mostrando a casa, mantendo casas abertas, assando biscoitinhos para dar um cheiro gostoso ao lugar. Muito trabalho, em outras palavras. Assumindo uma comissão de 3%, sua corretora pode ganhar US$ 8.400 sem fazer quase nada ou US$ 9.600 por muitas semanas de trabalho. O que você escolheria? Pelo lado do comprador, o incentivo mais forte da corretora é fechar o negócio, seja a um preço favorável para você ou não.

A ECONOMIA NOS ENSINA como acertar os incentivos. Conforme nos mostra Gordon Gekko no filme *Wall Street: poder e cobiça*, cobiça é bom, então, certifique-se de que você a tem ao seu lado. Todavia, o sr. Gekko não estava inteiramente correto. A cobiça pode ser ruim – mesmo para pessoas que são totalmente egoístas. De fato, alguns dos problemas mais interessantes em economia envolvem situações nas quais indivíduos racionais, agindo em seu próprio interesse, fazem coisas que deixam sua vida pior. No entanto, sua conduta é completamente lógica.

O exemplo clássico é o dilema do prisioneiro, um modelo de comportamento humano ligeiramente forçado, mas muito poderoso. A ideia básica é que dois homens foram presos por suspeita de assassinato. Eles logo são separados para que possam ser interrogados sem se comunicar. O caso contra eles não é robusto, e a polícia quer uma confissão. De fato, as autoridades estão dispostas a oferecer um acordo se um dos dois denunciar o outro como autor do tiro.

Se nenhum deles confessar, a polícia acusará ambos de posse ilegal de arma, o que implica uma sentença de cinco anos de prisão. Se ambos confessarem, cada um recebe uma sentença de 25 anos por assassinato. Se um deles denunciar o outro, então o dedo-duro receberá uma sentença leve, de três anos, como cúmplice, e o parceiro será condenado à prisão perpétua. O que acontece?

Os homens se darão melhor coletivamente se ficarem calados. Mas não é isso que fazem. Cada um começa a pensar. O prisioneiro A calcula que, se o parceiro ficar de boca fechada, então ele pode conseguir uma sentença leve, de três anos, dedurando-o. E de repente lhe ocorre: seu parceiro quase certamente está pensando a mesma coisa – e nesse caso seria melhor confessar para evitar ter o crime totalmente imputado a si. De fato, sua melhor estratégia é confessar independente do que o parceiro fizer: ou você receberá uma sentença de três

anos (se o parceiro ficar de boca calada) ou evitará passar a vida na prisão (se o parceiro falar).

Claro que o prisioneiro B tem os mesmos incentivos. Ambos confessam e ambos são condenados a 25 anos de prisão quando poderiam ter cumprido apenas cinco. No entanto, nenhum dos dois fez nada de irracional.

O surpreendente nesse modelo é que ele fornece um grande insight da situação no mundo real nas quais o interesse próprio ilimitado leva a resultados fracos. Ele é particularmente aplicável à maneira como recursos naturais renováveis, como a atividade pesqueira, são explorados quando muitos indivíduos são atraídos para uma fonte comum. Por exemplo, se o peixe-espada do Atlântico é pescado de forma sensata, limitando o número de peixes apanhados a cada temporada, então a população de peixes-espadas continuará estável ou poderá até crescer, provendo indefinidamente um meio de vida para os pescadores. Mas ninguém "é dono" dos estoques de peixe-espada, dificultando o policiamento de quem pesca quanto. Como resultado, barcos pesqueiros independentes começam a agir como os nossos prisioneiros sob interrogatório. Eles podem limitar sua pesca em nome da conservação ou pegar a maior quantidade possível de pescado. O que acontece?

Exatamente o que diz o dilema do prisioneiro: os pescadores não confiam uns nos outros o bastante para coordenar um resultado que deixaria todos em situação melhor. John Sorlien, pescador de Rhode Island, contou ao *New York Times* uma história sobre os estoques de pescado diminuírem: "Nesse momento, meu único incentivo é continuar pescando, porque qualquer peixe que eu deixe na água simplesmente será pescado por outra pessoa."[13] Assim, os estoques mundiais de atum, bacalhau, peixe-espada e lagosta são pescados de qualquer maneira. Ao mesmo tempo, os políticos muitas vezes tornam a situação pior financiando os pescadores em dificuldades com todo tipo de subsídios. Isso apenas conserva os barcos na água, quando alguns pescadores poderiam abandonar a pesca.

Às vezes os indivíduos precisam ser salvos de si mesmos. Um belo exemplo disto é a comunidade de pescadores de lagosta em Port Lincoln, na costa meridional da Austrália. Na década de 1960, a comunidade estabeleceu um limite para a quantidade de armadilhas que podiam ser colocadas, e aí vendeu licenças para essas armadilhas. Desde então, qualquer recém-chegado pode entrar no negócio somente comprando a licença de outro pescador. Esse limite sobre a pesca total tem permitido que a população de lagostas prospere. Ironicamente, os pescadores de lagosta de Port Lincoln pescam mais lagostas que seus colegas americanos, e trabalham menos. Ao mesmo tempo, uma licença

adquirida em 1984 por US$ 2 mil agora chega a US$ 35 mil. Como disse ao *Times* o pescador australiano Daryl Spencer: “Por que prejudicar a pesca? É a minha aposentadoria. Ninguém vai me pagar US$ 35 mil pelo papel se não houver lagostas. Se eu pilhar a reserva de lagostas agora, em dez anos minhas licenças não irão valer mais nada.” O sr. Spencer não é mais inteligente nem mais altruísta que seus colegas pescadores no resto do mundo; ele só tem incentivos diferentes. Estranhamente, alguns grupos ambientais se opõem a esses tipos de cotas licenciadas porque elas “privatizam” um recurso público. E também temem que as licenças sejam compradas por grandes corporações, tirando os pequenos pescadores do negócio.

Até aqui, a evidência sugere que criar direitos de propriedade privada – dar a pescadores individuais o direito de pescar certa quantidade, inclusive com a opção de vender esse direito – é a ferramenta mais eficaz diante do colapso das reservas de pesca comerciais. Um estudo de 2008 sobre a atividade pesqueira mundial, publicado na revista *Science*, descobriu que cotas individuais transferíveis podem impedir ou mesmo reverter o colapso dos estoques de pescado. A atividade pesqueira operando com cotas transferíveis tinha metade da chance de desmoronar em relação à atividade usando métodos tradicionais.[14]

DOIS OUTROS PONTOS referentes a incentivos são dignos de nota. Primeiro, uma economia de mercado inspira trabalho árduo e progresso não só porque recompensa os vencedores, mas também porque destrói os perdedores. Os anos 1990 foram uma ótima época para aderir à internet. Foram anos ruins para estar no ramo de máquinas elétricas de escrever. Implícita na mão invisível de Adam Smith está a ideia de “destruição criativa”, termo cunhado pelo economista austríaco Joseph Schumpeter. Os mercados não aturam os tolos com prazer. Pegue o Walmart, varejista muito eficiente que inúmeras vezes deixa uma carnificina em seu rastro. Os americanos invadem o Walmart porque a loja oferece uma extraordinária variedade de produtos e mais baratos que em qualquer outro lugar. Essa é uma coisa boa. Comprar bens mais baratos é essencialmente a mesma coisa que ter mais renda. Ao mesmo tempo, o Walmart é o pior pesadelo da Al’s Glass and Hardware em Pekin, Illinois – e para as lojas de família em todo lugar. O padrão é bem conhecido: o Walmart abre uma loja gigantesca na periferia da cidade; vários anos depois, as pequenas lojas no centro fecham as portas.

O capitalismo pode ser brutal e cruel. Olhamos para trás e falamos com admiração sobre avanços tecnológicos como a máquina a vapor, a roda de fiar e o telefone. Mas esses avanços trouxeram tempos ruins para o ferreiro, a

costureira ou o operador de telégrafo. A destruição criativa não é só uma coisa que *pode* acontecer na economia de mercado. É algo que *precisa* acontecer. No começo do século XX, metade de todos os americanos trabalhava na agricultura ou na pecuária.[15] Agora esse número é de cerca de um em cem, e ainda está diminuindo. (Iowa ainda perde cerca de 1.500 agricultores por ano.) Note que *não* aconteceram duas coisas importantes: (1) não morremos de fome; e (2) não temos 49% de taxa de desemprego. Em vez disso, os agricultores americanos tornaram-se tão produtivos que precisamos muito menos deles para nos alimentar. Os indivíduos que seriam agricultores noventa anos atrás agora consertam carros, projetam jogos de computador, jogam futebol profissional etc. Imagine só a nossa perda coletiva de utilidade se Steve Jobs, Steven Spielberg e Oprah Winfrey fossem plantadores de milho.

A destruição criativa é uma força positiva a longo prazo. A má notícia é que as pessoas não pagam suas contas a longo prazo. Os caras da hipoteca podem ser realmente chatos quando fazem questão de receber aquele cheque todo mês. Quando uma fábrica fecha ou uma indústria é eliminada pela concorrência, pode levar anos ou mesmo uma geração inteira até que os trabalhadores e as comunidades afetadas se recuperem. Qualquer pessoa que já tenha passado de carro pela Nova Inglaterra viu as tecelagens abandonadas ou subutilizadas que são monumentos dos dias em que os Estados Unidos ainda fabricavam produtos têxteis e sapatos. Pode-se passar de carro por Gary, Indiana, onde quilômetros de fábricas enferrujadas são um lembrete de que aquela cidade nem sempre foi famosa por ter mais assassinatos que qualquer outra nos Estados Unidos.

Competição significa perdedores, o que contribui e muito para explicar por que a abraçamos com tamanho fervor na teoria e depois a combatemos amargamente na prática. Um colega de faculdade trabalhou para um congressista de Michigan pouco depois da graduação. Meu amigo não tinha permissão de ir com seu carro japonês para o trabalho, a fim de evitar que fosse visto numa das vagas de estacionamento reservadas para o congressista. Este último quase com certeza dirá que é um capitalista. Claro que acredita em mercados – a menos que uma companhia japonesa faça um carro melhor e mais barato, e nesse caso o membro da equipe que comprou esse veículo deve ser forçado a pegar o trem para o trabalho. (Eu argumentaria que os fabricantes de automóveis americanos teriam ficado muito mais fortes a longo prazo se tivessem encarado essa competição internacional, em vez de ficar procurando proteção política para enfrentar a primeira onda de importados japoneses nos anos 1970 e 1980.) Isso não é novo, a competição sempre é melhor quando envolve outras pessoas. Durante a Revolução Industrial, os tecelões na Inglaterra rural fizeram

movimentos, petições para o Parlamento e chegaram a queimar moinhos têxteis num esforço de impedir a mecanização. Estaríamos melhor de vida agora se eles tivessem conseguido e ainda fizéssemos nossas roupas à mão?

Se você faz uma ratoeira melhor, o mundo vai começar a bater à sua porta; se você faz a velha ratoeira, é hora de começar a despedir gente. Isso ajuda a explicar nossa ambivalência em relação ao comércio exterior e à globalização, a varejistas impiedosos como o Walmart, e mesmo a alguns tipos de tecnologia e automação. A competição também cria interessantes compromissos na formulação de políticas. O governo inevitavelmente enfrenta pressão para ajudar empresas e indústrias sob o sítio da concorrência e proteger os trabalhadores afetados. Todavia, muitas das coisas que minimizam a dor infligida pela competição – financiar empresas ou dificultar a dispensa de trabalhadores – desaceleram ou fazem parar o processo de destruição criativa. Para citar meu técnico de futebol americano do colégio: "Sem dor nada se ganha." ("*No pain, no gain*.")

Outro assunto relacionado a incentivos complica demais a política pública: não é fácil transferir dinheiro dos ricos para os pobres. As leis podem ser aprovadas, mas contribuintes abastados não ficam só assistindo a isso, ociosos. Eles mudam seu comportamento a fim de evitar os impostos – passando dinheiro de um lugar para outro, fazendo investimentos que protegem sua renda, ou, em casos extremos, mudando-se para outra jurisdição. Quando Bjorn Borg dominou o mundo do tênis, durante minha infância, o governo sueco taxou seus ganhos com um índice extremamente alto. Borg não pressionou o governo sueco por impostos mais baixos nem redigiu artigos apaixonados sobre o papel dos impostos na economia. Simplesmente transferiu sua residência para Mônaco, onde a carga tributária é muito menor.

Pelo menos ele ainda estava jogando tênis. Os impostos fornecem um poderoso incentivo para evitar ou reduzir a atividade taxada. Nos Estados Unidos, onde grande parte da receita vem do imposto de renda, impostos altos desestimulam… a renda? Será que as pessoas param ou começam a trabalhar com base em alíquotas de impostos? Sim – em especial quando o trabalhador envolvido é a segunda renda da família. Virginia Postrel, colunista de economia do *New York Times*, declarou que as alíquotas de imposto são uma questão feminista. Por causa do "imposto de casamento", a segunda renda em famílias com elevados rendimentos familiares, que provavelmente será a mulher, paga em média de imposto US$ 0,50 para cada dólar ganho, o que afeta profundamente a decisão de trabalhar ou ficar em casa. "Punindo desproporcionalmente o trabalho das mulheres casadas, o sistema tributário distorce as escolhas pessoais

femininas. E desestimulando trabalhos de valor, baixa nosso padrão de vida geral", escreve ela. E fornece algumas evidências interessantes. Como resultado da reforma tributária de 1986, os índices de impostos marginais para mulheres na faixa de renda alta faziam sentir-se mais acentuadamente que os referentes a mulheres com renda mais baixa, significando que elas viam uma redução muito mais acentuada na quantia que o governo tira do contracheque. Será que elas reagiram de maneira diferente das mulheres que não tinham esse mesmo desconto? Sim, sua participação na força de trabalho deu um salto e triplicou.[16]

Do lado corporativo, impostos altos podem ter efeito similar. Eles reduzem o retorno do investimento feito pela firma, oferecendo assim menos incentivo para investir em fábricas e outras atividades que produzem crescimento econômico. Mais uma vez nos defrontamos com uma escolha desagradável: elevar impostos para proporcionar benefícios generosos aos americanos desfavorecidos pode desencorajar os tipos de investimentos produtivos que poderiam melhorar a vida deles.

Se as alíquotas dos impostos são altas demais, indivíduos e firmas escorregam para a "economia informal", optando por desrespeitar a lei e evitar de todo os impostos. Os países escandinavos, que oferecem programas de governo generosos financiados por elevadas taxas marginais de impostos, têm visto um grande crescimento de suas economias de mercado negro. Peritos estimam que a economia informal na Noruega cresceu de 1,5% do produto interno bruto (PIB) em 1960 para 18% em meados da década de 1990. Tapear o fisco pode ser um ciclo vicioso. À medida que mais indivíduos e firmas escorregam para a economia informal, as alíquotas de impostos precisam subir para o restante da população, de modo a fornecer o mesmo nível de receita para o governo. Impostos mais altos por sua vez levam mais gente a fugir para a economia informal – e assim por diante.[17]

O desafio de transferir dinheiro dos ricos para os pobres não se dá só do lado tributário. Os subsídios do governo criam incentivos perversos também. Benefícios generosos para o desemprego diminuem o incentivo a procurar trabalho. A política do bem-estar social, anterior à reforma de 1996, oferecia pagamentos em dinheiro apenas para a mulher solteira desempregada com filhos, o que implicitamente punia mulheres casadas ou empregadas – duas coisas que o governo em geral não tenta desencorajar.

Isso não sugere que todos os benefícios governamentais se destinem a pessoas pobres. Não é assim. Os dois maiores programas federais de benefício são a previdência social e o seguro-saúde, que vão para todos os americanos, mesmo os muitos ricos. Provendo benefícios garantidos na velhice, ambos os

programas desestimulam as poupanças pessoais. De fato, este é o tema de um prolongado debate. Alguns economistas argumentam que os benefícios do governo para a velhice nos levam a poupar menos (reduzindo assim o índice nacional de poupança) para a aposentadoria. Outros afirmam que a previdência social e o seguro-saúde não reduzem nossas poupanças pessoais; só nos permitem passar adiante o dinheiro para os nossos filhos e netos. Estudos empíricos não encontraram uma resposta clara em um ou noutro sentido. Essa não é uma contenda esotérica entre estudiosos. Como vamos ver adiante, um baixo índice de poupança pode limitar o valor do capital disponível para fazer os tipos de investimento que nos permitam melhorar de padrão de vida.

Note que isso deveria ser interpretado como um argumento geral contra impostos ou programas de governo. Em lugar disso, os economistas passam muito mais tempo que os políticos falando sobre os tipos de imposto que devemos arrecadar e como devemos estruturar os benefícios do Estado. Por exemplo, tanto o imposto sobre a gasolina quanto o imposto de renda geram receita. No entanto, eles criam incentivos muito diferentes. O imposto de renda desencoraja algumas pessoas a trabalhar, o que é ruim. O imposto sobre a gasolina desencoraja algumas pessoas a usar o carro, o que pode ser bom. De fato, “impostos verdes” arrecadam receita taxando atividades prejudiciais ao meio ambiente, e “impostos de pecados” fazem o mesmo com coisas como cigarros, álcool e jogo.

Em geral, os economistas tendem a favor de impostos que sejam amplos, simples e justos. Um imposto simples é fácil de entender e cobrar; um imposto justo implica apenas que dois indivíduos semelhantes, como duas pessoas com a mesma renda, paguem impostos semelhantes; um imposto amplo significa que a receita é arrecadada impondo-se um tributo pequeno a um grupo bem grande de pessoas, em vez de um tributo grande a um número pequeno de pessoas. Um imposto amplo é mais difícil de sonegar, porque há menos atividades isentas, e, como a alíquota é mais baixa, há menos incentivos para que seja sonegado. Não deveríamos, por exemplo, impor um tributo alto sobre a venda de carros esportivos vermelhos. O imposto poderia ser evitado fácil e licitamente comprando-se um carro de outra cor – *e nesse caso a vida de todo mundo fica pior*. O governo não arrecada receita nenhuma, e os entusiastas de carros esportivos não podem guiar um carro com sua cor predileta. Esse fenômeno, pelo qual os impostos pioram as coisas para certos indivíduos sem melhorar a vida de ninguém, é conhecido como “perda de peso morto”.

Seria preferível taxar todos os carros esportivos, ou mesmo todos os carros, porque a receita seria maior com um imposto muito menor. Mais uma vez, um

imposto sobre a gasolina arrecada receita de motoristas como um imposto sobre carros novos, mas tem um incentivo para economizar combustível. Aqueles que andam mais de carro pagam mais. Então, estamos agora arrecadando uma boa receita com um imposto minúsculo e também contribuindo um pouco com o meio ambiente. Muitos economistas iriam além: deveríamos taxar o uso de todos os tipos de combustíveis com base de carbono, tais como carvão, óleo e gasolina. Esse imposto teria uma base de arrecadação ampla, ao mesmo tempo que criaria um incentivo para conservar recursos não renováveis e reduzir as emissões de CO_2 que provocam o aquecimento global.

Por infortúnio, esse pensamento não nos leva ao imposto ideal. Nós simplesmente trocamos um problema por outro. Um imposto sobre carros esportivos vermelhos seria pago apenas pelos ricos. Um imposto sobre produtos com base de carbono seria pago por ricos e pobres, mas é provável que custasse aos pobres uma fração maior de sua renda. Impostos que recaem mais pesadamente sobre os pobres que sobre os ricos, os chamados impostos regressivos, muitas vezes insultam nosso senso de justiça. (Impostos progressivos, como o imposto de renda, recaem mais pesadamente sobre os ricos que sobre os pobres.) Aqui, como em outras partes, a economia não nos dá uma "resposta certa" – só um arcabouço analítico para pensar questões importantes. Na verdade o imposto mais eficiente de todos – um que seja perfeitamente amplo, simples e justo (no sentido estrito, relativo a impostos, da palavra) – é um imposto de valor fixo (*lump-sum tax*), atribuído uniformemente a cada indivíduo numa jurisdição. A ex-primeira-ministra britânica Margaret Thatcher tentou isso em 1989, com a cobrança comunitária, ou "imposto único individual". O que aconteceu? Os britânicos saíram às ruas em protestos diante da perspectiva de todo adulto pagar a mesma taxa pelos serviços comunitários locais, independentemente da renda ou das posses (embora houvesse algumas reduções para estudantes, pobres e desempregados). Obviamente, boa economia nem sempre é boa política.

Ao mesmo tempo, nem todos os benefícios são criados da mesma forma. Uma das maiores ferramentas para combater a miséria em anos recentes tem sido o EITC (sigla de Earned Income Tax Credit, ou "crédito tributário por renda de trabalho"), ideia que os economistas defenderam durante décadas porque cria um conjunto muito melhor de incentivos que os programas tradicionais de bem-estar social. A maioria dos programas sociais oferece benefícios a indivíduos que não estão trabalhando. O EITC faz exatamente o contrário, usa o sistema do imposto de renda para subsidiar trabalhadores de baixos salários a fim de que sua renda total fique acima da linha da pobreza. Um trabalhador que ganhe US$ 11 mil e

sustente uma família de quatro pessoas pode ganhar um adicional de US$ 8 mil por meio do EITC e programas estatais correspondentes. A ideia é “fazer o trabalho compensar”. De fato, o sistema oferece um poderoso incentivo aos indivíduos para entrar na força de trabalho, onde se espera que possam aprender e progredir em empregos com salários mais altos. Claro que o programa tem também um problema. Ao contrário da previdência social, o EITC não ajuda indivíduos que não conseguem achar trabalho; na realidade, esses são os sujeitos mais desesperados.

QUANDO ME MATRICULEI no curso de pós-graduação, muitos anos atrás, escrevi um ensaio expressando minha perplexidade em relação a como um país que podia levar um homem à Lua ainda tivesse gente dormindo ao relento. Parte desse problema é de vontade política; poderíamos tirar uma porção de gente da rua amanhã se fizéssemos disso uma prioridade nacional. Mas também vim a compreender que a National Aeronautics and Space Administration (Nasa) teve tudo fácil. Os foguetes se comportam de acordo com as imutáveis leis da física. Nós sabemos onde a Lua estará em dado momento; sabemos precisamente com que velocidade uma espaçonave vai entrar ou sair da órbita terrestre. Se usarmos as equações certas, o foguete pousará onde deve pousar – sempre. Seres humanos são mais complexos que isso. Um dependente de drogas em recuperação não se comporta com a mesma previsibilidade que um foguete em órbita. Não temos uma fórmula para persuadir um adolescente de dezesseis anos a não abandonar a escola. Mas temos uma ferramenta poderosa: sabemos que as pessoas buscam tornar sua vida melhor, independentemente de como isso seja definido. Nossa maior esperança para melhorar a condição humana é compreender por que agimos como agimos, e então planejar de acordo com isso. Programas, organizações e sistemas funcionam melhor quando recebem os incentivos certos. É como remar a favor da correnteza.

3. Governo e economia I

O governo é seu amigo (e uma salva de palmas por todos aqueles advogados)

MEU PRIMEIRO CARRO foi um Honda Civic. Eu o adorava, mas quando o vendi ele ainda tinha uma boa quantidade de quilômetros a rodar. Por que vendi? Por dois motivos: (1) ele não tinha porta-copos; (2) minha esposa estava grávida, e eu tive medo de que toda nossa família fosse amassada por uma Chevy Suburban. Eu poderia ter relevado o problema do porta-copos. Mas colocar cadeirinha num veículo que pesava ¼ do peso médio de um SUV não era uma opção. Assim, compramos um Ford Explorer e viramos parte do problema para todas aquelas pessoas que ainda andavam de Honda Civic.[a]

A questão é a seguinte: minha decisão de comprar e dirigir um SUV afeta todas as demais pessoas na rua, contudo, nenhuma delas tem direito de opinar em minha decisão. Não preciso compensar todos os proprietários de Honda Civic pelo fato de estar colocando suas vidas num risco ligeiramente maior. Nem tenho de compensar crianças asmáticas, que ficarão piores pelos gases que meu carro produz ao cruzar a cidade fazendo 5 quilômetros por litro. E nunca mandei por correio um cheque para as pessoas que moram em pequenas ilhas no Pacífico e que algum dia poderão ter seus países inteiros debaixo da água porque minhas emissões de CO_2 estão derretendo as calotas de gelo polar. No entanto, esses são custos reais associados ao uso de um carro com menos eficiência de combustível.

Minha decisão de comprar um Ford Explorer causa aquilo a que os economistas se referem como externalidade, significando que os custos privados de meu comportamento são diferentes dos custos sociais. Quando minha esposa e eu fomos à revendedora Ford Bert Weinman e o vendedor, Angel, perguntou: “O que é preciso para eu colocar vocês dentro deste carro?”, fizemos um levantamento dos custos de circular num Explorer, e não num Civic: mais gasolina, seguro mais caro, prestações mais altas. Não havia nada no nosso levantamento referente a crianças asmáticas, derretimento de calotas polares ou mulheres grávidas dirigindo Mini Coopers. Esses custos estão associados a circular num Explorer? Sim. Temos de pagá-los? Não. Portanto, não foram computados na nossa decisão (a não ser uma vaga sensação de culpa quando

consideramos contar isso aos nossos parentes que moram em Boulder, no Colorado, e que têm consciência ambiental a ponto de dar a descarga no banheiro apenas uma vez por dia para economizar água).

Quando uma externalidade – a lacuna entre o custo privado e o custo social de algum comportamento – é grande, os indivíduos têm um incentivo para fazer coisas que melhoram suas vidas à custa dos outros. O mercado, deixado por sua própria conta, nada fará para reparar o problema. Na verdade, o mercado "falha", no sentido de que encoraja indivíduos e empresas a aparar as pontas de modo a deixar a sociedade pior. Se esse conceito fosse realmente tão árido quanto a maioria dos livros faz parecer, então um filme como *Conduta de risco* não teria feito milhões nas bilheterias. Afinal, o filme trata de uma simples externalidade. Uma grande empresa de agronegócios é acusada de produzir um pesticida que está se infiltrando nos mananciais de água locais e envenenando famílias. *Nesse caso, não existe solução de mercado; o mercado é o problema*. A companhia poluidora maximiza seus lucros vendendo um produto que causa câncer em pessoas inocentes. Agricultores não conscientes da (ou indiferentes à) poluição efetivamente recompensarão a empresa comprando mais desse produto, que será mais barato ou mais eficiente que o fabricado pelos concorrentes que investem em criar produtos não tóxicos. A única forma de reparação nesse exemplo do filme (assim como em *Erin Brockovich: umamulher de talento* e *A qualquer preço*, antes dele) não foi por meio de um mecanismo de mercado, respaldado pelo governo: foram os tribunais. E, claro, George Clooney é o bonzinho que assegura que se faça justiça (como Julia Roberts e John Travolta nos filmes anteriores).

Considere um exemplo mais banal, porém que desperta a ira da maioria dos habitantes urbanos: pessoas que não recolhem o que seus cães fazem na rua. Num mundo perfeito, todos nós carregaríamos um kit para recolher as fezes, porque auferimos utilidade de nos comportarmos de forma responsável. Mas não vivemos num mundo perfeito. Da perspectiva estreita de alguns indivíduos que levam cachorros para passear, é mais fácil ("menos custoso" em linguagem de economista) ignorar o desagradável montinho e seguir andando jovialmente. (Para aqueles que acham que esse é um exemplo trivial, uma média de 650 pessoas por ano quebram algum osso ou são hospitalizadas em Paris após escorregar em cocô de cachorro, segundo o *New York Times*.)[1] Uma decisão de usar um kit de limpeza pode ser modelada como qualquer outra decisão econômica: um dono de cachorro pesa os custos e benefícios de se comportar com responsabilidade, e aí recolhe ou não recolhe. Mas quem fala pela mulher que corre para pegar o ônibus na manhã seguinte, dá um passo em falso e de

repente tem seu dia estragado? Ninguém, e este é o motivo de a maioria das cidades adotar leis exigindo que os donos de animais de estimação recolham os dejetos dos seus bichinhos.

Felizmente há um aspecto mais amplo: um papel crucial do governo numa economia de mercado é lidar com as externalidades – os casos em que indivíduos ou empresas se engajam em comportamento privado que tem consequências sociais mais amplas. No Capítulo 1 comentei que todas as transações de mercado são trocas voluntárias que melhoram a vida das partes envolvidas. Isso continua a ser verdade, mas observe a palavra "envolvidas", que me deixou um pouco de espaço de manobra. O problema é que todos os indivíduos *afetados* por uma transação de mercado podem não estar sentados à mesa quando o negócio é fechado. Meu antigo vizinho Stuart, com quem dividíamos uma parede comum, era um ávido tocador de bongô. Tenho certeza de que tanto ele quanto o dono da loja de instrumentos musicais ficava feliz quando Stuart comprava um jogo novo de tambores. (Com base no barulho envolvido, ele pode ter comprado até algum tipo de amplificador altamente tecnológico.) *Mas eu não ficava feliz com a transação.*

Externalidades são a raiz de todos esses temas que se tornam objeto de formulação política, desde os mais mundanos até aqueles que literalmente ameaçam o planeta.

- A revista *The Economist* sugeriu de forma um tanto impertinente que se devia pedir às famílias viajando de avião com crianças pequenas que se sentassem na parte traseira da aeronave, para os outros passageiros desfrutarem de uma "zona sem crianças". Um editorial da revista comenta:

  > Crianças, como cigarros ou celulares, impõem claramente uma externalidade negativa às pessoas que estão próximas a elas. Qualquer um que tenha sofrido, durante um voo, com doze horas de choro de um bebê na fila imediatamente à frente, ou com uma criança entediada chutando compulsivamente o assento por trás, entenderá isso com a mesma rapidez com que decide torcer o pescoço da criança. Aí está um caso claro de fracasso do mercado: os pais não arcam com todos os custos (na verdade, bebês pequenos viajam de graça), de modo que estão dispostos a levar seus fedelhos barulhentos com eles. Onde está a mão invisível quando é necessário administrar uma boa palmada?[2]

- O uso de telefones celulares está sob exame mais rígido, tanto em lugares públicos quanto em restaurantes e trens de passageiros, onde o comportamento é muito incômodo, e também em veículos, onde tem sido relacionado à alta taxa de acidentes. Enviar mensagens de texto é a segunda coisa mais perigosa que você pode fazer enquanto guia, quase tanto quanto dirigir embriagado.

- Em Chicago, o prefeito Richard Daley tentou impor uma taxa de US$ 0,01 para cada US$ 2 de comida comprada “para viagem”, argumentando que a “taxa de lixo” reembolsaria a cidade pelos custos de catar o lixo, grande parte do qual consiste em recipientes de comida descartados. O conceito econômico do prefeito era saudável – lixo é uma externalidade clássica –, mas um juiz considerou a portaria inconstitucional porque era “vaga e carecia de uniformidade” na maneira como lidava com diferentes tipos de recipientes de comida. Agora se fala numa taxa de lixo de junk food no plano federal (ou taxa de refrigerante), para lidar com um tipo diferente de externalidade relacionada à comida: a obesidade. Os custos do sistema de saúde associados à obesidade são aproximadamente tão elevados quanto os relacionados ao fumo. Pelo menos parte dessas contas sobra para a sociedade, por meio dos custos dos programas de saúde do governo e prêmios de seguro mais altos – dando-me uma razão para ficar preocupado quando você come um Big Mac no almoço.
- O aquecimento global é um dos desafios internacionais mais difíceis, em grande parte porque as empresas que emitem grandes quantidades de gases do efeito estufa pagam apenas uma pequena parcela dos custos dessas emissões. De fato, mesmo os países nos quais elas estão limitadas não arcam com o custo pleno da poluição. Uma fábrica de aço na Pensilvânia emite CO_2 que um dia poderá causar uma enchente em Bangladesh. (Nesse meio tempo, a chuva ácida provocada por emissões norte-americanas já está matando florestas canadenses.) A mesma coisa vale para todos os tipos de fábricas pelo mundo. Qualquer solução para o aquecimento global terá de subir o custo de emitir gases do efeito estufa de uma maneira que abranja todos os poluentes da Terra – tarefa nada fácil.

Vale a pena notar que pode haver também externalidades positivas; o comportamento de um indivíduo pode ter impacto positivo na sociedade pelo qual ele não é plenamente compensado. Numa época, a janela do meu escritório dava para o rio Chicago, e eu podia ver o Wrigley Building e a Tribune Tower, dois dos edifícios mais bonitos numa cidade renomada pela arquitetura. Num dia claro, a vista da silhueta dos prédios, desses dois edifícios em particular, era positivamente inspiradora. Mas passei cinco anos naquele escritório sem pagar pela utilidade que eu auferia dessa arquitetura maravilhosa. Não mandei um único cheque para a Companhia Tribune pelas vezes que espiei pela janela. Ou, no campo do desenvolvimento econômico, um empreendimento pode investir num bairro deteriorado de tal maneira que atraia outros tipos de investimento.

No entanto, essa empresa não é compensada por ancorar o que pode vir a ser uma revitalização econômica, e é por isso que os governos locais muitas vezes oferecem subsídios para esse investimento.

Algumas atividades têm tanto externalidades positivas quanto negativas. Cigarros matam gente que os fuma, isso é coisa velha. Adultos responsáveis são livres para fumar ou não fumar como bem lhes aprouver. Mas a fumaça dos cigarros também pode ser prejudicial às pessoas que por acaso estejam nas proximidades, e é por isso que a maioria dos prédios de escritórios considera fumar ligeiramente menos aceitável que correr pelado pelos corredores. Ao mesmo tempo, todos os cinquenta estados americanos moveram processos contra a indústria do tabaco (e depois aceitaram enormes acordos) com base no fato de que fumantes geram custos adicionais ao sistema de saúde, que precisam ser arcados pelos governos estaduais. Em outras palavras, meus impostos servem para remover parte do pulmão de algum fumante. (As companhias de seguros não têm esse problema; elas simplesmente redistribuem o custo extra dos fumantes segurados cobrando mensalidades mais altas.)

Ao mesmo tempo, fumantes proveem um benefício para o restante de nós. Morrem cedo. Segundo a American Lung Association, o fumante médio morre sete anos antes que o não fumante médio, o que significa que os fumantes contribuem para a previdência social e fundos de pensão privados durante toda sua vida de trabalho, mas não ficam aí tempo suficiente para usufruir dos benefícios. Não fumantes, em média, recebem de volta mais em relação ao que pagaram. Os sujeitos bonzinhos na Philip Morris chegaram a quantificar esse benefício para nós. Em 2001, publicaram um relatório sobre a República Tcheca (exatamente quando o Parlamento estava considerando subir as taxas sobre cigarros) mostrando que mortes prematuras de fumantes economizam ao governo tcheco aproximadamente US$ 28 milhões por ano em pensões e benefícios de habitação para idosos. O benefício líquido do fumo para o governo, incluindo as taxas e subtraindo os custos de saúde pública, foi avaliado em US$ 148 milhões.[3]

Como a economia de mercado lida com externalidades? Às vezes o governo regulamenta a atividade afetada. O governo federal publica todo ano milhares de páginas de regulamentos sobre tudo, desde contaminação subterrânea da água até inspeção de aves. Os estados têm suas próprias estruturas regulatórias; a Califórnia, por exemplo, tem um conjunto rígido de padrões de emissões para automóveis. Prefeituras locais adotam leis que proíbem proprietários de imóveis privados de impingir aos seus vizinhos construções que não sejam seguras, impróprias para o bairro ou simplesmente feias. A ilha de Nantucket só permite

algumas cores selecionadas de pintura exterior para evitar que proprietários irresponsáveis usem cores berrantes que possam destruir o caráter especial da ilha. Moro num bairro histórico em que qualquer modificação externa de nossas casas – desde a cor de uma janela nova até o tamanho da jardineira – precisa ser aprovada pela comissão de arquitetura.

Há outra abordagem para lidar com externalidades que tende a ser favorecida pelos economistas em alguns casos: taxar o comportamento ofensivo, em vez de bani-lo. Eu reconheci que meu Ford Explorer era uma ameaça à sociedade. Como comenta Robert Frank, economista de Cornell, num artigo na página de opinião do *New York Times*, nós estamos travados numa corrida armamentista de SUV. "Qualquer família pode escolher o tamanho de seu próprio veículo. Não pode ditar o que as outras famílias compram. Qualquer família que tenha comprado unilateralmente um veículo menor, portanto, pode colocar-se em risco ao se desarmar unilateralmente", escreve ele.[4] Deveria o Hummer ser banido? Deveríamos mandar que Detroit fabricasse carros mais seguros, mais eficientes em termos de combustível?

Economistas, inclusive o sr. Frank, argumentariam que não. O problema principal com os SUVs – e com todos os veículos, quanto a esse aspecto – é que são baratos demais para circular. O custo privado de guiar um Hummer até a mercearia é obviamente muito mais baixo que o custo social. *Então aumente o custo privado*. Como escreve o sr. Frank: "O único remédio prático, dado o fato inegável de andar num carro volumoso, poluidor e que causa danos aos outros, é dar a nós mesmos o incentivo de levar esses danos em conta ao decidir que carro comprar." Se o custo real de ter um Explorer na rua, para a sociedade, é de US$ 0,75 por quilômetro, em vez dos US$ 0,50 que custam ao dono operar o veículo, então ponha uma taxa que iguale os dois. Isso pode ser conseguido com uma taxa sobre a gasolina, uma taxa de emissão, uma taxa de peso, ou alguma combinação delas todas. O resultado fará com que guiar um Hummer até a mercearia seja menos atraente.

Mas agora penetramos em terreno estranho. Será apropriado permitir que alguns motoristas paguem pelo privilégio de guiar um veículo tão volumoso que pode passar por cima de um Mini Cooper sem ao menos espirrar uma gota de bebida do copo de quase dois litros preso no porta-copos enorme? Sim, pela mesma razão que a maioria de nós toma sorvete mesmo que cause doenças cardíacas. Nós pesamos o custo saúde do sundae de amêndoas da Starbucks contra o sabor delicioso, divino, e resolvemos tomar uma porção de vez em quando. Não abandonamos o sorvete inteiramente nem tomamos sorvete em todas as refeições. A economia nos diz que o ambiente requer o mesmo tipo de

escolha e compromisso que todas as outras coisas na vida. Deveríamos subir o custo de guiar um SUV (ou qualquer veículo) para refletir seu verdadeiro custo social e ainda deixar cada motorista decidir se faz sentido percorrer 70 quilômetros num Chevy Tahoe para ir ao trabalho.

Taxar um comportamento que gera uma externalidade negativa cria uma porção de bons incentivos. Em primeiro lugar, limita o comportamento. Se o custo de guiar um Ford Explorer vai a US$ 0,75 por quilômetro, então haverá menos Explorers na rua. E, o mais importante, as pessoas que ainda os estão dirigindo – e pagando o frete social pleno – serão aquelas que mais valorizam andar num SUV, talvez porque realmente reboquem coisas e andem em trilhas, fora da estrada. Em segundo lugar, uma taxa sobre beberrões de gasolina aumenta a receita, o que não se consegue banindo certos tipos de veículos. Essa receita poderia ser usada para pagar alguns dos custos do aquecimento global (como pesquisas de fontes de energia alternativas, ou pelo menos construir um dique em volta de algumas daquelas ilhas do Pacífico). Ou poderia ser usada para reduzir algum outro imposto, como o imposto de renda ou os encargos sociais de folha de pagamento, que desencorajam comportamentos que gostaríamos de encorajar.

Em terceiro lugar, uma taxa que recaia mais pesadamente sobre veículos volumosos, sedentos de combustível, estimulará Detroit a construir carros mais econômicos em termos de consumo de combustível, mas usando um incentivo, e não uma punição. Se Washington banir arbitrariamente os veículos que fazem menos de 7 quilômetros por litro sem aumentar o custo de andar nesses veículos, então Detroit produzirá um monte de veículos que fazem – nenhuma grande surpresa – cerca de 7 quilômetros por litro. Não 8, nem 12, nem 22 quilômetros usando a nova tecnologia solar. Por outro lado, se os consumidores forem confrontados com um imposto baseado em consumo de gasolina e/ou massa do veículo, terão preferências muito diferentes quando entrarem no showroom para comprar um carro. Os fabricantes de automóveis reagirão depressa, e outros produtos como o Hummer serão mandados a seu devido lugar, para algum tipo de museu de produtos industriais mutantes.

Será que a tributação é a solução perfeita? Não, longe disso. Só o exemplo do carro tem bom número de problemas, e o mais óbvio é acertar o tamanho do imposto. Os cientistas ainda não estão de acordo sobre a rapidez com que está ocorrendo o aquecimento global, muito menos quais os seus custos, ou, muitos passos além, qual o custo real por quilômetro de guiar um Hummer. Será a taxa certa US$ 0,75 ou US$ 2,21 ou US$ 3,07? Você jamais conseguirá que um grupo de cientistas esteja de acordo em relação a isso, muito menos o Congresso dos

Estados Unidos. Há também um problema de equidade. Estipulei corretamente que, se aumentarmos o custo de circularmos em beberrões de combustível, então aqueles que os valorizam mais continuarão a guiá-los. Mas nossa medida de quanto valorizamos alguma coisa é quanto estamos dispostos a pagar por ela – e os ricos sempre podem pagar por alguma coisa, mais que o resto das pessoas. Se o custo de andar num Explorer for US$ 2,50 o litro, então as pessoas que os guiam podem estar rebocando vinho e queijo para festas na praia em Nantucket, enquanto um empreiteiro em Chicago, que precisa de uma caminhonete para carregar madeira e tijolos não tem mais condições de adquiri-la. Quem realmente "valoriza" mais seu veículo? (Políticos espertos poderiam contornar a questão da equidade usando uma taxa sobre beberrões de gasolina para reduzir um imposto que recai mais pesadamente sobre a classe média, tal como encargos sociais na folha de pagamento, e nesse caso o empreiteiro de Chicago pagaria mais pela caminhonete, porém menos encargos sociais.) Por fim, o processo de achar e taxar externalidades pode fugir do controle. Toda atividade gera uma externalidade em algum nível. Qualquer analista de formulação de políticas sério sabe que alguns indivíduos que usam roupas de elastano em público deveriam ser taxados, quando não presos. Moro em Chicago, onde hordas de pessoas pálidas, que passaram o inverno dentro de casa, sentadas no sofá, saem às ruas em trajes sumários no primeiro dia em que a temperatura passa dos 10º. Pode ser uma experiência assustadora para os que são obrigados a testemunhar o fato, e com certeza algo que crianças pequenas jamais deveriam vivenciar. Ainda assim, um imposto sobre o elastano não seria prático.

Divaguei e me afastei do meu ponto original e mais importante. Qualquer pessoa que lhe diga que os mercados deixados à mercê de seus próprios mecanismos sempre levam a resultados socialmente benéficos está falando um total absurdo. Os mercados sozinhos deixam de tornar nossa vida melhor quando há um grande espaço entre o custo privado de alguma atividade e o custo social. Pessoas razoáveis podem e devem debater qual seria o remédio apropriado. E muitas vezes esse remédio envolve o governo.

Claro que às vezes não envolve. As partes em disputa numa externalidade têm um incentivo para chegar a um acordo particular sozinhas. Essa foi a abordagem de Ronald Coase, economista da Universidade de Chicago que ganhou o Prêmio Nobel em 1991. Se as circunstâncias forem corretas, uma parte da externalidade pode pagar à outra parte para mudar seu comportamento. Quando meu vizinho Stuart começou a tocar os bongôs, eu poderia ter pagado a ele para parar, ou escolher um instrumento que perturbasse menos. Se minha desutilidade gerada pelo barulho que ele faz é maior que a utilidade dele

tocando, teoricamente eu poderia fazer-lhe um cheque para guardar os bongôs e deixar nossa vida melhor. Alguns números inventados podem efetivamente ajudar a explicar minha perspectiva. Se Stuart aufere uma utilidade de US$ 50 batendo os bongôs, e eu sinto que o barulho me causa US$ 100 por hora de danos à minha psique, então a vida de ambos ficará melhor se eu lhe fizer um cheque de US$ 75 para se dedicar ao tricô. Ele ganha um dinheiro que lhe faz mais bem que os bongôs; e eu pago pelo silêncio, que para mim vale muito mais que os US$ 75 que ele me custa.

Mas espere um minuto: se quem está fazendo barulho é Stuart, por que tenho de lhe pagar para parar? Talvez eu não precise. Um dos insights básicos de Coase é que partes privadas só podem resolver sozinhas uma externalidade se os direitos de propriedade relevantes estiverem claramente definidos – significando que sabemos qual parte tem direito de fazer o quê. (Como examinaremos adiante, direitos de propriedade muitas vezes envolvem coisas bem mais complicadas que só propriedade.) Será que Stuart tem o direito de fazer todo barulho que quiser? Ou será que eu tenho o direito de trabalhar em relativo sossego? Presumivelmente, a legislação da cidade de Chicago responde a essa pergunta. (A resposta pode depender da hora do dia, dando a ele o direito de fazer barulho até uma hora específica e me dando o direito ao silêncio durante as horas noturnas.)

Se eu tenho o direito de trabalhar em paz, então qualquer pagamento teria de ir em sentido oposto. Stuart teria de me pagar para começar a tocar. Mas nesse caso ele não faria isso, porque não lhe vale a pena. Como escritor temperamental, o silêncio vale US$ 100 para mim, então Stuart teria de me pagar pelo menos esse valor para eu aguentar o barulho. Para ele, tocar bongôs só vale US$ 50. Ele não vai fazer um cheque de US$ 100 para fazer algo que lhe proporciona apenas US$ 50 de utilidade. Então eu consigo meu silêncio de graça.

Isso explica o segundo insight importante de Coase: as partes privadas sempre chegam à mesma solução de eficiência (aquela que faz o melhor uso dos recursos envolvidos) independentemente de qual parte começa com seu direito de propriedade. A única diferença é quem acaba pagando quem. Nesse caso, o recurso disputado é uma parede comum e as ondas sonoras que a atravessam de um lado a outro. O uso mais eficiente desse recurso é manter silêncio, uma vez que eu valorizo meu sossego para escrever mais que Stuart valoriza tocar bongô. Se Stuart tem o direito de fazer barulho, eu lhe pago para não fazer – e consigo trabalhar em paz. Se eu tenho direito ao silêncio, Stuart não estará disposto a pagar o suficiente para eu aceitar os bongôs – e eu consigo trabalhar em paz.

É notável, mas esse tipo de coisa realmente ocorre na vida real. Meu exemplo favorito é a companhia de energia de Ohio, da qual os vizinhos reclamavam estar emitindo uma "bizarra névoa azul" que vinha causando danos à saúde e à propriedade da população. O Clean Air Act dava aos 221 habitantes na cidade o direito de processar a empresa para cessar a poluição. Então a American Electric Power tinha uma decisão a tomar: (1) parar de poluir; ou (2) pagar à cidade inteira para se mudar para outro local.[5]

O *New York Times* fez uma reportagem sobre a resposta: "Usina compra a cidade que ela sufocava, porteira fechada, névoa azul e tudo." A companhia pagou aos moradores três vezes o que suas casas valiam em troca de um acordo assinado de jamais a processarem por danos relacionados à poluição. Por US$ 20 milhões, os problemas da usina fizeram as malas e foram embora – literalmente. Em tese, isso fazia sentido em termos financeiros. O *New York Times* informou que se acreditava que o acordo tivesse sido o primeiro em que uma empresa dissolvia toda uma cidade. "Isso ajudará a companhia a evitar os consideráveis gastos e os problemas de relações públicas com processos individuais, disseram os peritos jurídicos e financeiros."

Coase fazia uma observação final. Os custos de transações relacionadas com fechar esse tipo de acordo – tudo, desde o tempo que leva para encontrar todo mundo envolvido até os custos legais do acordo – devem ser razoavelmente baixos para que as partes privadas envolvidas resolvam sozinhas a externalidade. Stuart e eu podemos bater boca por sobre a cerca do quintal dos fundos. A American Electric Power consegue fechar um acordo com 221 proprietários de casas. Mas as partes privadas não vão enfrentar um desafio como emissões de CO_2 por conta própria. Toda vez que eu entro no meu carro e ligo o motor, prejudico a vida de todos os 6 bilhões de habitantes do planeta. Leva muito tempo para preencher cheques para 6 bilhões de pessoas, sobretudo quando você está atrasado para o trabalho. (E é indiscutível que algumas pessoas em climas frios vão se beneficiar com a mudança de temperatura, então talvez elas devessem me pagar.) Os direitos de propriedade relativos a gases do efeito estufa ainda são ambíguos, também. Será que eu tenho direito de emitir CO_2 ilimitadamente? Ou será que alguém vivendo numa ilha do Pacífico tem direito de me impedir de fazer algo que possa submergir seu país inteiro? Este é um conflito que precisa ser encarado pelos governos.

Mas vamos dar uma pequena marcha a ré. O governo não só apara as arestas ásperas do capitalismo; em primeiro lugar, ele torna possíveis os mercados. Se você estiver num coquetel, verá muita gente concordando com a cabeça ao dizer que, se o governo simplesmente saísse da frente, os mercados poderiam produzir

prosperidade por todo o planeta. De fato, campanhas políticas inteiras são construídas em torno desse assunto. Qualquer um que já tenha esperado na fila do Departamento de Trânsito, requisitado um alvará de construção ou tentado pagar a previdência da babá iria concordar. Só há um problema com o sentimento presente no coquetel: ele está errado. O bom governo torna a economia de mercado possível. Ponto final. E o mau governo, ou governo algum, joga o capitalismo contra os rochedos, um dos motivos de haver bilhões de pessoas vivendo em absoluta miséria por todo o globo.

Para começar, o governo estabelece as regras. Países sem governos que funcionem não são oásis de prosperidade em livre mercado. São lugares onde é caro e difícil conduzir mesmo os negócios mais simples. A Nigéria tem uma das maiores reservas de petróleo e gás natural do mundo, todavia, empresas interessadas em fazer negócios ali enfrentam um problema conhecido localmente como Byoi – de *bring your own infrastructure*, "traga sua própria infraestrutura".[6] Angola é rica em petróleo e diamantes, mas essa riqueza tem financiado mais de uma década de guerra civil, e não de prosperidade econômica. Em 1999, os dirigentes de Angola gastaram US$ 900 milhões da receita do petróleo para comprar armas. Não importa que uma em cada três crianças morra antes dos cinco anos, e que a expectativa de vida seja de chocantes 42 anos.[7] Estes não são países em que a economia de mercado fracassou; são países em que o governo fracassou em desenvolver e manter as instituições necessárias para sustentar a economia de mercado. Um relatório publicado pelo Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas põe grande parte da culpa pela pobreza mundial nos maus governos. Sem uma boa governança, a confiança no desenvolvimento econômico com benefícios para todos e uma hoste de outras estratégias não vão funcionar, conclui o relatório.[8]

A realidade é que ninguém jamais gosta do árbitro, mas não dá para jogar um campeonato sem juízes. Então, quais são as regras para uma economia de mercado funcional? Primeiro, o governo define e protege os direitos de propriedade. Você possui coisas: casa, carro, cachorro, tacos de golfe. Dentro de limites razoáveis, você pode fazer o que bem entender com essa propriedade. Pode vender, alugar ou dar como garantia. E o mais importante, você pode fazer investimentos em sua propriedade tendo plena confiança de que o retorno também pertencerá a você. Imagine um mundo em que você levasse o verão inteiro cuidando de sua plantação de milho, e aí seu vizinho passasse com a colhedeira, lhe desse um aceno e começasse a colher a safra toda para si. Parece um exemplo forçado? Não, se você for músico – porque foi isso que o serviço de música por assinatura Napster fez ao permitir que as pessoas fizessem download

de músicas sem pagar qualquer compensação aos músicos que a compuseram ou às gravadoras detentoras dos direitos. A indústria musical processou o Napster com sucesso por facilitar a pirataria.

Direitos de propriedade não giram somente em torno de casas, carros e coisas que você guarda na despensa. Alguns dos mais importantes direitos de propriedade envolvem ideias, obras de arte, fórmulas, invenções e até procedimentos cirúrgicos. Este livro é um exemplo tão bom quanto outro qualquer. Eu escrevo o texto. Meu agente o vende para uma editora, que contrata serviços de impressão e distribuição do livro. O livro é vendido em lojas, onde seguranças são contratados para lidar com as maciças e potencialmente indisciplinadas multidões tentando conseguir um exemplar autografado. Em qualquer conjuntura, há somente partes privadas envolvidas. Estas poderiam parecer transações de mercado simples e diretas; o governo só serviria para atrapalhar. De fato, eu poderia xingar o governo por taxar minha renda, taxar a venda do livro e até taxar o salário que pago para a babá tomar conta dos meus filhos enquanto escrevo.

Na verdade, a transação inteira é possibilitada por uma coisa: a lei dos direitos autorais, uma forma crucial de direito de propriedade para aqueles que escrevem para ganhar a vida. O governo dos Estados Unidos garante que, depois de eu investir meu tempo em produzir um original, nenhuma companhia roubará o texto e irá publicá-lo sem me compensar. Qualquer professor que o fotocopie para usar numa aula precisa primeiro pagar um royalty ao editor. De fato, o governo garante direitos similares ao software da Microsoft, e um direito de propriedade correlato, a patente, para o laboratório farmacêutico que inventou o Viagra. O caso de patentes é interessante e muitas vezes descaracterizado. Os ingredientes do Viagra custam centavos por pílula, mas, como o laboratório Pfizer tem uma patente do Viagra que lhe dá o monopólio do direito de vender o produto por vinte anos, ele vende cada pílula por até US$ 7. Essa enorme diferença, chamada de *markup*, que também é comum em drogas novas para HIV/aids e outros produtos que salvam vidas, é muitas vezes descrita como um tipo de injustiça social perpetrada por empresas gananciosas – as “grandes empresas de drogas” que são periodicamente demonizadas durante as campanhas presidenciais. O que aconteceria se outras companhias tivessem permissão para vender Viagra, ou se a Pfizer fosse obrigada a vender a droga mais barato? O preço cairia a ponto de estar muito mais perto do custo de produção. De fato, quando expira a patente de uma droga – o momento em que substitutos genéricos se tornam legais –, o preço geralmente cai em 80 ou 90%.

Então, por que permitimos à Pfizer extorquir os usuários do Viagra? Porque,

se o Viagra não tivesse proteção de uma patente, então, em primeiro lugar, a Pfizer nunca teria feito os grandes investimentos necessários para inventar a droga. O custo real do progresso das drogas é a pesquisa e o desenvolvimento – varrer as florestas tropicais em busca de cascas de árvores exóticas com propriedades medicinais –, e não fazer as pílulas depois que a fórmula foi descoberta. O mesmo vale para drogas que tratam outras doenças, não importa quão sérias ou mesmo letais elas sejam.[b] O custo médio de introduzir uma nova droga no mercado é algo na casa dos US$ 600 milhões. Para cada droga bem-sucedida, há muitas incursões em pesquisa que acabam em fracasso. Existirá algum modo de fornecer drogas acessíveis para americanos de baixa renda – ou pessoas pobres em outras partes do mundo – sem destruir o incentivo de inventar essas drogas? Sim. O governo poderia comprar a patente quando uma droga nova fosse inventada. O governo pagaria antecipadamente à empresa uma quantia igual à que ela teria ganhado no decorrer de sua patente de vinte anos. Depois disso, o governo teria o direito de propriedade e poderia cobrar o preço para a droga que julgasse apropriado. Trata-se de uma solução cara, que vem junto com alguns problemas próprios. Por exemplo, que patentes de drogas o governo deveria comprar? Artrite é uma doença séria o bastante para justificar o uso de verbas públicas a fim de tornar uma nova droga mais acessível? E a asma? Ainda assim, esse tipo de plano ao menos é consistente com a realidade econômica: indivíduos e empresas farão investimentos apenas quando lhes for garantido o direito de colher o que plantaram, literal ou figurativamente.

Uma vez tropecei num exemplo curioso de como direitos de propriedade ambíguos podem asfixiar o desenvolvimento econômico. Estava trabalhando para a *The Economist* numa longa matéria sobre os índios americanos. Tendo passado tempo num punhado de reservas, notei que havia pouca provisão de moradias privadas. Os membros das tribos moravam em casas financiadas pelo governo federal ou em trailers. Por quê? Uma das principais razões é que é difícil, se não impossível, conseguir uma hipoteca convencional numa reserva indígena porque a terra é propriedade comunal. Um membro da tribo pode receber um pedaço de terra para usar, mas não é dono dela; a dona é a nação indígena. Para um banco comercial, isso significa que uma hipoteca inadimplente não pode ser executada. Se o banco não tem essa opção desagradável, mas necessária, então o emprestador fica sem nenhuma garantia efetiva para o empréstimo. Um trailer, por outro lado, é diferente. Se você fica inadimplente, a companhia pode aparecer um belo dia e rebocá-lo para fora da reserva. Mas trailers, ao contrário de habitações convencionais, não sustentam o ramo de construção local. Eles são montados a milhares de quilômetros, numa

fábrica, e depois transportados para a reserva. Esse processo não gera empregos para construtores de telhados, pedreiros, profissionais de hidráulica e eletricistas – e emprego é aquilo de que as reservas indígenas dos Estados Unidos mais necessitam.

O GOVERNO REDUZ, de todas as formas, o custo de fazer negócios no setor privado: estabelecendo regras e regulamentos uniformes, como a lei de contratos; combatendo a fraude; fazendo circular uma moeda saudável. O governo constrói e mantém uma infraestrutura – estradas, pontes, portos e represas – que torna o comércio privado menos oneroso. O comércio via internet pode ser uma maravilha moderna, mas não percamos de vista o fato de que, depois que você encomenda uma calça cáqui na Gap.com, ela é despachada para você de um centro de distribuição num caminhão que viaja por uma estrada interestadual. Nas décadas de 1950 e 1960, novas estradas, inclusive o sistema rodoviário interestadual, contribuíram para uma fração significativa do novo capital gerado nos Estados Unidos. E esse investimento em infraestrutura está associado a grande aumento de produtividade em indústrias que dependem de transporte intensivo.[9]

Supervisão e regulamentos efetivos tornam os mercados mais dignos de crédito. Graças à diligência da Securities and Exchange Comission (SEC), podem-se comprar ações de uma nova empresa listada no Nasdaq com um razoável grau de certeza de que nem a empresa nem os operadores do mercado de ações estão envolvidos em fraude. Em suma, o governo é responsável pelo cumprimento da lei. (O fracasso no cumprimento da lei é um dos motivos pelos quais o nepotismo e outros comportamentos centrados nas famílias são tão comuns em países em desenvolvimento; na ausência de acordos contratuais obrigatórios, os acordos de negócios só podem ser garantidos por algum tipo de relacionamento pessoal.) Jerry Jordan, ex-presidente do Federal Reserve Bank de Cleveland, ponderou sobre algo que é óbvio, mas considerado ponto pacífico com exagerada frequência: nossas instituições sofisticadas, tanto públicas quanto privadas, possibilitam realizar transações complexas com estranhos. Ele observou:

> Parece notável, quando se pensa nisso, que muitas vezes levamos quantias substanciais de dinheiro para o nosso banco e as entregamos a pessoas que nunca encontramos antes. Ou que os operadores da bolsa podem enviar milhões de dólares para pessoas que eles não conhecem em países onde nunca estiveram. No entanto, isso ocorre o tempo todo. Nós confiamos em que a infraestrutura esteja instalada de modo que não precisemos nos preocupar com a possibilidade de a pessoa no banco para onde levamos nosso dinheiro simplesmente embolsá-lo. Ou que quando usemos cartões de crédito para comprar um CD ou

> uma raquete de tênis nova pela internet, de um estabelecimento comercial localizado em algum outro estado ou país, tenhamos confiança de que receberemos a mercadoria, e eles confiam em que serão pagos.[10]

Shakespeare pode ter nos aconselhado a nos livrarmos de todos os advogados, mas ele era dramaturgo, não economista. A realidade é que todos nós reclamamos dos advogados até sermos passados para trás, e nesse momento saímos correndo para contratar o melhor que pudermos encontrar. O governo faz vigorar a lei de maneira razoavelmente justa e eficiente. Ela é perfeita? Não. Mas em vez de ficar entoando louvores ao sistema judiciário americano, vamos simplesmente dar um exemplo contrário, vindo da Índia. Abdul Waheed moveu um processo contra seu vizinho, um comerciante de leite chamado Mohammad Nanhe, que construíra diversos drenos nos limites de sua propriedade e que acabaram por vazar para o quintal da frente do sr. Waheed. Este último não gostou da água escorrendo para sua propriedade, em parte porque tinha esperança de adicionar um terceiro quarto à sua casa de alvenaria, e estava preocupado com a possibilidade de os drenos produzirem uma infiltração. Então moveu o processo. O caso foi a julgamento em junho de 2000, em Moradabad, cidade perto de Nova Déli.[11]

Há um importante complicador nessa disputa civil: o processo fora movido 39 anos antes; o sr. Waheed estava morto, como também o sr. Nanhe. (Os parentes herdaram o caso.) Num cálculo a esmo, se nenhum caso novo desse entrada na Índia, ainda levaria 324 anos para liquidar os casos à espera de julgamento. E não são apenas casos civis. No fim de 1999, um homem de 75 anos foi solto de uma prisão em Calcutá depois de esperar 37 anos para ser julgado da acusação de assassinato. Ele foi libertado porque as testemunhas e os policiais que investigaram o caso estavam mortos. (Um juiz o declarara mentalmente incompetente para ir a julgamento em 1963, mas, não se sabe como, a ação se perdeu.) *Tenha em mente que, pelos padrões do mundo em desenvolvimento, a Índia tem instituições governamentais relativamente boas*. Na Somália, esses tipos de disputa não são resolvidos nos tribunais.

Durante o tempo todo, o governo faz cumprir leis antitruste que proíbem as empresas de conspirar para eliminar os benefícios da competição. Haver três companhias aéreas que confabulam secretamente ao estabelecer as tarifas não é melhor que o monopólio escancarado. O princípio fundamental é que todas essas instituições constituem os trilhos nos quais corre o capitalismo. Thomas Friedman, colunista de relações internacionais do *New York Times*, certa vez chamou atenção para o seguinte aspecto, em sua coluna: “Você sabe quanto o russo médio daria para que [o Departamento de Justiça dos Estados Unidos]

ficasse uma semana em cima dos oligarcas e monopolistas russos?", ele indagou.[12] E ressaltou que, com muitas das economias do mundo empesteadas por corrupção endêmica, particularmente no mundo em desenvolvimento, ele descobriu que os estrangeiros muitas vezes nos invejam por… (segure seu café agora)… nossos burocratas de Washington.

> Isto é, nossas instituições, nossas cortes, nossa burocracia, nossos militares e nossas agências reguladoras – SEC, Fed, Federal Aviation Administration (FAA), Food and Drugs Administration (FDA), Federal Bureau of Investigation (FBI), Environment Protection Agency (EPA), Internal Revenue Service (IRS), Immigration and Naturalization Service (INS), U.S. Patent Office e Federal Emergency Management Agency.

O governo tem outro papel crucial: oferece uma ampla gama de bens, os chamados "bens públicos", que deixam nossa vida melhor, mas que não seriam oferecidos pelo setor privado. Suponha que eu decida comprar um sistema antimíssil para me proteger dos mísseis lançados por nações malintencionadas. (Seria semelhante a uma antena da TV paga, só que bem mais caro.) Pergunto ao meu vizinho Etienne se ele gostaria de dividir o custo desse sistema; ele diz que não, sabendo muito bem que minha defesa protegerá sua casa de qualquer míssil que a Coreia do Norte envie em nossa direção. Etienne e a maioria dos meus vizinhos têm um poderoso incentivo para "pegar carona" no meu sistema. Ao mesmo tempo, eu não quero pagar sozinho todo o custo. Afinal, ficamos sem sistema de defesa contra mísseis mesmo que ele melhorasse a vida de todos.

Bens públicos têm duas características de destaque. Primeiro, o custo de oferecer o bem a usuários adicionais – mesmo milhares ou milhões de pessoas – é muito baixo ou mesmo zero. Pense nesse sistema de defesa antimíssil. Se eu pago para derrubar mísseis terroristas, as milhões de pessoas que vivem relativamente perto de mim na área metropolitana de Chicago vão usufruir desse benefício de graça. O mesmo vale para um sinal de rádio, um farol oceânico ou um grande parque; uma vez operacional para uma pessoa, pode servir a outras milhares sem custo adicional. Segundo, é muito difícil, quando não impossível, excluir pessoas que não pagaram pelo bem de usá-lo. Como dizer ao capitão de um navio que ele não pode usar o farol? Você o obriga a fechar os olhos ao passar nas redondezas? ("Atenção USS *Britannica*. Você está espiando!") Tive um professor em Princeton que começava sua aula sobre bens públicos dizendo: "OK, quem são os imbecis que realmente contribuem para a emissora de rádio pública?"

"Caronistas" podem ferrar com os empreendimentos. O escritor Stephen King uma vez tentou um experimento no qual ofereceu seu novo romance diretamente aos leitores via internet. O plano era enviar trechos mensalmente, a

serem baixados pelos leitores, em troca do pagamento de US$ 1 pela simples palavra de honra. Ele advertiu que a história ficaria encalhada se menos de 75% dos leitores honrassem o pagamento voluntário. “Se vocês pagarem, a história se desenrola. Se não pagarem, ela encalha”, escreveu ele no site. O resultado foi tristemente previsível para os economistas que estudaram esse tipo de problema. A história encalhou. Na época em que o *The Plant* entrou em hibernação, apenas 46% dos leitores haviam pagado para baixar o capítulo oferecido.

Esse é o problema se os bens públicos forem deixados aos empreendimentos privados. As firmas não podem forçar os consumidores a pagar por esse tipo de bem, não importa quanta utilidade possam auferir deles ou com que frequência os utilizem. (Lembre-se do farol.) E qualquer sistema de pagamentos voluntários vira presa dos caronistas. Pense no seguinte:

- Pesquisa básica. Já debatemos os poderosos incentivos que o lucro cria para as empresas farmacêuticas e similares. Mas nem todas as descobertas científicas têm aplicações comerciais imediatas. Explorar o Universo, compreender como as células humanas se dividem ou buscar partículas subatômicas, tudo isso pode estar muito distante de lançar um satélite de comunicações, desenvolver uma droga que reduza tumores ou descobrir uma fonte mais limpa de energia. Sendo importante, esse tipo de pesquisa precisa ser partilhado livremente com outros cientistas para maximizar seu valor. Em outras palavras, você não vai ficar rico – nem mesmo cobrir seus custos, na maioria dos casos – gerando conhecimento que poderá algum dia fazer progredir significativamente a condição humana. A maior parte da pesquisa básica americana é feita diretamente pelo governo, em lugares com a Nasa e o National Institutes of Health, ou em pesquisa nas universidades, instituições sem fins lucrativos que recebem verbas federais.
- Cumprimento da lei. Não há escassez de firmas de segurança privada – “tiras de aluguel”, como costumávamos chamá-los na faculdade quando saíam agressivamente em busca de bebedores de cerveja de dezessete anos. Mas há um limite para o que eles podem fazer ou farão. Eles apenas defenderão sua propriedade contra algum tipo de invasão. Não sairão proativamente em busca de criminosos que possam algum dia arrombar sua casa; não seguirão o rastro de chefões do tráfico mexicanos, não impedirão criminosos de entrar no país nem solucionarão outros crimes para que o perpetrador não acabe atacando você. Todas essas coisas deixariam você e sua propriedade mais seguros a longo prazo, mas elas têm alguns problemas inerentes de caronistas. Se eu pago por esse tipo de segurança, todo o resto do país se

beneficia sem custo nenhum. Em todo lugar do mundo, a maior parte das medidas para fazer cumprir a lei são de responsabilidade do governo.

- Parques e espaços abertos. As margens do lago em Chicago são o maior bem da cidade. Por quase 50 quilômetros ao longo do lago Michigan há parques e praias de propriedade da cidade e protegidos do empreendimento privado. Se esse é o melhor uso do solo, e eu acredito firmemente que seja, então por que um proprietário de terras não haveria de usá-lo com os mesmos propósitos? Afinal, acabamos de estipular que a propriedade privada de um bem assegura que ele seja destinado à sua utilização mais produtiva. Se eu possuísse quase 50 quilômetros de terra ladeando um lago, por que não poderia cobrar de ciclistas, skatistas e famílias em piquenique para obter um lucro saudável do meu investimento? São duas razões: primeiro, seria um pesadelo logístico patrulhar tamanha área e cobrar ingresso; mais importante ainda, muitas das pessoas que efetivamente valorizam a beira do lago na realidade não a usam. Podem desfrutar a vista da janela de um apartamento de luxo ou passear de carro ao longo da avenida que margeia o lago. Alguém com um projeto privado de desenvolvimento jamais obteria nada dessas pessoas e portanto subvalorizaria o espaço aberto. Isso vale para muitos dos recursos naturais nos Estados Unidos. Provavelmente você nunca esteve na enseada do príncipe Guilherme, no Alasca, e talvez nunca vá. No entanto, quase com certeza se incomodou quando o enorme petroleiro *Exxon Valdez* encalhou e arrasou a área. O governo pode deixar nossa vida melhor protegendo esse tipo de recurso.

Claro, nem todos em empreendimentos coletivos exigem a mão do governo. A Wikipedia é um recurso bastante conveniente, mesmo para aqueles que não dão contribuições voluntárias para mantê-la atualizada e em funcionamento. Toda escola, igreja e bairro tem um grupo de ativistas laboriosos que faz mais que sua cota para proporcionar benefícios públicos importantes, para grande proveito de um grupo muito mais amplo de caronistas. Não obstante esses exemplos, há motivos compulsórios para acreditar que a sociedade subinvestiria em coisas que tornassem nossa vida melhor sem algum tipo de mecanismo para forçar a cooperação. Por mais que eu adore o espírito da Wikipedia, sinto-me confortável deixando o contraterrorismo nas mãos do FBI – a instituição governamental que criamos (e pagamos com nossos impostos) para atuar em nosso nome.

O governo redistribui a riqueza. Nós coletamos impostos de alguns cidadãos e oferecemos benefícios a outros. Contrariamente à opinião popular, a maioria

dos benefícios governamentais não vai para os pobres, vai para a classe média, sob a forma de seguro-saúde e previdência social. Ainda assim, o governo tem autoridade legal para bancar o Robin Hood. Outros governos pelo mundo, como os países europeus, o fazem de maneira bem ativa. E o que a economia tem a dizer a esse respeito? Não muita coisa, infelizmente. As questões mais importantes relativas à distribuição de renda demandam respostas filosóficas ou ideológicas, não econômicas. Considere a seguinte pergunta: qual seria a melhor situação do mundo? Aquela em que todas as pessoas nos Estados Unidos ganhassem US$ 25 mil por ano – o suficiente para cobrir as necessidades básicas –, ou o statu quo, em que alguns americanos são barbaramente ricos, alguns desesperadamente pobres, e a renda média é algo em torno de US$ 48 mil anuais? O segundo modelo descreve um bolo econômico maior; o primeiro seria um bolo menor dividido de forma mais equitativa.

A economia não fornece as ferramentas para responder questões filosóficas relacionadas à distribuição de renda. Por exemplo, os economistas não podem provar que tirar US$ 1 à força de Steve Jobs e dá-lo a uma criança faminta melhoraria o bem-estar social geral. A maioria das pessoas intuitivamente acredita que é assim, mas teoricamente é possível que Steve Jobs perdesse mais utilidade se lhe tirassem US$ 1 do que aquela que a criança faminta iria obter. Esse é o exemplo extremo de um problema mais genérico: nós medimos nosso bem-estar em termos de utilidade, que é um conceito teórico, não uma ferramenta de mensuração que possa ser quantificada, comparada entre indivíduos ou agregada para o país. Não podemos dizer, por exemplo, que o plano de impostos do candidato A geraria 120 unidades de utilidade para o país, enquanto o plano do candidato B geraria apenas 111.

Considere as seguintes questões apresentadas por Amartya Sen, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1998.[13] Três homens o procuram em busca de trabalho. Você só tem um emprego para oferecer; o trabalho não pode ser dividido entre os três homens e todos são igualmente qualificados. Uma de suas metas é fazer do mundo um lugar melhor contratando o homem que precisa mais do emprego.

O primeiro homem é o mais pobre dos três. Se melhorar o bem-estar humano é seu objetivo básico, então presume-se que ele deva conseguir o emprego. Ou talvez não. O segundo homem não é o mais pobre, porém é o mais infeliz, porque só ficou pobre recentemente e não está acostumado a privações. Oferecer-lhe o emprego significa o maior ganho em termos de felicidade.

O terceiro homem não é nem pobre nem infeliz. Mas tem um problema crônico de saúde, suportado estoicamente ao longo de sua vida toda, que pode

ser curado com o salário do emprego. Logo, dar-lhe o emprego teria o efeito mais profundo sobre a qualidade de vida do indivíduo.

Quem deve ficar com o emprego? Como seria de esperar de um ganhador do Prêmio Nobel, o sr. Sen tem muitas coisas interessantes a dizer sobre esse dilema. Mas o aspecto importante é que não existe resposta certa. A mesma coisa vale – ao contrário do que lhe dirão os políticos de ambos os lados do espectro político – em assuntos relativos à redistribuição de riqueza na economia moderna. Será que um aumento do imposto que financia uma rede de segurança melhor para o pobre, mas reduz o crescimento econômico geral, deixará o país melhor? Isso é questão de opinião, não de conhecimento econômico. (Note que toda administração presidencial é capaz de encontrar economistas muito qualificados para respaldar suas posições ideológicas.) Os liberais (no sentido norte-americano do termo) com frequência ignoram o fato de que um bolo maior, mesmo que dividido desigualmente, quase sempre torna maiores até os menores pedaços. O mundo em desenvolvimento necessita de crescimento econômico (para o qual o comércio internacional contribui de forma significativa) para melhorar a vida dos mais pobres. Ponto final. Uma realidade histórica é que políticas governamentais que servem aos pobres podem ser ineficazes ou mesmo contraproducentes se atrapalharem a economia como um todo.

Ao mesmo tempo, os conservadores muitas vezes presumem com alegria que deveríamos todos sair correndo às ruas e aplaudir qualquer política que faça a economia crescer mais depressa, negligenciando o fato de que existem fundamentos intelectuais legítimos para respaldar outras políticas, como proteger o ambiente ou redistribuir renda, que podem diminuir o tamanho geral do bolo. De fato, algumas evidências sugerem que nossa sensação de bem-estar é determinada pela nossa riqueza relativa, ao menos tanto quanto pelo nosso nível absoluto de riqueza. Em outras palavras, auferimos utilidade não só de ter uma televisão maior, mas de ter uma televisão que é tão grande ou maior que a do vizinho.

Depois, há uma das questões mais controversas de todas: o governo deveria proteger as pessoas de si mesmas? A sociedade deveria gastar recursos para impedir você de fazer coisas estúpidas que não afetam os demais? Ou isso é problema seu? O mais importante é perceber que a resposta a essa pergunta é filosófica. O máximo que a economia pode fazer é esboçar o contorno das opiniões defensáveis. Numa das extremidades do continuum está a crença de que os indivíduos são racionais (ou pelo menos mais racionais que o governo), e isso quer dizer que o cidadão individual é o melhor juiz para avaliar o que é bom para

ele, e não os outros. Se você gosta de cheirar cola e rolar pela escada do porão, sorte sua. Só se assegure de pagar todos os custos do plano de saúde e não guie um automóvel depois de ter cheirado.

Os economistas comportamentais têm fornecido munição de sobra para o extremo oposto do continuum, em que pessoas razoáveis argumentam que a sociedade pode e deve impedir as pessoas de fazer coisas que possam lhes prejudicar. Temos boas evidências de que a tomada de decisão por parte dos seres humanos está propensa a certos tipos de erros, como subestimar os riscos ou planejar mal o futuro. Na prática, esses erros em geral respingam e acabam afetando os outros, como vimos no colapso imobiliário e na bagunça de hipotecas que o acompanhou.

E há uma gama de opiniões intermediárias (por exemplo, você tem permissão de cheirar cola e rolar escada abaixo, mas só se estiver usando capacete). Um meio-termo intrigante e prático é a noção de "paternalismo libertário", apresentado num famoso livro chamado *Nudge*, de Richard Thaler, professor de ciência e economia comportamental na Universidade de Chicago, e Cass Sunstein, professor da Escola de Direito de Harvard e que agora serve à administração Obama. A ideia por trás do paternalismo benigno é que indivíduos cometem erros sistemáticos de julgamento, mas a sociedade deveria não forçar você a mudar seu comportamento (essa é a parte libertária); em vez disso, deveríamos apenas indicar a você a direção correta (essa é a parte do paternalismo).

Uma das percepções básicas de Thaler e Sunstein é que nossas decisões são muitas vezes produto de inércia. Se nosso empregador assina automaticamente algum tipo de cobertura de seguro, então nos apegamos a esse tipo, mesmo que nos sejam oferecidos seis outros planos. E vice-versa, podemos não assinar nenhum tipo de plano se isso exigir algum comportamento proativo de nossa parte – ler o manual de benefícios, preencher um formulário, participar de um estúpido seminário de recursos humanos ou fazer alguma outra coisa que envolva tempo e esforço. Thaler e Sunstein propõem que a inércia (e outros pontos fracos nas tomadas de decisão) pode ser usada com alguma vantagem. Se os formuladores de políticas estão preocupados com algum comportamento individual, como poupança inadequada para a aposentadoria, então a opção paternalista libertária é optar pela alternativa de abater automaticamente uma quantia decente de cada contracheque e colocá-la numa conta de aposentadoria. Esse é o "cutucão" que dá nome ao livro. Qualquer um é livre para escolher outra opção a qualquer momento. Mas uma proporção impressionantemente alta de pessoas permanecerá onde você as alocar.

Essa ideia tem profundas implicações quando se trata de algo como doação de órgãos. Espanha, França, Noruega, Israel e muitos outros países têm leis de "opção pela exclusão" (ou seja, consentimento presumido) quando se trata de doação de órgãos. Você é doador a menos que indique o contrário, o que você tem liberdade de fazer. (Em contraste, os Estados Unidos têm um sistema de "opção pela inclusão", significando que você não é doador de órgãos a menos que assine um documento concordando.) A inércia tem importância, mesmo quando se trata de um assunto sério como esse. Economistas descobriram que leis de consentimento presumido têm um efeito significativamente positivo na doação de órgãos, considerando características relevantes do país, como religião e gastos com saúde. A Espanha tem o índice mais alto do mundo de doação de órgãos de pessoas mortas – 50% a mais que os Estados Unidos.[14] Verdadeiros libertários (em oposição ao tipo paternalista) rejeitam as leis de consentimento presumido porque isso implica que o governo "é dono" de seus órgãos internos até você fazer algum esforço para tê-los de volta.

UM BOM GOVERNO tem importância. Quanto mais sofisticada se torna a economia, mais requintadas precisam ser nossas instituições governamentais. A internet é um exemplo perfeito. O setor privado é o motor de crescimento para a economia na web, mas é o governo que elimina a fraude, faz das transações on-line um compromisso legal, determina direitos de propriedade (como nomes de domínios), resolve disputas e lida com assuntos sobre os quais nem sequer pensamos.

Uma triste ironia do 11 de Setembro foi que uma visão simplória do governo – de que "os contribuintes sabem melhor o que fazer com seu dinheiro que o governo" – foi exposta pelo vácuo. Contribuintes individuais não podem juntar informação, perseguir um fugitivo nas montanhas do Afeganistão, fazer pesquisa sobre bioterrorismo, ou proteger aviões e aeroportos. É verdade que, se o governo pega dinheiro do meu pagamento, há coisas que seriam úteis e que eu não posso mais comprar. Mas também é verdade que há coisas que tornam minha vida melhor e que eu não posso comprar sozinho. Não posso comprar um sistema de defesa antimíssil, proteger espécies ameaçadas, impedir o aquecimento global, instalar sinais de trânsito, regulamentar a Bolsa de Valores de Nova York nem negociar uma redução das barreiras comerciais com a China. O governo nos possibilita trabalhar coletivamente para fazer essas coisas.

[a] Quando o nosso Ford Explorer capotou a 100 quilômetros por hora numa rodovia interestadual, três anos

depois, compramos um Volvo.

[b] Não sei explicar totalmente por que os laboratórios farmacêuticos mostraram tanta resistência em fornecer drogas de HIV/aids a baixo custo na África. Esses países jamais serão capazes de pagar os altos preços cobrados no mundo desenvolvido, então, os laboratórios não estariam abrindo mão de lucros vendendo as drogas a preços baratos. Em lugares como a África do Sul, é droga barata ou droga nenhuma. Essa parece ser uma ótima oportunidade para a discriminação de preços: venda as drogas a preço barato na Cidade do Cabo e caro em Nova York. É verdade que a discriminação de preços poderia criar uma oportunidade para o mercado negro; drogas vendidas a preço baixo na África seriam revendidas ilegalmente, a preço alto em Nova York. Mas esse é um problema administrável, em relação ao enorme custo das relações públicas ao se negarem drogas importantes para grandes faixas da população mundial.

4. Governo e economia II

O exército teve sorte de conseguir
aquela chave de fenda por US$ 500

A ESSA ALTURA VOCÊ provavelmente está pronto para enaltecer as virtudes da burocracia em seu próximo jantar elegante. Calma aí. Se o governo fosse tão maravilhoso, os países de maior participação governamental – lugares como a Coreia do Norte e Cuba – seriam verdadeiras potências econômicas. Não são. O governo é bom para fazer certas coisas e péssimo para outras. O governo pode lidar com externalidades significativas – ou pode regular a economia a ponto de arruiná-la. Ele pode prover bens públicos essenciais – ou desperdiçar enormes receitas de impostos em programas ineficazes e projetos ridículos. Pode transferir dinheiro dos ricos para os desfavorecidos, ou do povo para aqueles que são politicamente bem-relacionados. Em suma, é possível usar o governo para criar as fundações de uma economia de mercado vibrante ou para sufocar um comportamento altamente produtivo. A sabedoria, claro, está em saber a diferença.

Há uma velha piada, uma das prediletas de Ronald Reagan, que é mais ou menos assim. Uma mulher soviética tenta comprar um Lada, um dos automóveis baratos feitos na antiga União Soviética. A vendedora lhe diz que há escassez desses carros, apesar de sua reputação de qualidade sofrível. Ainda assim, a mulher insiste em deixar um pedido. A vendedora pega uma pasta enorme, cheia de poeira, e acrescenta o nome da mulher à longa lista de espera. “Volte em dois anos a contar de agora, em 17 de março”, diz ela. A mulher consulta o calendário. “De manhã ou de tarde?”, ela pergunta. “Que diferença faz?”, retruca a vendedora, ranzinza. “É daqui a dois anos!” “É que o encanador vai à minha casa nesse dia”, ela responde.

Se a URSS nos ensinou alguma coisa é que o monopólio asfixia qualquer necessidade de ser inovador ou responsivo aos clientes. E o governo é um monopólio muito grande. Por que a funcionária no Departamento de Veículos é grosseira e ranzinza? Porque pode. *Como seria seu comércio se seus clientes, por lei, não pudessem ir a outro lugar?* Certamente eu pensaria duas vezes antes de trabalhar até tarde, ou, já que é assim, nem iria trabalhar nos dias quentes de verão, quando o Cubs, meu time de beisebol, estivesse jogando em casa.

Operações governamentais muitas vezes são descritas como ineficientes. Na verdade, elas são exatamente como seria de esperar, dados os incentivos. Pense no Departamento de Trânsito, que tem o monopólio de conceder carteiras de habilitação aos motoristas. Qual o sentido de ser gentil, ficar aberto até mais tarde, deixar os clientes à vontade, contratar funcionários para reduzir as filas, manter os escritórios limpos ou interromper um telefonema pessoal para atender a algum cliente no guichê? *Nada disso trará nem um cliente a mais!* Toda pessoa que precisa de uma carteira de habilitação já vai ao Departamento de Trânsito e continuará a ir, não importa quão desagradável seja a experiência. Há limites, claro. Se o serviço ficar ruim demais, os eleitores tomarão alguma atitude contra os políticos encarregados. Mas esse é um processo indireto, vagaroso. Compare com suas opções no setor privado. Se um rato passasse correndo pelo balcão de seu restaurante chinês predileto, você (provavelmente) deixaria de comer lá. Fim do problema. O restaurante vai ter de se livrar dos ratos ou fechar as portas. Por outro lado, se você parar de ir ao Departamento de Trânsito, corre o risco de acabar na cadeia.

Passei por uma coisa desse tipo, de forma bastante vívida, quando um cheque que eu estava aguardando da Fidelity, a companhia de fundos mútuos, não apareceu na minha caixa de correio. (Eu precisava do dinheiro para devolver à minha mãe, que sabe ser uma credora bem feroz.) Passava-se o tempo, e nada do cheque. Nesse meio tempo, minha mãe vinha "checar" as coisas com frequência cada vez maior. Uma das duas partes tinha culpa, a Fidelity ou os Correios dos Estados Unidos, e eu ia ficando cada vez mais zangado. Finalmente liguei para a Fidelity a fim de exigir uma prova de que o cheque fora enviado. Eu estava pronto a mudar todos os meus (relativamente magros) ativos para a Vanguard, a Putnam ou alguma outra companhia de fundos mútuos (ou ao menos a fazer a ameaça). Em vez disso, falei com uma pessoa bastante gentil do atendimento aos clientes que me explicou que o cheque fora enviado por correio duas semanas antes, e se desculpou pelo meu incômodo. Ela cancelou o cheque e mandou outro em questão de segundos. E aí se desculpou mais uma vez por um problema que, como eu agora percebia, sua companhia não havia causado.

A culpa foi da agência dos correios. Então fiquei ainda mais zangado e aí… Não fiz nada. O que eu deveria fazer? O encarregado da agência local não aceita reclamações por telefone. Eu não queria perder tempo escrevendo uma carta (que, de qualquer maneira, poderia não chegar). Tampouco adiantava reclamar com o carteiro, que nunca se preocupou com a qualidade do serviço. Mais ou menos uma vez por mês ele "pula" uma casa e entrega toda a correspondência na casa seguinte. A questão, cuidadosamente disfarçada nessa diatribe, é que os

Correios dos Estados Unidos têm o monopólio da entrega de correspondência de primeira classe. E isso é visível.

Há duas lições mais amplas a serem aprendidas. Em primeiro lugar, o governo não deveria ser o único fornecedor de um bem ou serviço, a menos que haja uma razão compulsória para acreditar que o setor privado falharia nesse papel. Essa exclusão deixa coisa de sobra para o governo fazer em áreas que vão desde a saúde pública até a defesa nacional. Tendo acabado de criticar o Departamento de Trânsito, devo admitir que emitir uma carteira de habilitação provavelmente é uma função que deveria ficar nas mãos do governo. Empresas privadas emitindo carteiras de habilitação poderiam competir não somente no preço e na qualidade do serviço; teriam um poderoso incentivo para atrair fregueses emitindo carteiras de habilitação para pessoas que não as merecem.

Ainda assim, isso deixa uma porção de coisas que o governo não deveria estar fazendo. Entregar correspondência é uma delas. Um século atrás, o governo podia ter razões legítimas para estar no ramo da correspondência. Os Correios dos Estados Unidos chegaram a regiões subdesenvolvidas do país, garantindo a entrega de correspondência com uma taxa subsidiada (uma vez que entregar correspondência em áreas remotas é mais caro que entregá-la na área metropolitana, embora o selo custe a mesma coisa). A tecnologia também era diferente. Em 1820, era improvável que mais de uma empresa privada tivesse feito o investimento maciço necessário para construir um sistema que entregasse correspondência em qualquer lugar do país. (Um monopólio privado não é melhor – talvez seja pior – que o monopólio governamental.) Os tempos mudaram. FedEx e United Parcel Service (UPS) provaram que firmas privadas são perfeitamente capazes de construir infraestruturas de entrega mundiais.

Existe algum custo econômico gigantesco associado ao medíocre serviço postal? Provavelmente não. Mas imagine os correios controlando outros setores importantes da economia. Em outras partes do mundo, o governo administra usinas de aço, minas de carvão, bancos, hotéis e empresas aéreas. Todos os benefícios que a competição pode trazer para esses negócios são perdidos. Por conseguinte, a vida dos cidadãos fica pior. (Para alimentar o pensamento: um dos maiores monopólios governamentais que ainda persiste nos Estados Unidos é a educação pública.)

Há um segundo ponto mais sutil. Mesmo que o governo tenha um papel importante a desempenhar na economia, como construir estradas e pontes, isso não implica que ele deva efetivamente fazer o serviço. Empregados do governo não precisam ser aqueles que despejam o cimento. Em vez disso, o governo pode planejar e financiar uma nova rodovia, e então solicitar propostas de construtoras

privadas para fazer o trabalho. Se o processo de licitação for honesto e competitivo (um “se” enorme, em muitos casos), o projeto irá para a empreiteira capaz de fazer o melhor trabalho pelo custo mais baixo. Em suma, um bem público é entregue de maneira a aproveitar todas as vantagens do mercado.

Essa distinção às vezes se perde para os contribuintes americanos, aspecto que Barack Obama fez questão de frisar durante suas reuniões sobre a reforma do sistema de saúde. Ele disse: “Outro dia recebi a carta de uma mulher. Ela dizia: ‘Eu não quero serviço de saúde administrado pelo governo. Não quero medicina socializada. E não toque no meu Medicare.’”[a] A ironia, claro, é que o Medicare *é* um serviço de saúde gerido pelo governo; o programa permite que americanos acima de 65 anos busquem atendimento de seus médicos particulares, que são reembolsados pelo governo federal. Mesmo a Agência Central de Inteligência (CIA) aprendeu essa lição. A CIA precisa usar tecnologia de ponta, porém não pode oferecer os mesmos incentivos à inovação que o setor privado. Alguém que faça uma descoberta revolucionária na Agência não estará valendo centenas de milhões de dólares seis meses depois, como aconteceria numa empresa iniciante no Vale do Silício. Assim, a CIA resolveu usar o setor privado para seus próprios fins, empregando dinheiro alocado pelo Congresso para abrir sua própria empresa de capital de risco, chamada In-Q-It (uma astuta referência a Q, o guru de tecnologia que desenvolve as engenhocas para James Bond).[1] Como explicou um executivo da In-Q-It, o propósito da empresa era “passar a tecnologia de informação para a Agência mais depressa do que permitem os processos tradicionais do governo”. Como qualquer outra empresa de capital de risco, a In-Q-It fará investimentos em pequenas firmas com novas tecnologias promissoras. A In-Q-It e as firmas que ela banca ganharão dinheiro – talvez muito dinheiro – se essas tecnologias se revelarem valiosas para aplicações comerciais. Ao mesmo tempo, a CIA deterá o direito de usar qualquer nova tecnologia com potenciais aplicações de coletar informações. Um empreendedor do Vale do Silício financiado pela Agência pode desenvolver um meio mais eficaz de criptografar dados na internet – algo que as empresas de comércio virtuais iam querer de imediato. Ao mesmo tempo, a CIA teria um modo melhor de salvaguardar informações enviadas a Washington por investigadores disfarçados no mundo todo.

NO SETOR PRIVADO, os mercados nos dizem onde colocar nossos recursos. Sentado nas cadeiras centrais num jogo do time de beisebol Chicago White Sox, vi um vendedor andar pelas arquibancadas levando algo vistosamente anunciado como Margarita Space Pak. O equipamento tecnológico possibilitava ao

vendedor preparar margaritas geladas no local; de algum modo ele misturava as bebidas no seu dispositivo, que parecia uma mochila, e aí servia o drinque em copos plásticos por uma mangueirinha. O benefício social ostensivo dessa descoberta tecnológica era que os fãs de beisebol podiam agora curtir margaritas, em vez de cerveja, sem sair do lugar. Desconfio que algumas das mais argutas mentes – um recurso escasso – do nosso país dedicaram tempo e esforço para criar o Margarita Space Pak, o que significa que *não* estão dedicando seu tempo a procurar uma fonte de energia mais barata e mais limpa, nem uma forma melhor de enviar alimentos às crianças malnutridas da África. Será que o mundo precisa do Margarita Space Pak? Não. Poderiam as cabeças dos engenheiros que o criaram ser colocadas a serviço de um propósito mais útil socialmente? Sim. Mas – e este é o aspecto importante – *esta é a minha opinião, e eu não dirijo o mundo*.

Quando o governo controla alguns elementos da economia, recursos escassos são alocados por autocratas, burocratas ou políticos, e não pelo mercado. Na antiga União Soviética, maciças usinas de aço cuspiam toneladas de metal, mas o cidadão médio não podia comprar sabão ou cigarros decentes. Em retrospecto, não deveria ser surpresa que fosse a URSS a primeira a colocar um foguete em órbita (também é óbvio que ela não inventaria o Margarita Space Pak). O governo podia simplesmente obrigar que os recursos fossem gastos no programa espacial, mesmo que a população preferisse ter legumes frescos ou ceroulas para o frio. Algumas dessas decisões de alocação de recursos foram trágicas. Por exemplo, os planejadores centrais soviéticos não consideravam o controle da natalidade uma prioridade econômica. O governo soviético poderia ter feito contraceptivos acessíveis para todos; qualquer país capaz de construir mísseis balísticos intercontinentais tem o know-how para fazer uma pílula anticoncepcional ou pelo menos um preservativo. Mas a contracepção não era a área para a qual os planejadores centrais optaram canalizar os recursos do país, deixando o aborto como única forma de planejamento familiar. Nos anos do comunismo, havia cerca de dois abortos para cada nascimento. Desde o colapso da União Soviética, os contraceptivos ocidentais têm se tornado amplamente acessíveis, e o índice de abortos caiu pela metade.

Mesmo em países democráticos, o processo político pode investir recursos em alguns lugares bastante estranhos. Certa vez entrevistei um perito em tecnologia acerca dos planos do governo para construir um acelerador de partículas de alta velocidade (um bom exemplo de pesquisa básica). O acelerador traria empregos e dinheiro federal para o lugar que abrigaria o projeto. Isso foi no começo dos anos 1990, e os dois locais preferidos eram o

norte de Illinois e algum lugar no Texas. Segundo o sujeito com quem falei, Illinois era mais atraente porque já tinha um acelerador de partículas e um importante laboratório federal. Grande parte da infraestrutura científica já estava no local e não precisaria ser duplicada. Apesar disso, o projeto foi instalado no Texas. “Por quê?”, indaguei. O sujeito olhou para mim como se eu fosse um idiota. “Porque George [H.W.] Bush era presidente”, ele respondeu, como se não pudesse haver razão mais óbvia para instalar um acelerador de partículas gigante no Texas. No final, o governo gastou cerca de US$ 1 bilhão no projeto e depois o abandonou.

O setor privado aloca recursos onde obtiver retorno mais elevado. Em contraste, o governo aloca recursos onde quer que o processo político determine. (Considere a primeira página do *Wall Street Journal*: “Indústrias que apoiaram Bush agora buscam retorno do investimento.”)[2]

Será que isso é porque os republicanos são particularmente propensos a esse tipo de influência política escavada com dinheiro? Talvez. Mas isso não explicaria essa manchete mais recente do *New York Times*: “Em Washington, um presidente de banco ainda aguenta firme.” E a matéria começava:

> Jamie Dimon, presidente do JPMorgan Chase, fará uma reunião de diretoria aqui na capital do país, pela primeira vez, na segunda-feira, com um convidado: o chefe de gabinete da Casa Branca, Rahm Emanuel. A presença do sr. Emanuel vem sublinhar a arrancada do sr. Dimon, que, em meio à desgraça do setor, surgiu como banqueiro favorito do presidente Obama e também como objeto da inveja de seus rivais de Wall Street. Isso reflete igualmente um bom retorno para o que o sr. Dimon rotulou de ‘sétima linha de negócios’ de sua empresa: relações com o governo.[3]

Não há nada de errado nisso. A política é um processo necessário, mas imperfeito, e todo mundo tem o direito de exercer influência. Bases militares são construídas ou fechadas de uma forma que reflete a composição da Comissão das Forças Armadas no Senado, tanto quanto (ou mais que) as necessidades militares do país. Um exército privado não é opção, de modo que isso é o melhor que podemos esperar. Mas quanto menos a economia for deixada para a política, melhor. Políticos poderosos não devem decidir, por exemplo, quem tem crédito bancário e quem não tem. No entanto, é exatamente isso que ocorre em nações autocráticas como a China e em países democráticos como a Indonésia, onde os políticos brincam de “capitalismo íntimo”. Projetos que têm potencial altamente lucrativo não conseguem financiamento, enquanto empreendimentos duvidosos patrocinados pelo cunhado do presidente são prodigamente regados com fundos governamentais. Os consumidores perdem de dois modos. Primeiro, o dinheiro dos impostos é desperdiçado quando projetos que nunca deveriam ter sido financiados vão para o buraco (ou quando todo o sistema bancário precisa ser

avalizado por estar cheio de empréstimos podres, politicamente motivados). Segundo, a economia não se desenvolve com a rapidez ou eficiência necessária porque o crédito (um recurso finito) é canalizado para longe dos projetos que valem a pena: fábricas de automóveis não são construídas; estudantes não obtêm empréstimos; empreendedores não recebem verbas. Como resultado, os recursos são esbanjados e a economia tem um desempenho bem distante de seu potencial.

O GOVERNO NÃO PRECISA dirigir usinas de aço ou distribuir empréstimos bancários para intervir na economia. O tipo mais sutil e difuso de envolvimento governamental é a regulamentação. Os mercados funcionam porque os recursos fluem para onde são mais valorizados. A regulamentação governamental interfere nesse processo. No mundo pintado pelos livros de economia, os empresários atravessam a rua para obter lucros mais altos. No mundo real, funcionários do governo ficam no meio da rua e cobram pedágio, isso se não impedirem a passagem. A firma empreendedora pode precisar de uma licença para atravessar a rua ou ter seu veículo fiscalizado pelo Departamento de Trânsito ao cruzar a via, ou provar para o Serviço de Imigração que os trabalhadores que atravessam a rua são cidadãos americanos. Alguns desses regulamentos melhoram nossa vida. É bom ter funcionários do governo bloqueando a rua quando o "empreendedor" está transportando 7 quilos de cocaína. Mas cada regulamento particular também tem um custo.

Milton Friedman, escritor encantador e porta-voz articulado de um governo menos invasivo (e um pensador bem mais sutil que muitos dos autores que assombram atualmente as páginas de opinião, pretensiosamente considerando-se herdeiros de seu manto), aborda esse aspecto em *Capitalismo e liberdade*, relatando a troca de opiniões entre um economista e um representante da American Bar Association [correspondente à Ordem dos Advogados do Brasil] num grande encontro de advogados.[4] O economista argumentava diante do grupo que a admissão à Associação deveria ser menos restritiva. Permitir a prática de mais advogados, inclusive daqueles que talvez não fossem os mais afiados do arsenal, baixaria os custos dos serviços jurídicos, argumentava ele. Afinal, alguns procedimentos legais, como testamentos básicos e transações imobiliárias, não exigem os serviços de um jurista. Por analogia, ele disse que seria um absurdo o governo exigir que todos os automóveis fossem Cadillacs. A essa altura, um advogado da plateia levantou-se e disse: "O país não pode se permitir outra coisa a não ser advogados Cadillacs!"

Na verdade, exigir apenas "advogados Cadillacs" deixa escapar tudo que a economia busca nos ensinar a respeito de escolhas e riscos entre *trade-offs* (por

motivos que nada têm a ver com o fato de a General Motors ser um caso perdido). Num mundo que tivesse apenas Cadillacs, a maioria das pessoas não poderia se permitir qualquer tipo de transporte. Às vezes não há nada de errado em permitir que as pessoas andem de Toyota Corolla.

Para um impressionante exemplo internacional dos efeitos da regulação sobre a economia, considere a agitação civil em 2000 em Nova Déli, na Índia.[5] A cidade é uma das mais poluídas do mundo. Depois que a Suprema Corte da Índia tomou uma importante decisão referente à poluição industrial, milhares de moradores da cidade saíram às ruas em violento protesto. "Turbas incendiaram ônibus, jogaram pedras e bloquearam estradas importantes", dizia a reportagem do *New York Times*. E aqui vai o mais esquisito: *Os manifestantes apoiavam os poluidores*. A Suprema Corte se desentendeu com a cidade de Nova Déli por não conseguir fechar cerca de 90 mil pequenas fábricas que poluíam a área. Essas fábricas empregavam aproximadamente 1 milhão de pessoas que seriam expulsas do trabalho. A manchete da história englobava perfeitamente o *trade-off*: "Escolha cruel em Nova Déli: empregos versus meio ambiente mais seguro."

E quanto ao DDT, uma das substâncias químicas mais sórdidas que a humanidade já soltou no meio ambiente? O DDT é um "poluente orgânico persistente" que penetra e percorre a cadeia alimentar, causando devastação ao longo do caminho. Deveria esse nocivo pesticida ser banido do planeta? A *The Economist* deu um argumento convincente para que não fosse.[6] Grande parte do mundo em desenvolvimento é assolada pela malária; cerca de 300 milhões de pessoas são acometidas por essa doença todo ano, e mais de 1 milhão morre. (Claro que a malária não é uma doença à qual somos particularmente sensíveis no mundo desenvolvido, uma vez que foi erradicada da América do Norte e da Europa cinquenta anos atrás. O pesquisador tanzaniano Wen Kilama certa vez fez um comentário famoso dizendo que se sete Boeings 747, lotados em sua maioria de crianças, se chocassem contra o monte Kilimanjaro *todo dia*, então o mundo prestaria atenção. Essa é a escala em que a malária mata suas vítimas.)[7]

O economista Jeffrey Sachs, de Harvard, estimou que a África subsaariana seria quase ⅓ mais rica hoje se a malária tivesse sido erradicada em 1965. Agora voltemos ao DDT, que é o meio mais efetivo em termos de custo para controlar os mosquitos que espalham a doença. A segunda alternativa não é somente menos eficaz como também quatro vezes mais cara. Será que os benefícios do DDT para a saúde justificam seus custos ambientais?

Sim, argumentam alguns grupos – como o Sierra Club, o Serviço de Proteção à Vida Selvagem Ameaçada, o Fundo de Defesa Ambiental e a Organização Mundial de Saúde (OMS). Sim, você está lendo os nomes corretamente. Todos

defendem o DDT como “veneno útil” para combater a malária em países pobres. Quando a Organização das Nações Unidas (ONU) reuniu representantes de 120 países na África do Sul, em 2000, para banir “poluentes orgânicos persistentes”, os delegados concordaram em excluir o DDT em situações nas quais fosse usado para combater a malária.[8]

Ao mesmo tempo, nem todos os regulamentos são iguais. A questão relevante nem sempre é se o governo deveria se envolver ou não na economia, mas a maneira como a regulamentação é estruturada. Gary Becker, economista da Universidade de Chicago e laureado com o Prêmio Nobel, passa seus verões em Cape Cod, onde é um apaixonado consumidor da perca listrada.[9] Como os estoques desse peixe estão diminuindo, o governo impôs um limite para a captura comercial total da perca listrada por temporada. O sr. Becker não tem problema com isso, ele também gostaria de comer perca listrada daqui a dez anos.

Mas ele expôs, numa coluna para a *Business Week*, uma questão sobre como o governo optara por limitar a captura total. Na época em que escreveu, impusera-se uma cota agregada sobre a quantidade de perca listrada que podia ser pescada em cada estação. O sr. Becker escreveu: “Infelizmente, essa é uma maneira muito frágil de controlar a pesca, porque estimula cada barco pesqueiro a capturar avidamente o máximo possível na estação, antes que outros barcos tragam peixe suficiente para chegar à cota agregada aplicável a todos eles.” Nesse caso, todo mundo perde: os pescadores só conseguem um preço baixo quando vendem no mercado abarrotado, no começo da temporada; aí, depois que a cota agregada é atingida, os consumidores não conseguem mais comprar perca listrada. Vários anos depois, Massachusetts mudou o sistema, e a cota de perca listrada é dividida individualmente entre os pescadores; a pesca total ainda é limitada, mas cada pescador pode preencher sua cota em qualquer momento durante a temporada.

A chave para pensar como um economista é reconhecer os *trade-offs* inerentes a dançar segundo a música dos mercados. A regulamentação pode perturbar o movimento de capital e trabalho, aumentar o custo de bens e serviços, inibir inovações e manietar a economia de várias maneiras (tais como deixar os mosquitos escaparem com vida). *E esta é apenas a regulamentação inspirada por boas intenções*. No pior dos casos, a regulamentação pode se tornar uma ferramenta poderosa de interesse próprio, quando as empresas manipulam o sistema político em seu proveito. Afinal, se você não consegue superar os concorrentes, então, por que não fazer o governo atrapalhá-los para você? O economista George Stigler, da Universidade de Chicago, recebeu o

Prêmio Nobel de Economia em 1982 por sua incisiva observação e comprobatória evidência de que empresas e associações profissionais muitas vezes buscam regulamentação como meio de impor seus interesses.

Considere uma campanha regulatória que ocorreu no estado onde moro, Illinois. A legislatura estadual estava sendo pressionada para decretar exigências de licenciamento mais rígidas para as manicures. Seria uma campanha de pressão comunitária orquestrada pelas vítimas de terríveis barbeiragens dessas profissionais? (É possível imaginar as vítimas mancando de dor nas escadarias da capital.) Não exatamente. A pressão era exercida pela Associação de Cosmetologia de Illinois em nome de spas e salões estabelecidos que preferiam não competir com uma porção de imigrantes amadoras. A quantidade de salões de manicure cresceu 23% em apenas um ano, no fim da década de 1990, e as ofertas chegavam a ponto de o serviço ser prestado por apenas US$ 6, bem distante dos US$ 25 cobrados num salão legalizado. Exigências mais rígidas de licenciamento – que quase sempre excluem fornecedores de serviços já existentes – teriam limitado a concorrência feroz, fazendo com que fosse mais difícil abrir um salão.

Milton Friedman ressaltou que a mesma coisa aconteceu em escala maior na década de 1930. Depois que Hitler chegou ao poder, em 1933, grande quantidade de profissionais fugiu da Alemanha e da Áustria para os Estados Unidos. Em reação, muitas profissões erigiram barreiras tais como exigências de “atestado de cidadania” e exames de idioma que tinham uma ligação tênue com a qualidade do serviço oferecido. Friedman destacou que o número de médicos treinados no exterior e licenciados para praticar nos Estados Unidos nos cinco anos após 1933 foi o mesmo que nos cinco anteriores – o que seria altamente improvável se as exigências para a licença existissem apenas para excluir os médicos incompetentes, mas muito provável se essas exigências fossem usadas para racionar o número de médicos estrangeiros com permissão para exercer a profissão.

Pelos padrões globais, os Estados Unidos têm uma economia levemente regulada (mas tente apresentar esse argumento numa reunião da Câmara de Comércio). De fato, uma triste ironia do mundo em desenvolvimento é que os governos fracassam na maioria de suas tarefas básicas, como definir direitos de propriedade ou fazer cumprir a lei, enquanto se concentram em outros tipos de regulação pesada. Em teoria, essa espécie de regulação protegeria os consumidores de fraudes, melhoraria a saúde pública ou salvaguardaria o meio ambiente. De outro lado, os economistas têm se perguntado se esse tipo de regulação significa menos “dar uma mão” à sociedade e mais “meter a mão”,

para os burocratas corruptos, cujas oportunidades de extorquir propinas crescem juntamente com o número de permissões e licenças governamentais exigidas para qualquer empreendimento.

Um grupo de economistas estudou a questão de “dar uma mão” versus “meter a mão” examinando os procedimentos, custos e atrasos associados a iniciar um novo negócio em 75 países diferentes.[10] Foi uma gama extraordinária. Registrar e licenciar um negócio no Canadá requer apenas dois procedimentos, enquanto na Bolívia exige vinte. O tempo requerido para abrir um negócio varia de dois dias no Canadá a seis meses em Moçambique. O custo de saltar por cima dessa variedade de barreiras governamentais varia de 0,4% da renda per capita na Nova Zelândia até 260% da renda per capita na Bolívia. O estudo descobriu que em países pobres, como Vietnã, Moçambique, Egito e Bolívia, um empresário precisa abrir mão de uma quantia igual a uma a duas vezes seu salário anual (sem contar propinas e o custo de oportunidade do seu tempo) simplesmente para licenciar um novo negócio.

E então, será que os consumidores estão mais seguros e saudáveis em países como Moçambique que no Canadá ou na Nova Zelândia? Não. Os autores descobriram que a observância dos padrões internacionais de qualidade é mais baixa em países com mais regulação. Tampouco essa burocracia governamental parece reduzir a poluição ou incrementar os níveis de saúde. Ao mesmo tempo, a regulação excessiva empurra os empreendedores para a economia informal, na qual não existe qualquer regulação. É mais difícil abrir um negócio novo em países onde a corrupção é mais elevada, sugerindo que a regulação excessiva é uma fonte potencial de receita para os burocratas encarregados de seu cumprimento.

A Índia tem mais de 1 bilhão de pessoas, muitas das quais são desesperadamente pobres. A educação tem desempenhado o importante papel de movimentar a economia do país e projetar milhões de cidadãos para acima da linha de pobreza. A educação superior em particular contribui para a criação e expansão de um vibrante setor de tecnologia da informação. Contudo, uma recente escassez de trabalhadores capacitados tem sido um entrave para o crescimento econômico. Então, não é nenhum grande enigma econômico o motivo que levou uma escola farmacêutica em Mumbai a tentar usar o espaço vago em seu edifício de oito andares para duplicar as matrículas de alunos.

O problema é que essa ação transformou a administração da escola em um bando de criminosos. É verdade – o governo indiano impõe rígidos regulamentos a suas escolas técnicas, para proteger o consumidor contra algo imprudente e potencialmente perigoso como usar espaço vago para educar mais estudantes. De

modo específico, a lei estipula que uma escola técnica precisa prover 15 metros quadrados para cada aluno (a fim de assegurar espaço para a aprendizagem). Essa fórmula impede a Escola de Farmácia Diretor K.M. Kundnani de abrigar mais que trezentos alunos – independentemente do fato de que todas as salas de aula no andar superior do prédio estão trancadas por falta de uso.

Segundo o *Wall Street Journal*, "As regras também estipulam o tamanho exato de bibliotecas e escritórios administrativos, a proporção de professores para assistentes e palestrantes, cotas para matrículas de alunos e número de terminais de computador, livros e publicações que precisa haver no local".[11]

Felizmente, às vezes os governos voltam atrás nesse tipo de regulamentação. Em novembro de 2008, a União Europeia (UE) agiu audaciosamente para legalizar… frutas e vegetais feios. Antes dessa data, os supermercados por toda a Europa eram proibidos de vender produtos "exageradamente curvos, com excesso de saliências ou de formato esquisito". Foi um verdadeiro ato de coragem política das autoridades da União Europeia, dado que os representantes de dezesseis dos 27 países membros tentaram bloquear a anulação do regulamento enquanto ele estava sob exame pelo Comitê de Administração Agrícola da UE.[12]

Eu gostaria que esse caso fosse invenção minha.

VAMOS DEIXAR POR um momento a ironia e voltar à ideia de que o governo tem capacidade de fazer muitas coisas boas. Mesmo quando ele toma iniciativas teoricamente esperáveis, os gastos governamentais precisam ser financiados pela arrecadação de impostos, e os impostos significam um custo para a economia. Esse "entrave fiscal", como o chamou Burton Malkiel, provém de dois fatores. Primeiro, os impostos tiram dinheiro dos nossos bolsos, o que necessariamente diminui nosso poder de compra, e portanto nossa utilidade. É fato que o governo pode criar empregos gastando bilhões de dólares em caças a jato, mas nós estamos pagando por esses caças com dinheiro dos nossos contracheques, o que significa comprar menos televisores, doar menos para instituições de caridade, tirar menos férias. Logo, o governo não está necessariamente criando empregos; pode estar apenas transferindo-os ou destruindo-os. Esse efeito da tributação é menos óbvio que uma nova fábrica para a defesa, onde operários felizes montam aviões reluzentes. (Quando, adiante, nos voltarmos para a macroeconomia, examinaremos a premissa keynesiana de que o governo pode incrementar o crescimento econômico alimentando a economia durante períodos de recessão.)

O segundo fator, mais sutil, é que a tributação leva os indivíduos a mudarem

seu comportamento de forma que tornam a economia pior sem necessariamente representar alguma receita para o governo. Pense no imposto de renda, que pode chegar a US$ 0,50 para cada US$ 1 ganho quando computados todos os impostos federais e estaduais relevantes. Alguns indivíduos que prefeririam trabalhar se estivessem levando para casa todo dólar que ganham podem resolver abandonar a força de trabalho quando a taxa de impostos chega a 50%. *Todo mundo perde nessa situação*. Alguém cuja preferência é trabalhar deixa o emprego (ou nem começa a trabalhar), e o governo não tem receita.

Como dissemos no Capítulo 2, os economistas referem-se a esse tipo de ineficiência associada à tributação como "perda de peso morto". Você fica pior de vida sem melhorar a vida de ninguém. Imagine que um ladrão invada sua casa e roube variados bens pessoais; na pressa, ele vai embora com maços de dinheiro, mas também com um precioso álbum de família. Não há perda de peso morto associada ao dinheiro que ele roubou; cada US$ 1 furtado melhora sua vida em US$ 1. (Perversamente, aos olhos dos nossos economistas amorais, essa é uma simples transferência de riqueza.) De outro lado, o álbum de fotos roubado é pura perda de peso morto. Não significa nada para o ladrão, que o joga numa caçamba de entulho logo que percebe o que levou. Todavia, é uma tremenda perda para você. Qualquer tipo de taxação que desestimule o comportamento produtivo causa alguma perda de peso morto.

Impostos também podem desestimular os investimentos. Um empreendedor que esteja ponderando fazer um investimento arriscado poderá fazê-lo quando o retorno esperado é de US$ 100 milhões, mas não quando o retorno esperado, com a redução dos impostos, é de apenas US$ 60 milhões. Uma pessoa pode buscar um diploma de graduação que aumentará sua renda em 10%. Porém, esse mesmo investimento, que é custoso em termos de despesas de ensino e tempo, talvez não valha a pena se sua renda *pós-imposto* – o que a pessoa realmente vê depois de todas as deduções no pagamento – subir apenas 5%. (No dia em que meu irmão mais novo recebeu seu primeiro pagamento, ele chegou em casa, abriu o envelope e berrou: "Que diabos é retenção na fonte?") Ou considere uma família que tem uma reserva de US$ 1 mil e está decidindo se compra uma TV de tela grande ou se põe o dinheiro num fundo de investimentos. As duas opções têm impactos profundamente diferentes sobre a economia a longo prazo. Optar pelo investimento torna o capital acessível para as empresas construírem fábricas, realizarem pesquisas, treinarem operários. Esses investimentos são o equivalente macro a uma educação superior; eles nos tornam mais produtivos a longo prazo, e portanto mais ricos. Comprar a televisão, por outro lado, é consumo imediato. Isso nos deixa felizes hoje, mas não faz nada para nos deixar

mais ricos amanhã.

Sim, o dinheiro gasto numa televisão mantém os operários da fábrica de televisores no emprego. Mas se o mesmo dinheiro fosse investido, criaria empregos em algum outro lugar, digamos, para cientistas num laboratório ou trabalhadores numa construção, e ao mesmo tempo nos deixaria mais ricos a longo prazo. Pense no caso da faculdade. Mandar alunos à faculdade cria empregos para professores. Usar o mesmo dinheiro para comprar carros esportivos de luxo para alunos do curso médio que acabaram de se formar cria empregos para operários das fábricas de automóveis. A diferença crucial entre esses dois cenários é que a educação superior torna uma pessoa jovem mais produtiva para o resto da vida; um carro esportivo, não. Logo, a despesa com educação superior é um investimento; comprar carro esporte é consumo (embora comprar um carro para o trabalho ou os negócios também possa ser considerado um investimento).

Então, de volta à nossa família com uma reserva de US$ 1 mil. O que ela escolherá fazer com o dinheiro? A decisão dependerá do retorno pós-imposto que a família espera ganhar investindo o dinheiro em vez de gastá-lo. Quanto mais alto o imposto, como é o caso do imposto sobre ganhos de capital, menor o retorno do investimento – portanto, mais atraente se torna a televisão.

A tributação desestimula tanto o trabalho quanto o investimento. Muitos economistas argumentam que cortar impostos e diminuir a regulamentação libera forças produtivas na economia. Isso é verdade. Os mais ardentes economistas "do lado da oferta" (*supply-siders*) argumentam que cortes de impostos podem aumentar a receita arrecadada pelo governo, pois todos nós trabalharemos com mais afinco, teremos rendimentos maiores e acabaremos pagando mais em impostos, mesmo que taxas e alíquotas tenham diminuído. Essa é a ideia por trás da curva de Laffer, que forneceu a sustentação intelectual para os grandes cortes de impostos da era Reagan. O economista Arthur Laffer teorizou, em 1974, que impostos elevados desestimulam tanto o trabalho quanto o investimento, e que cortar impostos traria ao governo uma receita maior, e não menor. (Ele esboçou pela primeira vez um gráfico dessa ideia num guardanapo de restaurante, enquanto jantava com um grupo de jornalistas e políticos. Numa das deliciosas ironias da vida, era o guardanapo de Dick Cheney.)[13] Em algum nível de taxação essa relação deve ser verdadeira. Se o imposto de renda pessoal for de 95%, por exemplo, então ninguém vai trabalhar muito além do necessário para subsistir. Cortar a alíquota para 50% decerto impulsionaria a receita do governo.

Mas será que a mesma relação valeria nos Estados Unidos, onde, para começo de conversa, as alíquotas de impostos eram muito mais baixas? Tanto os

cortes de impostos de Reagan quanto os de George W. Bush nos deram a resposta: não. Esses grandes cortes de impostos não impulsionaram as receitas do governo (relativamente ao que elas teriam sido na ausência de cortes);[b] eles levaram a grandes déficits orçamentários. No caso dos cortes da era Reagan, a conjectura do sr. Laffer parecia valer para os americanos mais abastados, que acabaram mandando mais dinheiro para o Tesouro depois que os impostos foram cortados. Claro que isso pode ser mera coincidência. Como iremos ver no Capítulo 6, trabalhadores altamente qualificados viram seus salários crescerem intensivamente nas últimas décadas à medida que a economia foi exigindo cada vez mais cérebros em lugar de músculos. Logo, os americanos mais ricos podem ter pagado mais em impostos porque seus rendimentos cresceram de repente, e não porque estivessem trabalhando mais em resposta aos impostos mais baixos.

Nos Estados Unidos, onde os impostos são baixos em relação ao resto do mundo, a economia do lado da oferta (*supply-side*) é uma quimera: em todas as circunstâncias, com raríssimas exceções, não podemos cortar impostos *e* ter mais dinheiro para gastar em programas do governo – um aspecto que os economistas conservadores logo reconhecem. Bruce Bartlett, funcionário das administrações Reagan e George H.W. Bush, lamentou publicamente que o termo "economia do lado da oferta" tenha se transformado, a partir de uma ideia importante e defensável – de que alíquotas de imposto marginais mais baixas estimulam a atividade econômica –, na noção "implausível" de que "*todos* os cortes de impostos aumentam a receita".[14] Quando o senador John McCain disse à *National Review*, em 2007, que cortes de impostos, "como todos nós sabemos, aumentam as receitas", o economista Greg Mankiw (que foi presidente do Conselho de Assessores Econômicos de George W. Bush), de Harvard, formulou a seguinte pergunta lógica em seu blog: "Se o senhor acha que cortes de impostos aumentam a receita, por que advogar a contenção? Não podemos pagar pelos novos programas de despesas com mais cortes de impostos?"[15]

Se pareço enfático ao deixar claro esse ponto, é porque sou mesmo. O problema da falácia do corte de impostos/aumento de receita é que ela confunde o debate sobre nossas finanças públicas, dando a ilusão de que podemos conseguir algo em troca de nada. A essa altura você já deve reconhecer que esse não costuma ser o caso em economia. Há muita coisa boa em relação a cortes de impostos. Sobra mais dinheiro no nosso bolso. Ele estimula o trabalho árduo e os riscos. Na verdade, o aumento de atividade econômica causado por impostos mais baixos em geral ajuda a compensar *parte* da receita perdida. US$ 1 em corte de imposto pode custar ao governo apenas US$ 0,80 em receita perdida (ou US$ 0,50, em casos extremos), já que o governo está pegando uma fatia menor

de um bolo maior.

Pense num exemplo numérico simples. Suponha que a alíquota do imposto seja 50% e a base taxada de US$ 100 milhões. A receita arrecadada pelo imposto seria de US$ 50 milhões. Agora suponha que a alíquota seja cortada para 40%. Algumas pessoas trabalham horas adicionais, porque podem ficar com uma parcela maior do que ganham; alguns cônjuges pegam um segundo emprego. Admita que a base taxada suba para US$ 110 milhões. A receita do governo agora é de 40% dessa economia maior, ou seja, US$ 44 milhões. O governo perdeu receita por tomar uma porcentagem menor à atividade econômica preexistente, mas parte dessa perda é compensada pela porcentagem da atividade econômica nova. Se não tivesse havido resposta econômica à diminuição do imposto, o corte de 10% teria custado ao governo US$ 10 milhões em receita perdida; em vez disso, perderam-se apenas US$ 6 milhões. (No caso do aumento de impostos, o mesmo fenômeno tem tendência invertida: o aumento na nova receita será compensado em parte por uma redução do bolo econômico.) Peritos em impostos costumam levar em conta essas respostas comportamentais quando projetam os efeitos de um corte ou aumento de imposto.

Em todas as circunstâncias, exceto as mais extraordinárias, não há almoço grátis. Tributos mais baixos significam menor receita total do governo – e portanto menos recursos para travar guerras, equilibrar o orçamento, capturar terroristas, educar crianças ou fazer qualquer outra coisa que os governos fazem. Esse é o *trade-off*. A bastardização da economia do lado da oferta (*supply-side*) levou a um debate intelectual importante – se devemos pagar mais impostos para obter mais serviços do governo, ou pagar menos e obter menos – e o transformou numa premissa intelectualmente desonesta: que podemos pagar menos e obter mais. Eu gostaria que fosse verdade, assim como gostaria de ficar rico trabalhando menos, ou de perder peso comendo mais. Até aqui, nada disso aconteceu.

Isso posto, os proponentes de um governo menor têm um ponto a seu favor. Impostos mais baixos podem levar a mais investimento, o que produz uma taxa de crescimento econômico mais rápida a longo prazo. É fácil jogar essa ideia fora como se ela fosse ruim ou como uma política que favorece estritamente os ricos. Um bolo que cresce é importante – talvez até de extrema importância – para aqueles que têm as fatias menores. Quando a economia cresce devagar ou afunda em recessão, são os metalúrgicos e os ajudantes de cozinha os dispensados, não os neurocirurgiões e os professores universitários. Em 2009, em meio à recessão induzida pela crise financeira, a taxa de pobreza americana era de mais de 13% – o nível mais alto em mais de uma década.

Inversamente, os anos 1990 foram bastante bons para aqueles que estão na base da pirâmide econômica. Rebecca Blank, economista da Universidade de Michigan e membro do Conselho de Assessores Econômicos do governo Clinton, recorda a notável expansão econômica da década de 1990 e comenta:

> Acredito que a primeira e mais importante lição dos anos 1990 para os que combatem a pobreza é que o crescimento econômico continuado é uma coisa maravilhosa. À medida que as políticas ajudem a manter forte crescimento de empregos, baixo desemprego e salários crescentes entre os trabalhadores, elas podem significar tanto ou mais que os dólares gastos em programas dirigidos aos pobres. Se não há oportunidades de emprego, ou se os salários caem, é muito mais caro – tanto em termos de dólares gastos quanto de capital político – para os programas do governo tirar as pessoas da pobreza.[16]

Então, ao longo de dois capítulos, dei voltas em torno da pergunta "quente": o papel que o governo desempenha na economia dos Estados Unidos é grande demais, pequeno demais ou tem o tamanho certo? Posso finalmente oferecer uma resposta simples, direta e inequívoca: depende da pessoa a quem você pergunta. Há economistas inteligentes e sérios que gostariam de ver um governo maior, mais ativo; há economistas inteligentes e sérios que preferem um governo menor; e entre os extremos há toda uma faixa contínua de pensadores.

Em alguns casos, os entendidos discordam sobre questões factuais, da mesma forma que eminentes cirurgiões em relação ao procedimento apropriado para desobstruir uma artéria entupida. Por exemplo, há um debate atual sobre os efeitos de se aumentar o salário mínimo. A teoria sugere que deve haver um *trade-off*: um salário mínimo mais alto ajuda os trabalhadores cujos salários são aumentados; ao mesmo tempo, prejudica alguns trabalhadores de salários baixos que perdem seus empregos (ou que, para começar, nunca são contratados) porque a empresa reduz o número de trabalhadores que emprega com o novo salário mais alto. Economistas discordam (e apresentam pesquisas divergentes) sobre quantos empregos são perdidos quando o salário mínimo é aumentado. Essa é uma peça de informação crucial para quem quer tomar uma decisão bem-informada sobre se elevar ou não o salário mínimo é uma boa política para trabalhadores de baixos salários. Com o tempo, essa é uma questão que será respondida com bons dados e sólida pesquisa. (Conforme me apontou certa vez um analista de formulação de políticas, pode ser fácil mentir com estatísticas, mas é bem mais fácil mentir sem elas.)

Mais frequentemente, a economia pode apenas enquadrar os tópicos que exigem julgamentos com base em moral, filosofia e política – mais ou menos como um médico indicando opções para o paciente. O médico pode delinear as questões médicas relativas a tratar um câncer avançado com quimioterapia. A decisão do tratamento, em última instância, cabe ao paciente, que levará em

conta sua visão sobre qualidade de vida versus longevidade, disposição para experimentar desconforto, situação familiar etc. – considerações perfeitamente legítimas e que nada têm a ver com medicina ou ciência. Todavia, tomar a decisão ainda assim requer um excelente aconselhamento médico.

Nessa veia de raciocínio, podemos apresentar um quadro para refletir sobre o papel do governo na economia.

O governo tem o potencial de aumentar a capacidade produtiva da economia e, como resultado, tornar nossa vida muito melhor. O governo cria e sustém a estrutura legal que torna possíveis os mercados; ele aumenta nossa utilidade fornecendo bens públicos que somos incapazes de adquirir sozinhos; ele fixa os limites aproximados do capitalismo corrigindo externalidades, em particular no campo ambiental. Logo, a noção de que um governo menor é sempre um governo melhor está errada.

Dito isso, pessoas razoáveis podem concordar com tudo o que foi falado e ainda discordar quanto a se o governo dos Estados Unidos deveria ser maior ou menor. Uma coisa é acreditar, em teoria, que o governo tem capacidade de gastar recursos de forma a tornar melhor a vida de todos nós; outra coisa é acreditar que os políticos falíveis que compõem o Congresso vão escolher gastar dinheiro dessa maneira. Será um museu russo-germânico no local de nascimento de Lawrence Welk,[c] em Strasburg, Dakota do Norte, realmente um bem público? O Congresso alocou US$ 500 mil para o museu em 1990 (e aí retirou em 1991, quando houve um clamor público). E que tal uma apropriação de US$ 100 milhões para procurar vida extraterrestre? Procurar ETs atende à definição de bem público, uma vez que seria impraticável para cada um de nós efetivar sua própria busca individual. Ainda assim, desconfio que muitos americanos preferem ver seu dinheiro gasto em outra coisa.

Se eu perguntasse a cem economistas, cada um deles me diria que melhorar a educação primária e secundária nos Estados Unidos levaria a grandes ganhos econômicos. Mas o mesmo grupo estaria dividido quanto a gastar ou não mais dinheiro em educação pública. Por quê? Porque não sabem se a injeção de mais dinheiro no sistema existente de fato melhoraria os resultados dos estudantes.

Alguma atividade governamental reduz o tamanho do bolo, mas mesmo assim pode ser socialmente desejável. Transferir dinheiro dos ricos para os pobres é tecnicamente “ineficiente”, no sentido de que mandar um cheque de US$ 1 para uma família pobre pode custar US$ 1,25 quando se leva em consideração os custos de tributação do peso morto. A tributação relativamente alta, necessária

para sustentar uma rede de segurança social forte, recai mais pesadamente sobre aqueles com ativos produtivos, incluindo capital humano, fazendo de países como a França um bom lugar para uma criança nascer numa família pobre e mau para ser empresário da internet (o que, por sua vez, faz dela um mau lugar para ser um trabalhador em tecnologia de ponta). De forma geral, políticas que garantem algum pedaço de bolo para todo mundo desaceleram o crescimento do bolo em si. A renda per capita dos Estados Unidos é mais alta que a renda per capita da França; os Estados Unidos também têm uma proporção mais alta de crianças vivendo na pobreza.

Tendo dito tudo isso, pessoas razoáveis podem discordar quanto ao nível apropriado de gastos sociais. Primeiro, elas podem ter preferências diferentes em relação a quanto de riqueza estão dispostas a trocar por mais igualdade. Os Estados Unidos são um lugar mais rico, porém mais desigual, que a maior parte da Europa. Segundo, a noção de um simples *trade-off* entre riqueza e igualdade é uma supersimplificação do dilema de ajudar os menos favorecidos. Economistas que se importam profundamente com os americanos mais pobres podem discordar quanto a se os pobres seriam mais ajudados por programas caros do governo, como o sistema de saúde universal, ou por impostos mais baixos, que encorajem o crescimento econômico e permitam que mais americanos de baixa renda trabalhem com salários melhores.

Por fim, alguns envolvimentos do governo na economia são puramente destrutivos. Um governo de mão pesada será uma pedra em volta do pescoço de uma economia de mercado. Boas intenções levarão a programas de governo e regulações cujos benefícios perdem de longe para seus custos. Más intenções podem levar a todos os tipos de lei que servem a interesses especiais ou a políticos corruptos. Isso vale para o mundo em desenvolvimento, onde se poderia fazer muita coisa boa apenas tirando o governo de certas áreas da economia que não lhe dizem respeito. Como comentou Jerry Jordan, ex-presidente e diretor executivo do Federal Reserve Bank de Cleveland: “O que separa o ‘ter de fazer’ do ‘não ter de fazer’ é se o papel das instituições da economia – em particular suas instituições públicas – é facilitar a produção ou confiscá-la.”[17]

Em suma, o governo é como o bisturi de um cirurgião: um instrumento invasivo que pode ser usado para o bem ou para o mal. Manejado cuidadosamente, facilitará a notável capacidade do corpo de se curar. Em mão erradas, ou manejado com zelo exagerado, mesmo com a melhor das intenções, causará grande dano.

[a] Ver nota sobre serviço de saúde nos Estados Unidos no Capítulo 5. (N.T.)

[b] Aqui há um ponto analítico sutil, mas importante. Aqueles que argumentam que o corte de impostos aumenta a receita governamental muitas vezes apontam, corretamente, que a receita do governo é mais alta após um grande corte de impostos. Mas essa não é a comparação apropriada. A pergunta que deveríamos fazer é se a receita do governo após o corte é mais elevada do que teria sido se não tivesse havido um corte de impostos. A importância dessa distinção é que inflação e crescimento econômico empurram a receita para cima ano após ano, mesmo sem alteração das alíquotas de imposto. Então, é inteiramente plausível que a receita tivesse subido 5% sem o corte; se ela subiu 2% com o corte, a receita do governo está numericamente mais alta que no ano anterior, porém, mais baixa do que estaria sem o corte nos impostos. Se o crescimento nos gastos não for controlado de modo a se ajustar a essa nova realidade da receita, isso poderá resultar em déficit orçamentário, o que costuma ocorrer.

[c] Conhecido músico, acordeonista, líder de banda e apresentador de programa de televisão americano. (N.T.)

5. Economia da informação

O McDonald's não criou um hambúrguer melhor

QUANDO BILL CLINTON concorreu à Presidência, em 1992, lançou a ideia das Hope Scholarships [Bolsas de Estudo da Esperança]. Em aparência, o plano de Clinton (baseado num experimento anterior em Yale) era elegante. Estudantes podiam pegar dinheiro emprestado para cursar a faculdade e pagar os empréstimos após a graduação, com uma porcentagem de suas rendas anuais, em lugar dos costumeiros pagamentos fixos de principal mais juros. Alunos graduados que viessem a se tornar banqueiros de investimentos deveriam mais em empréstimos estudantis que aqueles que fossem trabalhar com adolescentes menos favorecidos em bairros pobres, e essa era exatamente a questão. O plano destinava-se a levar em conta a preocupação dos estudantes graduados com as grandes dívidas, que os levavam a procurar se dar bem em lugar de fazer o bem. Afinal, é difícil virar professor ou servidor depois de se formar tendo de pagar empréstimos estudantis no valor de US$ 75 mil.

Em teoria, o programa se autofinanciaria. Os administradores poderiam determinar o salário médio após a graduação para estudantes elegíveis e então calcular o percentual de renda que deveriam pagar para que o programa recuperasse seus custos – digamos 1,5% da renda anual durante quinze anos. Estudantes que viessem a se tornar neurocirurgiões devolveriam mais que a média; estudantes que fossem combater doenças tropicais em Togo pagariam menos. Em média, os que ganhassem mais e os que ganhassem menos se cancelariam mutuamente, e o programa se equilibraria.

Havia somente um problema: as Hope Scholarships não tinham esperança de dar certo, pelo menos não sem um subsídio grande e permanente do governo. O problema era a assimetria crucial de informação: os estudantes sabem mais a respeito de seus futuros planos de carreira que os administradores de empréstimos. Os estudantes da faculdade nunca sabem com certeza seus planos futuros, porém a maioria tem uma boa ideia de se sua renda após a graduação será maior ou menor que a média – o que é suficiente para determinar se uma Hope Scholarships seria mais ou menos cara que um empréstimo convencional. Os barões que quisessem ir para Wall Street evitariam o programa, porque para eles seria um mau negócio. Quem quer pagar 1,5% de US$ 5 milhões todo ano

durante quinze anos quando um empréstimo convencional seria bem mais barato? Ao mesmo tempo, os futuros professores dos jardins de infância do mundo e os voluntários do Peace Corps optariam pela bolsa de estudos.

O resultado é chamado seleção adversa; futuros graduados se incluem ou excluem do programa com base em informação privada sobre seus planos de carreira. No final, o programa atrai sobretudo devedores de valores baixos. Os cálculos para a devolução do empréstimo, baseados no salário médio após a graduação, não se aplicam mais, e o programa não consegue recuperar os custos. Pode-se presumir que o sr. Clinton ignorou o que seus assessores lhe disseram sobre o experimento em Yale. O programa foi discretamente cancelado depois de cinco anos, tanto porque as devoluções foram inferiores às projetadas quanto porque os custos administrativos eram altos.

O que nós não sabemos *pode* nos machucar. Economistas estudam como adquirimos informação, o que fazemos com ela e como tomamos decisões baseados em poucos elementos. De fato, a Academia de Ciências da Suécia reconheceu essa questão em 2001, quando concedeu o Prêmio Nobel de Economia a George Akerlof, Michael Spence e Joseph Stiglitz pelo trabalho seminal sobre economia da informação. O trabalho explora os problemas que surgem quando pessoas racionais são forçadas a tomar decisões com base em informação incompleta, ou quando uma das partes envolvidas em uma transação sabe mais que a outra. As sacações desses economistas são relevantes para nossas mais prementes questões sociais, de levantamento genético a discriminação no local de trabalho.

Considere um pequeno escritório de advocacia entrevistando dois candidatos a um emprego, um homem e uma mulher. Ambos são recém-graduados pela Escola de Direito de Harvard e eminentemente qualificados para a posição. Se o “melhor” candidato para o emprego é aquele que vai trazer mais dinheiro para o escritório, o que constitui uma premissa razoável, então argumento que a escolha racional é contratar o homem. O entrevistador não tem informação específica sobre os planos de família dos candidatos (e é proibido por lei lhes perguntar a respeito), mas pode fazer uma inferência razoável, com base no que todo mundo sabe sobre os Estados Unidos no começo no século XXI: as mulheres ainda arcam com o grosso das responsabilidades de criar os filhos. A demografia sugere que ambos os candidatos provavelmente darão início a famílias num futuro próximo. Contudo, só a candidata mulher terá licença-maternidade remunerada. Mais importante: pode ser que ela não volte ao trabalho depois de ter o filho, o que deixa o escritório com o custo de encontrar, contratar e treinar outro advogado.

Algum desses aspectos é uma certeza? Não. Pode ser que o candidato homem tenha sonhos de ficar em casa com seus cinco filhos; a candidata mulher pode ter resolvido anos atrás que não quer ter filhos. Contudo, esses não são os cenários mais prováveis. A candidata mulher é punida porque o escritório não tem informação sobre suas circunstâncias específicas, mas tem bons dados sobre as tendências sociais gerais. Isso é justo? Não. (Nem é legal.) *No entanto, a lógica do escritório faz sentido*. Em outras palavras, nesse caso é racional discriminar, o que vira do avesso toda a ideia de discriminação. De hábito, a discriminação é algo irracional. Como ressaltou Gary Becker, ganhador do Prêmio Nobel, em *The Economics of Discrimination*, empregadores com um "gosto pela discriminação" sacrificam os lucros porque passam por cima de minorias para favorecer brancos menos qualificados.[1] Um paciente que se recusa a ir ao famoso médico negro por causa da cor da sua pele é um tolo. Um escritório de advocacia que minimiza a troca de empregados jogando de acordo com as médias estatísticas pode ofender nossa sensibilidade e violar uma lei federal – mas não tem nada de tolo.

Quando abordamos isso como problema de informação, há diversas percepções cruciais. Primeiro, as empresas não são as únicas vilãs. Quando mulheres profissionais optam por ter um filho, tirar licença-maternidade remunerada e largar a empresa, elas impõem um custo indiscutivelmente injusto aos lugares onde trabalham. *Mais importante: impõem um custo às outras mulheres*. Firmas que sentem terem sido "prejudicadas" por funcionárias que tiram licença-maternidade e depois se demitem terão maior propensão a discriminar outras mulheres jovens no processo de contratação (em particular aquelas que já estão grávidas) e menor tendência a oferecer benefícios generosos de maternidade. A boa notícia é que existe uma solução rápida e fácil: um pacote maternidade generoso, mas restituível. Fique com ele se você voltar ao trabalho, restitua se não voltar. Essa simples mudança de política nos dá praticamente tudo o que queremos. As firmas não precisarão mais se preocupar com o pagamento de benefícios a mulheres que não retornam ao trabalho. De fato, torna-se possível oferecer mais benefícios generosos sem dar um incentivo para a funcionária pegar o dinheiro e cair fora. As mulheres, por sua vez, não sofrerão mais o mesmo nível de discriminação no processo de contratação.

A discriminação estatística, ou a chamada "discriminação racional", ocorre quando o indivíduo faz uma inferência defensável segundo um padrão estatístico amplo, mas (1) tem probabilidade de estar errado no caso em questão; e (2) tem efeito discriminatório sobre um grupo. Suponha um empregador sem preconceito racial, mas com aversão a contratar funcionários com ficha criminal. Com

certeza trata-se de uma preferência razoável, por todos os motivos. Se o empregador precisa decidir uma contratação sem acesso ao histórico criminal dos candidatos (porque não tem tempo nem recursos para juntar a informação, ou porque seja proibido por lei de perguntar), então é plausível que ele discrimine candidatos negros do sexo masculino, que têm chance muito maior de ter cumprido pena na cadeia (28%) que candidatos homens brancos (4%).

É óbvio que o que importa ao empregador é se a pessoa à sua frente tem ou não ficha criminal. Se ele puder conseguir essa informação, então os padrões sociais mais amplos não têm importância. Em teoria, seria de esperar que o acesso a fichas criminais pudesse contribuir para reduzir a discriminação contra homens negros sem histórico criminal. Na verdade, é isso que os dados nos mostram. Um grupo de economistas comparou decisões de contratação em firmas que fazem verificações de fichas criminais com empresas que não fazem esse tipo de busca. A conclusão foi: "Constatamos que empregadores que checam o histórico criminal têm uma propensão maior a contratar funcionários afro-americanos, especialmente homens. Esse efeito é mais acentuado entre os empregadores que relatam ter aversão a contratar gente com histórico criminal do que entre os que não têm essa aversão."[2]

Em relação a raça, mais informação em geral é melhor. A conclusão implícita é que menos informação é pior. Os Estados Unidos têm uma enorme população ex-carcerária. (O país tem alto índice de encarceramento, e a maioria das pessoas que cumpre pena acaba saindo; a pena em média é inferior a dois anos.) Políticas que buscam ajudar ex-presos suprimindo informação sobre seus históricos criminais podem ser ruins para uma população muito mais ampla. Os autores do estudo citado advertiram: seus resultados "sugerem que restringir o acesso a históricos criminais pode na verdade prejudicar mais gente que ajudar e agrava as diferenças raciais nos resultados do mercado de trabalho".

ESTE CAPÍTULO NÃO É sobre discriminação. É sobre informação, que está no cerne de muitos problemas relacionados com discriminação. A informação tem particular importância quando não temos toda informação de que necessitamos. Os mercados tendem a favorecer a parte que sabe mais. (Você alguma vez já comprou um carro usado?) Mas se o desequilíbrio, ou assimetria de informação, se tornar grande demais, então os mercados podem desmoronar. Esse foi o insight fundamental de George Akerlof, laureado com o Prêmio Nobel de Economia em 2001 e economista da Universidade da Califórnia, em Berkeley. Seu artigo intitulado "The market for lemons" usou o mercado de automóveis usados para demonstrar seu argumento central. Qualquer pessoa que venda um

carro usado sabe mais sobre a qualidade do veículo que alguém pensando em comprá-lo. Isso cria um problema de seleção adversa, como ocorreu com as Hope Scholarships. Proprietários felizes com seus veículos estão menos propensos a vendê-los. Assim, compradores de carros usados antecipam problemas ocultos e exigem um desconto. Contudo, uma vez que já há um desconto embutido no mercado, donos de carros de boa qualidade ficam menos propensos a vendê-los – o que garante que o mercado estará cheio de limões azedos. Em teoria, o mercado de carros usados de boa qualidade não funcionará, em detrimento de qualquer um que esteja disposto a comprar ou vender um carro desses. (Na prática, tais mercados muitas vezes funcionam pelos motivos explicados pelo cavalheiro com quem o sr. Akerlof dividiu seu Prêmio Nobel; iremos ver isso daqui a pouco.)

"The market for lemons" é um caso típico das ideias reconhecidas pelo Comitê do Prêmio Nobel. Nas palavras da Academia de Ciências da Suécia, é "uma ideia simples, mas profunda e universal, com numerosas implicações e amplas aplicações". O serviço de saúde,[a] por exemplo, é assolado por problemas de informação. Consumidores do serviço de saúde – os pacientes – quase sempre têm menos informação sobre seu atendimento que os médicos. De fato, mesmo depois de consultar um médico, podemos não saber se estamos sendo tratados adequadamente. Essa assimetria de informação está no cerne dos nossos infortúnios no sistema de saúde.

Em qualquer sistema do tipo "taxa de serviço", os médicos cobram uma taxa a cada procedimento realizado. Os pacientes não pagam por esses testes e procedimentos extras; quem paga são as companhias de seguro (ou o governo federal, no caso dos americanos mais velhos com direito ao serviço público de saúde). Ao mesmo tempo, a tecnologia da medicina continua a apresentar todo tipo de novas opções médicas, muitas das quais fabulosamente caras. Essa combinação está no cerne dos custos ascendentes com a saúde: os médicos têm um incentivo para realizar procedimentos caros e os pacientes não têm razão para discordar. Se você entrar no consultório de sua médica com dor de cabeça e ela sugerir uma tomografia computadorizada, sem dúvida você concordará, "só para ter certeza". Nem você nem a médica estão agindo com falta de ética. Quando o custo não é um fator, faz sentido excluir a possibilidade de câncer no cérebro, ainda que o sintoma seja apenas daquela dor de cabeça matinal, depois de uma festinha de feriado. Sua médica também pode temer, e com razão, que, se não pedir uma tomografia, você a processe mais tarde, por um valor enorme, se houver algo de errado com a sua cabeça.

Inovações médicas são incríveis em alguns casos e um desperdício em

outros. Considere a atual gama de tratamentos para o câncer de próstata, um tipo de câncer que aflige muitos homens mais velhos. Uma opção de tratamento é “esperar atentamente”, o que consiste em não fazer nada a menos que, ou até que, os exames mostrem que o câncer está piorando. Esse é um curso de ação razoável, porque o câncer de próstata tem uma evolução tão lenta que a maioria dos homens morre de alguma outra coisa antes de o câncer de próstata se tornar um problema sério. Outra opção de tratamento é radioterapia de prótons, que consiste em disparar partículas atômicas no tumor usando um acelerador de prótons que tem aproximadamente o tamanho de um campo de futebol. Não fazer nada custa essencialmente nada (mais ou menos); disparar prótons de um acelerador custa algo em torno de US$ 100 mil.

A diferença de custo não é surpresa; chocante é que a terapia de prótons não tem se provado mais efetiva que a espera atenta. Uma análise feita pela Rand Corporation concluiu: “Uma terapia não tem se mostrado superior à outra.”[3]

Organizações de manutenção da saúde foram projetadas para controlar os custos mudando os incentivos. Em muitos planos dessas organizações, os clínicos gerais recebem uma taxa fixa por paciente, por ano, independente dos serviços oferecidos. Os médicos têm restrições quanto aos tipos de exames e serviços que podem prescrever e podem até receber bônus se se abstiverem de mandar seus pacientes para especialistas. Isso muda as coisas. Agora, quando você entra no consultório da médica (ainda em desvantagem em termos de informação sobre sua própria saúde) e diz “Estou tonto, minha cabeça dói e o meu ouvido está sangrando”, ela consulta as diretrizes de tratamento da organização e lhe diz para tomar duas aspirinas. Por mais exagerado que seja o exemplo, o aspecto básico é válido: a pessoa que sabe mais sobre sua condição médica pode ter um incentivo econômico para lhe negar tratamento. Queixas sobre gastos excessivos são substituídas por queixas sobre gastos ínfimos. Todo cliente de uma organização dessas tem alguma história horrível relativa a brigar com burocratas acerca de despesas aceitáveis. Nas histórias mais extremas (e anedóticas), os pacientes tiveram negados tratamentos vitais por parte dos contadores da organização.

Alguns estão dispostos a batalhar contra as companhias de seguros em nome de seus pacientes. Outros simplesmente quebram as regras disfarçando tratamentos que não são cobertos pelo seguro. (Os pacientes não são os únicos que sofrem de assimetria de informação.) Políticos também saltam para dentro da briga exigindo coisas como a publicação dos incentivos pagos aos médicos pelas companhias de seguros e até uma carta de direitos do paciente.

O problema de informação no núcleo do sistema de saúde não desapareceu:

(1) o paciente, que não paga a conta, exige o máximo de tratamento possível; (2) o médico maximiza rendimentos e minimiza processos legais fornecendo o máximo de tratamento possível; (3) a companhia de seguros maximiza lucros pagando o mínimo de tratamento possível; (4) a tecnologia introduz uma gama de opções caríssimas, algumas das quais são milagrosas, e outras, desperdício de dinheiro; e (5) é muito caro tanto para o paciente quanto para a seguradora comprovar o curso "certo" do tratamento. Em suma, a informação faz com que o sistema de saúde seja diferente do resto da economia. Quando você entra numa loja de artigos elétricos para comprar uma TV de tela grande, pode observar qual delas tem melhor imagem. Aí você compara as etiquetas de preços, sabendo a conta que irá chegar à sua casa. No fim, você pesa os benefícios de diversos televisores (cuja qualidade você pode observar) contra os custos (que você terá de pagar) e escolhe um deles. *Já uma cirurgia no cérebro é algo bem diferente*.

O desafio fundamental da reforma do sistema de saúde é pagar pelo tratamento "certo" – o "produto" que faz mais sentido em relação àquilo que custa. Esse é um exercício que os consumidores fazem sozinhos em qualquer outro setor da economia. Os contadores não deveriam negar automaticamente tratamentos supercaros; alguns podem ser maravilhosamente eficazes, valendo cada centavo. Eles *deveriam* dizer não a tratamentos caros que não sejam comprovadamente melhores que as opções mais baratas. Deveriam também dizer não a coisas como exames "só para ter certeza", não só porque esses diagnósticos são caros, mas também porque, quando administrados a pessoas saudáveis, tendem a gerar "falsos positivos", que podem provocar uma sequência de tratamento cara, desnecessária e potencialmente perigosa.

Há um velho aforismo em propaganda: "Sei que estou desperdiçando metade do meu dinheiro; só gostaria de saber que metade." O caso do sistema de saúde é semelhante, e se a meta da reforma do sistema é restringir os custos que crescem depressa, então qualquer mudança de política terá de ter em foco a qualidade e os resultados, e não simplesmente pagar pelos insumos. O colunista financeiro do *New York Times* David Leonhardt descreve o tratamento para câncer de próstata (em que uma tecnologia fabulosamente cara parece não estar gerando saúde melhor) como seu próprio "teste pessoal de tornassol" para a reforma do sistema de saúde. Ele escreve:

> O teste do câncer de próstata determinará se o presidente Obama e o Congresso fizeram uma lei que começa a consertar o problema fundamental do nosso sistema de saúde: a combinação de custos gigantescos e resultados medíocres. Se isso não acontecer, o sistema de saúde permanecerá em profundos apuros, não importa que outras melhoras possam ser feitas.

MAS AINDA NÃO ACABAMOS com o sistema de saúde. O médico pode saber mais sobre sua saúde que você, mas você sabe mais de sua saúde a longo prazo que sua companhia de seguros. Talvez você não seja capaz de diagnosticar doenças raras, mas sabe se está levando ou não um estilo de vida saudável, se há certas doenças comuns em sua família, se está se envolvendo em comportamento sexual arriscado, se está na iminência de engravidar etc. Essa informação tem potencial de causar tumulto no mercado de seguros.

Os seguros tratam de achar os números corretos. Alguns indivíduos quase não demandam atendimento de saúde. Outros têm moléstias crônicas que exigem centenas de milhares de dólares de tratamento. A seguradora lucra determinando o custo médio de tratamento para todos os seus segurados e cobrando um pouquinho a mais. Quando a seguradora Aetna emite uma apólice de seguro em grupo para 20 mil homens de cinquenta anos, e o custo médio do serviço de saúde para um homem de cinquenta anos é de US$ 1.250 por ano, então presume-se que a companhia possa estabelecer o prêmio anual em US$ 1.300 e lucrar US$ 50 – *em média* – para cada homem que subscreva a apólice. A Aetna ganhará dinheiro em algumas apólices e perderá em outras, mas o resultado geral da companhia será conhecido de antemão – se os números estiverem certos.

Será que esse exemplo está começando a parecer as Hope Scholarships ou o mercado de carros usados? Deveria. A apólice de US$ 1.300 é um mau negócio para os homens de cinquenta anos mais saudáveis e um excelente negócio para os fumantes acima do peso com histórico familiar de doença cardíaca. Assim, os homens com mais saúde estarão propensos a não entrar no programa; os mais enfermos provavelmente optarão por entrar. Quando isso acontece, a população masculina na qual se baseava o prêmio original começa a mudar; em média, os homens restantes são menos saudáveis. A seguradora estuda a nova composição de homens de meia-idade e avalia que o prêmio anual precisa aumentar para US$ 1.800 para gerar algum lucro. Está vendo aonde isso vai dar? Nesse novo preço, mais homens – os mais saudáveis dos não saudáveis – decidem que a apólice é um mau negócio e resolvem sair. Os sujeitos mais doentes se agarram às suas apólices com o máximo de força que seus corpos enfermos permitem. Mais uma vez a composição muda, e agora nem US$ 1.800 cobrem o custo de seguro dos homens que subscrevem a apólice. Em teoria, essa seleção adversa poderia não terminar nunca, até o mercado de seguros de saúde ruir inteiramente.

Isso na realidade não acontece. As companhias de seguro em geral garantem que os grupos serão grandes, e os participantes não têm permissão para escolher se entram ou saem. Se a Aetna faz as apólices dos funcionários da General Motors, por exemplo, então não haverá seleção adversa. A apólice vem com o

emprego, e todos os funcionários, saudáveis ou não, estão cobertos. Eles não têm escolha. A Aetna calcula o custo médio de seguro-saúde para essa grande variedade de homens e mulheres, e aí cobra um prêmio suficiente para dar lucro.

Fazer apólices para indivíduos, porém, é tarefa muito mais assustadora. As seguradoras têm motivo para temer que as pessoas com mais exigência de cobertura de saúde (ou seguro de vida) sejam aquelas que dela mais necessitem. *Isso será verdade, não importa quanto a seguradora cobre pelas apólices*. Para qualquer preço dado – mesmo US$ 5 mil por mês –, as pessoas que esperam que seus custos médicos sejam mais altos que o custo da apólice serão as mais propensas a subscrever a apólice. Claro que as seguradoras têm alguns truques próprios, como recusar-se a dar cobertura a pessoas que estejam doentes ou propensas a ficar doentes no futuro próximo. Isso muitas vezes é visto como um tipo de prática cruel, injusta, perpetrada contra o público pela indústria de seguros. Num nível superficial, realmente parece perverso que pessoas doentes tenham dificuldade de obter seguro-saúde. Mas imagine se as companhias de seguro não tivessem esse privilégio legal. Uma conversa (altamente inventada) com seu médico poderia ser mais ou menos assim:

MÉDICO: Receio ter más notícias. Quatro das suas artérias coronárias estão total ou parcialmente bloqueadas. Eu recomendaria uma cirurgia de coração aberto o mais breve possível.

PACIENTE: E a cirurgia tem probabilidade de dar certo?

MÉDICO: Sim, nós temos resultados excelentes.

PACIENTE: E a operação é cara?

MÉDICO: Óbvio que é cara. Estamos falando de uma cirurgia de coração aberto.

PACIENTE: Então seria melhor eu arranjar primeiro um seguro-saúde.

MÉDICO: É, acho que seria uma boa ideia.

Companhias de seguro fazem aos candidatos perguntas sobre histórico familiar, hábitos de saúde, tabaco, hobbies perigosos e todos os tipos de coisas pessoais. Quando procurei um seguro de vida, um representante da companhia veio à minha casa e tirou sangue para se certificar de que eu não era HIV-positivo. Ele perguntou se meus pais eram vivos, se eu praticava mergulho, se corria de carro. (Sim, sim, não.) Fiz xixi no copo; subi na balança; respondi perguntas sobre uso de tabaco e drogas ilícitas – tudo isso pareceu razoável, considerando que a companhia estava assumindo um compromisso de pagar à minha mulher uma grande quantia de dinheiro caso eu morresse no futuro próximo.

As companhias de seguros têm outra ferramenta sutil. Elas podem inventar apólices, ou mecanismos de “filtragem”, que extraem informação de seus clientes em potencial. Essa percepção, aplicável a todos os tipos de mercados,

deu a Joseph Stiglitz, economista da Universidade de Columbia e ex-economista-chefe do Banco Mundial, uma participação no Prêmio Nobel de 2001. Como as firmas filtram seus clientes no ramo de seguros? Usando uma franquia. Clientes que se consideram propensos a permanecer saudáveis subscrevem apólices com uma franquia alta. Em troca, pagam prêmios mais baixos. Clientes que sabem que provavelmente terão contas altas evitarão a franquia e, por conseguinte, pagarão prêmios mais altos. (A mesma coisa vale quando você está procurando um seguro de carro e tem uma ligeira suspeita de que seu filho de dezesseis anos é um motorista pior que a maioria dos rapazes da idade dele.) Em suma, a franquia é uma ferramenta para forçar a saída de informação; ela obriga os clientes a se autodenunciar.

QUALQUER QUESTÃO DE seguros, em última análise, envolve um problema explosivo: quanta informação é informação demais? Garanto que este se tornará um dos problemas mais espinhosos de formulação de política nos próximos anos. Eis um exercício simples: arranque um fio do seu cabelo. (Se você é totalmente careca, pegue um chumaço de algodão e raspe um pouquinho de saliva da bochecha.) Essa amostra contém seu código genético inteiro. Nas mãos certas (ou erradas), pode ser usada para determinar se você tem predisposição a doenças cardíacas, certos tipos de câncer, depressão e – se a ciência continuar nesse ritmo frenético – qualquer outro tipo de doença. Com um fio do seu cabelo, um pesquisador (ou seguradora) em pouco tempo será capaz de determinar se você corre risco de ter doença de Alzheimer – 25 anos antes de a doença aparecer. Isso cria um dilema. Se a informação genética for dividida amplamente com as companhias de seguros, então será difícil, se não impossível, para pessoas com propensão a certas doenças obter qualquer tipo de cobertura. Em outras palavras, as pessoas que mais necessitam de seguro são as que têm menor probabilidade de consegui-lo – não só na véspera da cirurgia, mas em qualquer época. Indivíduos com histórico familiar de doença de Huntington, distúrbio cerebral degenerativo hereditário que causa morte prematura, já estão achando difícil ou impossível conseguir um seguro de vida. De outro lado, novas leis proíbem as seguradoras de reunir esse tipo de informação, deixando-as vulneráveis à seleção adversa. Pessoas que sabem que correm o risco de ficar doentes no futuro são as que terão generosas apólices de seguros.

Um editorial na *The Economist* comentava esse dilema: “Os governos se deparam com a escolha entre banir o uso de resultados de testes e destruir a indústria, ou permitir seu uso e criar uma subclasse de pessoas não seguráveis ou que não podem se permitir ter gastos com o seguro.” A *The Economist*, que

dificilmente pode ser considerada um bastião do pensamento de esquerda, sugeria que o mercado de seguro-saúde privado considerasse esse problema intratável deixando o governo com um papel muito maior a desempenhar. O editorial concluía: “De fato, testes genéticos tornam-se o mais poderoso argumento para um sistema de saúde universal financiado pelo Estado.”[4]

Qualquer reforma no sistema de saúde que busque tornar o seguro-saúde mais acessível, tanto em termos de facilidade quanto de gastos, em particular para os que estão enfermos ou têm propensão a ficar enfermos, irá gerar devastadores problemas de seleção adversa. Pense nisso: se eu prometo que você pode contratar um seguro acessível em termos de custo, independentemente de você já estar ou não doente, então o momento ideal de adquirir esse seguro é na ambulância, a caminho do hospital. O único detalhe com esse problema inerente é combinar acesso garantido a um seguro pelo qual se possa arcar com a exigência de que todo mundo compre um seguro – saudáveis e doentes, jovens e velhos –, o chamado “compulsório pessoal”. As seguradoras ainda perderão dinheiro nas apólices que são forçadas a vender com grandes riscos, mas essas perdas podem ser compensadas pelos lucros obtidos de gente saudável forçada a aderir ao seguro. (Qualquer país com sistema de saúde nacional tem um compulsório pessoal; todos os cidadãos são obrigados a pagar as contribuições, e em troca recebem um serviço de saúde financiado pelo governo.)

Essa foi a abordagem que Massachusetts adotou como parte de um plano estadual de oferecer acesso universal ao seguro-saúde. Residentes no estado que podem se permitir ter seguro-saúde, mas não o fazem, são multados em sua restituição estadual de imposto. Hillary Clinton apoiou um compulsório pessoal nas primárias presidenciais do Partido Democrata em 2008; Barack Obama não apoiou, embora isso indiscutivelmente tivesse mais a ver com estabelecer uma diferença de sua oponente democrata mais acirrada do que com sua análise da seleção adversa. Obviamente, forçar pessoas saudáveis a comprar algo que elas não comprariam significa o governo usar a mão pesada; e também é o único jeito de compor o risco (o propósito do seguro) quando a distribuição de risco não é aleatória.

Eis os aspectos econômicos relevantes: (1) sabemos quem está doente; (2) sabemos cada vez mais quem ficará doente; (3) pessoas doentes podem ser extremamente caras; (4) seguros privados não funcionam bem em tais circunstâncias. Isso tudo é simples e direto. A parte difícil é filosófica/ideológica: até que ponto queremos dividir, de qualquer maneira, os gastos de um sistema de saúde (se é que queremos), e como devemos fazê-lo? Essas eram as perguntas fundamentais quando Bill Clinton tentou reformar o

sistema de saúde em 1993, e novamente quando a administração Obama assumiu a questão em 2009.

ESTE CAPÍTULO COMEÇOU com os mais egrégios problemas relacionados à informação – casos em que a ausência de informação mutila mercados e leva os indivíduos a se comportar de maneiras que têm sérias implicações sociais. Os economistas também ficam intrigados com exemplos mais comuns, de como os mercados reagem à ausência de informação. Passamos nossas vidas comprando produtos e serviços cuja qualidade não podemos determinar com facilidade. (Você teve de pagar por este livro antes de lê-lo.) Na vasta maioria dos casos, consumidores e empresas criam seus próprios mecanismos para resolver problemas de informação. De fato, aí jaz a genialidade do McDonald's, que inspirou o subtítulo deste capítulo. Os "arcos dourados" têm tanto a ver com informação quanto com hambúrgueres. Todo hambúrguer do McDonald's tem o mesmo sabor, seja vendido em Moscou, Cidade do México ou Cincinnati. Isso não é mera curiosidade, está no cerne do sucesso da companhia. Suponha que você esteja viajando de carro pela Interestadual 80, nos arredores de Omaha, nunca tendo estado no Nebraska, e vê um McDonald's. Você sabe tudo sobre o restaurante. Sabe que será limpo, seguro e barato. Sabe que sempre terá um banheiro que funciona. Sabe que estará aberto sete dias por semana. E pode até saber quantos picles há num cheeseburguer duplo. *Você sabe todas essas coisas antes de sair do carro, num estado em que nunca esteve*.

Compare isso ao cartaz de propaganda do Chuck's Big Burger. Pode ser que o Chuck's tenha um dos melhores hambúrgueres a oeste do Mississippi. Ou pode ser um foco para a próxima grande epidemia de *E. coli* do país. Como você pode ter certeza? Se você morasse em Omaha, talvez estivesse familiarizado com a reputação do Chuck's. Mas não mora, você está passando pelo Nebraska de carro às 21h. (Aliás, a que horas o Chuck's fecha?) Se você for como 1 milhão de outras pessoas, mesmo aquelas que acham fast-food relativamente pouco convidativo, irá procurar os arcos dourados porque sabe o que está por trás deles. O McDonald's vende hambúrgueres, fritas e, o mais importante, previsibilidade.

Essa é a ideia subjacente ao conceito de *branding*, ou gestão de marca, pelo qual as empresas gastam quantias enormes a fim de construir uma identidade para seus produtos. O *branding* resolve o problema para os consumidores: como você escolhe produtos cuja qualidade ou segurança você só pode determinar depois de usá-los (e às vezes nem nesse momento)? Hambúrgueres são apenas um exemplo. A mesma regra se aplica a tudo, desde férias até moda. Você vai curtir um cruzeiro? Sim, porque é da Royal Caribbean – ou Celebrity, ou Viking,

ou Cunard. Eu tenho um péssimo senso de moda, então me sinto seguro quando compro uma camisa Tommy Hilfiger, estarei razoavelmente apresentável quando sair de casa. Os anúncios dos pneus Michelin mostram bebês brincando dentro dos pneus com os dizeres: “Porque há tantos usando os seus pneus.” A mensagem implícita é claríssima. Ao mesmo tempo, a Firestone praticamente destruiu muito do valor de sua marca como resultado da ligação entre pneus defeituosos e capotagens mortais de Ford Explorers.

O *branding* tem sofrido ataques, como uma ferramenta por meio da qual corporações multinacionais gananciosas nos convencem a pagar preços exorbitantes por bens de que não precisamos. A economia conta outra história: o *branding* ajuda a prover um elemento de confiança necessário para o funcionamento de uma economia complexa. Os negócios modernos demandam que realizemos transações importantes com pessoas que nunca encontramos. Eu envio regularmente cheques por correio para a Fidelity, mesmo sem conhecer uma só pessoa na companhia. Atormentados reguladores governamentais só podem me proteger dos tipos de fraude mais escandalosos. Não me protegem de práticas comerciais baixas, muitas delas perfeitamente legais. Inúmeros negócios anunciam rotineiramente sua longevidade. Aquele cartaz na frente do açougue dizendo “Desde 1927” é uma maneira diplomática de dizer: “Não estaríamos mais aqui se esfolássemos nossos fregueses.”

As marcas fazem a mesma coisa. Assim como reputações, elas são construídas com o tempo. Realmente, às vezes a marca torna-se mais valiosa que o próprio produto. Em 1997, Sara Lee, uma empresa que vende de tudo, de roupa íntima a salsichas para o café da manhã, declarou que começaria a vender suas instalações de produção. Nada mais de criação de perus nem de fábricas têxteis. Em vez disso, a empresa se concentraria em vincular suas prestigiosas marcas – Champion, Hanes, Coach, Jimmy Dean – a produtos fabricados por terceiros. Uma revista de negócios comentou: “A Sara Lee acredita que sua alma está em suas marcas, e que o melhor uso de suas energias é insuflar vida comercial na matéria inerte suprida por outros.”[5] A ironia é adorável: a estratégia da Sara Lee para crescer e lucrar é não produzir nada.

O *branding* pode ser uma estratégia muito lucrativa. Em mercados competitivos, os preços são dirigidos inexoravelmente para o custo de produção. Se custa US$ 0,10 fazer uma lata de refrigerante e eu a vendo por US$ 1, vai aparecer alguém e vender por US$ 0,50. Em pouco tempo, algum outro estará mascateando por US$ 0,25, depois US$ 0,15 centavos. Finalmente, alguma corporação implacavelmente eficiente estará comercializando o refrigerante por US$ 0,11 centavos a lata. Do ponto de vista do consumidor, essa é a beleza do

capitalismo. Do ponto de vista do produtor, é um “mercado do inferno”. Considere a triste sina de um agricultor americano. Um grão de soja é um grão de soja; como resultado, um agricultor de Iowa não pode cobrar nem um centavo acima do preço de mercado pela sua safra. Uma vez levados em conta os custos de transporte, cada grão de soja no mundo é vendido pelo mesmo preço, que, na maior parte dos anos, não é muito mais do que custou para produzi-lo.

Como faz uma empresa para salvar seus lucros da espiral mortífera da concorrência? Convencendo o mundo (justificadamente ou não) de que sua mistura de xarope de milho e água é diferente da mistura de xarope de milho e água do resto do mundo. Coca-Cola não é refrigerante, é a Coca-Cola, a Coke. Produtores de bens com marca criam um monopólio para si – e estabelecem o preço de acordo com isso – persuadindo os consumidores de que seus produtos não têm igual. Roupas da Nike não são pedaços de pano costurados por operários no Vietnã, são as roupas de Tiger Woods. Mesmo os agricultores entenderam essa mensagem. No supermercado, encontram-se (e pagam-se os preços de) laranjas Sunkist, carne Angus, frangos Tyson.

Às vezes juntamos informação pagando terceiros para certificar a qualidade. A função de Roger Ebert é assistir a montes de filmes ruins para que eu não tenha de ir assisti-los. Quando ele vê alguma ocasional preciosidade, dá um sinal de “positivo”. Ao mesmo tempo, sou poupado de assistir a coisas como *Gatos numa roubada*, filme ao qual o sr. Ebert deu zero estrelas. Pago por essa informação sob a forma de assinatura do *Chicago Sun-Times* (ou espiando os anúncios que o *Sun-Times* é pago para exibir em seu site gratuito). A revista *Consumer Reports* fornece o mesmo tipo de informação sobre bens de consumo; a Underwriters Laboratories certifica a segurança dos aparelhos elétricos; a Morningstar avalia a performance dos fundos mútuos de aplicação. E temos também o clube do livro da Oprah, que tem a capacidade de mandar, a jato, livros obscuros para as listas dos mais vendidos.

Simultaneamente, as empresas farão tudo o que puderem para “sinalizar” sua própria qualidade no mercado. Esse foi o insight de Michael Spence, laureado com o Prêmio Nobel de 2001 e economista da Universidade de Stanford. Suponha que você esteja escolhendo um consultor de investimentos após um golpe de sorte na loteria. A primeira firma que você visita tem um vistoso revestimento de madeira, um saguão todo de mármore, pinturas impressionistas originais e executivos que vestem ternos italianos feitos à mão. Você pensa: (1) é o meu dinheiro que vai pagar por toda essa beleza – que exploração; ou (2) nossa, essa firma deve ser muito bem-sucedida, e espero que me aceitem como cliente. A maioria das pessoas escolheria a opção 2. (Se você não estiver

convencido, pense de outra maneira: como você se sentiria se seu consultor de investimentos trabalhasse num escritório frio e úmido, com um processador de texto de vinte anos?)

Os chamarizes que indicam sucesso – o revestimento de madeira, o mármore, a coleção de arte – não têm nenhuma relação inerente com a conduta profissional da firma. Nós os interpretamos como "sinais" a nos assegurar que a firma é de qualidade. Eles estão para os mercados como as vistosas plumas de pavão estão para a fêmea: um bom sinal num mundo de informação imperfeita.

O que sinaliza sucesso quando você entra num escritório em lugares da Ásia? Temperaturas ridiculamente frias. O bafo de ar gelado lhe diz imediatamente que essa firma pode se dar ao luxo de ter montes de aparelhos de ar-condicionado. Mesmo quando a temperatura é de mais de 40º do lado de fora, as temperaturas nos escritórios às vezes são tão gélidas que alguns funcionários usam aquecedores. O *Wall Street Journal* relata: "Ar-condicionado gelado é um meio de os donos de negócios e edifícios mostrarem que estão adiante da curva em termos de conforto. Em cidades asiáticas ostentosas, os patrões gostam de mandar a mensagem: 'Nós somos luxuosos, somos árticos.'"[6]

EIS UMA QUESTÃO correlata sobre a qual os economistas gostam de ponderar: os graduados em Harvard são bem-sucedidos porque obtiveram conhecimentos em Harvard que fizeram com que tivessem sucesso, ou porque Harvard seleciona e admite estudantes talentosos que se sairiam extraordinariamente bem de qualquer maneira? Em outras palavras, Harvard agrega valor a seus estudantes, ou simplesmente fornece um mecanismo elaborado de "sinalizar" que permita a alunos brilhantes anunciarem seus talentos para o mundo por terem sido admitidos em Harvard? Alan Krueger, economista de Princeton, e Stacy Dale, economista da Mellon Foundation, fizeram um interessante estudo para analisar essa questão.[7] Eles observam que os graduados de faculdades altamente seletivas ganham salários mais altos depois de formados que os graduados em faculdades menos seletivas. Por exemplo, o estudante médio que entrou em Yale, Swarthmore, ou na Universidade da Pensilvânia em 1976, ganhava US$ 92 mil em 1995; o estudante médio que entrou numa faculdade moderadamente seletiva, como Penn State, Denison ou Tulane, ganhava US$ 22 mil a menos. Essa não é uma descoberta surpreendente, e tampouco chega à questão de se os alunos de escolas como Yale e Princeton ganhariam mais que seus colegas de escolas menos competitivas mesmo que tivessem passado quatro anos enchendo a cara e vendo televisão.

Então o sr. Krueger e a sra. Dale levaram sua análise um passo adiante: examinaram os resultados de alunos que foram admitidos tanto numa escola altamente seletiva quanto numa escola moderadamente seletiva. Alguns desses estudantes foram para os lugares de elite; outros escolheram a opção menos seletiva. O principal achado do sr. Krueger e da sra. Dale é bem sintetizado no título do artigo: “Children smart enough to get into elite schools may not need to bother” [Crianças inteligentes o suficiente para entrar em escolas de elite talvez não precisem se preocupar com isso]. Os salários médios de estudantes admitidos simultaneamente em escolas altamente seletivas e moderadamente seletivas eram quase os mesmos, independente do tipo de escola que cursaram. (A única exceção eram estudantes de famílias de baixa renda, para quem frequentar uma escola mais seletiva aumentava em muito os ganhos.) De modo geral, a qualidade do estudante parece ter mais importância numa fase posterior da vida que a qualidade da universidade que frequentou.

É irracional gastar US$ 150 mil ou mais para cursar uma universidade de elite? Não necessariamente. No mínimo, um diploma de Princeton ou Yale é equivalente, em termos de currículo, a um “positivo” de Roger Ebert. Ele declara que você é altamente qualificado, de modo que os outros – empregadores, cônjuges, parentes dos cônjuges – tenham menos dúvidas. E sempre existe a possibilidade de que você possa aprender alguma coisa zanzando durante quatro anos com as grandes cabeças do mundo. Ainda assim, o sr. Krueger oferece este conselho a estudantes que se candidatam à faculdade: “Não creia que a única escola digna de frequentar é aquela que não admitiria você. Reconheça que sua própria motivação, ambição e seus talentos determinarão seu sucesso, mais que o nome da faculdade em seu diploma.”

A noção de que indivíduos brilhantes, motivados (com pais também motivados), vão se sair bem, qualquer que seja a escola que cursem, muitas vezes se perde nas reformas escolares dos Estados Unidos. Em Illinois, todo outono é saudado com a publicação dos relatórios das escolas do estado. Cada escola é avaliada com base nos resultados de seus alunos, numa bateria de exames padronizados. A mídia logo pega esses relatórios escolares para identificar as “melhores” escolas do estado, a maioria delas em geral localizada em subúrbios abastados. Mas será que esse processo de fato nos diz alguma coisa sobre quais escolas são mais efetivas? Não necessariamente. “Em muitas comunidades suburbanas, os alunos se sairiam bem em exames padronizados mesmo que fossem à escola e ficassem o dia todo sentados no banheiro por quatro anos”, diz o economista Eric Hanushek, da Universidade de Rochester, especialista na relação um tanto tênue entre insumos escolares e os resultados

dos alunos. Há uma peça fundamental de informação que falta: quanto valor está sendo realmente agregado a essas “escolas de alta performance”? Elas têm professores e administradores excepcionais, ou são receptáculos de alunos privilegiados que se sairiam bem em testes padronizados independente de onde fossem estudar? É a mesma a questão de Harvard.

ESTE CAPÍTULO COMEÇOU com uma séria questão social e terminará do mesmo jeito. O perfil racial é um problema de informação. Há duas perguntas simples no cerne dessa questão. Primeira, raça ou etnia – sozinha ou em conjunção com alguma outra circunstância – transmite alguma informação significativa relacionada à potencial atividade criminosa? Se sim, o que fazer com isso? A resposta à primeira pergunta recebe a maior parte da atenção. Depois dos ataques do 11 de Setembro, decerto seria possível argumentar que homens árabes na casa dos 35 anos apresentavam maior risco ao país que mulheres polonesas de 65 anos. Policiais há muito argumentam que a raça pode ser um indício; jovens brancos bem-vestidos em bairros negros pobres em geral estão procurando drogas para comprar. Organizações criminosas têm afiliações raciais ou étnicas. Ao mesmo tempo que o presidente Clinton declarava a elaboração do perfil racial algo “moralmente indefensável”, o website do czar antidrogas, Barry McCaffrey, fazia exatamente isso. Em Denver, dizia o site, os negociantes de heroína são predominantemente de nacionalidade mexicana. Em Trenton, os negociantes de crack são principalmente homens afro-americanos e os negociantes de cocaína em pó são sobretudo latinos.[8]

De fato, todos nós elaboramos perfis à nossa maneira. Desde tenra idade somos ensinados que nunca se deve julgar um livro pela capa. *Mas nós precisamos fazer isso; às vezes a capa é tudo que se pode ver*. Imagine que você está andando pela garagem de um estacionamento à noite quando ouve passos atrás de si. Em termos ideais, você pediria a essa pessoa um currículo, os dois se sentariam para um café e discutiriam os objetivos dele, seu emprego, a família, sua filosofia política e, o mais importante, a razão de ele estar andando atrás de você numa garagem mal-iluminada. Você faria uma checagem do histórico criminal. Aí, com toda informação nas mãos, você decidiria se deve ou não apertar o botão de alarme no chaveiro. A realidade é diferente. Você dá uma olhada rápida por cima do ombro. Que informação importa? Sexo? Raça? Idade? Maleta? Roupas?

Nunca vou esquecer minha experiência como vítima de um perfil racial. Peguei um ônibus do centro de Chicago para a zona oeste quando estava começando a escurecer. Chicago é uma cidade muito segregada; a maioria dos

bairros da zona oeste é povoada por afro-americanos. Eu estava de terno, e depois de alguma quadras eu era o único branco no ônibus. Mais ou menos nessa hora uma senhora negra mais velha perguntou delicadamente: “Ah, os Bulls estão jogando esta noite?” O time de basquete Chicago Bulls joga no Chicago Stadium, que também fica a oeste do centro da cidade. A mulher inferiu, com toda a inocência, que a única razão para um branco de terno estar nesse ônibus por volta das 19h era ir a um jogo do Bulls. Obviamente, era injusto e pernicioso que ela tirasse qualquer conclusão sobre meu destino com base apenas na cor da minha pele e no meu estilo de vestir. A coisa sinistra é que eu estava mesmo a caminho do jogo dos Bulls.

Raça, idade, etnia, e/ou país de origem podem transmitir informações em algumas circunstâncias, em particular quando falta alguma outra informação melhor. Do ponto de vista de uma política social, porém, o fato de esses atributos transmitirem informação significativa é uma pista enganosa. A pergunta que importa é: estamos dispostos a molestar sistematicamente as pessoas que se encaixam em determinado perfil étnico ou racial amplo, e que pode, em média, ter alguma sustentação estatística, mas, mesmo assim, e com muito mais frequência, estar mais errado que certo? A maior parte das pessoas responderia não na maioria das circunstâncias. Nós construímos uma sociedade que valoriza as liberdades civis mesmo à custa da ordem social. Opositores da elaboração de perfis raciais sempre parecem ser arrastados para o atoleiro de saber se os perfis são ou não bons trabalhos policiais ou ferramentas de contraterrorismo. Esse não é o único ponto relevante – em alguns casos, pode ser completamente irrelevante. Se a economia nos ensina alguma coisa, é que devemos pesar custos e benefícios. Os custos de molestar dez, vinte ou cem pessoas cumpridoras da lei para pegar mais um traficante não valem a pena. O terrorismo é mais traiçoeiro porque os custos potenciais de deixar escapar só uma pessoa pelas fendas são devastadoramente altos. Então, o que deveríamos fazer a respeito? Este é um dos difíceis *trade-offs* do mundo após o 11 de Setembro.

NO MUNDO DE ECON 101, todas as partes têm “informação perfeita”. Os gráficos são claros e precisos; os consumidores e produtores sabem tudo que quiserem saber. O mundo fora de Econ 101 é mais interessante, embora bagunçado. Um patrulheiro estadual que manda encostar uma Grand Am 1990 com farol traseiro quebrado num trecho deserto de uma rodovia da Flórida não tem informação perfeita. Como também não tem uma jovem família procurando uma babá segura e digna de confiança, ou uma companhia de seguros buscando se proteger dos custos extraordinários do HIV/aids. A informação tem importância. Os

economistas estudam o que fazemos com ela e, às vezes mais importante, o que fazemos sem ela.

[a] Faz-se aqui necessário um esclarecimento: nos Estados Unidos, até o início do governo Obama, não havia um sistema público de saúde que atendesse teoricamente a toda a população, como temos no Brasil. Os americanos eram obrigados a recorrer aos planos de saúde privados, o que deixava grande parte da população carente sem atendimento médico. O único serviço público era o Medicare, já citado no Capítulo 4, que vale apenas para cidadãos acima de determinada faixa etária. Portanto, alguns fatos, explicações e análises a seguir são válidos considerando a situação geral americana. (N.T.)

6. Produtividade e capital humano

Por que Bill Gates é tão mais rico que você?

COMO MUITA GENTE, Bill Gates achou sua casa um pouco apertada quando teve filhos. O magnata do software mudou-se para uma mansão de US$ 100 milhões em 1997; não muito depois, precisou dar umas incrementadas no imóvel. A casa de 3.700 metros quadrados tem um teatro de vinte lugares, um salão para recepções, estacionamento para 28 carros, uma cama elástica interna e todo tipo de equipamento computadorizado, como telefones que só tocam quando há alguém por perto. Mas a casa ainda não era grande o bastante.[1] Segundo documentos arquivados na região administrativa de Medina, em Washington, o sr. Gates e sua esposa construíram mais um dormitório e algumas áreas de lazer e estudo para os filhos.

Há muita coisa a inferir dos acréscimos feitos pelo sr. Gates à sua residência, mas uma delas é bastante óbvia: é bom ser Bill Gates. O mundo é um parque de diversões fascinante quando se tem US$ 50 bilhões ou algo assim. Também é possível ponderar sobre algumas questões mais amplas: por que algumas pessoas têm camas elásticas dentro de casa e jatos particulares, enquanto outras dormem nos banheiros das estações rodoviárias? Como é possível que aproximadamente 13% dos americanos sejam pobres, o que é uma melhora em relação ao pico recente de 15%, em 1993, mas não significativamente menor que a mesma fração durante qualquer ano da década de 1970? Ao mesmo tempo, uma em cada cinco crianças americanas – e chocantes 35% das crianças negras – vive na miséria. Claro que os Estados Unidos são o garoto riquinho do bairro. Mas, no alvorecer do terceiro milênio, vastas fatias da população mundial – cerca de 3 bilhões de pessoas – são desesperadamente pobres.

Os economistas estudam a pobreza e a desigualdade de renda. Buscam compreender quem é pobre, por que é pobre e o que pode ser feito em relação a isso. Qualquer debate acerca de por que Bill Gates é tão mais rico que os homens e mulheres que dormem em túneis e galerias deve começar com um conceito ao qual os economistas deram o nome de capital humano. Capital humano é a soma total de todas as aptidões incorporadas numa pessoa: educação, inteligência, carisma, criatividade, experiência de trabalho, energia empreendedora e até a habilidade de arremessar uma bola de beisebol com rapidez. Isso é o que iria lhe

restar se você fosse despojado de todos os seus bens – emprego, dinheiro, casa, posses – e deixado numa esquina apenas com as roupas do corpo. Como Bill Gates se sairia numa situação dessas? Muito bem. Mesmo que sua riqueza fosse confiscada, outras empresas o contratariam como consultor, membro de diretoria, presidente, agente motivacional. (Quando Steve Jobs foi demitido da Apple, a empresa que havia pessoalmente criado, ele deu a volta por cima e fundou a Pixar; só depois a Apple o convidou a voltar.) Como se sairia Tiger Woods? Bastante bem. Se alguém lhe emprestasse tacos de golfe, ele poderia vencer um torneio no primeiro fim de semana.

Como se sairia Bubba, que largou a escola na décima série e é viciado em metanfetamina? Não tão bem. A diferença é o capital humano, algo de que Bubba não dispõe. (Ironicamente, alguns indivíduos ricos, como o sultão de Brunei, também não se sairiam muito bem nesse exercício; o sultão é rico porque seu reino está assentado sobre uma enorme reserva de petróleo.) O mercado de trabalho não é diferente do mercado de qualquer outra coisa; alguns tipos de talento são mais procurados que outros. Quanto mais especial for o conjunto de aptidões, mais bem-remunerado será seu dono. Alex Rodriguez vai ganhar US$ 275 milhões em dez anos, jogando beisebol para os New York Yankees, porque é capaz de acertar uma bola e mandá-la para o ar a mais de 130 quilômetros por hora com mais força e frequência que outros jogadores. “A-Rod”[a] vai ajudar os Yankees a ganhar jogos, o que encherá estádios, venderá mercadorias e renderá direitos de televisionamento. Em tese, ninguém no planeta é capaz de fazer isso tão bem quanto ele.

Com respeito a outros aspectos da economia de mercado, o preço de certas habilidades não tem nenhuma relação inerente com seu valor social, só com sua escassez. Certa vez entrevistei Robert Solow, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1987 e notório entusiasta do beisebol. Perguntei-lhe se ficava incomodado por ganhar menos dinheiro com o Prêmio Nobel do que Roger Clemens, na época arremessador dos Red Sox, recebia em uma única temporada. “Não”, disse Solow. “Há uma porção de bons economistas, mas há apenas um Roger Clemens.” É assim que os economistas pensam.

Quem é rico nos Estados Unidos, ou pelo menos quem tem uma vida confortável? Programadores de software, cirurgiões plásticos especializados em mãos, engenheiros nucleares, escritores, contadores, banqueiros, professores. Às vezes esses indivíduos possuem talento natural; com mais frequência adquirem suas habilidades mediante educação e treinamento especializado. Em outras palavras, fizeram investimentos significativos em capital humano. Como qualquer outro tipo de investimento – desde construir uma fábrica até comprar

uma letra de câmbio –, o dinheiro investido hoje em capital humano trará retorno no futuro. E um retorno muito bom. Estima-se que a educação superior represente um retorno de 10% sobre o investimento, e isso hoje significa que, se você aplica o dinheiro para estudar na faculdade, pode esperar receber o montante de volta e mais 10% ao ano em ganhos profissionais. Pouca gente em Wall Street faz investimentos melhores que esse, normalmente.

Capital humano é um passaporte econômico – literalmente, em alguns casos. Quando eu estava no curso de graduação, no final da década de 1980, conheci um jovem palestino chamado Gamal Abouali. A família de Abouali, que vivia no Kuwait, insistia para que o filho terminasse os estudos de graduação em três anos, em vez de quatro. Isso exigia ter aulas adicionais ao longo do ano e frequentar a escola todo verão, o que na época me pareceu algo muito radical. E os estágios, os estudos estrangeiros ou aqueles dias esquiando no Colorado? Uma vez almocei com o pai de Gamal, e ele explicou que a vida palestina é itinerante e precária. O sr. Abouali era contador, profissão que podia exercer até no fim do mundo – porque, explicou ele, era lá que podia acabar. A família tinha morado no Canadá antes de se mudar para o Kuwait, e podia estar em algum outro canto em cinco anos, ele completou.

Gamal estava estudando engenharia, qualificação também universal. Quanto mais cedo tirasse o diploma, insistia seu pai, mais seguro estaria. Não só o diploma lhe permitiria ganhar a vida, mas também lhe possibilitaria encontrar uma casa. Em alguns países desenvolvidos, o direito de imigração se baseia em aptidões e educação – em capital humano.

Os pensamentos do sr. Abouali foram prescientes. Depois que Saddam Hussein retirou-se do Kuwait em 1990, a maioria da população palestina, inclusive a família de Gamal, foi expulsa, porque o governo do país achou que os palestinos tinham sido simpáticos à agressão iraquiana. A filha do sr. Abouali lhe deu um exemplar da primeira edição deste livro. Ao ler os parágrafos anteriores, ele exclamou: “Está vendo, eu tinha razão!”

NA OUTRA PONTA do espectro de trabalho vale o contrário. As aptidões necessárias para perguntar “Você gostaria de uma porção de fritas como acompanhamento?” não são escassas. Há provavelmente 150 milhões de pessoas nos Estados Unidos capazes de vender refeições no McDonald’s. Restaurantes do tipo fast-food só precisam pagar um salário suficiente para alocar corpos vivos atrás de suas caixas registradoras. Isso pode significar US$ 7,25 por hora quando a economia está devagar, ou US$ 11 por hora quando a oferta de mão de

obra se retrai; jamais será US$ 500 por hora, o tipo de remuneração que um advogado de primeira linha pode exigir. Advogados excelentes são escassos; atendentes que servem hambúrguer existem em quantidade. A maneira mais perspicaz de pensar sobre a pobreza neste país ou em qualquer outra parte do mundo é relacioná-la com a baixa preparação do material humano. É verdade, as pessoas são pobres nos Estados Unidos porque não conseguem achar bons empregos. Mas isso é um sintoma, não a doença em si. O problema subjacente é a falta de qualificação, ou de capital humano. A taxa de pobreza entre as pessoas que largam a escola é doze vezes maior que entre graduados. Por que a Índia é um dos países mais pobres do mundo? Basicamente, porque 35% da população é analfabeta (a taxa estava em 50% no começo da década de 1990).[2] As pessoas podem viver em condições que tornam seu capital humano menos utilizável. Uma alta proporção da população sem-teto americana abusa de drogas, sofre de incapacidade ou doença mental.

Uma economia saudável também tem sua importância. Era mais fácil achar um emprego em 2001 que em 1975 ou 1932. Uma maré que enche, é verdade, ergue todos os barcos; o crescimento econômico é algo ótimo para os pobres. Ponto. Contudo, mesmo na maré alta, trabalhadores de pouca capacitação precisam se apegar a tábuas de salvação, enquanto seus colegas mais capacitados tomam coquetéis em iates. Uma economia robusta não transforma manobristas de estacionamento em professores universitários. Investimentos em capital humano fazem isso. Fatores macroeconômicos controlam as marés; o capital humano determina o tamanho do barco. Inversamente, a má economia é mais devastadora para os trabalhadores que ficam na parte rasa do lago, o mercado de trabalho.

Considere esse experimento mental. Imagine se, numa segunda-feira de manhã, soltássemos 100 mil pessoas sem escolaridade na esquina da State Street com a Madison Street, em Chicago. Isso seria uma calamidade social. Os serviços governamentais iriam ser demandados em sua capacidade máxima, ou até além dela. O crime aumentaria. Os empreendimentos evitariam se instalar no centro da cidade. Políticos pleiteariam ajuda do governo federal. *Ou vocês nos dão dinheiro suficiente para sustentar essa gente ou nos ajudam a nos livrar dela*. Quando os líderes empresariais em Sacramento, Califórnia, decidiram se livrar dos sem-teto, uma das estratégias foi oferecer-lhes bilhete só de ida para outra cidade.[3] (Diz-se que Atlanta fez o mesmo antes das Olimpíadas de 1996.)

Agora imagine a mesma esquina, e vamos soltar ali 100 mil graduados nas melhores universidades americanas. Os ônibus chegam à esquina da State com a Madison e começam a descarregar advogados, médicos, artistas, geneticistas,

engenheiros de computação e um monte de pessoas inteligentes e motivadas, com as mais diversas aptidões. Muitos desses indivíduos achariam emprego imediatamente. (Lembre-se, capital humano incorpora não só treinamento de sala de aula, mas também perseverança, honestidade, criatividade, virtudes boas para se encontrar trabalho.) Alguns desses graduados altamente qualificados começariam seus próprios negócios, pois faro empresarial é um componente importante do capital humano. Outros iriam embora para outros lugares, pois trabalhadores altamente capacitados têm mais mobilidade que seus colegas com menos capacitação. Em alguns casos, firmas se mudariam para Chicago, ou abririam escritórios e indústrias na cidade para tirar proveito dessa temporária fartura de talento. Pontífices econômicos mais adiante descreveriam esse louco desembarque de passageiros como uma dádiva para o progresso econômico de Chicago, assim como as ondas de imigração ajudaram os Estados Unidos a se desenvolver.

Se o exemplo parece forçado, considere o caso do Naval Air Warfare Center (Nawc) em Indianápolis, instalação que produziu eletrônica avançada para a Marinha americana até o final da década de 1990. Decidiu-se que o Nawc, que empregava aproximadamente 2.600 trabalhadores, seria fechado como parte de um programa de redução de custos militares. Todos estão familiarizados com essas histórias de fechamento de fábricas. Centenas ou milhares de trabalhadores perdem seus empregos. Os negócios na comunidade em volta começam a definhar porque grande parte do poder de compra foi perdida. Vem alguém com uma câmera e diz: “Quando a fábrica fechou em [diz o ano], esta cidade começou a morrer.” Mas o Nawc foi uma história diferente.[4] Um de seus ativos mais valiosos era a força de trabalho, 40% da qual compostos por cientistas ou engenheiros. Líderes locais astutos, guiados pelo prefeito Stephen Goldsmith, acreditavam que a fábrica podia ser vendida a um comprador privado. Sete empresas fizeram propostas e a vencedora foi a Hughes Eletronics.

Numa sexta-feira, em janeiro de 1997, os funcionários do Nawc foram para casa como empregados do governo. Na segunda-feira seguinte, 98% deles foram trabalhar como empregados da Hughes. Os executivos da Hughes que entrevistei disseram que o valor da aquisição estava nas pessoas, não só nos tijolos e na argamassa. A Hughes estava comprando uma quantidade maciça de capital humano que não podia ser encontrada com facilidade em outro lugar. Essa história contrasta com os fechamentos de fábricas cantados por Bruce Springsteen, em que trabalhadores com educação limitada descobrem que seus estreitos conjuntos de aptidões não têm valor quando a usina/mina/fábrica/indústria desaparece. A diferença é o capital humano. De

fato, os economistas podem até dar respaldo empírico a essas canções de Springsteen. O economista do trabalho Robert Topel estimou que trabalhadores experientes perdem 25% de sua capacidade de ganho a longo prazo quando são forçados a mudar de emprego pelo fechamento de uma fábrica.

Agora é o momento apropriado para liquidar uma das mais perniciosas noções em termos de políticas públicas: a falácia do inchaço da força de trabalho. Trata-se da crença errônea de que há uma quantidade fixa de trabalho a ser realizado na economia, e portanto todo emprego novo é criado à custa de um emprego perdido em algum outro lugar. Se eu estou desempregado, diz o argumento errado, então só conseguirei trabalho se alguém trabalhar menos ou não trabalhar. Era assim que o governo francês achava que o mundo funcionava, mas isso está errado. Empregos são criados em qualquer momento em que uma pessoa forneça um novo bem ou serviço, ou ache um modo melhor (ou mais barato) de fornecer um bem ou serviço antigo.

Os números provam esse argumento. A economia dos Estados Unidos gerou dezenas de milhões de novos empregos nas últimas três décadas, inclusive todo o setor ligado à internet. (É verdade, a recessão que começou em 2007 também destruiu montes de empregos.) Milhões de mulheres entraram na força de trabalho na segunda metade do século XX, contudo, a taxa de desemprego manteve-se extremamente baixa pelos padrões históricos até o início da recente crise. Da mesma maneira, enormes ondas de imigrantes vieram trabalhar nos Estados Unidos ao longo de toda a nossa história, sem qualquer aumento de desemprego a longo prazo. Há deslocamentos imediatos? Com certeza. Alguns trabalhadores perdem seus empregos ou veem seus salários diminuir quando são obrigados a competir com pessoas que acabam de entrar na força de trabalho. Contudo, mais empregos são criados que perdidos. Lembre, novos trabalhadores precisam gastar seus salários em outros setores da economia, criando uma nova demanda de outros produtos. O bolo econômico cresce, não é apenas fatiado mais uma vez.

Eis a impressão intuitiva: imagine uma comunidade agrícola na qual numerosas famílias possuem e trabalham sua própria terra. Cada família produz só o suficiente para se alimentar; não há excedente na colheita nem terra ociosa. Todo mundo nessa cidade tem o suficiente para comer; por outro lado, ninguém vive particularmente bem. Toda família gasta grande quantidade de seu tempo nos serviços domésticos. Eles costuram suas próprias roupas, ensinam a seus filhos, fazem e consertam seus próprios equipamentos agrícolas etc. Suponha um sujeito chegando à cidade em busca de trabalho. No cenário 1, o sujeito não tem qualificações. Não há terras disponíveis para cultivar, de modo que a

comunidade lhe diz para entrar de volta no trem. Talvez até lhe compre um bilhete para sair da cidade. Essa comunidade “não tem empregos”.

Agora considere o cenário 2: o sujeito que chega à cidade tem doutorado em agronomia e desenhou um novo tipo de arado que melhora a produção de milho. Ele negocia o arado com os agricultores em troca de uma pequena parcela das colheitas. Todo mundo fica melhor de vida. O agrônomo pode se sustentar, os agricultores têm mais o que comer, mesmo depois de pagar seus novos arados (ou não os comprariam). Essa comunidade acabou de criar um novo emprego: vendedor de arados. Pouco depois, chega um carpinteiro na estação. Ele se oferece para fazer todos os tipos de trabalhos estranhos que limitam o tempo que os agricultores dedicam a cuidar de suas plantações. A produção volta a crescer porque os agricultores passam mais tempo fazendo o que sabem fazer de melhor: trabalhar a terra. E foi criado mais um emprego.

A essa altura, os agricultores estão cultivando mais do que eles próprios conseguem comer, então “gastam” seu excedente recrutando uma professora. Mais um emprego novo. Ela ensina as crianças da cidade, fazendo com que a próxima geração de agricultores seja mais bem-educada e mais produtiva que os pais. Com o tempo, nossa cidadezinha agrícola inventada, que “não tinha empregos” no começo desse exercício, tem romancistas, bombeiros, jogadores profissionais de beisebol e até engenheiros que projetam iPhones e margaritas instantâneas. Esse é o resumo da história econômica dos Estados Unidos. A elevação dos níveis de capital humano permitiu que uma nação agrária evoluísse a ponto de ter lugares ricos e complexos como Manhattan e o Vale do Silício.

Claro que nem tudo é cor-de-rosa ao longo do caminho. Suponha que um dos nossos recém-educados agricultores invente um arado que produza safras ainda melhores, tornando obsoleto o primeiro vendedor de arados – destruição criativa. É verdade, esse avanço tecnológico elimina um emprego de imediato. A longo prazo, porém, a cidadezinha está ainda melhor de vida. Lembre, todos os agricultores agora estão mais ricos (riqueza medida por maior produção de milho), possibilitando-lhes contratar o agrônomo desempregado para fazer alguma outra coisa, como desenvolver novas sementes híbridas (que tornarão a cidade ainda mais rica). A tecnologia desloca os trabalhadores de imediato, mas não leva a desemprego em massa a longo prazo. Ao contrário, nós ficamos mais ricos, o que cria demanda de novos empregos em outros setores da economia. Nesse processo, trabalhadores educados se saem muito melhor que trabalhadores sem instrução. Eles são mais versáteis numa economia que se modifica depressa, fazendo com que seja mais provável se manter de pé após um surto de destruição criativa.

Capital humano tem a ver com muitas outras coisas além de ganhar mais dinheiro. Ele faz de nós melhores pais, eleitores mais informados, maiores apreciadores de arte e cultura, mais capazes de apreciar os frutos da vida. E pode nos deixar mais saudáveis, porque comemos melhor e nos exercitamos mais. (Ao mesmo tempo, a boa saúde é um componente importante do capital humano.) Pais instruídos têm mais probabilidade de sentarem com os filhos para lhes ensinar cores e letras antes de eles entrarem na escola. No mundo em desenvolvimento, o impacto do capital humano pode ser ainda mais profundo. Os economistas descobriram que um ano a mais de escolaridade de uma mulher num país de baixa renda está associado à redução de 5 a 10% da probabilidade de seu filho morrer nos primeiros cinco anos de vida.[5]

De maneira similar, nosso estoque total de capital humano – tudo o que sabemos como um povo – define quanto estamos bem de vida como sociedade. Nós nos beneficiamos do fato de sabermos como prevenir a poliomielite e produzir aço inoxidável – ainda que nenhum leitor deste livro seja capaz de fazer qualquer uma dessas coisas se for abandonado numa ilha deserta. O economista Gary Becker, que ganhou o Prêmio Nobel pelo seu trabalho no campo do capital humano, avalia que o acúmulo de educação, treinamento, aptidões e mesmo saúde das pessoas constitui cerca de 75% da riqueza de uma economia moderna. Não são diamantes, construções, petróleo ou bolsas elegantes, mas coisas que carregamos conosco dentro da cabeça. “Deveríamos realmente chamar a nossa economia de ‘economia capitalista humana’, pois é isso que ela é fundamentalmente”, disse Becker num discurso. “Enquanto todas as formas de capital – capital físico, tal como maquinaria e fábricas, capital financeiro e capital humano – são importantes, o mais importante é o capital humano. De fato, numa economia moderna, essa é de longe a forma de capital mais importante para criar riqueza e crescimento.”[6]

Há uma surpreendente correlação entre o nível de capital humano de um país e seu bem-estar econômico. Ao mesmo tempo, há uma surpreendente *falta* de correlação entre recursos naturais e padrão de vida. Países como o Japão e a Suíça estão entre os mais ricos do mundo, apesar de terem patrimônios relativamente pequenos em termos de recursos naturais. Países como a Nigéria são exatamente o oposto; a enorme riqueza de petróleo fez relativamente pouco para o padrão de vida do país. Em alguns casos, a riqueza mineral da África financiou sangrentas guerras civis que teriam fim sem esses recursos. No Oriente Médio, a Arábia Saudita tem a maior parte do petróleo, enquanto Israel, sem recursos naturais com que contar, tem a maior renda per capita.

Níveis elevados de capital humano criam um ciclo virtuoso; pais bem-

educados investem pesadamente no capital humano de seus filhos. Baixos níveis de capital humano têm o efeito exatamente oposto. Pais desfavorecidos tendem a criar filhos desfavorecidos, como qualquer professor da rede pública pode confirmar. O sr. Becker ressalta:

> Mesmo pequenas diferenças entre os filhos na preparação oferecida pela família muitas vezes se multiplicam em diferenças grandes quando eles são adolescentes. É por isso que o mercado de trabalho não pode fazer muita coisa por aqueles que largam a escola, que mal sabem ler e nunca desenvolveram bons hábitos de trabalho; por isso é tão difícil divisar políticas para ajudar esses grupos.[7]

POR QUE O CAPITAL HUMANO tem tanta importância? Para começar, ele está inextricavelmente ligado a uma das ideias mais importantes em economia: produtividade. Esta última é a eficiência com que convertemos insumos em resultados. Em outras palavras, quanto somos bons em fazer as coisas. Leva 2 mil horas para um operário de uma fábrica de carros em Detroit fazer um carro, ou 210 horas? Um agricultor de milho em Iowa consegue cultivar 30 alqueires de milho num acre de terra, ou 210 alqueires? Quanto mais produtivos somos, mais ricos. O motivo é simples: o dia sempre terá 24 horas; quanto mais produzimos nessas 24 horas, mais consumimos, seja diretamente, seja roçando outras coisas. A produtividade é determinada em parte pelos recursos naturais – é mais fácil cultivar trigo no Kansas que em Vermont –, mas, numa economia moderna, a produtividade é afetada por tecnologia, especialização e capacitação, todas elas funções do capital humano.

Os Estados Unidos são ricos porque os americanos são produtivos. Temos uma vida melhor hoje que em qualquer outro momento na história da civilização porque somos melhores em produzir bens e serviços – incluindo saúde e entretenimento – do que jamais fomos antes. O importante é que trabalhamos menos e produzimos mais. Em 1870, uma família típica exigia 1.800 horas de trabalho apenas para conseguir seu abastecimento de comida; hoje são necessárias cerca de 260 horas de trabalho. No decorrer do século XX, o ano médio de trabalho caiu de 3.100 horas para cerca de 1.730 horas. Ao mesmo tempo, o produto nacional bruto (PNB) real per capita – uma medida, ajustada pela inflação, de quanto cada um de nós produz em média – aumentou de US$ 4.800 para mais de US$ 40 mil. Mesmo os pobres estão vivendo extremamente bem segundo os padrões históricos. *A linha de pobreza está agora num nível de renda real que era atingido apenas por aqueles inseridos nos 10% superiores da distribuição de renda um século atrás*. Como disse uma vez John Maynard Keynes: “A longo prazo, produtividade é tudo.”

Produtividade é o conceito que elimina a “sugação” do “gigantesco som de

sugação” mencionado por Ross Perot, milionário americano do setor de tecnologia. Quando Ross Perot concorreu à Presidência dos Estados Unidos, em 1992, como candidato independente, uma das questões que o definiam era a oposição ao Acordo de Livre-Comércio da América do Norte, o Nafta. Perot argumentava que, se os Estados Unidos abrissem suas fronteiras para o livre-comércio com o México, 10 milhões de empregos fugiriam para o lado sul da fronteira. Por que uma empresa não haveria de se realocar no México quando o operário de fábrica mexicano, na média, ganha uma fração dos salários pagos aos operários americanos? A resposta é produtividade. Podem os trabalhadores americanos competir contra trabalhadores estrangeiros que ganham a metade, ou menos, do seu salário? *Sim, a maioria pode*. Eles produzem mais que os trabalhadores mexicanos – muito mais, em muitos casos – porque têm melhor escolaridade, porque têm melhores serviços de saúde, porque têm melhor acesso a capital e tecnologia e porque têm instituições de governo mais eficientes e melhor infraestrutura pública. Pode um camponês vietnamita com dois anos de educação fazer o serviço que você faz? Provavelmente não.

Claro que há indústrias nas quais os trabalhadores americanos não são produtivos o bastante para justificar seus salários relativamente altos, como fabricação de têxteis e calçados. Essas são indústrias que exigem mão de obra relativamente não qualificada, que é mais cara nos Estados Unidos que no mundo em desenvolvimento. Pode um camponês vietnamita costurar um tênis de basquete? Sim – e por muito menos que o salário mínimo americano. Empresas americanas buscarão “terceirizar” empregos em outros países apenas se os salários nesses países forem baratos em relação àquilo que os operários podem produzir. Um operário que custa 1⁄10 e produz 1⁄10 não é grande negócio. Um operário que custa 1⁄10 e produz a metade provavelmente é.

Enquanto Ross Perot advertia que a maior parte da economia dos Estados Unidos migraria para Guadalajara, os economistas de tendência mais formal prediziam que o Nafta teria efeito modesto mas positivo na taxa de emprego americana. Alguns empregos seriam perdidos na competição com o México; mas outros empregos seriam criados, à medida que as exportações para o México aumentassem. Temos agora mais de uma década de vigência do Nafta, e foi exatamente isso que ocorreu. Economistas estimam que o efeito da taxa de emprego geral foi positivo, ainda que muito pequeno em relação ao tamanho da economia americana.

Estarão nossos filhos melhor de vida que nós? Sim, se forem mais produtivos do que somos, o que tem sido o padrão ao longo da história dos Estados Unidos. O *crescimento* de produtividade é o que melhora nosso padrão de vida. Se a

produtividade cresce em 2% ao ano, então nos tornamos 2% mais ricos a cada ano. Por quê? Porque podemos pegar os mesmos insumos e fazer 2% a mais de coisas. (Ou podemos fazer a mesma quantidade de coisas com 2% a menos de insumos.) Um dos debates mais interessantes sobre a questão é se a economia americana teve ou não um aumento agudo na taxa de crescimento de produtividade. Alguns economistas, inclusive Alan Greenspan, durante seu exercício como presidente do Fed, têm argumentado que investimentos em tecnologia da informação levaram a taxas de crescimento de produtividade cada vez mais elevadas. Outros, como Robert Gordon, da Northwestern University, acreditam que o crescimento de produtividade não mudou significativamente quando os dados são interpretados da maneira apropriada.

A resposta para esse debate tem enorme importância. De 1947 a 1975, a produtividade cresceu numa taxa anual de 2,7%. De 1975 até meados dos anos 1990, por razões que ainda não são totalmente compreendidas, o crescimento de produtividade desacelerou para 1,4% ao ano. Aí voltou a melhorar. De 2000 a 2008, o crescimento de produtividade retornou à taxa anual bem mais saudável de 2,5%. A diferença pode parecer trivial. Na verdade, ela tem um efeito profundo em nosso padrão de vida. Um artifício habilidoso em finanças e economia é a regra do 72; divida 72 por uma taxa de crescimento (ou uma taxa de juros), e a resposta vai lhe dizer aproximadamente quanto tempo levará para uma grandeza crescente duplicar (por exemplo, a quantia principal de uma conta bancária rendendo 4% de juros duplicará em aproximadamente dezoito anos). Quando a produtividade cresce em 2,7% ao ano, nosso padrão de vida duplica a cada 27 anos. A 1,4%, duplica a cada 51 anos.

O crescimento da produtividade nos torna mais ricos, independentemente do que está ocorrendo no resto do mundo. Se a produtividade cresce 4% no Japão e 2% nos Estados Unidos, *então ambos os países estão ficando mais ricos*. Para entender por quê, voltemos à nossa economia simples de cultivo agrícola. Se um agricultor está produzindo 2% a mais de milho e suínos todo ano, e seu vizinho está produzindo 4% a mais, então ambos estão comendo mais todo ano (ou comercializando mais). Se essa disparidade continuar por um tempo longo, um deles se tornará significativamente mais rico que o outro, o que poderá vir a ser fonte de inveja ou de atritos políticos, mas ambos estão tendo uma vida cada vez melhor. O aspecto importante é que o crescimento de produtividade, como tantas outras coisas em economia, não é um jogo de soma zero.

Qual seria o efeito sobre os Estados Unidos se 500 milhões de pessoas na Índia se tornassem mais produtivas e gradualmente passassem da pobreza para a classe média? Nós também ficaríamos mais ricos. Aldeões pobres que hoje

sobrevivem com US$ 1 por dia não podem se dar ao luxo de comprar nossos softwares, nossos carros, nossa música, nossos livros e nossas exportações agrícolas. Se fossem mais abastadas, poderiam. Ao mesmo tempo, parte desses 500 milhões de pessoas, cujo potencial é desperdiçado pela baixa escolaridade, produziria bens e serviços superiores aos que temos agora, deixando nossa vida melhor. Um desses camponeses recém-educados poderia descobrir a vacina para a aids ou um processo para reverter o aquecimento global. Parafraseando o United Negro College Fund,[b] 550 milhões de cabeças é uma coisa terrível para se desperdiçar.

O crescimento de produtividade depende de investimento – em capital físico, capital humano, pesquisa, desenvolvimento e mesmo em coisas como instituições governamentais mais eficazes. Esses investimentos exigem que se abra mão de consumo no presente para consumir mais no futuro. Se você deixa de comprar um BMW e, em vez disso, investe em educação superior, sua renda futura será mais alta. Da mesma maneira, uma empresa de software pode deixar de pagar um dividendo aos seus acionistas e reinvestir os lucros no desenvolvimento de um produto novo e melhor. O governo pode arrecadar impostos (privando-nos de algum consumo corrente) para financiar a pesquisa genética a fim de melhorar nossa saúde no futuro. Em cada caso, gastamos recursos agora para nos tornarmos mais produtivos depois. Quando nos voltarmos para a macroeconomia – o estudo da economia como um todo –, uma preocupação importante será se estamos ou não investindo o suficiente como nação para continuar aumentando nosso padrão de vida.

Nossas estruturas legais, regulatórias e tributárias também afetam o crescimento da produtividade. Impostos altos, governo ruim, direitos de propriedade mal-definidos ou regulamentação excessiva podem diminuir ou eliminar o incentivo a investimentos produtivos. Fazendas coletivas, por exemplo, são uma péssima maneira de organizar a agricultura. Fatores sociais, como a discriminação, podem afetar profundamente a produtividade. Uma sociedade que não educa suas mulheres ou que nega oportunidades a membros de determinada raça, casta ou tribo está deixando de cultivar uma ampla área de recursos. O crescimento da produtividade também depende, em grande parte, de inovação e progresso tecnológico, nenhum dos quais é compreendido perfeitamente. Por que a internet explodiu em meados dos anos 1990, e não no fim da década de 1970? Como decifr amos o genoma humano, mas ainda não temos uma fonte barata de energia limpa? Em suma, alimentar o crescimento de produtividade é como criar filhos: sabemos que coisas são importantes, mesmo que não haja receita para criar um atleta olímpico ou um professor de Harvard.

O estudo do capital humano tem profundas implicações para as políticas públicas. Mais importante, ele pode nos dizer por que ainda não morremos todos de fome. A população da Terra cresceu para 6 bilhões. Como temos sido capazes de alimentar tantas bocas? No século XVIII, Thomas Malthus predisse um futuro sombrio para a humanidade, porque acreditava que, à medida que a sociedade fosse ficando mais rica, desperdiçaria continuamente esses ganhos com o crescimento populacional – tendo mais filhos. Essas bocas adicionais engoliriam o excedente. Na opinião dele, a humanidade estava destinada a viver à beira da subsistência, procriando de forma temerária durante as épocas boas e mirrando de fome nas épocas ruins. Conforme ressaltou Paul Krugman, para 55 dos últimos 57 séculos, Malthus tinha razão. A população mundial cresceu, mas a condição humana não mudou de modo significativo.

Apenas com a Revolução Industrial as pessoas começaram a ficar constantemente mais ricas. Mesmo então, Malthus não estava tão errado assim. Conforme salienta Gary Becker: "Os pais gastavam mais com os filhos quando seus rendimentos aumentavam – conforme predisse Malthus –, porém gastavam bem mais com cada filho e tinham menos filhos, como prevê a teoria do capital humano."[8] As transformações econômicas da Revolução Industrial, isto é, os grandes ganhos de produtividade, tornaram o tempo dos pais mais caro. As vantagens de ter mais filhos declinaram, as pessoas começaram a investir seus rendimentos crescentes na *qualidade* de seus filhos, e não meramente na *quantidade*.

Uma das falácias da miséria é que os países em desenvolvimento são pobres porque têm rápido crescimento populacional. Na verdade, a relação causal é mais bem-compreendida no sentido oposto: pessoas pobres têm muitos filhos porque o custo de criá-los é baixo. O controle da natalidade, não importa quão confiável seja, só funciona se as famílias preferirem ter menos filhos. Como resultado, uma das armas mais potentes para combater o crescimento populacional é criar melhores oportunidades econômicas para as mulheres, o que começa pela educação das meninas. Taiwan dobrou o número de meninas que se formam no ensino médio entre 1966 e 1975. Ao mesmo tempo, o índice de natalidade caiu pela metade. No mundo desenvolvido, onde por mais de meio século as mulheres têm desfrutado uma gama extraordinária de novas oportunidades econômicas, os índices de natalidade têm caído para perto ou abaixo do nível de reposição, que é 2,1 nascimentos por mulher.

COMEÇAMOS ESTE CAPÍTULO com um debate sobre a casa de Bill Gates, que é, com absoluta certeza, maior que a sua. Na aurora do terceiro milênio, os Estados

Unidos são um lugar profundamente desigual. Estará o país ficando mais desigual? A resposta, segundo qualquer critério de medida, é sim. De acordo com uma análise da Secretaria de Orçamento do Congresso, os domicílios americanos na faixa inferior a 20% de distribuição de renda estavam ganhando apenas 2% a mais em 2004 (corrigidos pela inflação) que em 1979. Isso representa ¼ de século sem nenhum aumento real de renda. Os americanos na faixa intermediária de distribuição de renda se saíram melhor no mesmo período; o rendimento familiar médio cresceu 15% em termos reais. A quinta parte superior – os 20% do alto da escala – viu sua renda crescer em 63% (corrigidos pela inflação).[9]

No decorrer da mais longa expansão econômica da história americana, os ricos ficaram mais ricos, enquanto os pobres ficaram parados ou empobreceram ainda mais. Os salários para os indivíduos do sexo masculino que não terminaram o ensino médio caíram aproximadamente ¼, quando comparados ao que seus pais ganhariam se também tivessem deixado o ensino médio. A recessão que começou em 2007 reduziu ligeiramente a diferença entre ricos e pobres nos Estados Unidos (destruindo riqueza no topo e não melhorando a vida do trabalhador médio). A maioria dos economistas concorda que a tendência de longo prazo é que se abra um fosso maior entre ricos e pobres americanos. A mudança mais estarrecedora tem sido no topo do topo. Em 1979, o 1% mais rico ganhava 9% da renda nacional total; agora ganha 16% do contracheque coletivo anual do país.

Por quê? O capital humano fornece a maior parte da compreensão para esse fenômeno social. As últimas décadas têm sido uma versão na vida real do filme *A vingança dos nerds*. Trabalhadores qualificados nos Estados Unidos sempre ganharam salários mais altos que trabalhadores não qualificados. A diferença começou a aumentar em proporções extraordinárias. Em suma, o capital humano tornou-se mais importante, e portanto mais bem-remunerado, do que nunca antes. Uma medida simples da importância do capital humano é a distância entre os salários pagos a formados no ensino médio e os salários pagos aos graduados no ensino superior. Formados em faculdades ganhavam em média 40% a mais que os que terminaram o ensino médio nos anos 1980; agora ganham 80% a mais. Indivíduos com diplomas de pós-graduação se dão ainda melhor. O século XXI é uma época especialmente boa para ser cientista espacial.

Nossa economia está evoluindo de maneira a favorecer trabalhadores qualificados. Por exemplo, a entrada da computação em quase todos os setores da indústria favorece trabalhadores que tenham qualificação nessa tecnologia ou que sejam interessados o suficiente para aprender a lidar com computadores no

trabalho. A tecnologia torna trabalhadores interessados mais produtivos, ao mesmo tempo que torna dispensáveis os operários de baixa qualificação. Caixas eletrônicos substituíram os antigos caixas de banco; o autoabastecimento de combustível substituiu, nos Estados Unidos, os frentistas; linhas de montagem automatizadas substituíram operários que faziam tarefas repetitivas sem necessidade de raciocinar muito. De fato, a linha de montagem da General Motors engloba a principal tendência na economia americana. Computadores e robôs sofisticados hoje montam os principais componentes de um carro – o que cria empregos de remuneração elevada para as pessoas que escrevem os programas e projetam os robôs, ao mesmo tempo que reduz a demanda de trabalhadores que não tenham outra qualificação especializada além de se dispor a um honesto dia de trabalho.

Ao mesmo tempo, o comércio internacional aumenta a concorrência entre trabalhadores não qualificados locais e outros trabalhadores não qualificados ao redor do globo. A longo prazo, o comércio internacional é uma poderosa força para o bem; a curto prazo, tem suas vítimas. O comércio, como a tecnologia, melhora a vida dos trabalhadores altamente qualificados porque oferece novos mercados para nossas exportações de alta tecnologia. A Boeing vende aviões para a Índia, a Microsoft vende softwares para a Europa, a McKinsey & Company vende serviços de consultoria para a América Latina. Mais uma vez, é uma boa notícia para gente que sabe como projetar um motor a jato eficiente ou explicar administração de qualidade total em espanhol. Por outro lado, coloca nossos trabalhadores de baixa tecnologia em competição com operários mal-remunerados no Vietnã. A Nike pode pagar US$ 1 por dia aos trabalhadores de suas fábricas vietnamitas para que façam calçados em condições extremamente precárias. Mas não se podem fazer aviões Boeing desse modo. A globalização cria mais oportunidades para trabalhadores qualificados e mais competição para trabalhadores não qualificados.

Ainda há discordância quanto ao grau em que diferentes causas são responsáveis por esse aumento da diferença entre os salários. Os sindicatos tornaram-se menos poderosos, diminuindo o cacife dos trabalhadores braçais na mesa de negociações. Nesse ínterim, trabalhadores de salários mais altos passam mais horas no emprego que seus colegas de salários mais baixos, o que exacerba a diferença no total de rendimentos.[10] Cada vez mais indústrias estão vinculando pagamento a desempenho, o que aumenta as diferenças de salário entre os que são mais e menos produtivos. Em qualquer caso, o aumento da desigualdade de renda é real. Devemos nos importar? Os economistas tradicionalmente têm argumentado que não devemos, e por dois motivos básicos. Em primeiro lugar, a

desigualdade de renda envia importantes sinais para a economia. A crescente diferença de salários entre formados no ensino médio e no ensino superior, por exemplo, irá motivar muitos alunos a obter diplomas universitários. De maneira similar, a espetacular riqueza conquistada por empreendedores provê um incentivo para assumir os riscos necessários a fim de promover saltos em termos de inovação, muitos dos quais têm retornos enormes para a sociedade. A economia trata de incentivos, e a perspectiva de ficar rico é um grande incentivo.

Em segundo lugar, muitos economistas argumentam que não devemos nos importar com a diferença entre ricos e pobres, contanto que todos estejam vivendo melhor. Em outras palavras, devemos nos importar com quanto do bolo total os pobres estão ganhando, e não quanto do bolo eles estão ganhando em relação a Bill Gates. Em seu discurso ao assumir a presidência da Associação Americana de Economia, Robert Fogel, historiador econômico laureado com o Prêmio Nobel, salientou que nossos cidadãos mais pobres têm níveis de conforto desconhecidos da realeza cem anos atrás. (Mais de 90% dos moradores de conjuntos habitacionais públicos têm televisão em cores, por exemplo.) A inveja pode ser um dos sete pecados capitais, mas não é algo a que os economistas tenham tradicionalmente prestado muita atenção. Minha utilidade deve depender de quanto gosto do meu carro, e não se meu vizinho tem ou não um Jaguar.

Claro que o senso comum sugere o contrário. H.L. Mencken certa vez comentou que um homem rico é aquele que ganha por ano US$ 100 a mais que o marido da irmã de sua mulher. Alguns economistas ultimamente começaram a acreditar que essa opinião faz sentido.[11] David Neumark e Andrew Postlewaite examinaram uma grande amostra de irmãs americanas num esforço para entender por que algumas mulheres optam por trabalhar fora e outras não. Quando os pesquisadores controlaram todas as explicações usuais – desemprego no mercado local de trabalho, educação e experiência profissional da mulher etc. –, descobriram forte evidência em respaldo à oblíqua observação de H.L. Mencken: uma mulher em sua amostra era significativamente mais propensa a procurar emprego se o marido da irmã ganhasse mais que seu marido.

Robert Frank, economista de Cornell e autor de *Luxury Fever*, deu argumentos persuasivos de que a riqueza relativa – o tamanho de minha fatia de bolo comparada à do meu vizinho – é uma determinação importante em nossa utilidade. Ele ofereceu aos participantes da pesquisa uma escolha entre dois mundos: (1) você ganha US$ 110 mil e o resto das pessoas ganha US$ 200 mil; ou (2) você ganha US$ 100 mil e todo o resto ganha US$ 85 mil. Ele explica: “Os valores da renda representam poder de compra real. Sua renda no mundo 1 permitirá uma casa 10% maior do que você poderia adquirir no mundo 2, 10% a

mais de restaurantes, e assim por diante. Ao escolher o mundo 2, você abre mão de uma pequena quantia na renda absoluta em troca de um grande aumento de renda relativa.” Você seria mais rico no mundo 1; seria menos rico no mundo 2, porém, seria mais rico que o resto das pessoas. Que cenário deixaria você mais feliz? O sr. Frank descobriu que a maioria dos americanos escolheria o mundo 2. Em outras palavras, a renda relativa importa. Inveja pode ser parte da explicação. E também é verdade, o sr. Frank assinala, que, em ambientes sociais complexos, nós buscamos meios de avaliar nosso desempenho, e a riqueza relativa é um deles.

Há uma segunda preocupação, mais pragmática, relativa ao crescimento da desigualdade de renda. Poderia a diferença entre ricos e pobres – ética à parte – se tornar grande o suficiente para começar a inibir o crescimento econômico? Haverá algum ponto em que a desigualdade de renda pare de nos motivar a trabalhar mais duro e se torne contraproducente? Isso poderia acontecer por todo tipo de razões. Os pobres poderiam ficar marginalizados a ponto de rejeitar instituições políticas e econômicas importantes, tais como direitos de propriedade ou determinações legais. Uma distribuição de renda totalmente assimétrica pode levar os ricos a esbanjar recursos em luxos cada vez mais frívolos (por exemplo, bolos de aniversário para cães), quando outros tipos de investimentos, tais como capital humano para os pobres, trariam um retorno mais alto. Ou a luta de classes poderia levar a medidas que punissem os ricos sem melhorar a vida dos pobres.[12] Alguns estudos descobriram uma relação negativa entre desigualdade de renda e crescimento econômico; outros encontraram exatamente o contrário. Com o tempo, os dados irão esclarecer essa relação. Contudo, o debate filosófico mais amplo continuará fervilhante: se o bolo está crescendo, quanto deveríamos nos preocupar com o tamanho das fatias?

O TEMA DO CAPITAL HUMANO impõe algumas perguntas finais. Estarão os pobres sempre conosco, como Jesus advertiu uma vez? Nosso sistema de mercado livre torna a pobreza inevitável? Deve sempre haver perdedores e grandes ganhadores econômicos? Não, não e não. O desenvolvimento econômico não é um jogo de soma zero, o mundo não precisa de países pobres para ter países ricos, nem algumas pessoas precisam ser pobres para outras serem ricas. Famílias que moram em conjuntos habitacionais públicos na zona sul de Chicago não são pobres porque Bill Gates mora numa casa grande. *São pobres apesar do fato de Bill Gates morar numa casa grande*. Por uma complexa constelação de motivos, os pobres dos Estados Unidos não participaram dos ganhos de produtividade

gerados pelo Microsoft Windows. Bill Gates não levou o bolo inteiro consigo, ele não atrapalhou o caminho para o sucesso dessas pessoas, nem se beneficiou de seus infortúnios. Ao contrário, sua visão e seu talento criaram uma enorme quantidade de riqueza que nem todo mundo pode compartilhar. Existe uma distinção crucial entre um mundo em que Bill Gates enriquece roubando a colheita dos outros e um mundo em que ele enriquece aumentando seu enorme suprimento de comida, que ele compartilha com alguns, e não com outros. Esta última é a melhor representação de como funciona a economia moderna.

Em teoria, um mundo em que todo indivíduo fosse educado, saudável e produtivo seria um mundo em que todas as pessoas viveriam confortavelmente. Talvez jamais curemos o mundo da diversidade de doenças físicas e mentais que impedem alguns indivíduos de atingir seu pleno potencial. Mas isso é biologia, não economia. A economia nos diz que não há limite teórico para quanto podemos viver bem e quanto nossa riqueza pode ser distribuída.

Será que isso é verdade? Se todos tivéssemos doutorado, quem entregaria as toalhas numa piscina de hotel? Provavelmente ninguém. À medida que a população se torna mais produtiva, começamos a substituir trabalho humano por tecnologia. Usamos correio de voz em lugar de secretárias, máquinas de lavar em vez de empregadas, caixas eletrônicos em vez de atendentes em guichês de bancos, bancos de dados em vez de arquivistas, máquinas de vendas automáticas em vez de balconistas, retroescavadeiras em vez de cavadores humanos. A motivação para esse desenvolvimento remonta ao conceito do Capítulo 1: custo de oportunidade. Indivíduos altamente qualificados podem fazer todos os tipos de coisas produtivas com seu tempo. Logo, é fabulosamente caro contratar um engenheiro para ensacar gêneros num armazém. (Quanto você cobraria para entregar toalhas numa piscina de hotel?) Há muito menos empregados domésticos nos Estados Unidos que na Índia, mesmo que os Estados Unidos sejam um país mais rico. A Índia está inundada de trabalhadores não qualificados que possuem poucas opções de emprego; os Estados Unidos não estão, o que torna o trabalho doméstico relativamente caro (como pode confirmar qualquer um que empregue uma babá). Quem pode ser dar ao luxo de ter um mordomo que poderia ganhar US$ 50 a hora redigindo códigos de computador?

Quando não conseguimos automatizar tarefas mais servis, podemos relegá-las a estudantes e jovens como meio para que eles adquiram capital humano. Durante mais de uma década trabalhei como *caddy* (a pessoa mais famosa para quem carreguei tacos de golfe foi George W. Bush, muito antes de ele ascender à Presidência); minha esposa foi garçonete. Esses empregos nos proporcionaram

experiência de trabalho, elemento importante do capital humano. Mas suponha que houvesse alguma tarefa desagradável que não pudesse ser automatizada, nem pudesse ser realizada com segurança por gente jovem em início de carreira. Imagine, por exemplo, uma comunidade altamente educada que produza todos os tipos de bens e serviços valiosos, mas que gere um lodo repugnante como subproduto. Imagine mais, que recolher esse lodo seja um trabalho horrível, mentalmente robotizante. Todavia, se o lodo não é recolhido, toda a economia emperra e para. Se todo mundo tem diploma de Harvard, quem recolhe o lodo?

O recolhedor de lodo. E seria, ele ou ela, um dos trabalhadores mais bem pagos da cidade. Se a economia depende de recolher a imundície e não há máquina capaz de fazer o serviço, então a comunidade teria de obrigar alguém a fazer isso. A maneira de induzir gente a fazer qualquer coisa é pagar muito bem. O salário para recolher o lodo seria alto a ponto de o indivíduo – um médico, engenheiro ou escritor – se dispor a abandonar um emprego mais agradável e recolher o lodo. Logo, um mundo rico em capital humano ainda assim pode ter serviços desagradáveis – proctologistas me vêm à cabeça –, mas ninguém precisa ser pobre. E vice-versa, muita gente pode aceitar menos dinheiro para fazer tarefas particularmente agradáveis – ensinar estudantes universitários me vem à cabeça (especialmente nas férias de verão).

CAPITAL HUMANO CRIA oportunidades. Ele nos torna mais ricos e mais sadios; faz de nós seres humanos mais completos; possibilita-nos viver melhor e ao mesmo tempo trabalhar menos. E, o mais importante da perspectiva da política pública, o capital humano separa os que têm dos que não têm. Marvin Zonis, professor da Escola de Pós-Graduação em Administração da Universidade de Chicago e consultor de empresas e governos ao redor do mundo, demonstrou isso magnificamente num discurso para a comunidade empresarial de Chicago. “Complexidade será a marca registrada da nossa época”, ele declarou.

> A demanda em toda parte será por níveis cada vez mais altos de capital humano. Os países que conseguirem isso, as empresas que compreenderem como mobilizar e aplicar esse capital humano, e as escolas que o produzirem … serão os grandes vitoriosos da nossa era. Quanto ao resto, mais retrocesso e mais miséria para seus próprios cidadãos e mais problemas para o restante de nós.[13]

---

[a] O apelido pelo qual o jogador é conhecido nos Estados Unidos faz trocadilho com a palavra *rod* – não apenas a partícula inicial de seu nome, mas que designa diversos tipos de “haste” ou “barra”. A-Rod, então, significa que ele é o melhor, o classe A, além de evocar objetos de aço, em geral, portanto muito duros e resistentes. (N.T.)

[b] Organização norte-americana em prol da educação das minorias, fundada em 1944. (N.T.)

7. Mercados financeiros

O que a economia pode nos dizer sobre
enriquecer depressa (e perder peso também!)

QUANDO EU ESTAVA no curso de graduação, muitos anos atrás, uma nova dieta varreu uma das fraternidades no campus. Não era uma dieta comum, era a dieta de toranja com sorvete. A premissa, como o nome sugeria, era que se podia perder peso comendo quantidades enormes de toranja e sorvete. A dieta não funcionava, claro, mas o incidente nunca me saiu da cabeça. Fiquei fascinado com o fato de um grupo de mulheres muito inteligentes ter jogado para o alto o senso comum a fim de abraçar uma dieta que não tinha como dar certo. Nenhuma informação médica ou dietética sugeria que comer toranja e sorvete levasse à perda de peso. Ainda assim, essa era uma ideia atraente. Quem não gostaria de perder peso tomando sorvete?

Lembrei da dieta de toranja com sorvete recentemente, quando um dos meus vizinhos começou a contar sua estratégia de investimento. Ele levara um golpe brabo no último ano porque sua carteira estava cheia de ações da internet e de tecnologia, explicou, mas se via de volta ao mercado com uma estratégia nova e aperfeiçoada. Ele estudava os gráficos passados dos movimentos do mercado em busca de formas que sinalizassem aonde o mercado iria a seguir. Não consigo me lembrar das formas específicas que ele procurava. Na hora, eu me distraí, tanto porque estava regando as flores quanto porque minha mente gritava: “Toranja com sorvete!” Meu esperto vizinho, que é médico e membro do corpo docente de uma universidade, estava se aventurando longe dos salões da ciência com sua estratégia de investimentos, e essa é a lição mais ampla. Quando se trata de finanças pessoais (e de perder peso), pessoas inteligentes jogam o bom senso para o alto mais depressa do que o tempo que se leva para dizer “dieta milagrosa”. As regras para investimentos bem-sucedidos são surpreendentemente simples, mas exigem disciplina e autossacrifício. O retorno é uma acumulação de riqueza lenta e constante (com uma porção de retrocessos ao longo do caminho), e não uma fortuna súbita e rápida. Assim, defrontados com a perspectiva de abrir mão do consumo no presente para obter sucesso no futuro, abraçamos com avidez os métodos mais rápidos e mais fáceis – e ficamos chocados quando não dão certo.

Este capítulo não é uma cartilha sobre finanças pessoais. Há alguns livros excelentes sobre estratégias de investimentos. Burton Malkiel lançou um dos melhores: *A Random Walk Down Wall Street*. Não, este capítulo fala sobre o que uma compreensão básica dos mercados – as ideias abordadas nos dois primeiros capítulos – pode nos dizer sobre investimentos pessoais. Qualquer estratégia de investimento deve obedecer às leis básicas da economia, assim como qualquer dieta é restringida pelas realidades de química, biologia e física. Tomando emprestado o título do romance bestseller de Wally Lamb, *Eu conheço a verdade*.

À PRIMEIRA VISTA, os mercados financeiros são extraordinariamente complexos. Ações e letras de câmbio já são complicadas o bastante, mas há opções, há o futuro, opções sobre o futuro, swaps de taxas de juros, letras do governo e os infames credit default swaps (CDS). Na Bolsa Mercantil de Chicago, hoje é possível comprar ou vender contratos futuros baseados na temperatura média em Los Angeles. Na Câmara de Comércio de Chicago, pode-se comprar e vender o direito de emitir SO_2. Sim, é possível ganhar (ou perder) dinheiro comercializando *smog* – fumaça poluente. Os detalhes desses contratos podem deixar qualquer um maluco, porém, no fundo, a maior parte do que ocorre é algo bastante direto. Instrumentos financeiros, como qualquer outro bem ou serviço na economia de mercado, precisam criar algum valor. Tanto comprador quanto vendedor precisam se perceber em situação melhor ao entrar no negócio. Ao mesmo tempo, os empreendedores buscam introduzir produtos financeiros mais baratos, rápidos, fáceis ou de algum modo melhores que os já existentes. Fundos mútuos foram uma inovação financeira; o mesmo ocorreu com os fundos indexados que Burt Malkiel ajudou a popularizar. No auge da crise financeira de 2008, ficou claro que mesmo os executivos de Wall Street não entendiam plenamente alguns dos produtos que suas empresas compravam e vendiam. Ainda assim, todos os instrumentos financeiros – não importa quão complexa seja sua apresentação – baseiam-se em quatro necessidades simples.

Aumento de capital. Uma das coisas fascinantes na vida, particularmente nos Estados Unidos, é que podemos gastar grandes somas de dinheiro que não nos pertence. Os mercados financeiros nos possibilitam tomar dinheiro emprestado. Às vezes isso significa que Visa e MasterCard saciam nossa sede de consumir hoje o que não podemos nos permitir até o ano que vem (se for o caso); mais amiúde – e mais significativo para a economia –, tomar emprestado possibilita todo tipo de investimento. Nós tomamos emprestado para pagar a mensalidade

da faculdade. Tomamos emprestado para comprar casas. Tomamos emprestado para construir fábricas e comprar equipamentos ou montar novos negócios. Tomamos emprestado para fazer coisas que melhoram nossa vida mesmo depois que pagamos o custo do empréstimo.

Às vezes aumentamos o capital sem tomar empréstimo; podemos vender participação do nosso negócio para o público. Assim, dispomos de um pedaço da nossa propriedade (e portanto uma reivindicação de lucros futuros) em troca de dinheiro vivo. Empresas e governos podem tomar emprestado diretamente do público emitindo títulos. Essas transações podem ser simples, como um empréstimo para um carro novo, ou complexas, como uma injeção de liquidez de vários bilhões de dólares por parte do Fundo Monetário Internacional. *A essência nunca muda: indivíduos, empresas e governos necessitam de capital para fazer hoje coisas que de outra forma não poderiam fazer; os mercados financeiros fornecem esse capital – por um preço*.

Economias modernas não podem sobreviver sem crédito. De fato, a comunidade de desenvolvimento internacional começou a perceber que tornar crédito acessível aos empreendedores no mundo em desenvolvimento, mesmo pequenos empréstimos de US$ 50 ou US$ 100, pode ser uma ferramenta poderosa para combater a pobreza. A Opportunity International é um desses emprestadores de "microcrédito". Em 2000, a organização fez aproximadamente 325 mil empréstimos de baixa ou nenhuma garantia em 24 países em desenvolvimento. O empréstimo médio era a aparente ninharia de US$ 195. Esther Gelabuzi, ugandense viúva e com seis filhos, representa uma história típica. Ela é parteira profissional e utilizou seu empréstimo ínfimo, pelos padrões ocidentais, para montar uma clínica (ainda sem eletricidade). Desde então fez o parto de 1.400 bebês, cobrando de US$ 6 a US$ 14 de cada paciente. A Opportunity International alega ter criado cerca de 430 mil empregos. E o mais impressionante, a taxa de devolução dos microempréstimos é de 96%.

Guardar, proteger e fazer uso rentável do excesso de capital. O sultão do Brunei ganhou milhões de dólares em rendimentos de petróleo na década de 1970. Suponha que ele tenha guardado o dinheiro debaixo do colchão e o deixado ali. Ele teria vários problemas. Primeiro, é muito difícil dormir com bilhões de dólares enfiados debaixo do colchão. Segundo, com bilhões de dólares enfiados debaixo do colchão, a roupa de cama suja não seria a única coisa a desaparecer toda manhã. Dedos ágeis, para não mencionar criminosos sofisticados, encontrariam o caminho do esconderijo. Terceiro, e mais importante, o ladrão mais implacável e eficiente seria a inflação. Se o sultão do Brunei enfiou US$ 1

bilhão debaixo do colchão em 1970, hoje o dinheiro dele vale US$ 180 milhões.

Assim, a primeira preocupação do sultão seria proteger sua riqueza, tanto de roubos quanto da inflação, sendo que cada qual reduz o poder aquisitivo à sua própria maneira. Sua segunda preocupação seria dar a seu excesso de capital algum uso produtivo. O mundo está cheio de tomadores de empréstimo em potencial, todos eles dispostos a pagar pelo privilégio. Quando economistas rabiscam equações sofisticadas no quadro-negro, às vezes usam o símbolo *r* para a taxa de juros. Por quê? Porque o empréstimo é considerado uma espécie de aluguel do capital, daí *r – rental*, "aluguel" em inglês. Esse é o modo mais intuitivo de pensar no que está acontecendo. Indivíduos, empresas e instituições com excesso de capital alugam a outros esse dinheiro para que possam fazer uso mais produtivo. A dotação da Universidade de Harvard é de aproximadamente US$ 25 bilhões. Esse é o equivalente, na Ivy League, ao dinheiro de emergência; enfiá-lo debaixo do colchão dos alunos e dos professores seria impraticável e um tremendo desperdício de recursos. Sendo assim, Harvard emprega cerca de duzentos profissionais para administrar essa provisão de modo que gere um retorno sadio para a universidade e ao mesmo tempo forneça capital para o resto do mundo.[1] Harvard compra ações e títulos, investe em fundos de capital de risco e tem outras maneiras de colocar US$ 25 bilhões nas mãos de pessoas e instituições ao redor do mundo que possam produzir coisas com esse dinheiro. De 1995 a 2005, a dotação obteve um retorno anual de 16%, bem mais produtivo para a universidade que deixar o dinheiro parado no campus. (Harvard também conseguiu perder 30% de sua dotação durante a crise financeira, então, voltaremos à dotação da universidade quando falarmos de "risco e recompensa".)[2]

Os mercados financeiros fazem mais que pegar o capital dos ricos e emprestá-lo aos outros. Eles possibilitam a cada um de nós amenizar o consumo ao longo da vida, que é um jeito bonito de dizer que não precisamos gastar nossa receita à medida que a recebemos. Shakespeare pode ter nos advertido para não sermos nem emprestadores nem tomadores de empréstimos; o fato é que a maioria de nós é as duas coisas em algum momento da vida. Se vivêssemos numa sociedade agrária, teríamos de comer nossas safras razoavelmente depressa após a colheita ou achar algum jeito de armazená-las. Os mercados financeiros são um meio mais sofisticado de administrar a colheita. Podemos gastar nossa receita agora sem a termos recebido – como ao tomar empréstimo para a faculdade ou para uma casa –, ou podemos ter nossa receita agora e gastá-la mais tarde, poupando-a para a aposentadoria. O fator importante é que a entrada da receita ficou divorciada de seu gasto, permitindo uma flexibilidade

muito maior.

Segurança contra risco. A vida é uma proposta de risco. Arriscamo-nos a morrer simplesmente ao entrar na banheira, para não mencionar locomover-se para o trabalho ou praticar bungee-jump com os amigos. Consideremos algumas das maneiras de nos defrontar com a ruína financeira: desastre natural, doença ou incapacitação, fraude ou roubo. Um dos nossos impulsos básicos como seres humanos é minimizar esses riscos. Os mercados financeiros nos ajudam a fazer isso. Os exemplos mais óbvios são os seguros de saúde, vida e veículos. Como dissemos no Capítulo 4, as companhias de seguro cobram mais pela sua apólice do que esperam pagar a você, em média. Mas "em média" é aqui um termo importante. Você não está preocupado com resultados em média; está preocupado com as piores coisas que podem acontecer a você. Um golpe de sorte – a árvore que cai numa tempestade e esmaga sua casa – pode ser devastador. Portanto, a maioria de nós está disposta a pagar uma quantia previsível – mesmo que seja mais do que esperamos receber de volta – para nos proteger contra o imprevisível.

Quase qualquer coisa pode ser segurada. Você está preocupado com piratas? Deve estar, se transporta bens por navio pelo mar do Sul, na China, ou pelo estreito de Malaca. Como explica a *The Economist*: "Piratas ainda predam navios e marinheiros. Longe dos tipos simpáticos com perna-de-pau e venda no olho, os piratas hoje são sujeitos sórdidos, com granadas lançadas por foguetes e barcos velozes." Houve 266 atos de pirataria (ou tentativas) reportados pela Organização Marítima Internacional em 2005. É por isso que empresas transportadoras de cargas por áreas perigosas compram seguro marítimo (que também as protege contra outros riscos no mar). Quando o navio petroleiro francês *Limberg* foi atingido por um atacante suicida num barco rápido, com um pacote de explosivos, na costa do Iêmen, em 2002, a seguradora acabou fazendo um cheque de US$ 70 milhões – exatamente como quando alguém entra na traseira de seu carro no estacionamento do shopping, só que era uma reclamação bem mais significativa.[3]

A empresa de roupas e calçados Fila devia ter feito um seguro antes do torneio de tênis U.S. Open em 2009, mas não fez. Como outras empresas, a Fila apoia atletas e lhes paga bônus enormes quando obtêm grandes resultados. Ela patrocinava a jogadora belga Kim Clijsters, vencedora do U.S. Open, mas optou por não fazer "seguro de vitória" para aproximadamente US$ 300 mil em dinheiro do bônus que lhe prometera caso vencesse. (Foi uma decisão cara, mas também insultuosa para a sra. Clijsters.) O seguro teria saído barato. Clijsters

não era cabeça de chave, tinha jogado apenas dois torneios desde que deixara o tênis para ter bebê e era considerada uma zebra de 40:1 nas bolsas de apostas antes do torneio.[4]

Os mercados financeiros fornecem uma gama de outros produtos que parecem complicados, mas basicamente funcionam do mesmo jeito que uma apólice de seguro. Um contrato de futuros, por exemplo, fecha o preço de venda para uma commodity – qualquer coisa, de energia elétrica a grãos de soja – em uma futura data definida. Nas dependências da Câmara de Comércio, um comerciante pode comprometer-se a vender a outros mil sacas de milho a US$ 3,27 a saca, em março de 2010. Qual é o sentido? O sentido é que produtores e consumidores dessas commodities têm muito a temer com as oscilações de preço futuras. Plantadores de milho podem tirar proveito de fechar um preço de venda enquanto seu milho ainda está no chão – ou mesmo antes de plantá-lo. Poderiam eles obter preço melhor esperando para vender a safra após a colheita? Com toda a certeza. Ou obteriam preço muito mais baixo, o que os deixaria sem dinheiro para pagar suas contas. Eles, como todos nós, estão dispostos a pagar o preço da certeza.

Ao mesmo tempo, grandes compradores de commodities podem tirar proveito de estar do outro lado da mesa. As companhias aéreas usam contratos futuros para fechar um preço previsível para o combustível de jatos. Restaurantes fast-food podem entrar em contratos futuros para carne moída, barrigas de porco (a maioria das quais é transformada em bacon) e até queijo cheddar. Não conheço pessoalmente nenhum executivo da Starbucks, mas tenho uma boa ideia do que os mantém acordados à noite: o preço mundial dos grãos de café. Os americanos se dispõem a pagar US$ 3,50 por um *grande skim decaf latte*, mas não US$ 6,50, e é por isso que eu estaria disposto a apostar os direitos autorais deste livro que a Starbucks usa os mercados financeiros para se proteger de oscilações súbitas no preço do café.

Outros produtos lidam com outros riscos. Consideremos um dos meus favoritos: títulos de catástrofe.[5] Wall Street concebeu essas pérolas para auxiliar as companhias de seguros a limitar seu risco de desastre natural. Lembre-se, a seguradora faz um cheque quando uma árvore cai sobre o seu carro; se um monte de árvores cair sobre um monte de carros, então a seguradora, ou mesmo todo o setor, terá um problema. As companhias de seguros podem minimizar esse risco emitindo títulos de catástrofe. Eles pagam uma taxa de juros significativamente mais elevada que outros títulos corporativos porque há uma distorção: se furacões ou terremotos provocarem sérios danos numa certa área durante um intervalo de tempo específico, então os investidores perdem parte ou

todo de seu principal. A United Services Automobile Association fez, no final dos anos 1990, um dos primeiros negócios vinculados à temporada de furacões na Costa Leste. Se um só furacão causa mais ou menos US$ 1,5 bilhão em danos, então os investidores em títulos de catástrofe perdem todo o seu principal. A seguradora, por outro lado, pode cobrir suas perdas com os sinistros evitando o repagamento da dívida. Se um furacão provoca entre US$ 1 bilhão e US$ 1,5 bilhão em prejuízos, então os investidores perdem uma fração de seu principal. Se os furacões provocam relativamente pouco dano nesse ano, então os compradores dos títulos recebem o principal de volta, mais aproximadamente 12% de juros – retorno bastante bom para um título desse tipo.

A mesma ideia básica está sendo usada agora para a proteção contra terrorismo. A Federação Internacional de Futebol (Fifa) – que governa o futebol mundial – segurou a Copa do Mundo de 2006 contra perturbações decorrentes de terrorismo (e outros riscos) emitindo US$ 260 milhões em "títulos de cancelamento". Se o torneio transcorre sem qualquer estorvo (o que de fato ocorreu), os investidores recebem o capital de volta com um lucro convidativo. Se há alguma perturbação séria o bastante para cancelar a Copa do Mundo, os investidores perdem parte ou todo o dinheiro, que é usado para compensar a Fifa pela receita perdida. A beleza desses produtos reside em dividir os custos de um desastre natural ou de um ataque terrorista com um grupo amplo de investidores, cada um dos quais com uma carteira diversificada; portanto, cada qual recebe um golpe relativamente pequeno se algo terrível acontecer.

De fato, o papel dos mercados financeiros é permitir-nos distribuir nossos ovos generosamente. Preciso relatar uma daquelas experiências inúteis que só podem acontecer no ensino médio. Algum especialista em comportamento adolescente do meu colégio resolveu que os alunos estariam menos propensos a ser pais adolescentes se percebessem quanta responsabilidade isso exige. A melhor maneira de replicar a maternidade ou paternidade, imaginaram os especialistas, seria fazer cada aluno carregar um ovo pela escola. O ovo representava um bebê e devia ser tratado como tal – manuseado com delicadeza, nunca longe da vista, e assim por diante. Mas era um colégio de ensino médio. Os ovos caíam, eram esmagados, deixados no vestiário do ginásio de esportes, arremessados contra a parede pelos brigões, expostos ao fumo nos banheiros etc. A experiência não me ensinou nada sobre paternidade, mas convenceu-me para sempre de que carregar ovos é uma proposta arriscada.

Os mercados financeiros tornam fácil e barato o ato de colocar nossos ovos em diferentes cestas. Com um investimento de US$ 1 mil num fundo mútuo, você pode investir em quinhentas empresas ou mais. Se você fosse forçado a

comprar ações individualizadas de um corretor, nunca poderia se permitir tal diversidade com meros US$ 1 mil. Por US$ 10 mil, você pode diversificar por uma ampla gama de produtos: ações grandes, ações pequenas, ações internacionais, títulos de longo prazo, títulos de curto prazo, títulos de alto risco, imóveis. Alguns desses produtos terão bom desempenho, enquanto outros terão desempenho fraco, protegendo você dos equivalentes em Wall Street aos brigões que jogam ovos contra a parede. Uma das atrações dos títulos de catástrofe para os investidores é que seu rendimento é determinado pela frequência dos desastres naturais, que não está correlacionada ao desempenho de ações, títulos, imóveis ou outros investimentos tradicionais.

Mesmo os famigerados CDS têm um propósito de investimento legítimo. Um CDS na verdade é só uma apólice de seguro sobre se um terceiro vai ou não pagar suas dívidas. Suponha que seu marido pressione você a emprestar US$ 25 mil ao irresponsável do seu cunhado para ele finalmente completar o programa de gerenciamento de raiva determinado pelo tribunal e dar uma volta por cima na vida. Você tem graves preocupações se algum dia irá ver de novo esse dinheiro. O que você precisa é de um CDS. Você pode pagar a alguma outra parte (provavelmente com uma visão mais favorável da credibilidade de seu cunhado) para entrar num contrato com você que lhe prometa pagar US$ 25 mil caso seu cunhado não lhe devolver o dinheiro. O contrato funciona como um seguro contra calote. Como qualquer outro tipo de seguro, você paga por essa proteção. Se seu cunhado tomar jeito na vida e lhe devolver o empréstimo, você terá adquirido um CDS por nada (que é como a outra parte da transação, ou a contraparte, ganha dinheiro). Como algo tão simples e aparentemente útil pôde contribuir para o colapso do sistema financeiro global? Continue a ler.

Especulação. Claro que, uma vez criado o produto financeiro, ele satisfaz outra necessidade humana básica: a necessidade de especular, ou apostar em movimentos de preço de curto prazo. Podem-se usar os mercados futuros para mitigar o risco – ou pode-se usar o mercado futuro para apostar no preço da soja no próximo ano. Pode-se usar o título de mercado para elevar o capital – ou pode-se usá-lo para apostar se Ben Bernanke vai cortar as taxas de juros no próximo mês. Pode-se usar o mercado de ações para investir em empresas e compartilhar seus lucros futuros – ou pode-se comprar uma ação às 10h da manhã na esperança de ganhar alguns trocados na hora do almoço. Produtos financeiros estão para a especulação assim como os eventos esportivos estão para a casa de apostas. Eles a facilitam, mesmo que esse não seja seu propósito básico.

Foi isso que saiu errado com os CDS. A coisa curiosa a respeito desses contratos é que qualquer um pode entrar na jogada, independentemente de ser ou não parte interessada na dívida que está sendo garantida. Vamos ficar no exemplo de seu cunhado fracassado. Para você, faz sentido usar um CDS para proteger-se contra perdas. No entanto, o mesmo mercado também permite ao resto de nós apostar se seu cunhado vai pagar ou não o empréstimo. Isso não é se proteger contra um calote, é especulação. Para qualquer dívida, pode haver centenas ou milhares de contratos vinculados ao pagamento ou não do empréstimo. Pense no que significa se seu cunhado começar a faltar ao programa de gerenciamento de raiva e der o calote. A essa altura, uma perda de US$ 25 mil fica ampliada milhares de vezes.

Se as partes que estão garantindo a dívida não tiverem feito seu dever de casa (e portanto não entendem que grande fracasso seu cunhado é), ou se não dão importância (porque ganham bônus enormes por fazer apostas dúbias com o capital da firma), então um conjunto de reveses econômicos que, em outras circunstâncias, seria algo pequeno pode explodir em uma coisa muito maior. Foi o que aconteceu quando a economia americana se defrontou com um obstáculo relacionado aos imóveis em 2007. O American International Group (AIG) foi a firma no centro do desastre do calote de crédito porque garantia uma porção de dívidas que deram errado. Na excelente avaliação que fez em 2009 da crise financeira, o ex-economista-chefe do Fundo Monetário Internacional, Simon Johnson, escreveu:

> Reguladores, legisladores e professores, quase todos assumem que os administradores desses bancos sabiam o que estavam fazendo. Em retrospecto, não sabiam. A Divisão de Produtos Financeiros da AIG, por exemplo, fez US$ 2,5 milhões de lucros com taxas pré-fixadas em 2005, em grande parte vendendo seguros subvalorizados sobre valores mobiliários complexos, mal-compreendidos. Frequentemente descrita como “catar níqueis diante de um rolo compressor”, essa estratégia é lucrativa em anos normais, e catastrófica em anos ruins. No último outono, a AIG tinha seguros sobre mais de US$ 400 bilhões em valores mobiliários. Até o presente, o governo dos Estados Unidos, num esforço de salvar a empresa, comprometeu cerca de US$ 180 milhões em investimentos e empréstimos para cobrir as perdas que a sofisticada modelagem de riscos da AIG declarou serem virtualmente impossíveis.[6]

AUMENTAR CAPITAL. Proteger capital. Cercar os riscos. Especular. É isso aí. Toda a frenética atividade em Wall Street ou LaSalle Street (sede do mercado de futuros em Chicago) se encaixa em um ou mais desses módulos. O mundo das altas finanças é muitas vezes descrito como uma versão rica de Las Vegas – risco, glamour, personalidades interessantes e montes de dinheiro mudando de mão. Contudo, a analogia é terrivelmente inapropriada. Tudo que acontece em

Las Vegas é um jogo de soma zero. Se a casa ganha uma mão de vinte e um, você perde. E as chances pesam significativamente a favor da casa. Se você jogar vinte e um durante um bom tempo – pelo menos sem contar as cartas –, é certeza matemática de que vai sair quebrado. Las Vegas provê entretenimento, mas não serve a nenhum propósito social maior. Wall Street, sim. A maior parte do que lá acontece é um jogo de soma positiva. Coisas são construídas; empresas são montadas; indivíduos e empresas administram o risco que, caso contrário, poderia ser devastador.

Nem toda transação é vencedora, claro. Assim como indivíduos fazem investimentos de que mais tarde se arrependem, os mercados de capitais são perfeitamente capazes de desperdiçar quantias enormes de capital; escolha sua pontocom predileta e pense nisso como exemplo. Bilhões de dólares de capital fluíram para negócios que não deram certo. A bolha imobiliária e o colapso de Wall Street fizeram o mesmo em escala ainda maior. A mão invisível de Adam Smith jogou um bocado de capital ao mar, para nunca mais ser visto. Ao mesmo tempo, algumas empresas potencialmente lucrativas estão famintas de capital porque suas garantias são insuficientes. Os economistas se preocupam, por exemplo, se há muito pouco crédito disponível para famílias pobres que gostariam de investir em capital humano. Um diploma de faculdade é um investimento excelente, mas não é algo que possa ser recuperado na eventualidade de inadimplência.

Ainda assim, os mercados financeiros fazem pelo capital o que outros mercados fazem por todo o resto: alocam-no de forma altamente produtiva, embora imperfeita. O capital flui para onde pode obter o maior retorno, e não um lugar ruim para fluir (em oposição, digamos, a negócios dirigidos por altos funcionários comunistas ou amigos do rei). Da mesma forma que o restante da economia, o governo pode ser inimigo ou amigo. Ele pode atrapalhar os mercados de capital da mesma maneira que pode atrapalhar todo o resto – com taxas pesadas e regulamentos exagerados, canalizando capital para projetos de sua predileção, recusando-se a permitir que a destruição criativa funcione de maneira cruelmente eficiente. Ou o governo pode fazer os mercados financeiros funcionarem melhor: minimizando fraudes, forçando a transparência do sistema, criando e fazendo vigorar uma estrutura de regulamentação, fornecendo bens públicos que baixem o custo dos negócios etc. Mais uma vez, a sabedoria reside em perceber a diferença.

Obviamente a crise atual tem nos ensinado algumas lições. O sistema regulatório financeiro precisa ser remendado, se não completamente vistoriado. O desafio será proteger aquilo que um sistema financeiro moderno faz de melhor

– alocar capital para investimentos produtivos e proteger-nos de riscos que não podemos nos permitir – e ao mesmo tempo podar excessos, apostas estúpidas que enriquecem os caras que apostam para depois deixar uma imundície a ser limpa por todos nós.

ESTÁ TUDO MUITO BEM. *Mas como se faz para ficar rico nos mercados?* Um de meus antigos colegas na *The Economist* sugeriu que este livro deveria se chamar *Você é rico o suficiente?* Sua lógica era que a maioria das pessoas responderia "Não" e arrancaria os livros das prateleiras das livrarias. Infelizmente, não acredito muito em estratégias infalíveis que abram caminho para as riquezas. Tal como um programa miraculoso de perda peso viola quase tudo que sabemos sobre saúde e nutrição, esquemas de "fique rico depressa" violam os mais básicos princípios de economia.

Comecemos com um exemplo. Suponha que você esteja buscando uma casa no bairro de Lincoln Park, em Chicago. Após muitas semanas de procura, você descobre que uma propriedade de granito de três andares vai lhe custar algo na faixa de US$ 500 mil. Algumas casas estão anunciadas por US$ 450 mil, mas precisam de reforma; outras estão anunciadas por US$ 600 mil porque têm algumas facilidades extras. Exatamente quando você começa se desesperar por ter de gastar US$ 500 mil numa casa, encontra uma moradia de granito anunciada por US$ 250 mil que atende a todas as suas exigências. Ao investigar, fica sabendo que é em cada detalhe tão bonita quanto aquelas que você viu – mesma localização, mesmo tamanho, mesma estrutura sólida. Ainda cauteloso, você pede opinião à corretora de imóveis. Ela lhe garante que essa casa é uma pechincha extraordinária e que deveria estar sendo vendida por US$ 500 mil. Na opinião profissional dela, não há dúvida de que você poderia comprar esse imóvel por US$ 250 mil e vender poucos meses depois por US$ 500 mil ou mais. E aí você vê a peça de evidência final. Um artigo na página 3 do *Crain's Chicago Business* com um título gritante: "Pechincha do mês: casa de granito em Lincoln Park anunciada por US$ 250 mil."

Então você arremata a casa por US$ 250 mil. Sem dúvida alguma, seis meses depois, você a vende por US$ 500 mil – dobrando seu dinheiro.[a]

Quantas coisas estão erradas nessa história? Diversas. Uma pessoa razoável poderia começar por fazer algumas das seguintes perguntas:

1. Se a casa valia realmente US$ 500 mil, quem era o idiota que a estava vendendo por US$ 250 mil? Essa pessoa estava disposta a (ou era incapaz de) fazer os três minutos de trabalho necessário para determinar que casas

comparáveis na vizinhança eram vendidas pelo dobro do preço? Senão, não havia um membro da família ou um corretor de imóveis – cuja comissão é baseada no preço de venda – disposto a apontar essa enorme discrepância?

2. Talvez não. Nesse caso, por que minha corretora não comprou a casa? Se é "negócio certo" que a casa vai dobrar de preço, por que ela está trabalhando pela comissão de 3% quando há US$ 250 mil encarando-a?
3. Talvez minha corretora também seja uma idiota. Nesse caso, onde estão todos os outros compradores à procura de pechinchas, em especial depois que casa apareceu no *Crain's Chicago Business*? Se a casa de granito é uma tremenda pechincha – e foi amplamente anunciada como tal –, então presume-se que todo tipo de gente vai querer comprá-la. Isso resultaria numa guerra de ofertas, com os compradores potenciais oferecendo quantias cada vez maiores até o preço chegar a seu valor de mercado, que é por volta de US$ 500 mil.

Em outras palavras, não existe praticamente nenhuma chance de encontrar uma casa de granito em Lincoln Park (sem alguma surpresa escondida no porão) por US$ 250 mil. Por quê? Por causa da ideia mais básica em economia. Você está tentando maximizar sua utilidade – e o resto das pessoas também. Num mundo em que todos estão buscando investimentos lucrativos, ninguém vai deixar US$ 250 mil descansando sobre da mesa. *Todavia, as pessoas presumem o tempo todo que o mercado de ações funciona desse jeito*. Acreditamos que depois de ler sobre um "papel quente" na *Business Week*, ou ler as recomendações de compras de um analista de Wall Street (oferecidas a todos os clientes da firma), podemos nos entupir de ações que vão trucidar a média do mercado. Mas esses supostos "papéis quentes" são apenas uma casa de granito em Lincoln Park com outra roupagem. Eis por quê.

Comecemos com um aspecto simples mas muitas vezes desconsiderado: toda vez que você compra uma ação (ou qualquer outro papel), alguém tem de vendê-lo a você. O cara que lhe vende esse "papel quente" resolveu que prefere ter dinheiro vivo. Ele consultou o atual "preço de pechincha" e quer se desfazer – exatamente na hora em você quer entrar. Claro, ele pode estar precisando de dinheiro para alguma outra coisa, mas ainda assim vai pedir um preço de mercado justo, como seria de esperar que alguém que precise se mudar de Lincoln Park peça US$ 500 mil por uma casa de granito, e não US$ 250 mil. O mercado de ações, como sugere o nome, é um mercado. O preço de uma ação num dado momento é o preço em que o número de compradores iguala o número de vendedores. Metade dos investidores negociando seu "papel quente" está

tentando se livrar dele.

Ou talvez você saiba de algo que os compradores não saibam. Talvez todas as pessoas se desfazendo da XYZ Corp. tenham perdido o artigo no *Wall Street Journal* sobre alguma nova droga espetacular da XYZ para tratar a calvície masculina. Tudo bem, isso pode ocorrer. Mas onde estão os outros compradores sofisticados do mundo? Essa ação é negócio certo a US$ 45, mas por algum motivo Warren Buffet, os operadores da Goldman Sachs e os gestores da carteira de elite da Fidelity não estão comprando. (Se estivessem, a ação já estaria sendo negociada a um preço muito mais alto, como a casa de Lincoln Park.) Será que você sabe de alguma coisa que ninguém mais em Wall Street sabe (tendo em mente que fazer negócios de posse de qualquer informação não acessível ao público é contra a lei)?

Ou talvez alguém em Wall Street esteja lhe enfiando na cabeça a ideia dessa ação. As corretoras de valores empregam um quadro de analistas que passa seus dias fuçando o desempenho das corporações americanas. Será que toda a informação está errada? Não – embora haja uma profusão de casos de incompetência e conflito de interesses. Os analistas fornecem toda espécie de informação legítima, exatamente como sua corretora de imóveis. Quando você está procurando uma casa, a corretora pode lhe falar da vizinhança, de escolas, impostos, crime – o tipo de coisa que interessa. Os analistas de Wall Street fazem o mesmo para as empresas; dão relatórios sobre administração, futuros produtos, o setor, a concorrência. Mas isso não garante em nada que você irá obter aquele retorno acima da média para aquela ação.

O problema é que todo mundo tem acesso à mesma informação. Essa é a essência da teoria dos mercados eficientes. A premissa básica da teoria é que os preços do produto já refletem toda a informação disponível. Portanto, é difícil, se não impossível, escolher ações cujo desempenho supere o mercado com qualquer grau de consistência. Por que você não pode comprar uma casa em Lincoln Park por US$ 250 mil? Porque os compradores e vendedores reconhecem que tal casa vale muito mais. Uma participação na XYZ Corp. não é diferente. Os preços das ações se estabilizam num preço justo dado tudo que sabemos ou podemos razoavelmente predizer; os preços subirão ou cairão no futuro apenas em resposta a eventos imprevistos – coisas que não podemos saber no presente.

Escolher ações é como tentar escolher a menor fila de caixa no supermercado. Algumas filas andam mais depressa que outras? Decerto, da mesma forma que algumas ações superam outras em termos de desempenho. Existem coisas que julgamos sinalizar a rapidez com que uma fila anda em

relação às outras? Sim. Você não quer ficar atrás do sujeito com dois carrinhos cheios ou da senhora idosa com um punhado de cupons de ofertas. Então, por que raramente acabamos na fila mais rápida no supermercado (e a maioria dos escolhedores de ações profissionais não se dá melhor que a média do mercado)? Porque todo mundo está procurando as mesmas coisas que nós e agindo de acordo com isso. Todos podem ver o sujeito com dois carrinhos cheios, a moça em treinamento na caixa três, a rainha dos cupons de ofertas na fila da caixa seis. Todo mundo na saída quer pegar a fila mais rápida. Às vezes dá certo, às vezes não. Com o tempo, os resultados se equilibram, de modo que se você for ao supermercado com bastante frequência, provavelmente passará o mesmo tempo na fila que todos os demais.

De fato, podemos levar a analogia um passo adiante. Suponha que em algum corredor você tenha visto a senhora idosa enfiando maços de cupons nos bolsos. Quando chega a hora de passar na caixa e você a vê na fila, sabiamente desvia seu carrinho para outra caixa. Quando ela tira sua bolsinha e começa a entregar os cupons, você presunçosamente se autocongratula. Momentos depois, porém, percebe que o sujeito à sua frente se esqueceu de pesar os abacates. “Verificação de preço de abacates na caixa três!” – ladra repetidamente a moça encarregada enquanto você assiste à senhora dos cupons carregar suas compras para fora da loja. Quem poderia ter previsto isso? Ninguém, como também ninguém teria previsto que a MicroStrategy, ambiciosa empresa de software, faria uma correção de sua receita em 19 de março de 2000, apagando milhões de dólares de seus livros contábeis. A ação caiu US$ 140 num só dia, uma queda de 62%. Teriam os investidores e administradores de carteiras que compraram ações da MicroStrategy imaginado que isso iria acontecer? Claro que não. *O que importa são as coisas que não se podem predizer*. Realmente, da próxima vez que você ficar tentado a investir uma boa quantia de dinheiro numa só ação, mesmo que seja de uma empresa grande e bem-estabelecida, repita essas palavras mágicas: Enron, Enron, Enron. Ou Lehman, Lehman, Lehman.

Proponentes da teoria dos mercados eficientes têm um conselho para os investidores: entre numa fila e fique nela. Se os produtos tiverem seus preços determinados com eficiência, então um macaco jogando dardos na lista de ações deveria escolher uma carteira cujo desempenho seja tão bom, em média, quanto as carteiras escolhidas pelos astros de Wall Street. (Burton Malkiel assinalou que, já que a diversificação é importante, o macaco deveria era jogar a toalha e desistir de consultar as listas de ações.) De fato, os investidores agora têm acesso ao seu próprio macaco com toalha: fundos indexados. Os fundos indexados são fundos mútuos que não objetivam escolher vencedores. Em vez disso, compram

e mantêm um cesto de ações predeterminado, tais como o S&P 500, o índice que inclui as quinhentas maiores empresas dos Estados Unidos. Considerando que o S&P 500 é uma média ampla de mercado, esperaríamos que metade dos fundos mútuos ativamente gerenciados no país tenha desempenho melhor, e a outra metade, pior. Mas isso antes dos custos. Os administradores de fundos cobram taxas por qualquer processo de verificação que fazem; e também incorrem em custos ao negociar agressivamente. Fundos indexados, como macacos que jogam a toalha, são muito mais baratos de administrar.

Mas tudo isso é teoria. O que mostram os dados? Acontece que o macaco com a toalha pode ser o melhor amigo do investidor. Segundo a Morningstar, uma firma que acompanha fundos mútuos, um pouquinho menos que metade dos fundos diversificados ativamente gerenciados nos Estados Unidos bateu o S&P 500 no último ano. Uma proporção mais impressionante de 66% de fundos ativamente gerenciados bateu o S&P 500 nos últimos cinco anos. Mas veja o que acontece quando o período se torna mais longo: apenas 45% dos fundos ativamente gerenciados bateram a S&P num período de vinte anos, que é o intervalo de tempo mais relevante para as pessoas que poupam para a aposentadoria ou a universidade. *Em outras palavras, 55% dos fundos mútuos que alegam ter alguma habilidade especial na escolha das ações se saíram pior em duas décadas que um simples fundo indexado, nosso equivalente moderno a um macaco jogando a toalha nas listas de ações.*

Se você investiu US$ 10 mil no fundo de ações médio ativamente gerenciado em 1973, quando o livro herético de Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street*, foi lançado, hoje eles valeriam US$ 355.091 (muitas edições depois). Se você tivesse investido a mesma quantia num fundo indexado S&P 500, ela valeria US$ 364.066.

Não obstante os dados, a teoria dos mercados eficientes não é a mais popular em Wall Street. Há uma velha piada sobre dois economistas andando pela rua. Um deles vê uma nota de US$ 100 caída no chão e pergunta ao amigo: “Aquilo ali na sarjeta é uma nota de US$ 100?”“Não”, retruca o amigo. “Se fosse uma nota de US$ 100, alguém já a teria apanhado.” E continuaram a andar.

Nem o mercado imobiliário nem o mercado de ações tem se comportado ultimamente de forma consistente com tal visão ordeira e sensata do comportamento humano. Algumas das cabeças mais brilhantes no mundo das finanças vêm desbastando a teoria dos mercados eficientes. Economistas comportamentais têm documentado as maneiras como os indivíduos tomam decisões falhas. Temos a tendência de nos comportar como manadas, com confiança demais em nossas próprias habilidades; colocamos peso demais em

tendências passadas ao predizer o futuro, e assim por diante. Considerando que um mercado é apenas uma coleção de decisões individuais, é razoável pensar que, se os indivíduos fazem coisas erradas de maneira sistemática (como reagir exageradamente a boas e más notícias), então as coisas nos mercados também saem errado (como bolhas e explosões).

Há inclusive um campo novo, a neuroeconomia, que combina economia, neurociência cognitiva e psicologia para explorar o papel que a biologia desempenha na nossa tomada de decisões. Uma das descobertas mais estranhas e intrigantes é que pessoas com dano cerebral podem ser boas investidoras. Por quê? Porque o dano em certas partes do cérebro pode enfraquecer as respostas emocionais que nos levam a fazer tolices. Uma equipe de pesquisadores de Carnegie Mellon, Stanford e da Universidade de Iowa conduziu um experimento comparando as decisões de investimentos tomadas por quinze pacientes com danos nas áreas do cérebro que controlam as emoções (mas com funções lógicas e cognitivas intactas) com as decisões de investimentos de um grupo de controle. Os investidores com danos cerebrais acabaram o jogo com 13% a mais de dinheiro que o grupo de controle, em grande parte, acreditam os autores, porque não vivenciam medo e ansiedade. Os investidores com danos cerebrais assumiam mais riscos quando havia grande retorno potencial e ficavam menos transtornados emocionalmente quando tinham perdas.[7]

Este livro não está receitando dano cerebral como estratégia de investimento. No entanto, economistas comportamentais acreditam que, antecipando as decisões erradas que os investidores estão propensos a tomar, podemos bater o mercado (ou pelo menos evitar sermos arruinados por ele). O economista Robert Shiller, de Yale, questionou pela primeira vez a teoria dos mercados eficientes no começo da década de 1980. Ele ficou muito mais famoso pelo seu livro *Irrational Exuberance*, que em 2000 argumentou que o mercado de ações estava supervalorizado. Ele estava certo. Cinco anos depois afirmou que havia uma bolha no mercado imobiliário. Mais uma vez, estava certo.

Se investidores irracionais estão largando por aí notas de US$ 100, não deveríamos ser capazes de pegá-las de algum modo? Sim, argumenta Richard Thaler, economista da Universidade de Chicago (o sujeito que tirou a tigela de castanhas-de-caju dos convidados, no Capítulo 1). Thaler está mesmo disposto a pôr seu dinheiro onde está sua teoria. Ele e alguns colaboradores criaram um fundo mútuo que tiraria proveito das nossas imperfeições humanas: o fundo de crescimento comportamental. Eu até admito que, depois de ter entrevistado o sr. Thaler para a rádio pública de Chicago, resolvi deixar de lado minha forte crença em mercados eficientes e investi uma pequena soma em seu fundo. Qual foi o

resultado? Muito bom. O fundo de crescimento comportamental gerou um retorno médio de 4,5% ao ano desde o início, em comparação com um retorno anual de 2,3% para o S&P 500.

A teoria dos mercados eficientes não vai a parte alguma num futuro próximo. Na verdade, ainda é um conceito crucial para qualquer investidor entender, e por dois motivos. Em primeiro lugar, os mercados podem fazer coisas irracionais, mas isso não torna fácil ganhar dinheiro com esses movimentos loucos, pelo menos não por muito tempo. Quando os investidores se aproveitam de alguma anomalia do mercado, digamos, comprando ações que foram subvalorizadas irracionalmente, estão fixando a própria ineficiência que exploraram (fazendo subir o preço de ações subvalorizadas até não estarem mais subvalorizadas). Pense na analogia original de tentar achar a fila de caixa mais rápida no supermercado. Suponha que você consiga encontrar uma fila que ande previsivelmente mais depressa que as outras – talvez tenha realmente um caixa mais ligeiro e um ensacador ágil. Esse resultado também é observado pelos outros compradores; eles vão se acumular nessa fila até que ela não seja a mais rápida. As chances de você pegar a fila mais rápida semana após semana são nulas. Fundos mútuos funcionam do mesmo jeito. Se o gerente de uma carteira começa a bater o mercado, outros verão seus gigantescos retornos e copiarão a estratégia, tornando-a menos efetiva. Então, mesmo que você acredite que possa haver uma ocasional nota de US$ 100 largada no chão, também deve reconhecer que ela não vai ficar ali largada por muito tempo.

Em segundo lugar, os críticos mais efetivos da teoria dos mercados eficientes pensam que o investidor médio provavelmente não pode bater o mercado e nem deve tentar. Andrew Lo, do MIT, e A. Craig MacKinlay, da Wharton School, são autores de um livro intitulado *A Non-Random Walk Down Wall Street* no qual afirmam que peritos financeiros com recursos extraordinários, tais como supercomputadores, podem bater o mercado achando e explorando anomalias na determinação de preços. Uma resenha da *Business Week* sobre o livro comenta: “Surpreendentemente, talvez, Lo e MacKinlay na verdade concordam com o conselho de Malkiel ao investidor médio. Se você não tem nenhum conhecimento especial, nem tempo e dinheiro para achar ajuda especializada, dizem eles, então vá em frente e adquira fundos indexados.”[8]

Warren Buffet, indiscutivelmente o melhor escolhedor de ações de todos os tempos, diz a mesma coisa.[9] Até Richard Thaler, o sujeito que bate o mercado com seu fundo de crescimento comportamental, disse ao *Wall Street Journal* que põe a maior parte de suas economias de aposentadoria em fundos indexados.[10] A indexação é para o investimento o que exercícios regulares e uma dieta baixa em

gorduras são para perder peso: um excelente ponto de partida. O ônus da prova deve recair sobre qualquer um que alegue ter algum meio melhor.

Como já observei, este capítulo não é um guia de investimentos. Deixo para os outros explicar os prós e contras de planos de poupança para a faculdade, títulos municipais, anuidades variáveis e todas as modernas opções de investimentos. Dito isso, a economia básica pode nos dar um teste intuitivo. Ela nos provê com um conjunto básico de regras com as quais qualquer conselho decente de investimentos deve se conformar.

Poupe. Invista. Repita. Voltemos à ideia básica deste capítulo: capital é algo escasso. Essa é a única razão de qualquer tipo de investimento trazer retorno. Se você poupa capital, então alguém lhe pagará para usá-lo. Mas primeiro você precisa ter o capital de reserva, e o único meio de gerá-lo é gastar menos do que você ganha – isto é, poupar. Quanto mais você poupa, e quanto antes começa a poupar, mais aluguel pode exigir dos mercados financeiros. Qualquer bom livro sobre finanças pessoais deixará você deslumbrado com as virtudes dos juros compostos. Aqui, basta dizer que se conta que Albert Einstein os teria chamado de a maior invenção de todos os tempos.

O reverso da moeda, naturalmente, é que, se você gasta mais dinheiro do que ganha, terá de "alugar" a diferença em algum lugar. E terá de pagar por esse privilégio. Pagar o aluguel do capital não é diferente de pagar o aluguel de qualquer outra coisa: é uma despesa que exclui outras coisas que você pode querer consumir mais tarde. O custo de viver melhor no presente é viver pior no futuro. Inversamente, a recompensa de viver frugalmente no presente é viver melhor no futuro. Então, por enquanto, deixemos de lado perguntas sobre se seu plano de aposentadoria está em ações ou títulos de renda fixa. O primeiro passo é muito mais simples: poupe cedo, poupe com frequência e pague os cartões de crédito.

Corra risco, tenha retorno. Tudo bem, agora vamos ver se o seu plano de aposentadoria deve estar em ações ou títulos de renda fixa. Suponha que você tenha capital para alugar e esteja decidindo entre duas coisas: emprestar ao governo federal (uma obrigação do Tesouro) ou ao seu vizinho Lance, que anda fazendo umas coisas esquisitas no porão há três anos e alega ter inventado um motor de combustão interna que funciona à base de sementes de girassol. Tanto o governo federal quanto seu vizinho Lance estão dispostos a lhe pagar 6% de juros sobre o empréstimo. O que fazer? A menos que Lance tenha fotos comprometedoras suas, você deveria comprar o título do governo. O motor de

combustão a girassol é uma proposta arriscada, o título do governo, não. Lance poderá eventualmente atrair o capital necessário para construir seu invento, mas não oferecendo 6% de retorno. *Investimentos mais arriscados devem oferecer um retorno esperado mais alto para conseguir atrair capital*. Essa não é uma lei arcana de finanças; é simplesmente como os mercados funcionam. Nenhuma pessoa racional investirá dinheiro em algum lugar quando pode obter o mesmo retorno esperado com menor risco em outro lugar.

A implicação para o investidor é clara: você será compensado correndo mais risco. Logo, quanto mais arriscada a sua carteira, mais alto o retorno – *em média*. Sim, de novo esse conceito chato, "em média". Se sua carteira é arriscada, significa também que coisas muito ruins ocasionalmente acontecem. Ninguém abrange esse aspecto melhor que uma velha manchete do *Wall Street Journal*: "Títulos fixos lhe permitem dormir à noite, mas isso tem um preço."[11] A reportagem examinava os retornos de ações e títulos de renda fixa de 1945 a 1997. Ao longo desse período, uma carteira composta 100% de ações produziu um retorno anual médio de 12,9%; uma carteira composta 100% de títulos de renda fixa trouxe um magro retorno anual médio de 5,8% no mesmo período. Então você poderia se perguntar: quem são os patetas que têm títulos fixos? Vamos com calma. A mesma reportagem então examinava o desempenho das diferentes carteiras nos piores anos. A carteira de ações perdeu 26,5% de seu valor em seu pior ano; a carteira de títulos nunca perdeu mais de 5% de seu valor num único ano ruim. De maneira similar, a carteira de ações teve retornos anuais negativos oito vezes entre 1945 e 1997; a carteira de títulos perdeu dinheiro apenas uma vez. O cerne do assunto: o risco é recompensado se você tem tolerância para ele.

Isso nos traz de volta à dotação de Harvard, que perdeu cerca de ⅓ de seu valor durante a crise financeira de 2008. E Yale perdeu ¼ de sua dotação em um só ano. Ao mesmo tempo, no mesmo período de circunstâncias econômicas desastrosas, minha sogra ganhou cerca de 3% de retorno mantendo quase todas as suas economias em certificados de depósito e em conta corrente. Será que minha sogra é um gênio em investimentos? Não e não. Minha sogra sempre mantém suas economias em investimentos seguros, mas de baixo retorno, porque não tem apetite para o risco. Quando os tempos são ruins ela está protegida; mas obviamente isso também significa que quando o mercado de ações declara um ganho de 18% ao ano ela ganha 3%. Simultaneamente, Harvard, Yale e outras universidades com amplas dotações obtinham retornos enormes durante os anos da explosão econômica, assumindo grandes riscos e fazendo investimentos relativamente não líquidos. (Liquidez é o reflexo da rapidez e previsibilidade

com que algo pode ser transformado em dinheiro vivo. Investimentos não líquidos, como arte rara ou títulos corporativos venezuelanos, precisam pagar um prêmio para compensar a desvantagem; claro que quando você precisa se livrar deles depressa para levantar dinheiro, isso é um problema.) Essas instituições pagam um preço ocasional por suas carteiras agressivas, mas esses tropeções são mais que compensados a longo prazo, com retornos bem melhores que um certificado de depósito. Mais importante, as dotações são diferentes de um investidor típico planejando cursar a universidade ou uma aposentadoria; seu horizonte de investimento, em tese, é infinito, o que significa que se podem dar ao luxo de ter alguns anos realmente ruins, ou mesmo décadas, se isso maximizar os retornos nos próximos cem ou duzentos anos (embora tanto Harvard quanto Yale tivessem de fazer sérios cortes orçamentários para enfrentar a perda de receita das dotações). O reitor de Yale, Richard Levin, disse ao *Wall Street Journal*: "Tivemos enormes retornos em excesso na subida. Quando tudo tiver terminado e as coisas se estabilizarem, acho que descobriremos que o desempenho geral a longo prazo [da dotação] é melhor do que se não tivéssemos entrado nessa."[12] Desconfio que ele esteja certo, mas isso não constitui necessariamente uma estratégia sensata para minha sogra.

Diversifique. Quando leciono finanças, gosto que meus alunos joguem moedas. É o melhor jeito de explicar certos fatores. Eis um deles: uma carteira bem diversificada reduzirá consideravelmente o risco de perdas sérias sem reduzir sua expectativa de retorno. Voltemo-nos para as moedas. Suponha que o retorno dos US$ 100 mil que você tem guardado no plano de aposentadoria dependa de se jogar uma moeda: cara, quadruplica o valor; coroa, você perde tudo. O resultado médio desse exercício é muito bom. (Sua expectativa de retorno é de 100%.)[b] O problema é que a perda é inaceitavelmente ruim. Você tem 50% de chance de perder todas as suas economias. Tente explicar isso para seu cônjuge.

Então vamos introduzir mais algumas moedas. Suponha que você distribua os US$ 100 mil da aposentadoria em dez investimentos diferentes, cada um com o mesmo esquema de retorno. Cara, o investimento quadruplica de valor; coroa, não vale mais nada. Sua expectativa de retorno não mudou em nada: em média, você lançará cinco caras e cinco coroas. Cinco dos seus investimentos quadruplicarão de valor; cinco não valerão mais nada. Isso funciona com o mesmo simpático retorno de 100%. Mas veja o que aconteceu com seu risco de perda. O único meio de você perder toda sua aposentadoria é lançar dez coroas, o que é altamente improvável. (A probabilidade é menor que uma em mil.) Agora imagine o mesmo exercício com você comprando vários fundos

indexados que incluem milhares de ações do mundo todo.[c] Nunca tantas moedas vão dar coroa.

Claro que é bom você se certificar ao máximo de que todos esses investimentos tenham resultados verdadeiramente independentes entre si. Uma coisa é lançar moedas, em que o resultado de um lançamento não tem correlação nenhuma com o resultado do lançamento seguinte. Outra coisa é comprar ações da Microsoft e da Intel e presumir que você dividiu sua carteira com segurança em dois cestos. Sim, são empresas diferentes, com produtos diferentes e administração diferente, mas se a Microsoft tiver um ano realmente ruim, há uma boa chance de a Intel também sofrer. Um dos erros que compuseram a crise financeira foi a crença de que juntar todas as hipotecas num único título garantido por hipotecas era mais seguro e previsível que qualquer hipoteca isolada – como lançar cem moedas em vez de só uma. Se você é um banco com um empréstimo de hipoteca extraordinário, ele pode sofrer inadimplência e levar todo seu capital junto. Mas se você compra um produto financeiro constituído de milhares de hipotecas, a maioria estará em ordem, o que reduz a perda de um eventual calote.

Em tempos normais, isso provavelmente é verdade. Uma hipoteca fica inadimplente quando alguém adoece ou perde o emprego. Isso não é provável de ocorrer em muitas casas; se uma das casas da quadra sofre inadimplência, não há motivo para acreditar que as outras também sofrerão. Quando uma bolha imobiliária estoura, tudo é diferente. Os preços dos imóveis estavam despencando por todo o país, e a recessão correlata significava que montes e montes de pessoas estavam perdendo seus empregos. Os títulos aparentemente sagazes garantidos por empréstimos imobiliários transformaram-se nos “ativos tóxicos” que desde então estamos tentando limpar.

Invista para o longo prazo. Você já esteve num cassino quando alguém ganha uma grande bolada? Os operadores do cassino ficam tão felizes quanto todo mundo. Por quê? Porque ganharão uma quantia de dinheiro extraordinária a longo prazo; esse é apenas um “soluço” ao longo do caminho. A beleza de gerenciar um cassino é que os números se acumulam a seu favor. Se estiver disposto a esperar tempo suficiente – e posar alegremente para fotos ao entregar um cheque gigantesco para um grande ganhador ocasional –, então você ficará rico.

Investir tem os mesmos benefícios que gerenciar um cassino. As chances estão acumuladas a seu favor se você for paciente e estiver disposto a encarar um contratempo ocasional. Qualquer carteira de investimentos razoável deve ter um

retorno positivo esperado. Lembre-se, você alugou capital para diversas entidades e espera obter algo em troca. De fato, quanto mais arriscadas as empreitadas, mais você espera conseguir de volta, em média. Assim, quanto mais tempo você segura na mão seus investimentos (diversificados), mais tempo você tem para realizar a mágica. Em quanto o índice Dow vai fechar amanhã? Não tenho a mínima ideia. Quanto será no ano que vem? Não sei. E em cinco anos? Provavelmente mais alto que hoje, mas não existe tal certeza. Quanto será em 25 anos? Significativamente mais alto que hoje; estou razoavelmente certo disso. A idiotice dos negócios diários – comprar uma ação na esperança de vendê-la algumas horas depois com lucro – é que ela incorre em todos os custos de negociar ações (comissões e taxas, para não mencionar seu tempo) sem qualquer dos benefícios que advêm de conservar os títulos para o longo prazo.

ENTÃO VOCÊ TEM o teste para farejar investimentos pessoais. Da próxima vez que um consultor de investimentos vier procurá-lo prometendo um retorno de 20 ou 40%, você saberá que uma das três seguintes coisas será verdade: (1) deve ser um investimento muito arriscado para justificar um retorno esperado tão alto – pense na dotação de Harvard; (2) seu consultor de investimentos tropeçou em alguma oportunidade ainda não descoberta por todos os investidores sofisticados do mundo e foi gentil o bastante para dividi-la com você – por favor, me chame; ou (3) seu consultor de investimentos é incompetente e/ou desonesto – pense em Bernie Madoff. Com extrema frequência a resposta é (3).

A coisa fascinante em relação à economia é que as ideias não mudam. Monarcas da Idade Média necessitavam levantar capital (geralmente para as guerras) exatamente como as startups de biotecnologia hoje. Não tenho ideia de como será a cara do planeta daqui a cem anos. Talvez estejamos colonizando Marte ou convertendo água salgada em fonte de energia limpa e renovável. Mas sei que qualquer um desses empreendimentos utilizaria os mercados financeiros para levantar capital e mitigar o risco. E tenho certeza absoluta de que os americanos não ficarão magros e saudáveis comendo apenas toranja com sorvete.

---

[a] Seu retorno real seria muito mais alto, uma vez que grande parte da aquisição seria financiada. Se você entra com US$ 50 mil, por exemplo, teria ganhado US$ 250 mil sobre um investimento de US$ 50 mil (menos os juros pagos para amortizar a hipoteca durante o período em que foi dono da casa).

[b] A expectativa de retorno é 0,5 (US$ 400 mil) + 0,5 (US$ 0) = US$ 200 mil, que é 100% de retorno sobre seu investimento de US$ 100 mil.

[c] Esse exercício é um tanto simplificado demais. Os lançamentos de moedas são independentes, ao passo

que o comportamento das ações individuais, não. Alguns eventos, como uma variação na taxa de juros, afetam todo o mercado. Portanto, comprar duas ações não oferece a mesma diversificação que dividir a carteira entre dois lances de moeda. Não obstante, o ponto como um todo é válido.

8. O poder dos interesses organizados

O que a economia pode nos dizer sobre política

MUITOS ANOS ATRÁS, saí de férias com um grupo de amigos. Como único professor da turma, eu era objeto de moderada curiosidade. Quando expliquei que estava estudando políticas públicas, um de meus companheiros perguntou com ceticismo: “Se as pessoas sabem tanto sobre políticas públicas, então por que tudo é essa enorme bagunça?” Por um lado, aquela era uma pergunta idiota. Equivale mais ou menos a perguntar: “Se sabemos tanto de medicina, por que as pessoas continuam a morrer o tempo todo?” É sempre possível aparecer com réplicas espertas uma década depois. (Na época, resmunguei algo como: “Bem, é complicado.”) Poderia ter mostrado que, no campo das políticas públicas, como na medicina, temos conseguido algumas vitórias muito boas. Os americanos estão mais saudáveis, mais ricos, mais bem-educados e menos vulneráveis a altos e baixos econômicos que em qualquer outro momento de nossa história – não obstante a recente crise econômica.

Ainda assim, a pergunta ficou na minha cabeça durante anos, em grande parte porque ela indica um ponto importante: mesmo quando os economistas chegam a um consenso em termo de políticas capazes de melhorar a vida de todos, essas políticas muitas vezes batem contra o muro da oposição política. O comércio internacional é um exemplo perfeito. Não tenho conhecimento de um só economista da linha preponderante que acredite que o comércio internacional seja menos que crucial para o bem-estar de países ricos e pobres, em igual medida. Só que há um pequeno problema: esse é um assunto que provoca tumulto nas ruas. Mesmo antes dos violentos protestos antiglobalização em locais como Seattle e Gênova, acordos para expandir o comércio, como o Nafta, geraram ferozes batalhas políticas.

Enquanto isso, o Congresso é inundado de políticas de apadrinhamento e mamatas, esbanjando prodigamente dinheiro em pequenos projetos a respeito dos quais não se pode dizer que promovam o interesse nacional. Por quase quarenta anos, o orçamento federal incluía um pagamento em dinheiro para fazendeiros americanos produtores de mohair. (O mohair provém do pelo da cabra angorá e é um substituto da lã.) O subsídio do mohair foi criado em 1955, por ditame das Forças Armadas, a fim de assegurar um suprimento suficiente de

fio têxtil para uniformes militares em caso de guerra. Não vou questionar isso. *Mas os militares mudaram a confecção de seus uniformes para fibras sintéticas por volta de 1960*. O governo continuou a realizar os altos pagamentos em dinheiro para os produtores de mohair por mais 35 anos. O subsídio foi afinal eliminado quando se tornou o cartaz de propaganda contra a política de apadrinhamento, sendo condenado por absurdo.

E então, quando o resto de nós voltou sua atenção para outros lados, *o subsídio voltou*. O orçamento agropecuário de 2008 incluiu subsídios para lã e mohair nas safras de 2008 a 2012. Como isso aconteceu?

Não foi porque os fazendeiros de mohair são poderosíssimos, bem-financiados ou politicamente sofisticados. Não são nada disso. Na verdade, o pequeno número de produtores de mohair é uma vantagem. O que funciona a seu favor é que eles podem conseguir grandes pagamentos do governo sem que os contribuintes percebam. Suponha que haja mil fazendeiros produtores de mohair, cada qual recebendo, toda primavera, um cheque de US$ 100 mil do governo federal, pelo simples fato de ser produtor de mohair. Os fazendeiros que obtêm esses subsídios dão muita importância a ele – provavelmente mais do que a qualquer outra política governamental. Ao mesmo tempo, o resto de nós, que paga meros centavos extras em impostos para preservar um suprimento desnecessário de mohair, não dá muita importância a isso. Qualquer político que defenda a manutenção da taxa de empregos pode calcular que um voto pelo subsídio de mohair garante o forte apoio dos produtores, sem custar nada em termos dos outros eleitores. Para isso, não é preciso ser um gênio político.

O problema é que os produtores de mohair não são o único grupo na fila para obter subsídio, incentivo fiscal, proteção comercial ou alguma outra política governamental que ponha dinheiro em seus bolsos. De fato, os políticos mais experientes podem trocar favores entre si – se você apoiar os produtores de mohair no meu distrito, então eu apoio o Hall da Fama do Bingo no seu distrito. Durante meus tempos de redator de discursos para o governador do Maine, costumávamos nos referir a alguns orçamentos estaduais como árvore de natal. Todo legislador podia pendurar um ou dois enfeites. Hoje moro no quinto distrito congressional de Illinois, com o assento ocupado por décadas por Dan Rostenkowski (e depois por Rahm Emanuel). Nós, moradores de Chicago, podemos passear de carro pela cidade e apontar as coisas que Rosty construiu. Quando o Museu de Ciência e Indústria precisou de dezenas de milhões de dólares para construir um estacionamento subterrâneo, Dan Rostenkowski arrumou verbas federais.[1] Será que os contribuintes de Seattle ou da área rural de Vermont deveriam pagar pelo estacionamento de um museu de Chicago? Claro

que não. Mas quando levei meus filhos lá, na semana passada, no meio de um aguaceiro, fiquei deliciado de estacionar em local coberto. Isso ajuda a explicar por que Dan Rostenkowski, não muito depois de sair de uma prisão federal, ainda consegue extrair aplausos nas reuniões políticas em Chicago.

O DECRETO DE INCENTIVO aprovado na administração Obama durante o auge da crise financeira foi uma gigantesca árvore de natal. No próximo capítulo argumentarei que ele foi razoável naquelas circunstâncias. Nenhuma pessoa em sã consciência, porém, teria concebido aquele decreto específico, que incluía verbas para coisas que iam de carrinhos de golfe "verdes" até um quebra-gelo polar. Sim, o processo que gerou décadas de pagamentos em dinheiro para os produtores de mohair está vivo e goza de boa saúde.

Vamos falar do etanol, um aditivo da gasolina baseado no milho, com supostos benefícios ambientais. O tributo que recai sobre a gasolina misturada com etanol é 5,4% menor por galão que o imposto sobre a gasolina pura, em tese porque a primeira é mais limpa que a segunda e porque ela diminui a dependência externa de petróleo. Claro que nem cientistas nem ambientalistas estão convencidos de que o etanol seja algo tão maravilhoso. Um estudo de 1997, feito pelo General Accounting Office (que posteriormente mudou seu nome para General Accountability Office), o braço apartidário de pesquisa do Congresso, descobriu que o etanol tinha pouco efeito sobre o meio ambiente e sobre nossa dependência de petróleo estrangeiro. O subsídio do etanol, porém, havia custado US$ 7,1 bilhões ao Tesouro em renúncia de imposto de renda. O pior é que o etanol pode piorar alguns tipos de poluição atmosférica. Ele evapora mais rápido que a gasolina pura, contribuindo para agravar os problemas do ozônio em climas quentes. Um estudo de 2006, publicado nos Proceedings of the National Academy of Sciences, concluiu que o etanol reduz de fato as emissões de gás do efeito estufa em 12% em relação à gasolina, mas também calculou que, dedicando-se a safra inteira de milho dos Estados Unidos ao fabrico de etanol, seria possível substituir apenas uma pequena fração do consumo americano de gasolina. O cultivo do milho contribui também para a degradação ambiental pelo escoamento de fertilizantes e pesticidas.[2]

Mas fixar-se na ciência é perder o ponto central. Conforme comentou o *New York Times* durante os sofrimentos da corrida presidencial de 2000: "Independentemente de o etanol ser ou não um grande combustível para carros, com toda certeza ele opera milagres nas campanhas em Iowa."[3] O subsídio para o imposto do etanol aumenta a demanda de milho, o que põe dinheiro no bolso dos fazendeiros. Pouco antes da convenção de Iowa, o plantador de milho

Marvin Flier disse ao *Times*: “Às vezes acho que [os candidatos] só vêm aqui para nos bajular.” E acrescentou: “Claro que isso não é a pior das coisas.” A Associação Nacional dos Produtores de Milho calcula que o programa do etanol aumenta a demanda de milho, o que adiciona US$ 0,30 ao preço de cada alqueire vendido.

Bill Bradley se opôs ao subsídio do etanol durante seus três mandatos como senador de Nova Jersey (um estado que não é um grande produtor de milho). De fato, algumas de suas mais importantes conquistas como senador envolveram purgar o código tributário de subsídios e círculos viciosos que, coletivamente, fazem mais mal que bem. Mas quando Bill Bradley chegou a Iowa como candidato presidencial democrata, nos idos de 1992, “falou com alguns fazendeiros” e de repente decidiu, em seu íntimo, apoiar a redução de impostos para o etanol. Em suma, ele deu-se conta de que o etanol é crucial para os eleitores de Iowa, e Iowa é crucial para a corrida presidencial. Desde então, todo candidato presidencial de linha convencional tem apoiado o subsídio do etanol, exceto um: John McCain. Para seu crédito, o senador McCain se opôs aos subsídios ao etanol durante suas candidaturas, tanto em 2000 quanto em 2008. Mesmo que a “fala direta” do senador McCain seja admirável, lembremo-nos de um detalhe importante: John McCain não é atualmente presidente dos Estados Unidos. O presidente é Barack Obama, que apoia o subsídio ao etanol.

O etanol não é um caso de poderoso interesse especial nos forçando à submissão. Fazendeiros são meros 2 ou 3% da população; um percentual ainda menor efetivamente planta milho. Se espremer favores do processo político fosse simplesmente uma questão de força bruta, então aqueles que não sabem a diferença entre um touro e uma vaca deveriam estar dando uma surra nos fazendeiros. Na verdade, os eleitores destros poderiam se juntar e exigir redução de impostos à custa dos canhotos. E nós teríamos proteção tributária igual à dos produtores de mohair. Mas não é isso que acontece.

Os economistas surgiram com uma teoria de comportamento político que se ajusta melhor ao que observamos. *Quando se trata de política de interesses de grupo, vale a pena ser pequeno.* Gary Becker, o mesmo ganhador do Prêmio Nobel da Universidade de Chicago que figurou com tanta proeminência em nosso raciocínio sobre capital humano, escreveu um artigo seminal no começo da década 1980 abrangendo o que veio a se tornar conhecido como economia de regulação. Recuando até a tese de doutorado de Milton Friedman, Becker teorizou que, mantendo-se todas as outras coisas iguais, os grupos pequenos e bem-organizados são os mais bem-sucedidos no processo político. Por quê? Porque os custos de qualquer favor que eles conseguem arrancar do sistema

distribuem-se sobre um grande e desorganizado segmento da população.

Pense de novo no etanol. Os benefícios desses US$ 7 bilhões de subsídios tributários são concedidos a um pequeno grupo de fazendeiros, fazendo com que sejam bem lucrativos para cada um deles. Ao mesmo tempo, os custos se distribuem sobre os restantes 98% de nós, pondo o etanol em algum ponto abaixo da boa higiene bucal na nossa lista de preocupações cotidianas. O contrário seria verdade com meu plano de fazer os eleitores canhotos pagarem subsídios aos eleitores destros. Há cerca de nove americanos destros para cada canhoto, então, se cada eleitor destro ganhasse algum benefício governamental de US$ 100, todo eleitor canhoto teria de pagar US$ 900 para financiar o benefício. Os canhotos dariam pulos de raiva com seus impostos de US$ 900, provavelmente a ponto de se tornar uma importante preocupação política, enquanto os destros ficariam apenas modestamente empolgados com seu subsídio de US$ 100. Um político competente daria um impulso em sua carreira votando pelos canhotos.

Eis aqui uma descoberta curiosa que faz mais sentido à luz do que acabamos de debater. Em países onde produtores agrícolas constituem uma pequena parcela da população, como nos Estados Unidos e na Europa, o governo provê grandes subsídios para a agricultura. Mas em países onde a população agrícola é relativamente grande, como na China e na Índia, os subsídios vão para o outro lado. Os agricultores são obrigados a vender suas safras abaixo do preço de mercado para que a população urbana tenha gêneros alimentícios básicos a preços baratos. No primeiro caso, os agricultores obtêm favores políticos; no segundo, precisam pagar por eles. O que torna esses exemplos logicamente consistentes é que em ambos os casos o grupo grande subsidia o menor.

EM POLÍTICA, o rabo pode abanar o cão. E isso pode ter efeitos profundos sobre a economia.

Morte por mil subsídios. O custo do estacionamento subterrâneo de Dan Rostenkowski no Museu de Ciência e Indústria é insignificante diante de nossa economia de US$ 14 trilhões. O mesmo ocorre com o subsídio do etanol. E com a proteção comercial aos produtores de açúcar, e com a dedução tributária para laboratórios farmacêuticos com operações em Porto Rico, e com a manutenção de preços para os produtores agrícolas de laticínios. Mas, no total, essas coisas – e as dezenas de milhares de outras iguais a elas – *são* significativas. Pequenas ineficiências começam a perturbar a função mais básica da economia de

mercado: pegar insumos e produzir bens e serviços da forma mais eficiente possível. Se o governo é obrigado a manter o preço do leite, o problema real é que há produtores de leite demais. A melhor definição que ouvi sobre proteção tributária é que é um tipo de investimento ou comportamento que não faria sentido na ausência de considerações tributárias. E este é exatamente o problema: os governos não deveriam estar metidos no negócio de prover incentivos para que as pessoas façam coisas que de outra maneira não fariam sentido.

O Capítulo 3 ressaltou todas as razões pelas quais um bom governo não é apenas importante, mas essencial. Contudo, também é verdade que, quando o Congresso volta sua atenção para um problema, um monte de enfeites acabam pendurados na árvore de natal. O falecido George Stigler, economista da Universidade de Chicago que ganhou o Prêmio Nobel em 1982, propunha e defendia uma noção contraintuitiva: firmas e indústrias frequentemente se beneficiam da regulação. Na verdade, elas podem usar o processo político para gerar regulação que as ajude ou que prejudique seus concorrentes.

Isso parece improvável? Considere o caso da certificação de professores. Cada estado exige que os professores das escolas públicas façam ou consigam algumas coisas antes de lhes dar emprego. A maioria das pessoas considera isso bastante razoável. Em Illinois, as exigências para certificação têm aumentado constantemente ao longo do tempo. Mais uma vez, isso parece razoável, dada nossa forte ênfase na reforma da escola pública. Contudo, quando se começa a examinar detidamente a política de certificação, as coisas se tornam mais turvas. Os sindicatos de professores, uma das forças políticas mais poderosas nos Estados Unidos, sempre apoiam reformas que exijam treinamento e testes mais rigorosos para os professores. No entanto, leia bem as entrelinhas. Quase sem exceção, essas leis isentam os professores atuais de qualquer nova exigência. Em outras palavras, indivíduos que gostariam de se tornar professores precisam ter aulas adicionais ou passar por novos exames; professores já contratados não precisam. Isso não faz muito sentido, se as leis de certificação são redigidas em benefício dos estudantes. Se passar por certas coisas é necessário para lecionar, então se presume que qualquer um que se ponha diante de uma sala de aula deva tê-las cumprido.

Outros aspectos da lei de certificação tampouco fazem muito sentido. Professores de escolas particulares, muitos dos quais têm décadas de experiência, não podem lecionar em escolas públicas sem passar por várias provas (inclusive testes de ensino) quase certamente desnecessárias. O mesmo acontece com professores universitários. Quando Albert Einstein chegou a

Princeton, Nova Jersey, ele não era legalmente qualificado para lecionar física na escola secundária.

A coisa mais impressionante (e frustrante) em relação a tudo isso é que os pesquisadores descobriram que as exigências de certificação não têm praticamente nenhuma correlação com a performance do professor em sala de aula. A melhor evidência desse ponto (que é consistente com todas as outras evidências que vi) vem de Los Angeles. Quando, no fim da década de 1990, a Califórnia aprovou a lei para reduzir o tamanho das turmas em todo o estado, Los Angeles precisou contratar uma quantidade enorme de professores, muitos deles sem certificado. Los Angeles também coletou dados na sala de aula sobre a performance dos alunos de qualquer professor específico. Um estudo feito para o Hamilton Project, um centro de estudos de políticas públicas, examinou o desempenho de 150 mil alunos durante três anos e chegou a duas conclusões: (1) bons professores importam; alunos do melhor quarto (25%) de professores terminaram dez pontos percentuais acima de alunos do pior quarto de professores (controlando o nível inicial de desempenho dos alunos); (2) a certificação não tem importância. O estudo "não encontrou nenhuma diferença estatisticamente significativa de desempenho entre alunos de professores com certificado e alunos de professores sem certificado". Os autores do estudo recomendam que os estados eliminem barreiras de entrada que impeçam gente talentosa de se tornar professor público.[4] A maioria dos estados está fazendo o contrário.

O sr. Stigler teria argumentado que tudo isso é fácil de explicar. Basta pensar em como o processo beneficia os professores, não os estudantes. Dificultar o acesso ao magistério reduz o suprimento de novatos na profissão, que é algo bom para aqueles que já estão lá. Qualquer barreira de entrada parece atraente quando vista de dentro.

Eu tenho interesse pessoal por todos os tipos de licenciamento ocupacional (casos em que os estados exigem que os indivíduos tirem licença antes de praticar certas profissões). Minha tese de doutorado se propôs a explicar um padrão aparentemente anômalo em Illinois: o estado requer que barbeiros e manicures sejam licenciados, mas não os eletricistas. Um serviço elétrico malfeito pode incendiar um bairro inteiro; unhas malfeitas ou um corte de cabelo ruim parecem algo relativamente mais benigno. No entanto, barbeiros e manicures são regulados pelo estado. A breve explicação para esse padrão são duas palavras: grupos de interesse. O melhor indicador de se uma profissão exige ou não licença em Illinois é o tamanho e o orçamento de sua associação profissional. (Toda profissão é pequena em relação à população total do estado,

então, todos esses grupos têm a vantagem do mohair. O tamanho e o orçamento da associação profissional refletem a extensão em que os membros da profissão se organizaram para explorá-la.) De modo notável, a organização política é um melhor indicador da necessidade de licença que o perigo que os membros da profissão representam para o público (medido por seu prêmio de responsabilidade). George Stigler estava certo: *os grupos buscam o licenciamento.*

Grupos pequenos e organizados voam abaixo do radar e pressionam os legisladores a fazer coisas que não têm o menor cabimento para o bem-estar de todos. Economistas, em particular os da Escola de Chicago, defensores do livre mercado, às vezes são vistos como hostis ao governo. Seria mais acurado descrevê-los como céticos. Quanto mais amplo o escopo do governo, mais espaço há para que os interesses pessoais obtenham acordos para si, acordos que nada têm a ver com as funções legítimas do governo descritas no Capítulo 3.

Tirania do statu quo. Se pequenos grupos podem conseguir o que querem do processo legislativo, eles não conseguem impedir o que não querem, nem ao menos tentar. Joseph Schumpeter, que cunhou o termo “destruição criativa”, descreveu o capitalismo como o incessante processo de destruição da velha estrutura e criação de uma nova. Isso pode ser bom para o mundo, mas é ruim para as empresas e indústrias que compõem a “velha estrutura”. Os indivíduos que se interpõem no caminho do progresso do capitalismo – ou da destruição, sob esse ponto de vista – usarão todas as ferramentas que possuem para evitá-lo, inclusive a política. E por que não haveriam de fazê-lo? O processo legislativo ajuda aqueles que se ajudam. Grupos sitiados numa competição buscam negociar proteção, limitações a uma tecnologia concorrente ou algum tratamento especial. Com demissões e falências aumentando, o apelo aos políticos passa a ser compulsório.

Então, qual o problema? O problema é que nós não receberemos os benefícios da nova estrutura econômica se os políticos resolverem proteger a velha. Roger Ferguson Jr., ex-vice-presidente do conselho de governadores do Federal Reserve, explica:

> Os responsáveis pelas políticas que falharem em apreciar a relação entre a implacável agitação do ambiente competitivo e a criação de riqueza acabarão concentrando seus esforços em métodos e qualificações em declínio. Ao fazê-lo, estabelecem políticas voltadas para proteger tecnologias fracas, obsoletas, e no final retardam a marcha adiante.[5]

Tanto política quanto compaixão sugerem que deveríamos dar uma ajuda

àqueles que perdem seu lugar em decorrência da competição. Se alguma mudança agressiva gera progresso, então o bolo precisa ficar maior. E se o bolo fica maior, então pelo menos deveria ser oferecido aos perdedores – na forma de auxílio na transição, de treinamento para novos empregos, seja lá o que for que possa ajudar os derrubados a se pôr novamente de pé. Uma das características que tornou o Nafta mais palatável foi uma provisão que oferecia compensação a trabalhadores cujas perdas de emprego podiam estar vinculadas à expansão do comércio com o México. Da mesma maneira, muitos estados estão usando o dinheiro de maciços acordos legais com a indústria de cigarro para compensar os plantadores de tabaco, cuja subsistência está ameaçada pela diminuição do hábito de fumar.

Há, porém, uma distinção crucial entre usar o processo político a fim de construir uma rede de segurança para os prejudicados pela destruição criativa e lançar mão do processo político para impedir a destruição criativa. Pense no telégrafo e no Pony Express. Uma coisa teria sido ajudar os funcionários do Pony Express que perderam seus empregos dando-lhes treinamento como operadores de telégrafo; outra coisa bem diferente teria sido ajudá-los banindo o telégrafo. Às vezes o processo político faz o equivalente a esta última alternativa por razões relacionadas ao problema do mohair. Os benefícios econômicos da competição são imensos, mas estão espalhados por um grupo grande; os custos tendem a ser menores, porém altamente concentrados. Como resultado, os beneficiários da destruição criativa dificilmente os notam; os prejudicados se acorrentam à porta do gabinete de seu congressista em busca de proteção, como qualquer um de nós faria se sua subsistência ou comunidade estivesse em perigo.

Esse é o caso no campo do comércio internacional, que é bom para os consumidores. Pagamos menos por sapatos, carros, artigos eletrônicos, alimentos e todo o resto que pode ser feito de forma melhor e mais barata em algum outro lugar do mundo (ou é feito mais barato aqui, nos Estados Unidos, por causa da competição estrangeira). Nossa vida fica melhor em mil e uma coisinhas que têm um significativo efeito cumulativo. Olhando para trás, para o governo de Clinton, o ex-secretário do Tesouro, Robert Rubin, refletiu: “Os benefícios econômicos das reduções de tarifas que negociamos nos últimos oito anos representam o maior corte de taxas na história do mundo.”[6]

Calçados mais baratos aqui, uma televisão melhor ali – provavelmente ainda não o suficiente para fazer a pessoa média pegar um avião e marchar *a favor* da Organização Mundial do Comércio. Ao mesmo tempo, aqueles mais diretamente afetados pela globalização possuem motivação mais forte. Num caso memorável, a American Federation of Labor and Congress of Industrial

Organizations (AFL-CIO) e outras centrais sindicais enviaram cerca de 30 mil membros a Seattle, em 1999, para protestar contra a ampliação da OMC. O inconsistente pretexto era que a central trabalhista estava preocupada com salários e condições de trabalho no mundo em desenvolvimento. Bobagem. A AFL-CIO está preocupada é com empregos nos Estados Unidos. Mais comércio internacional significa bens mais baratos para milhões de consumidores americanos *e* empregos perdidos *e* fábricas fechadas. Isso é algo capaz de motivar trabalhadores a marchar pelas ruas, como tem sido ao longo de toda a história. Os ludistas originais eram bandos de operários têxteis britânicos que destruíam maquinaria têxtil para protestar contra os baixos salários e o desemprego causados pela mecanização. E se as coisas tivessem saído do jeito deles?

Considere que, no começo do século XV, a China era muito mais avançada tecnologicamente que o Ocidente. A China tinha um conhecimento superior de ciência, agricultura, engenharia e até de veterinária. Os chineses fundiam ferro já no ano 200 a.C., cerca 1.500 anos antes que os europeus. Todavia, a Revolução Industrial ocorreu na Europa, enquanto a civilização chinesa definhava. Por quê? Uma interpretação histórica afirma que as elites chinesas valorizavam mais a estabilidade que o progresso. Como consequência, os líderes bloqueavam os tipos de mudança social dolorosos que possibilitaram a Revolução Industrial. No século XV, por exemplo, os dirigentes chineses baniram empreitadas comerciais envolvendo longas viagens oceânicas, sufocando comércio, desenvolvimento econômico, descobrimentos e as mudanças sociais que vinham com eles.

Temos concebido algumas instituições para ajudar a fazer com que o bem maior prevaleça sobre os interesses estreitos (ainda que compreensíveis). Por exemplo, o presidente busca com frequência carta branca do Congresso quando o governo está negociando acordos de comércio internacionais. O Congresso ainda precisa retificar o acordo a que se chegou, mas apenas com um voto de aprovação ou rejeição, sem emendas. Deixa-se de lado o processo normal, pelo qual os legisladores podem propor emendas. A lógica é que os legisladores não têm permissão de eviscerar o acordo eximindo as indústrias escolhidas; um acordo de comércio que oferece proteção a uns poucos interesses especiais em cada distrito não é absolutamente um acordo de comércio. O processo de carta branca força os políticos que fazem o discurso do livre comércio a andar na trilha do livre comércio.

A injustamente amaldiçoada Organização Mundial do Comércio na verdade é apenas uma versão internacional do processo de carta branca. Negociar para derrubar barreiras entre muitos países – cada qual cheio de grupos de interesse

domésticos – é tarefa monumental. A OMC torna o processo mais manejável politicamente, definindo as coisas que os países precisam fazer para participar: abrir mercados, eliminar subsídios, reduzir tarifas etc. Esse é o preço de ser membro. Os países admitidos ganham acesso aos mercados de todos os membros existentes – um incentivo e tanto aos políticos para que digam não aos produtores de mohair do mundo.

Deixe os políticos de lado. No outono de 2000, foi deflagrada uma promissora carreira política. Fui eleito presidente da Associação de Moradores de Seminary. (Talvez "eleito" seja uma palavra forte demais; o presidente que saiu me perguntou se eu estava interessado, e eu era ingênuo demais para dizer não.) Mais ou menos naquela época, a Chicago Transit Authority (CTA) anunciou planos de expansão de uma estação do trem elevado muito perto das nossas casas. A expansão proposta deixaria a estação conforme os ditames do Americans with Disabilities Act e permitiria que o trem acomodasse mais passageiros. Também moveria os trilhos do elevado (e todo o barulho que vinha junto) cerca de 10 metros para mais perto de nossas casas. Em suma, era um plano bom para o transporte público de Chicago e ruim para nossa associação de moradores. Sob a minha excelente liderança, escrevemos cartas, organizamos reuniões, consultamos arquitetos, apresentamos planos alternativos (alguns dos quais teriam exigido condenar e demolir casas em outras partes do bairro). A avenida Fullerton acabou ganhando uma nova estação de trem, mas não antes de termos feito tudo ao nosso alcance para atrapalhar o projeto.

Sim, senhoras e senhores, nós somos os interesses especiais. Todos nós. Você pode não criar cabras angorá (a fonte do mohair); você pode não plantar milho (a fonte do etanol). Mas você faz parte de algum grupamento – provavelmente de muitos – que tem interesses especiais: uma profissão, um grupo étnico, um grupo demográfico, um bairro, uma indústria, uma região do país. Como diz o velho ditado: "Sua posição depende de onde você está."[a] É fácil declarar que os políticos deveriam simplesmente fazer a coisa certa. Fazer a coisa certa – tomar uma decisão que gera mais benefícios que custos para a nação – não leva as pessoas a se levantar para aplaudir. É muito mais provável que muita gente cuja vida melhorou mal perceba, enquanto o pequeno grupo que você prejudicou é capaz de bombardear seu carro com tomates.

Em 2008, minha nada promissora carreira política ficou mais interessante (porém não necessariamente mais promissora). O presidente Obama indicou o congressista Rahm Emanuel para chefe de seu gabinete, o que deixou uma vaga no quinto distrito congressional de Illinois. Esse é o meu distrito, e eu, com mais

outros vinte candidatos, decidi concorrer à eleição especial para preencher a vaga. (Nossa eleição não deve ser confundida como a cadeira vaga de Illinois no Senado, que o ex-governador Rod Blagojevich tentou vender.) Eu raciocinei que, se ia escrever livros como este, que criticam as políticas públicas, deveria estar disposto a entrar no ringue, em vez de simplesmente atirar pedras de fora das cordas. (Para registrar, eu me opunha ao subsídio do etanol, posição relativamente insignificante considerando que o quinto distrito congressional é inteiramente urbano e não tem um só agricultor.)

A essência deste capítulo pode ser resumida numa única experiência daquela campanha. No primeiro debate entre os candidatos, o moderador, colunista político de um jornal de Chicago, pediu a cada candidato que comentasse seu ponto de vista sobre marcas identificadoras – *earmarks* – federais. Essas *earmarks* são o mecanismo pelo qual os membros do Congresso inserem emendas de interesse próprio em algum ato legislativo; uma *earmark* direciona dinheiro federal para projetos específicos no distrito de um de seus membros, e portanto é isolada de qualquer revisão formal sobre se o projeto faz sentido ou não. Por exemplo, uma *earmark* num projeto de transportes, tal como a notória "ponte para lugar nenhum" no Alasca, aloca dinheiro para a ponte mesmo que o Departamento de Trânsito jamais a tivesse financiado. O tema das *earmarks* surgiu porque o primeiro projeto de lei assinado pelo presidente Obama tinha quase 9 mil *earmarks*. (Não, não estou exagerando.)

Um a um, cada candidato execrou tanto o conceito de *earmarks* quanto os políticos que são a favor delas. Um candidato chegou a propor a prisão de membros do Congresso que fazem tais acordos. Mas a pergunta sobre a *earmark* foi uma cilada, e uma cilada muito bem bolada. O moderador fez uma pergunta na sequência, algo como: "Então, cada um de vocês se oporia a uma *earmark* para apoiar o Children's Memorial Hospital?" Como você deve ter inferido, esse hospital infantil está no quinto distrito congressional, a cerca de 300 metros de onde estávamos debatendo. As respostas para a pergunta seguinte foram menos enfáticas que o ataque original às *earmarks* e incluíram comentários do tipo "Claro, um hospital é diferente" e "Esta *earmark* específica envolve crianças" e "Farei tudo que puder como congressista para apoiar o Children's Memorial Hospital", e assim por diante. Ninguém sugeriu que os políticos que apoiam uma *earmark* para o hospital deveriam ir para a cadeia.

Todo mundo despreza *earmarks*, exceto as suas próprias. Um membro do Congresso que obtém verba especial para expandir o Children's Memorial Hospital é um sucesso. Uma cerimônia com direito a cortar a fita inaugural celebrará o projeto, com salgadinhos, bolo, suco e discursos louvando o duro

trabalho desse político no Congresso. Como a verba foi aprovada? Não foi porque esse político tenha feito um discurso tão comovente e inspirador que os outros 534 congressistas, generosamente, resolveram ceder recursos para um hospital infantil em Illinois. Ele o fez apoiando um projeto com 9 mil *earmarks*, uma dos quais era a sua. Essa é a realidade política num sistema democrático: nós amamos nosso congressista que acha verbas para o hospital. O que nós odiamos são políticos a favor de *earmarks*.

Será que a reforma do financiamento de campanha mudaria alguma coisa? Marginalmente, se tanto. Dinheiro com certeza é uma ferramenta para chamar a atenção do político, mas há outras. Se os produtores de laticínios (que se beneficiam de proteção federal ao preço de seus produtos) não podem dar dinheiro, contratarão lobistas, baterão às portas, farão reuniões, escreverão cartas, ameaçarão greves de fome e votarão em bloco. A reforma do financiamento de campanha não muda o fato de que os produtores de laticínios se importam profundamente com seu subsídio, enquanto as pessoas que pagam por ele não se importam tanto. O processo democrático sempre favorecerá grupos pequenos e bem-organizados à custa de grupos grandes e difusos. Não se trata de quantas pessoas se importam de um lado ou de outro, mas de *quanto* se importam. Os 2% que se importam profundamente com alguma coisa são uma força política mais potente que os 98% que sentem o contrário, mas não estão suficientemente motivados para fazer algo a respeito.

Bob Kerrey, ex-senador democrata do Nebraska, tem dito que não acredita que a reforma do financiamento de campanha levaria a muitas mudanças. “A corrupção mais importante que acontece na política não vem com o financiamento público de campanhas”, ele declarou a *The New Yorker*. “E isto é: eu não quero dizer alguma coisa que faça você não gostar de mim. Se eu tiver escolha entre receber uma salva de palmas fazendo uma declaração de vinte segundos capaz de provocar aplausos e levar uma vaia sem tamanho por dizer a verdade, prefiro a salva de palmas.”[7]

ENTÃO, SE ME PERGUNTASSEM por que o nosso crescente conhecimento de políticas públicas nem sempre se traduz num mundo perfeito, este capítulo seria minha resposta mais completa.

---

[a] No original, “Where you stand depends on where you sit”. (N.T.)

9. De olho no placar

Minha economia é maior que a sua?

COMO MENCIONEI, no fim da década de 1980 eu era um jovem redator de discursos trabalhando para o governador do Maine. Uma das minhas principais responsabilidades era achar piadas. “Piadas engraçadas”, ele me avisou. “Gargalhadas, não risadinhas.” Duas décadas depois, uma dessas piadas se sobressai, não tanto porque seja engraçada agora, mas porque nos conta sobre o que pensávamos na época. Lembre-se de que George Bush, pai, era presidente e Dan Quayle era vice-presidente. A Nova Inglaterra estava em meio a uma crise econômica, e o Maine foi atingido de forma muito dura. Ao mesmo tempo, o Japão parecia ser a usina econômica do mundo. A piada é mais ou menos esta.

Enquanto está de férias em Kennebunkport, George H.W. Bush é atingido na cabeça por uma de suas adoradas ferraduras. Ele entra em coma. Nove meses depois, ele acorda e o presidente Quayle está parado à sua cabeceira. “Estamos em paz?”, pergunta o sr. Bush.

“Sim. O país está em paz”, diz o presidente Quayle.

“Qual a taxa de desemprego?”, indaga o sr. Bush.

“Cerca de 4%”, responde o presidente Quayle.

“Inflação?”, pergunta o sr. Bush.

“Sob controle”, diz o presidente Quayle.

“Espantoso”, diz o sr. Bush. “Quanto custa uma bisnaga de pão?”

O presidente coça a cabeça nervosamente e diz: “Cerca de 240 ienes.”

Acredite ou não, essa piada provocava gargalhadas. Parte do humor derivava da perspectiva de Dan Quayle como presidente, mas a maior parte era uma válvula de escape para a ansiedade da noção popular de que o Japão estava à beira do domínio econômico mundial. Obviamente os tempos mudam. Sabemos agora que o Japão sofreu mais de uma década de estagnação econômica, enquanto os Estados Unidos entraram no que viria a ser a mais longa expansão econômica na história do país. O índice Nikkei, que reflete os preços do mercado de ações japonês, atingiu um pico de 38.916 pontos exatamente na época em que o governador do Maine contava a piada. Hoje o Nikkei está pouco acima de 10 mil pontos.

Claro que atualmente os americanos não estão se regozijando disso. Depois de quinze anos de economia forte nos Estados Unidos, tropeçamos na pior crise econômica desde a Grande Depressão. Por que toda economia, rica e pobre, avança aos trancos, oscilando de crescimento a recessão e de volta ao crescimento? Durante o robusto desenvolvimento dos anos 1990, o mercado de trabalho estava tão aquecido que lanchonetes fast-food pagavam bônus, estudantes formados recebiam opções de ações que valiam milhões e qualquer um que tivesse pulso obtinha retornos de dois dígitos no mercado de ações. Os consumidores eram balizados por preços crescentes de moradia e ações. O capital fluía do resto do mundo para o país, mais evidentemente da China, fazendo com que fosse fácil para os americanos tomar empréstimos baratos.

E aí de repente tudo saiu violentamente da pista, como uma daquelas batidas da Nascar. De repente os consumidores estavam sobrecarregados de dívidas e com casas encalhadas, sem conseguir vendê-las. O mercado de ações despencou. A taxa de desemprego subiu para 10%. Os maiores bancos americanos estavam à beira da insolvência. Os chineses começaram a ponderar publicamente se deveriam continuar a comprar letras do Tesouro americano. Nós gostávamos mais de como era antes? O que aconteceu?

PARA ENTENDER O CICLO de recessão e recuperação – o "ciclo dos negócios", como dizem os economistas –, precisamos primeiro aprender a respeito dos instrumentos para medir a economia moderna. Se o presidente de fato acordou de um coma após sofrer um acidente com a ferradura, uma boa aposta é que, antes de mais nada, ele perguntaria por um número: o produto interno bruto, ou PIB, que representa o valor total de todos os bens e serviços produzidos numa economia. Quando as manchetes proclamam que a economia cresceu 2,3% em determinado ano, estão se referindo ao crescimento do PIB. Isso simplesmente significa que nós, como país, produzimos 2,3% mais em bens e produtos que no ano anterior. De forma similar, se falamos que a educação pública promove crescimento econômico, estamos dizendo que ela aumenta a taxa de crescimento do PIB. Se somos indagados se um país africano está em melhor situação em 2010 que em 2000, nossa resposta começaria (apesar de não terminar) com uma descrição do que aconteceu com o PIB no decorrer da década.

Podemos mesmo avaliar nosso bem-estar coletivo pela quantidade de bens e serviços que produzimos? Sim e não. Comecemos com "sim", embora tenhamos de chegar ao "não" antes do fim do capítulo. O PIB é uma medida decente de nosso bem-estar pela simples razão de que aquilo que podemos consumir é restringido pelo que podemos produzir – seja porque consumimos esses bens

diretamente, seja porque os comerciamos em troca de bens produzidos em outros lugares. Um país com PIB per capita de US$ 1 mil não pode consumir US$ 20 mil per capita. De onde exatamente virão os outros US$ 19 mil? O que podemos consumir pode se distinguir daquilo que podemos produzir por períodos curtos, da mesma maneira que as despesas de uma família podem se desviar por algum tempo da renda familiar. A longo prazo, porém, o que um país produz e o que ele consome terão de ser aproximadamente idênticos.

Preciso fazer duas observações importantes. Primeiro, o que temos em vista é o PIB *real*, o número que foi corrigido para levar em conta a inflação. Em contraste, valores *nominais* não foram corrigidos pela inflação. Se o PIB nominal cresce 10% em 2012, mas a inflação também é de 10%, então na realidade não produzimos nada a mais. Apenas vendemos a mesma quantidade de coisas a preços mais altos, o que não tornou melhor a vida de ninguém. O seu salário provavelmente também subiu 10%, mas o mesmo ocorreu com o preço de tudo que você compra. É o equivalente econômico de trocar uma nota de US$ 10 por dez notas de US$ 1 – a carteira parece recheada, mas você não está mais rico. Vamos analisar a inflação em maior profundidade no próximo capítulo. Por enquanto, basta dizer que nosso padrão de vida depende da quantidade de bens e serviços que levamos conosco para casa, e não do preço que aparece na registradora.

Segundo, preocupamo-nos com o PIB per capita, que é o PIB do país dividido pela sua população. Mais uma vez, esse ajuste é necessário para impedir conclusões loucamente enganosas. A Índia tem um PIB de US$ 3,3 trilhões, enquanto Israel tem um PIB de US$ 201 bilhões. Qual dos dois países é mais rico? Israel, de longe. A Índia tem mais de 1 bilhão de habitantes, enquanto Israel tem apenas 7 milhões; o PIB per capita de Israel é de US$ 28.300, e o da Índia, de apenas US$ 2.900. Da mesma maneira, se a economia de um país cresce 3% num determinado ano, mas a população cresce 5%, então o PIB per capita cairá. O país está produzindo mais bens e serviços, porém não o bastante para acompanhar a população, que cresce mais depressa.

SE OLHARMOS o PIB real dos Estados Unidos, ele nos conta várias coisas. Primeiro, a economia americana é massiva pelos padrões globais. O PIB americano é aproximadamente de US$ 14 trilhões, apenas um pouco inferior ao de todos os países da União Europeia juntos. A segunda maior economia é a China, que tem um PIB de cerca de US$ 8 trilhões. Numa base per capita, nós somos ricos, tanto pelos padrões globais quanto pelos nossos próprios padrões históricos. Em 2008, o PIB americano per capita era aproximadamente de US$

47 mil, pouco menor que o da Noruega, Singapura e alguns pequenos países com muito petróleo, mais ainda perto de um dos mais altos do mundo. Nosso PIB real per capita é mais que o dobro do que era em 1970 e cinco vezes o que era em 1940.

Em outras palavras, o americano médio é cinco vezes mais rico do que teria sido em 1940. Como isso pôde acontecer? A resposta está no Capítulo 5: somos mais produtivos. O dia não ficou mais comprido, mas o que conseguimos fazer em 24 horas mudou drasticamente. O Federal Reserve Bank de Dallas surgiu com um modo novo de exprimir nosso progresso econômico no decorrer do século XX: compare o tempo que tivemos de trabalhar em 2000 para comprar itens básicos com o tempo que tínhamos de trabalhar para comprar os mesmo itens em 1900. Como explicam os funcionários do Dallas Fed: "Ganhar dinheiro leva tempo, então, quando fazemos compras, estamos realmente gastando tempo. O custo de vida real não é medido em dólares e cents, mas em horas e minutos que precisamos trabalhar para viver."[1]

Então, aí vai. Um par de meias longas femininas custava US$ 0,25 em 1900. Bem, o salário médio na época era de US$ 14,8 por hora, logo, o custo real das meias no começo do século XX era de uma hora e 41 minutos de trabalho para o americano médio. Se você entrar hoje numa loja de departamentos, as meias de nylon (ou a meia-calça) são aparentemente mais caras que em 1900 – mas não são. Em 2000, o preço tinha subido, mas nossos salários subiram ainda mais depressa. Em 2000 as meias custavam em torno de US$ 4, enquanto o salário médio nos Estados Unidos era de mais de US$ 13 a hora. Como resultado, um par de meias custava para o trabalhador médio apenas dezoito minutos de tempo, uma melhora espantosa em relação a uma hora e 41 minutos no começo do século.

O mesmo vale para a maioria dos bens durante intervalos de tempo longos. Se sua avó fosse reclamar de que uma galinha custa mais hoje do que quando ela era criança, estaria correta apenas no sentido mais técnico. O preço de uma galinha de 1,5 quilo realmente subiu de US$ 1,23 em 1919 para US$ 3,86 em 2009. Mas a vovó não tem de que se queixar. O "tempo de trabalho" necessário para comprar uma galinha caiu extraordinariamente. Em 1919, o trabalhador médio gastava duas horas e 37 minutos para comprar uma galinha (e, imagino, pelo menos mais 45 minutos para o purê de batatas). Em suma, você trabalharia quase a manhã toda só para ganhar o almoço. Quanto tempo leva para "ganhar" uma galinha hoje? Pouco menos de treze minutos. Corte um telefonema pessoal e você já cuidou do jantar de domingo. Pare de navegar na internet só um pouquinho e você provavelmente também poderia alimentar os vizinhos.

Você se lembra dos tempos em que era novidade, talvez até um pouco impressionante, ver alguém falando ao telefone celular num restaurante? (OK, não faz tanto tempo assim, mas um celular tinha certo charme em meados dos anos 1980.) Não é de admirar. Naquela época um celular "custava" cerca de 456 horas de trabalho para o americano médio. Quase três décadas depois, os celulares são simplesmente um incômodo, em grande parte porque todo mundo tem. A razão de todo mundo ter um celular é que eles agora "custam" cerca de nove horas de trabalho para o americano médio – 98% a menos do que custavam vinte anos atrás.

Nós consideramos esse progresso material um ponto pacífico. Um padrão de vida rapidamente crescente não tem sido a norma ao longo da história. Robert Lucas Jr., ganhador do Prêmio Nobel em 1995 por suas numerosas contribuições para a macroeconomia, argumentou que, mesmo nos países mais ricos, o fenômeno do crescimento constante dos padrões de vida só tem poucos séculos. Outros economistas concluíram que a taxa de crescimento do PIB per capita na Europa, entre 500 e 1500, foi essencialmente zero.[2] Não é à toa que o período é chamado de Idade das Trevas.

Devemos também deixar claro o que significa para um país ser pobre pelos padrões globais no começo do século XXI. Como já mencionei, a Índia tem um PIB per capita de US$ 2.900. Mas vamos traduzir isso em algo mais que um número. A Índia moderna tem mais de 100 mil casos de hanseníase, mais conhecida no mundo como lepra. Essa é uma doença contagiosa, que ataca os tecidos e os nervos do corpo, deixando cicatrizes horríveis e deformidades nos membros. O fato surpreendente sobre a hanseníase é que ela é facilmente curável, e, se detectada precocemente, a recuperação é completa. Quanto custa tratar a lepra? Uma dose de antibiótico no valor de US$ 3 cura um caso brando; um tratamento com três antibióticos no valor de US$ 20 cura um caso mais grave. A Organização Mundial de Saúde chega a fornecer a droga de graça, mas a infraestrutura do serviço de saúde na Índia não é boa o bastante para identificar os portadores e lhes destinar os medicamentos de que necessitam.[3]

Assim, mais de 100 mil pessoas na Índia ficam horrivelmente desfiguradas por uma moléstia que custa US$ 3 para ser curada. É isso que significa ter um PIB per capita de US$ 2.900.

Dito isso, o PIB, como qualquer outra estatística, é apenas uma medida. Sem contar a patinação artística e o golfe, é difícil reduzir entidades complexas a um único número. A lista de argumentos contra o PIB como medida de progresso social é bem longa. Ele não leva em conta nenhuma atividade econômica que não seja paga, tal como o trabalho doméstico. Se você prepara um jantar, cuida

das crianças, limpa e arruma a casa toda, nada disso conta para a produção oficial do país. No entanto, se você pede uma comida para entrega em casa, deixa seus filhos na creche paga e contrata uma faxineira, tudo isso conta. O PIB tampouco leva em conta a degradação ambiental. Se uma empresa põe abaixo uma floresta virgem para fazer papel, o valor do papel aparece nos números do PIB sem qualquer débito correspondente para a floresta arrasada.

A China levou esse último aspecto às últimas consequências. O crescimento do PIB chinês nas últimas décadas tem sido a inveja do mundo, mas veio acompanhado por uma significativa degradação ambiental. Das 25 cidades mais populosas do mundo, dezesseis estão na China (você nunca ouviu falar da maioria delas). A Administração Estatal de Proteção Ambiental da China começou a calcular valores de "PIB Verde", que busca avaliar a verdadeira qualidade do crescimento econômico subtraindo os custos dos prejuízos ambientais. Usando essa medida, o crescimento de 10% do PIB chinês em 2004 foi realmente mais próximo de 7%, levando-se em conta os US$ 64 bilhões de custo da poluição. O PIB Verde tem uma lógica óbvia. O *Wall Street Journal* explica:

> Enquanto o PIB encara o valor de mercado de bens e serviços produzidos num país a cada ano, ele ignora o fato de que o país pode estar alimentando sua expansão ao mesmo tempo que polui ou queima recursos naturais de forma insustentável. Na verdade, os métodos usuais de calcular o PIB dão à destruição do ambiente uma aparência boa para a economia. Se uma indústria polui no processo de produção, e o governo paga para limpar a sujeira, ambas as atividades contribuem para o PIB.[4]

Não há julgamento de valores vinculados aos cálculos tradicionais do PIB. Cada dólar gasto em construir uma prisão ou fazer a limpeza após um desastre natural aumenta o PIB, embora nossa vida fosse melhor se não precisássemos de prisões nem houvesse desastres para solucionar. O lazer não contribui para nada. Se você passa um dia glorioso passeando no parque com sua avó, não está contribuindo para o PIB, e na verdade pode estar subtraindo dele, se tiver tirado um dia de folga para fazer isso. (É verdade que se você leva sua avó ao cinema ou para jogar boliche, o dinheiro gasto aparece nos números do PIB.) O PIB não leva em consideração a distribuição da renda. O PIB per capita é uma média simples que pode mascarar enormes disparidades entre ricos e pobres. Se uma pequena minoria da população do país fica fabulosamente rica, enquanto a maioria dos cidadãos fica constantemente mais pobre, o crescimento do PIB per capita ainda assim pode parecer impressionante.

As Nações Unidas criaram o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) como indicador mais amplo da saúde econômica nacional. O IDH usa o PIB como um de seus componentes, mas também acrescenta medidas de expectativa

de vida, grau de alfabetização e conquistas educacionais. Os Estados Unidos ficaram em 13º lugar no relatório de 2009; a Noruega ocupa o primeiro lugar, seguida pela Austrália e a Islândia. O IDH é uma boa ferramenta para avaliar o progresso nos países em desenvolvimento. Ele nos conta menos sobre o bem-estar geral em países ricos, onde expectativa de vida, grau de alfabetização e conquistas educacionais já são relativamente altos.

O argumento mais efetivo contra o PIB pode ser simplesmente de que se trata de uma medida imperfeita de quanto nos consideramos bem de vida. A economia tem uma visão tautológica de felicidade. As coisas que fazemos devem nos deixar felizes, senão, não as faríamos. Da mesma maneira, ficar mais rico deve tornar nossa vida melhor porque podemos fazer e ter mais das coisas que apreciamos. Contudo, resultados de pesquisa nos dizem algo diferente. Mais rico pode não significar mais feliz. Lembra-se do robusto crescimento da década de 1960? Não pareceu fazer muito bem para nossas cabeças. Na verdade, o período de crescimento da renda real de 1970 a 1999 coincidiu com uma diminuição daqueles que se descreviam como “muito felizes” de 36 para 29%.[5] Só agora os economistas começam a sondar esse fenômeno, ainda que de sua maneira própria, perversamente quantitativa. Por exemplo, David Blanchflower e Andrew Oswald, economistas do Dartmouth College e da Universidade de Warwick, respectivamente, descobriram que um casamento duradouro vale US$ 100 mil por ano, já que pessoas casadas informam que são tão felizes, em média, quanto os indivíduos divorciados (e não recasados) com uma renda que é US$ 100 mil mais alta. Então, antes de ir para cama esta noite, certifique-se de dizer a seu cônjuge que você não abriria mão dele por menos de US$ 100 mil.

Alguns economistas estão estudando diretamente a felicidade, pedindo aos participantes que mantenham diários nos quais registrem o que estão fazendo nas várias horas do dia e como se sentem ao fazê-lo. Não é surpresa que “relações íntimas” esteja no topo da lista em termos de experiências positivas; a locomoção matinal está em último lugar, abaixo de cozinhar, realizar tarefas domésticas, locomoção vespertina e todo o resto.[6] As descobertas não são triviais, pois podem esclarecer como os indivíduos pensam que estão felizes, mas não estão. (Sim, você deveria ver aqui a influência dos economistas comportamentais.) Por exemplo, aquela demorada locomoção talvez não valha o que ela poderia comprar (em geral uma casa maior e um salário mais alto). Ela não só é desagradável, mas muitas vezes contém um elevado custo de oportunidade: menos tempo se socializando, se exercitando ou relaxando – todas elas atividades consideradas prazerosas. Ao mesmo tempo, logo nos habituamos aos benefícios dos bens que antes cobiçávamos (tipo acostumar-se a tomar um

banho quente), ao passo que a felicidade gerada por experiências (férias em família e suas duradouras lembranças) é mais permanente. A *The Economist* resume a prescrição da pesquisa até o momento: “Em geral, os árbitros econômicos do gosto recomendam ‘experiências’ em lugar de objetos, passatempos em lugar de coisinhas sem importância, fazer em lugar de ter.”[7]

SE o PIB é uma medida furada de progresso econômico, por que não podemos inventar algo melhor?

Podemos sim, argumenta Marc Miringhoff, professor de ciências sociais na Universidade Fordham, que acredita que o país deveria ter uma “ficha de relatório social”.[8] Ele propôs um índice de saúde social que combinaria dezesseis indicadores sociais, tais como pobreza infantil, mortalidade infantil, crime, acesso a saúde e acesso a moradia. O autor e comentarista conservador William Bennett concorda com metade dessa análise. Nós precisamos de uma medida de progresso que seja mais ampla que o PIB, argumenta ele. Mas enterre toda essa baboseira liberal. O “índice de principais indicadores culturais” inclui os tipos de coisa que ele considera importantes: nascimentos fora do casamento, índices de divórcio, uso de drogas, participação em grupos de igreja e nível de confiança no governo.

O ex-presidente da França, Nicolas Sarkozy, instruiu em 2009 o departamento nacional francês de estatística a desenvolver um indicador da saúde econômica da nação que incorporasse critérios de medida de qualidade de vida mais amplos que o PIB. Dois proeminentes economistas e ganhadores do Prêmio Nobel, Joseph Stiglitz e Amartya Sen, lideraram uma comissão convocada por Sarkozy para examinar um aparente paradoxo: o aumento do PIB parece vir junto com uma percepção de que a vida está ficando mais tensa e difícil, e não menos. Sarkozy queria uma medida que incorporasse os prazeres da arte e do lazer, as tristezas da destruição ambiental e o estresse.[9] Medir esses elementos da condição humana é um gesto nobre – mas num número só? O *Wall Street Journal* comentou: “Tiramos o chapéu para os srs. Stiglitz e Sen se conseguirem colocar em número tais assuntos espirituais – mas não fiquem ansiosos.”

Então você começa a ver o problema. Qualquer medida de progresso econômico depende de como se define progresso. O PIB apenas soma os números. Deve-se dizer algo em favor disso. Se todo o resto ficar igual, é melhor para um país produzir mais bens e serviços que menos. Quando o PIB fica negativo, o prejuízo é real: empregos perdidos, negócios fechados, capacidade

produtiva ociosa. Mas, em todo caso, por que haveríamos de lidar com isso? Por que uma economia moderna haveria de inverter a marcha, de frente para trás? Se podemos produzir e consumir US$ 14 trilhões em bens e serviços, e conseguir que a maioria dos americanos trabalhe fazendo isso, por que haveríamos de jogar um monte de gente fora de seus empregos e produzir 5% a menos no ano seguinte?

A melhor resposta é que recessões são como guerras. Se pudéssemos impedi-las, nós o faríamos. Cada uma é diferente o bastante da anterior para que seja difícil rechaçá-la. (Embora, presumivelmente, os responsáveis pela elaboração de políticas tenham impedido tanto guerras quanto recessões em inúmeras ocasiões; só quando falham é que percebemos.) Em geral, recessões provêm de algum choque para a economia. Isto é, quando acontece algo ruim. Pode ser o colapso de um mercado de ações ou uma bolha imobiliária (Estados Unidos em 1929 e 2007, Japão em 1989); um aumento abrupto e exorbitante no preço do petróleo (Estados Unidos em 1973); ou mesmo uma tentativa deliberada do Federal Reserve de desacelerar uma economia superaquecida (Estados Unidos em 1980 e 1990). Em países em desenvolvimento, o choque pode vir de uma queda súbita no preço do produto do qual a economia depende pesadamente. Óbvio que pode haver uma combinação de causas. A desaceleração americana que começou em 2001 teve suas raízes no "naufrágio tecnológico" – o investimento exagerado em tecnologia que, em última instância, terminou com o estouro da bolha da internet. O problema foi exacerbado pelos ataques terroristas do 11 de Setembro e suas consequências.

Não importa a causa, o mais fascinante com respeito a recessões é como elas se espalham. Vamos começar com uma simples, e depois abrir caminho até chegar à "Grande Recessão" de 2007. Você provavelmente não notou, mas por volta de 2001 o preço dos grãos de café despencou de US$ 150 para US$ 50 por 100 libras-peso.[10] Embora a queda possa ter tornado seu hábito de tomar um *latte* na Starbucks ligeiramente mais acessível, a América Central, uma das principais regiões produtoras de café, ficou aos tropeços. O *New York Times* relatou:

> O colapso do mercado [de café] deflagrou uma reação em cadeia que se faz sentir em toda a região. Cidades raspam o fundo do tacho com a queda da receita de impostos, forçadas a aumentar os serviços informais e a despedir funcionários. Fazendas foram reduzidas ou fechadas, deixando milhares de pessoas mais vulneráveis, sem dinheiro para comprar comida ou roupas, e tampouco pagar o aluguel. Pequenos produtores, em dívida com bancos e processadores de café que lhes emprestaram dinheiro para cuidar das safras e dos trabalhadores, ficaram ociosos, e alguns deles estão se defrontando com a perda de suas terras.

Se você vive na América Central ou em Santa Monica, a aflição econômica

de outra pessoa pode se tornar rapidamente problema seu. A recessão de 2007 (que irrompeu numa crise financeira em 2008) foi a mais assustadora em muito tempo. O "choque" econômico, nesse caso, originou-se com acentuadas quedas tanto do mercado de ações quanto do de imóveis, ambas deixando os lares americanos mais pobres. Christina Romer, chefe do Conselho de Assessores Econômicos do presidente Obama, estima que a riqueza da família americana caiu 17% entre dezembro de 2007 e dezembro de 2008 – cinco vezes o tamanho do declínio de 1929 (quando menos famílias possuíam ações ou casas).[11] Se consumidores enfrentam um choque para sua receita, gastam menos, o que espalha o prejuízo econômico. Trata-se de um paradoxo intrigante: nossa reação natural (e racional) para tempos econômicos precários é ficarmos mais cautelosos com nossos gastos, o que torna nossa situação coletiva ainda pior. A perda de confiança causada por um choque na economia pode acabar sendo pior que o choque em si. Minha parcimônia – a decisão de cortar meu orçamento de propaganda ou de comprar um carro no ano que vem, e não este ano – pode custar o seu emprego, o que por sua vez prejudica o meu negócio! De fato, se todos acreditarmos que a economia está propensa a piorar, então ela vai piorar. E se todos acreditarmos que vai melhorar, então haverá de melhorar. Nosso comportamento – gastar ou não gastar – é condicionado por nossas expectativas, e estas podem rapidamente se tornar autorrealizadoras. A advertência de Franklin Delano Roosevelt de que não temos "nada a temer a não ser o próprio medo" foi ao mesmo tempo uma excelente palavra de ordem e uma frase de boa economia. Da mesma forma, a exortação de Rudy Giuliani de que os nova-iorquinos deveriam sair e fazer suas compras de feriado nas semanas após o ataque ao World Trade Center não era tão excêntrica quanto soava. Gastar pode gerar confiança, que gera mais gasto, que promove a recuperação.

Infelizmente, a Grande Recessão que começou em 2007 teve outros aspectos que espalharam os danos econômicos de modo virulento e assustador. Muitos lares americanos estavam "excessivamente alavancados", significando que tinham tomado muito mais empréstimos do que podiam pagar. A explosão imobiliária havia incentivado a compra de casas cada vez maiores, com hipotecas cada vez mais volumosas. Ao mesmo tempo, os pagamentos de entrada – a quantia do dinheiro próprio que os compradores precisam gastar para obter um empréstimo – estavam ficando cada vez menores em relação ao valor dos empréstimos. Hipotecas subprime (uma inovação financeira, deve-se admitir) tornavam mais fácil, para pessoas que em outras circunstâncias não teriam crédito, tomar empréstimos; e permitiam que outros tomassem empréstimos de forma agressiva (por exemplo, sem pagamento de sinal). Tudo

isso funciona bem quando os preços dos imóveis estão em alta; alguém que deixa de cumprir seus pagamentos de hipoteca sempre pode vender a casa para devolver o empréstimo. Quando a bolha imobiliária estoura, porém, os números tornam-se um desastre. Famílias americanas superalavancadas descobriram que não conseguiam pagar suas hipotecas e tampouco vender suas casas. Milhões de casas e apartamentos ficaram sujeitos à expropriação e ao despejo por qualquer banco ou instituição financeira que possuísse a hipoteca. Quando essas propriedades foram jogadas no mercado, os preços caíram ainda mais e exacerbaram os problemas induzidos pelos imóveis.

Mas ainda não chegamos à parte mais assustadora. O problema hipotecário americano espalhou-se para o setor financeiro através de dois canais correlacionados. Primeiro, os bancos estavam assolados com montes de empréstimos imobiliários ruins, o que os tornou menos capazes e dispostos a fazer novos empréstimos. Qualquer um que procurasse comprar uma casa tinha dificuldade de fazê-lo, mesmo com bom crédito e um grande sinal. (Você adivinhou: isso piora os problemas com os imóveis.) Ao mesmo tempo, os bancos de investimento e os fundos de hedge em Wall Street estavam carregados de derivativos imobiliários – produtos fantasiosos como títulos com garantia de hipoteca, cujos valores de algum modo estavam vinculados ao mercado imobiliário, em queda livre. Como os proprietários de imóveis americanos, essas instituições tinham tomado pesados empréstimos para fazer esses investimentos, de modo que também se defrontaram com credores. Grande parte dessa dívida estava "segurada" com os CDS descritos no Capítulo 7, causando devastação nas empresas expostas a isso.

Houve um período, no outono de 2008, em que parecia que Wall Street – e portanto o sistema financeiro global – iria implodir. O momento mais sério veio quando o banco de investimentos Lehman Brothers reconheceu que não poderia honrar suas obrigações de curto prazo – significando que, sem alguma injeção de capital externo, o banco teria de declarar falência. O Tesouro dos Estados Unidos e o Federal Reserve eram incapazes de (ou não estavam dispostos a) salvar o Lehman. (Antes, no mesmo ano, haviam salvado o Bear Stearns, outro banco de investimentos encrencado, arranjando para que ele fosse para as mãos do JPMorgan Chase.) Quando Lehman declarou falência, deixando todos os seus credores a ver navios, o sistema financeiro global congelou. Um funcionário do Tesouro descreveu a cascata de pânico a *The New Yorker*:

> O Lehman Brothers gerou o colapso do Reserve [um fundo de money-market], que gerou a corrida ao mercado de money-market, de modo que os fundos desse mercado não comprassem papel comercial [empréstimo de curto prazo para corporações como a GE]. O mercado de papel comercial estava à beira

da destruição. Nesse ponto, o sistema bancário para de funcionar.[12]

Pessoas sensatas começaram a falar em sobreviver criando cabras no quintal. (Tudo bem, esse fui eu.) Meu antigo colega de quarto na faculdade, que veio a se tornar presidente de uma grande companhia, admitiu mais tarde que tinha escondido US$ 10 mil numa bota de caubói, no armário. (Fiquei pensando, basicamente, por que ele possui botas de caubói.) Não estamos sós. James Stewart descreveu o colapso do Lehman e todos os danos que o acompanharam num brilhante texto para a *The New Yorker*. Eis uma amostra:

> Geithner [então presidente do Federal Reserve Bank de Nova York] disse: "É duro descrever o quanto a coisa estava ruim e como era péssima a sensação." Ele recebeu uma ligação de um "titã do sistema financeiro", que lhe disse que estava preocupado, mas se saía bem. Sua voz tremia. Depois de desligar, Geithner imediatamente telefonou de volta ao homem: "Não ligue para mais ninguém", Geithner disse. "Se alguém ouvir sua voz, você vai fazê-los se borrarem de medo."

Você não precisa gostar de banqueiros de investimentos para se importar com tudo isso (e para avaliar por que o governo federal precisou interromper o pânico em Wall Street). Uma vez que o sistema financeiro congela, ninguém mais obtém crédito. Nesse ponto, as empresas saudáveis se tornam menos saudáveis porque não têm acesso a empréstimos que lhes permitam fazer as coisas necessárias para os negócios, tal como comprar estoques. Os danos da crise financeira se espalharam para cada canto da sociedade americana. Em 2009, os pedidos dos biscoitos Girl Scout despencaram 19% em relação ao ano anterior.[13] Ao mesmo tempo, o número de filmes pornôs produzidos no sul da Califórnia caiu de 5 ou 6 mil filmes por ano para 3 ou 4 mil. A *The Economist* relatou os efeitos macroeconômicos de menos pornografia:

> Algumas firmas fecharam, outras estão se consolidando ou se arrastando. Para os 1.200 atores e atrizes ativos no Vale [de San Fernando], isso significa menos ação e mais dificuldades. … Para cada ator ou atriz há várias pessoas na equipe de apoio, desde técnicos de som até alimentação do elenco e (podem acreditar) figurinos, diz a srta. Duke [uma porta-voz da indústria de filmes adultos], de modo que o efeito geral sobre a economia do Vale é grande.[14]

Recessões podem se espalhar depressa através de fronteiras internacionais. Se a economia dos Estados Unidos enfraquece, nós compramos menos bens do exterior. Em pouco tempo o México, que manda mais de 80% de suas exportações para os Estados Unidos, está derrapando. Em negócios, assim como no esporte, a desgraça de seu competidor é seu lucro. No plano global, o contrário é a verdade. *Se outras economias poderosas entram em recessão, param de comprar nossos bens e serviços – e vice-versa*. Pense nisso: se o desemprego dobra no Japão ou na Alemanha, como isso vai melhorar nossa

vida? Durante a crise financeira, os problemas em Wall Street logo se espalharam para outros países. Os americanos – que são coletivamente os maiores consumidores do mundo – compraram menos bens importados, o que prejudicou as economias no mundo todo. O PIB dos Estados Unidos contraiu-se numa taxa anual de 5,4% no quarto trimestre de 2008. Você achou que para nós estava ruim? A economia de Singapura caiu no mesmo trimestre a uma taxa anual de 16%, e a do Japão 12%.[15]

COMO AS COISAS MELHORAM? Com frequência há questões subjacentes que precisam ser resolvidas. No caso do "naufrágio tecnológico", nós exageramos nos investimentos maciços em negócios da internet e tecnologias correlatas. Algumas empresas quebraram, outras cortaram seus gastos com tecnologia da informação. Recursos foram realocados, e naquele momento havia mais instalações e equipamentos saindo que entrando no Vale do Silício. Ou, no caso de preços de energia mais elevados, nós reorganizamos nossa economia para lidar com um mundo em que o petróleo custa US$ 100 o barril, e não US$ 10. Na escalada para a crise financeira, os consumidores e as empresas tomaram empréstimos demais; os especuladores construíram casas que jamais deveriam construir; Wall Street engordou lidando com produtos de limitado valor econômico. Essas coisas agora estão sendo (dolorosamente) consertadas. Recessões na verdade podem ser boas para o crescimento a longo prazo porque purgam a economia de empreendimentos menos produtivos, da mesma forma que um inverno rigoroso pode ser bom para a saúde de uma espécie a longo prazo (ainda que não necessariamente para os animais que gelam até morrer).

O ciclo de negócios cobra um pedágio humano, como atestam as demissões estampadas nas manchetes. Espera-se que os responsáveis pelas políticas facilitem o ciclo de negócios; e espera-se que os economistas lhes digam como fazê-lo. O governo tem duas ferramentas à sua disposição: política fiscal e política monetária. O objetivo de cada qual é o mesmo, estimular consumidores e negócios a gastar e investir para que a capacidade da economia não fique ociosa.

A política fiscal usa a capacidade do governo de taxar e gastar como uma alavanca de câmbio a fim de passar a marcha da economia de ré para primeira. Se os consumidores não gastam, então o governo terá de gastar por eles – e isso pode criar um ciclo vicioso. Enquanto os consumidores estão sentados em casa com a carteira enfiada debaixo do colchão, o governo pode começar a construir estradas e pontes. Os operários da construção civil voltam ao trabalho; suas empresas fazem pedidos de materiais. As fábricas de cimento chamam de volta

os operários ociosos. À medida que o mundo começa a parecer um lugar melhor, nos sentimos à vontade para voltar a fazer boas compras. O ciclo que descrevemos antes começa a funcionar ao contrário. Essa é a lógica do American Recovery and Reinvestment Act, de 2009 – o decreto de estímulo que foi a primeira peça legislativa importante da administração Obama. O decreto autorizava mais de US$ 500 bilhões de despesas federais em coisas que iam de ampliação dos benefícios de desemprego até o recapeamento da principal rodovia perto de minha casa. (Há uma grande placa ao lado da estrada contando-me de onde veio o dinheiro.)

O governo também pode estimular a economia reduzindo impostos. O American Recovery and Reinvestment Act também fez isso. O projeto final tinha quase US$ 300 milhões em cortes de impostos e créditos diversos. A lógica econômica é que consumidores, descobrindo mais dinheiro em seus contracheques, resolverão gastar parte dele. Mais uma vez, esses gastos podem ajudar a quebrar o pilar da recessão. Compras geradas por corte de impostos mandam os trabalhadores de volta ao emprego, o que inspira novos gastos e mais confiança, e assim por diante.

A noção de que o governo pode usar política fiscal – gastar, cortar impostos ou ambos – para a "sintonia fina" da economia foi a percepção central de John Maynard Keynes. Não há nada de errado nessa ideia. A maioria dos economistas concordaria que, em teoria, o governo tem as ferramentas para facilitar o ciclo de negócios. O problema é que a política fiscal não é feita em teoria, mas sim no Congresso. Para que a política fiscal seja um antídoto de sucesso contra a recessão, três coisas precisam acontecer: (1) o Congresso e o presidente devem estar de acordo quanto a um plano que contenha o remédio apropriado; (2) precisam aprovar o plano em tempo hábil; e (3) o remédio prescrito deve fazer efeito rápido. A probabilidade de acertar esses três requisitos é exígua. *Sobretudo nas recessões pós-guerra, o Congresso não aprovou a legislação em reposta à crise até depois de ela ter passado*. Num exemplo particularmente egrégio, em maio de 1977 o Congresso ainda estava avaliando a legislação para lidar com a recessão que terminou em março de 1975.[16] No final da recessão relativamente branda de 2001-02, o *New York Times* publicou a seguinte manchete: "Diretor do Fed vê o fim do declínio; a Câmara aprova o Recovery Act." Não estou inventando isso.

E em relação ao estímulo de Obama? O American Recovery and Reinvestment Act aparentemente chegou a tempo, porém, a maior parte do dinheiro não foi gasta desde logo (embora ainda possa haver um benefício psicológico, portanto, um benefício econômico, anunciando que um monte de

dinheiro será injetado). Críticos dessa gigantesca intervenção econômica argumentam que ela emprestou dinheiro do governo com prodigalidade a todos os projetos inimagináveis, alguns deles bastante tolos, e acrescentará somas enormes à dívida nacional. Proponentes do estímulo, como a diretora do Conselho de Assessores Econômicos, Christina Romer, argumentam que os US$ 787 bilhões de estímulo aumentaram o crescimento do PIB real de dois a três pontos percentuais e salvaram 1 milhão de empregos.[17] Pelo que eu saiba, ambos estão certos. Na época eu era candidato ao Congresso, então meus pontos de vista estão registrados publicamente (para o pequeno número de pessoas que prestou atenção a eles). A economia foi pega em perigosos ciclos de retroalimentação negativa – inadimplências imobiliárias causavam problemas bancários que provocavam demissões, que produziam mais inadimplência, e assim por diante. Eu gostava de dizer: "Um estímulo ruim é melhor que estímulo nenhum, e o que temos é um estímulo ruim." O governo precisava fazer alguma coisa para romper o ciclo (em parte porque a política monetária não estava funcionando, como iremos explicar a seguir). Eu teria preferido que o governo dirigisse mais de seus gastos para infraestrutura e investimentos em capital humano a fim de melhorar a capacidade produtiva do país a longo prazo. Concordo que aumentar o endividamento do governo é um problema, como será debatido no Capítulo 11. Dito isso, dado o pânico financeiro já descrito e a capacidade de acontecimentos econômicos ruins gerarem outros acontecimentos econômicos ruins, há um argumento razoável para defender que mesmo pagar pessoas para cavar buracos e depois enchê-los de novo teria sido uma opção política melhor que não fazer nada.

A segunda ferramenta à disposição do governo é a política monetária, que tem o potencial de afetar a economia mais depressa do que você consegue ler este parágrafo. O presidente do Federal Reserve pode subir ou baixar as taxas de juros de curto prazo com um simples telefonema. Nada de regatear com o Congresso, nada de esperar anos por cortes de impostos. Como resultado, existe agora um consenso entre os economistas de que ciclos de negócios normais são mais bem-administrados com política monetária. O próximo capítulo inteiro é dedicado ao misterioso funcionamento do Federal Reserve. Por enquanto, basta dizer que cortar taxas de juros torna mais barato para o consumidor comprar casas, carros e outros itens de vulto, bem como para uma empresa investir em novas fábricas e maquinaria. Dinheiro barato do Fed faz com que as carteiras voltem a se abrir.

Durante as profundezas da "Grande Recessão" de 2007, porém, o Fed não pôde baratear o custo do dinheiro. Ele chegou a forçar taxas de juros de curto

prazo até zero, com todos os intentos e propósitos, mas os consumidores e os negócios ainda não estavam dispostos a tomar empréstimos e gastar (e os bancos não saudáveis estavam em posição fraca para emprestar). Nesse ponto, a política monetária não pode fazer mais nada, é como "chover no molhado", na descrição original de Keynes. Essa é a razão econômica para também se recorrer a um estímulo fiscal.

ANTES CONCORDEI QUE o PIB não é a única medida de progresso econômico. Nossa economia consiste de centenas de milhões de pessoas vivendo em vários estados de felicidade ou infelicidade. Qualquer presidente recuperando-se de um trambolhão exigiria um punhado de outros indicadores econômicos, assim como os médicos da UTI querem saber os sinais vitais do paciente (ou pelo menos é isso que fazem em *Grey's Anatomy*). Se você fosse tomar os sinais vitais de qualquer economia do planeta, estes são os indicadores econômicos, além do PIB, que os formuladores de políticas iam querer saber:

Desemprego. Minha mãe não tem emprego, mas não é desempregada. Como é possível? Essa não é uma daquelas estranhas charadas de lógica. A taxa de desemprego é a fração dos trabalhadores que gostaria de trabalhar mas não consegue achar emprego. (Minha mãe é aposentada e não tem interesse em trabalhar.) A taxa de desemprego nos Estados Unidos caiu para menos de 4% no auge da explosão econômica da década de 1990; desde então subiu para mais de 10%. Mesmo assim, ainda pode estar subestimado o número de pessoas sem trabalho. Quando americanos sem emprego desistem de procurar trabalho, eles não contam mais como desempregados, em vez disso se tornam "trabalhadores desencorajados".

Qualquer um que se preocupe com o desemprego deveria pensar também no crescimento econômico. A regra prática geral, baseada em pesquisa feita pelo economista Arthur Okun e desde então conhecida como lei de Okun, é que um crescimento do PIB de 3% ao ano deixa inalterada a taxa de desemprego. Um aumento mais rápido ou mais lento deslocará a taxa de desemprego para baixo ou para cima em meio ponto percentual para cada ponto percentual de mudança no PIB acima ou abaixo de 3%. Logo, um crescimento do PIB de 4% baixaria o desemprego em meio ponto percentual; um crescimento do PIB de apenas 2% faria o desemprego aumentar em meio ponto percentual. Essa correlação não é férrea, ela descreve a relação entre variação do PIB e desemprego nos Estados Unidos no período de cinco décadas estudado pelo sr. Okun, aproximadamente de 1930 a 1980.

Pobreza. Mesmo nos melhores tempos, uma viagem de carro pelos projetos habitacionais é uma ampla evidência de que nem todo mundo foi convidado para a festa. Mas quantos americanos são pobres? Na verdade, o que exatamente é ser "pobre"? Na década de 1960, o governo dos Estados Unidos criou a linha de pobreza como uma definição (um tanto arbitrária) da quantidade de renda necessária para adquirir as necessidades básicas. Corrigida pela inflação, a linha de pobreza continua a ser o limiar estatístico para quem é e não é pobre nos Estados Unidos. Por exemplo, a atual linha de pobreza para um adulto sozinho é de US$ 10.830; a linha de pobreza para uma família de dois adultos e duas crianças é de US$ 22.050.

A taxa de pobreza é simplesmente a fração de americanos cuja renda cai abaixo da linha de pobreza. Cerca de 13% dos americanos são pobres, o que não é melhor do que era nos anos 1970. A taxa de pobreza cresceu com constância ao longo dos anos 1980 e caiu nos anos 1990. A taxa de pobreza total disfarça alguns números que de outra forma se ressaltariam: aproximadamente uma em cada cinco crianças americanas é pobre, como o são 35% das crianças negras. Nosso único sucesso retumbante em termos de pobreza é entre os idosos, faixa em que a pobreza caiu de 30%, nos anos 1960, para menos de 10%, em grande parte como reflexo da previdência social.

Desigualdade de renda. Nós nos preocupamos com o tamanho do bolo; e também nos preocupamos em como ele é dividido. Os economistas têm uma ferramenta que reduz a desigualdade de renda a um só número, o índice de Gini (ou coeficiente de Gini).[a] Nessa escala, um placar de zero representa igualdade total – um estado em que todo trabalhador ganha exatamente o mesmo valor. Na outra extremidade, um placar de cem representa desigualdade total – um estado em que toda a renda é ganha por um só indivíduo. Os países do mundo podem ser dispostos ao longo desse continuum. Em 2007, os Estados Unidos tinham um índice de Gini de 45, comparado aos 28 da França, 23 da Suécia e 57 do Brasil. Por essa medida, os Estados Unidos ficaram mais desiguais nas últimas décadas. O coeficiente de Gini dos Estados Unidos era de 36,5 em 1980 e 37,9 em 1950.

Tamanho do governo. Se vamos nos queixar de um "governo grande", devemos no mínimo saber qual é o tamanho desse governo. Uma medida relativamente simples do tamanho de um governo é a razão entre todas as despesas governamentais (municipais, estaduais e federais) e o PIB. As despesas governamentais nos Estados Unidos têm sido, historicamente, algo em torno de 30% do PIB, número baixo pelos padrões do mundo desenvolvido. Neste

momento elas estão em ascensão, tanto por causa dos estímulos econômicos que aumentam os gastos do governo (o numerador) quanto porque o PIB está encolhendo (o denominador). Os gastos do governo na Grã-Bretanha são aproximadamente 40% do PIB. No Japão, mais de 45%; na França e na Suécia, mais de 50%. De outro lado, os Estados Unidos são o único país desenvolvido no qual o governo não paga a maior parte dos serviços de assistência médica. Nosso governo é menor, mas também recebemos menos.

Déficit/superávit orçamentário. O conceito é bastante simples; um déficit orçamentário ocorre quando o governo gasta mais que arrecada em receita; e um superávit é o contrário. A questão mais interessante é se uma dessas coisas é boa ou ruim. Ao contrário dos contadores, os economistas não são adeptos rígidos de orçamentos equilibrados. Sua prescrição mais provável é que o governo deve administrar modestos superávits em tempos bons e modestos déficits em tempos difíceis; o orçamento só precisa se equilibrar a longo prazo.

Eis por quê. Se a economia entra em recessão, a receita dos impostos cai e os gastos em programas como seguro-desemprego sobem. Isso provavelmente levará a um déficit; e também é provável que ajude a economia a se recuperar. Aumentar impostos ou cortar gastos durante uma recessão decerto piora as coisas. A insistência de Herbert Hoover em equilibrar o orçamento diante da Grande Depressão é considerada uma das grandes bobagens fiscais de todas as épocas. Em tempos bons, a verdade é o oposto: a receita de impostos sobe e alguns tipos de despesas caem, levando a um superávit, como vimos no fim da década de 1990. (Também vimos a rapidez com que esse superávit desapareceu quando a economia mudou de direção.) De qualquer modo, não há nada de errado com déficits e superávits modestos enquanto eles coincidirem com o ciclo de negócios.

Deixe-me, porém, fazer duas observações. Primeiro, se o governo administra um déficit, então ele precisa compensar a diferença tomando dinheiro emprestado. No caso dos Estados Unidos, emitimos letras do Tesouro. A dívida nacional é a acumulação de déficits. A começar por volta de 2001, os Estados Unidos vêm gastando bem mais do que arrecadam. A soma bate. A dívida nacional americana subiu de 33% do PIB, em 2001, para uma projeção de 68% do PIB em 2019. Se a dívida fica grande demais, os investidores podem se recusar a emprestar mais dinheiro ao governo.

Segundo, há uma quantia finita de capital no mundo; quanto mais o governo toma emprestado, menos deixa para nós. Grandes déficits orçamentários podem levar a um “acúmulo” de investimentos privados, aumentando as taxas de juros

reais. Quando o grande déficit orçamentário dos Estados Unidos começou a desaparecer (temporariamente) durante os anos 1990, um efeito muito benéfico foi a queda das taxas de juros reais, facilitando para nós tomar dinheiro emprestado.

Superávit/déficit de conta corrente. O déficit de conta corrente dos Estados Unidos em 2009 era em torno de US$ 700 bilhões. É hora de sair correndo para o supermercado e estocar enlatados e água mineral? Talvez. O balanço da conta corrente, que pode estar superavitária ou deficitária, reflete a diferença entre os produtos que entram vindos do resto do mundo e o que mandamos para fora. O grosso dessa entrada provém do comércio de bens e serviços. Assim, nossa balança comercial, que também pode estar em superávit ou déficit, é o maior componente da conta corrente. Se temos um déficit comercial com o resto do mundo, quase sempre teremos também um déficit em conta corrente. (Para os puristas, a conta corrente dos Estados Unidos também incluiria dividendos pagos a americanos que possuem ações estrangeiras, remessas mandadas por americanos que moram no estrangeiro e outras fonte de rendimentos obtidos no exterior.)

Quando a conta corrente está em déficit, como a nossa, em geral é porque o país não está exportando o suficiente para "pagar" por todas as suas importações. Em outras palavras, se exportamos US$ 50 bilhões em bens e importamos US$ 100 bilhões, nossos parceiros comerciais vão querer algo em troca dos outros US$ 50 bilhões em mercadoria. Podemos pagar com nossas economias, podemos tomar emprestado deles para financiar a diferença ou podemos vender-lhes alguns dos nossos papéis, do tipo ações ou títulos. Como país, estamos consumindo mais que produzindo, e temos de pagar pela diferença.

Estranhamente, isso pode ser uma coisa boa, uma coisa ruim ou algo mais ou menos. No primeiro século de existência dos Estados Unidos, acumulamos grandes déficits em conta corrente. Tomamos pesadamente dinheiro emprestado do exterior para importar bens e serviços e construir nosso parque industrial. Isso foi uma coisa boa. De fato, um déficit de conta corrente pode ser um sinal de força quando o dinheiro jorra para países que mostram um potencial promissor de crescimento. Se, por outro lado, um país está simplesmente importando mais que exportando sem fazer investimentos que gerem resultados futuros, então há um problema, da mesma maneira que o problema existe se você desperdiçar US$ 100 mil em empréstimos estudantis sem tirar o diploma. Agora você precisa devolver o que tomou emprestado, mais os juros, contudo você não fez nada para aumentar sua renda futura. O único jeito de pagar a dívida será cortar seu

consumo, e esse é um processo doloroso. Países com grandes déficits em conta corrente não estão necessariamente em apuros financeiros; de outro lado, países que se meteram em apuros financeiros em geral têm grandes déficits em conta corrente.

Poupança nacional. Todos nós guardamos dinheiro para nossas necessidades individuais: faculdade, aposentadoria etc. Empresas também economizam dinheiro, retendo os lucros, em vez de pagá-los aos seus proprietários. As decisões de poupanças privadas, junto com a decisão governamental de administrar um déficit ou um superávit, têm profundo impacto sobre nossa economia. A simples razão é que poupanças são necessárias para financiar investimento, e investimento é o que nos torna mais produtivos como sociedade. Se você põe 10% da sua renda no banco, então, em algum outro lugar do país, esse dinheiro acabará construindo uma fábrica ou financiando um curso universitário. Se os americanos não colocarem coletivamente suas economias no banco, então teremos de desistir de investimentos importantes ou tomar empréstimos do exterior. Mais uma vez, isso pressupõe que investidores estrangeiros estejam dispostos a emprestar a uma taxa razoável, o que talvez não aconteça, no caso de uma economia em estado precário. Ao longo do tempo, os índices de investimento dos países mostram uma surpreendente correlação com seus índices de poupança doméstica.

O índice de poupança nacional dos Estados Unidos conta uma história de cautela. As economias individuais caíram regularmente, de mais de 9%, nas décadas de 1960 e 1970, para 6% na década de 1980; e de algo abaixo de 5%, em meados da década de 1990, para aproximadamente zero no fim dos anos 1990.[18] Quando a recessão bateu, em 2007, o índice de poupança pessoal voltou a crescer. Os governos (Washington, D.C. e os estados) vêm administrando déficits, ou “despoupando”. (Os negócios americanos eram os únicos formando reservas de dinheiro até as famílias serem obrigadas a poupar, em decorrência do choque da recessão.) Podemos tomar (e temos tomado) empréstimos do exterior para financiar nosso investimento nacional, mas isso tem um custo. Ninguém empresta dinheiro por nada. Tomar emprestado do exterior significa que precisamos pagar alguns dos retornos de nossos investimentos aos emprestadores estrangeiros. Qualquer país com exposição significativa a emprestadores estrangeiros deve sempre se preocupar quando os tempos ficam difíceis, pois a manada de investidores internacionais se assusta e sai em debandada, levando seu capital.

Demografia. Os americanos estão de fato ficando mais velhos. Conforme observou o economista Paul Krugman, a distribuição etária nos Estados Unidos assumirá um aspecto igual ao da Flórida. Isso é bom para as empresas que fabricam equipamentos para jogar bocha ou malha. Não é tão bom assim para as finanças do governo. A maior parte dos benefícios governamentais, especialmente previdência social e assistência médica, é concedida a americanos aposentados. Esses programas são financiados pelos impostos pagos pelos mais jovens, que ainda estão trabalhando. Se a proporção entre americanos jovens e americanos idosos começa a mudar, então a saúde financeira de programas como previdência social e assistência médica começa a mudar também.

De fato, podemos explicar a importância da demografia *e* da previdência social nos dois parágrafos seguintes. A previdência social é um programa de "uso imediato". Quando trabalhadores pagam a previdência (aquele enorme desconto em seu contracheque), o dinheiro não é investido em alguma outra coisa de modo que você possa contar com ele vinte ou trinta anos depois, como aconteceria num fundo de pensão privado. Não, o dinheiro é usado para pagar aposentados atuais. Direto do bolso do jovem Peter para o velho Paul. O programa é um grande esquema de pirâmide, e, como qualquer bom esquema de pirâmide, funciona direito enquanto houver trabalhadores suficientes na base para continuar pagando os aposentados no alto.

E é aí que está o problema. Os americanos estão tendo menos filhos e vivendo mais tempo. Essa mudança significa que há menos trabalhadores para pagar a cada aposentado – bem menos. Em 1960, havia cinco trabalhadores para cada aposentado. Agora há três trabalhadores para cada aposentado. Por volta de 2032 haverá apenas dois. Imagine a previdência social (ou a assistência médica) como uma gangorra em que os pagamentos feitos pelos trabalhadores estejam de um lado e os benefícios usufruídos pelos aposentados, do outro. O programa é solvente enquanto a gangorra oscila. À medida que o número de trabalhadores diminui, enquanto o número de aposentados aumenta, a gangorra começa a se inclinar para um dos lados. Em teoria, é fácil resolver o problema. Podemos tirar mais dos atuais trabalhadores, aumentando o desconto na folha de pagamento ou tornando-os mais produtivos e aumentando seus rendimentos (de maneira que a mesma taxa gere mais renda). Ou podemos dar menos aos aposentados, cortando seus benefícios ou aumentando a idade da aposentadoria. Esta é o simplicíssimo xis do problema. Claro, se você acha que qualquer uma dessas soluções seria politicamente palatável, por favor, volte e leia de novo o Capítulo 8.

Felicidade nacional total. Você decide. Ainda não temos um número para isso.

UM OPERÁRIO DA INDÚSTRIA automobilística em Detroit que passou sua carreira sendo despedido por meses e depois sendo chamado de volta ao trabalho fará uma pergunta simples: com tudo isso, alguma coisa está melhorando para nós? Sim, está. Os Estados Unidos atravessaram onze recessões desde a Segunda Guerra Mundial.[19] Nenhuma delas, incluindo a recessão de 2007, chega sequer perto da mesma ordem de grandeza que a Grande Depressão. De 1929 a 1933, o PIB real caiu em 30%, enquanto o desemprego subiu de 3 para 25%. Antes da Grande Depressão, os Estados Unidos sofreram regularmente recessões profundas (inclusive pânico financeiro), muito piores que a que passamos agora.[20] Não conseguimos afastar os trambolhões econômicos, mas são trambolhões bem menores.

Pode-se argumentar também que aquilo que aprendemos de crises econômicas passadas (da Grande Depressão em particular) ajudou na formulação de políticas atuais. O presidente do Fed (e ex-professor de Princeton) Ben Bernanke é um estudioso da Grande Depressão, assim como a diretora do Conselho de Assessores Econômicos de Obama (e ex-professora da Universidade da Califórnia, em Berkeley), Christina Romer. Posso garantir a você que os economistas ainda estarão debatendo daqui a cinquenta anos sobre o que deveria ou não ser feito em resposta à recessão e à subsequente crise financeira. No entanto, mesmo os críticos mais ferozes devem reconhecer que os funcionários, no fim da administração Bush e no começo do governo Obama, evitaram os piores erros dos anos 1930, quando o Federal Reserve aumentou as taxas de juros diante da Grande Depressão e o Congresso subiu os impostos – empurrando tanto a política monetária quanto a fiscal na direção errada.

Há algo a ser dito por não se fazer exatamente a coisa errada. Desconfio que a história vá julgar se os formuladores da política fizeram muito além disso.

---

[a] Para calcular o índice de Gini, as rendas pessoais em um país são colocadas em ordem crescente. Uma curva (a curva de Lorenz) retrata a participação cumulativa da renda pessoal em relação à participação cumulativa da população. Uma igualdade total seria uma reta com inclinação de 45º. O coeficiente de Gini é a razão entre a área compreendida entre a diagonal e a curva de Lorenz e a área total sob a diagonal.

10. O Federal Reserve

Por que essa nota no seu bolso é
mais que um simples pedaço de papel

ÀS VEZES DECLARAÇÕES simples ressoam forte. Em 11 de setembro de 2001, horas depois dos ataques terroristas aos Estados Unidos, o Federal Reserve emitiu o seguinte comunicado: “O sistema do Federal Reserve está aberto e operando. O guichê de descontos está disponível para atender a necessidades de liquidez.”

Essas duas frases técnicas e concisas tiveram um efeito calmante sobre os mercados globais. Na segunda-feira seguinte, quando os mercados dos Estados Unidos abriram para as primeiras sessões de negócios após o ataque, o Federal Reserve reduziu as taxas de juros em 0,5%, outro ato que moderou o impacto financeiro e econômico das agressões terroristas.

Como um comunicado de duas frases, sem elegância, tem efeito tão profundo sobre a maior economia do mundo – de fato, sobre a economia global?

O Federal Reserve tem ferramentas com mais impacto direto sobre a economia global que qualquer outra instituição do mundo, pública ou privada. Durante a crise econômica que começou a se desenrolar em 2007, o Fed usou tudo o que tinha em sua caixa de ferramentas – e depois ainda adquiriu alguns utensílios novos – para forçar o sistema financeiro a retroceder do limiar do pânico. Desde então, algumas pessoas têm criticado o Fed e seu presidente, Ben Bernanke, por fazer demais; outras têm criticado o Fed por fazer de menos. Todo mundo concorda que aquilo que o Fed faz tem uma importância tremenda.

De onde o Federal Reserve, instituição que não é obrigada a prestar contas diretamente ao público eleitor, obtém tanto poder? E como esse poder afeta o cotidiano dos cidadãos americanos? A resposta a todas essas perguntas é a mesma: o Fed controla o suprimento de dinheiro e portanto a torneira de crédito para a economia. Quando a torneira está bem aberta, as taxas de juros caem e nós gastamos mais livremente em coisas que exigem dinheiro emprestado – tudo, desde carros novos até novas fábricas. Logo, o Fed pode usar a política monetária para contra-atacar crises econômicas (ou, em primeiro lugar, para preveni-las). E pode injetar dinheiro no sistema financeiro depois de choques

súbitos, como o colapso do mercado de ações em 1987, ou os ataques terroristas do 11 de Setembro, ou o estouro da bolha imobiliária americana, quando consumidores e empresas poderiam ter congelado e parado de gastar. Ou, então, o Fed pode fechar a torneira, elevando as taxas de juros. Quando o custo de verbas emprestadas sobe, nossos gastos desaceleram. Esse é um poder assombroso. Paul Krugman certa vez escreveu: “Se você quer um modelo simples para prever a taxa de desemprego nos Estados Unidos ao longo dos próximos anos, aqui está ele: será o que Greenspan quiser, com uma margem de erro para cima ou para baixo, refletindo o fato de que ele não é Deus.” O mesmo vale agora para Ben Bernanke.

Deus não precisa delegar para administrar. Ben Bernanke precisa. O sistema do Federal Reserve é composto por doze Reserve Banks espalhados pelo país e um quadro diretor de sete governadores com base em Washington. Ben Bernanke é o presidente desse quadro diretor de governadores – ele é o “presidente do Fed”. O Federal Reserve regula bancos comerciais, dá sustentação à infraestrutura bancária e em geral faz funcionar os encanamentos do sistema financeiro. Essas atribuições exigem competência, não genialidade nem grande capacidade de previsão. A política monetária, a outra grande responsabilidade do Federal Reserve, é diferente. Ela pode ser razoavelmente descrita como o equivalente econômico de uma cirurgia no cérebro. Os economistas não estão de acordo quanto à maneira como o Federal Reserve deve administrar nosso suprimento de dinheiro. Tampouco concordam sobre como e por que as mudanças no suprimento de dinheiro têm os efeitos que têm. Todavia, os economistas concordam que uma política monetária efetiva é importante. O Fed deve alimentar a economia com a quantidade exata de crédito para mantê-la acesa de forma regular e constante. Errar a mão pode ter consequências desastrosas. Robert Mundell, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1999, argumenta que a política monetária confusa dos anos 1920 e 1930 gerou uma deflação crônica que desestabilizou o mundo. Ele observa: “Se o preço do ouro tivesse sido elevado no fim da década de 1920, ou se os principais bancos centrais tivessem buscado políticas de estabilidade de preços, em vez aderir ao padrão-ouro, não teria havido Grande Depressão, nem revolução nazista, nem Segunda Guerra Mundial.”[1]

A tarefa não parecia tão complicada. Se o Fed pode fazer a economia crescer mais depressa reduzindo as taxas de juros, então, presumivelmente, taxas de juros mais baixas são sempre melhores. De fato, por que haveria de existir qualquer limite à possível taxa de crescimento de uma economia? Se começamos a gastar mais livremente quando as taxas são diminuídas de 7 para 5%, por que

parar aí? Se ainda há pessoas sem emprego e outras sem carro novo, vamos pressionar para a taxa chegar a 3%, ou mesmo a 1%. Dinheiro novo para todos! Infelizmente, *há* limites para a rapidez com que uma economia pode crescer. Se taxas de juros baixas, ou "dinheiro fácil", levam os consumidores a exigir 5% a mais de PT Cruisers do que os comprados no ano passado, então a Chrysler precisa expandir a produção em 5%. Isso significa contratar mais operários e comprar mais aço, vidro, componentes elétricos etc. Em algum ponto, torna-se difícil ou impossível para a Chrysler encontrar esses novos insumos, em particular operários qualificados. A essa altura, a empresa simplesmente não consegue fabricar PT Cruisers suficientes para satisfazer a demanda; em vez disso, ela começar a aumentar os preços. Ao mesmo tempo, os operários da indústria automobilística reconhecem que a Chrysler está desesperada por força de trabalho, e o sindicato exige salários mais altos.

A história não acaba aí. A mesma coisa estaria acontecendo em toda a economia, não só na Chrysler. Se as taxas de juros são excepcionalmente baixas, as empresas tomam empréstimos para investir em novos sistemas de computadores e software; os consumidores vão estourar seus cartões de crédito comprando TV de tela grande e fazendo cruzeiros pelo Caribe – até certo ponto. Quando os navios de cruzeiro estiverem cheios e a Dell vender cada computador que puder produzir, então essas empresas também subirão os preços. (Quando a demanda excede a oferta, as empresas podem cobrar mais e ainda assim encher cada navio ou vender cada computador.) Em suma, uma política de "dinheiro fácil" do Fed pode levar os consumidores a uma demanda maior do que aquilo que a economia consegue produzir. O único meio de racionar esse excesso de demanda é com preços mais altos. O resultado é a inflação.

O preço de mercado do PT Cruiser sobe e ninguém fica melhor de vida por causa disso. É verdade que a Chrysler ganha mais dinheiro, mas também está pagando mais a fornecedores e operários. Esses operários estão recebendo salários mais altos, mas também estão pagando preços mais altos pelas suas necessidades básicas. Os números estão mudando por toda parte, mas a capacidade produtiva da nossa economia e a medida do nosso bem-estar, o PIB real, bateu no teto. Uma vez iniciado, o ciclo inflacionário é difícil de quebrar. Empresas e trabalhadores em todo lugar começam a esperar os preços mais altos (o que, por sua vez, provoca preços continuamente mais altos). Bem-vindos aos anos 1970.

O ritmo em que a economia pode crescer sem causar inflação é considerado razoavelmente um "limite de velocidade". Afinal, há apenas um punhado de meios para aumentar a quantidade daquilo que um país pode produzir. É possível

trabalhar mais horas. É possível adicionar novos operários, mediante redução do desemprego ou imigração (reconhecendo que os trabalhadores disponíveis talvez não tenham as qualificações exigidas). Podemos acrescentar máquinas e outros tipos de capital que nos ajudem a produzir coisas. Ou podemos nos tornar mais produtivos – produzir mais com o que temos, talvez em decorrência de uma inovação ou de um avanço tecnológico. Cada uma dessas fontes de crescimento tem restrições naturais. Trabalhadores são escassos, o capital é escasso, avanços tecnológicos ocorrem num ritmo finito e imprevisível. No fim dos anos 1990, os operários da indústria automobilística americana ameaçaram entrar em greve porque estavam sendo forçados a trabalhar horas extras demais. (Bem que gostaríamos de ter esse problema agora…) Ao mesmo tempo, os restaurantes fast-food ofereciam bônus para contratar novos funcionários. Estávamos contra a parede. Os economistas avaliam que o limite de velocidade para a economia americana é algo em torno de um crescimento de 3% ao ano.

A expressão “algo em torno de” dá o primeiro indício de como é difícil a tarefa do Fed. Ele precisa atingir um delicado equilíbrio. Se a economia cresce abaixo de sua capacidade, estamos desperdiçando potencial econômico. As fábricas que produzem os PT Cruisers ficam ociosas; os operários que poderiam trabalhar lá, em vez disso, estão desempregados. Uma economia que tem a capacidade de crescer 3% ao ano, em vez disso, capenga em torno de 1,5% ou entra em recessão. Logo, o Fed precisa alimentar a economia com crédito suficiente para criar empregos e prosperidade, mas não tanto a ponto de superaquecê-la. William McChesney Martin Jr., presidente do Federal Reserve durante aos anos 1950 e 1960, uma vez observou que a tarefa do Fed é levar embora a tigela de ponche exatamente quando a festa começa a ficar boa.

Ou às vezes o Fed precisa botar ordem na festa muito depois de ela ter saído do controle. O Federal Reserve tem deliberadamente engendrado algumas recessões para espremer a inflação para fora do sistema. Notável foi o presidente do Fed, Paul Volcker, o ogro que pôs fim à festa inflacionária nos anos 1970. Àquela altura havia pessoas nuas dançando furiosamente sobre as mesas. A inflação subira de 3%, em 1972, para 13,5%, em 1980. O sr. Volcker pisou fundo nos freios monetários, o que quer dizer que ele elevou as taxas de juros para desacelerar a economia. Taxas de juros de curto prazo chegaram a um pico de 16% em 1981. O resultado foi um doloroso desmonte do ciclo inflacionário. Com as taxas de juros na casa dos dois dígitos, havia profusão de carros Chrysler K parados no pátio. Os revendedores foram obrigados a reduzir os preços (ou a parar de aumentá-los). As fábricas de automóveis ficaram ociosas e dispensaram operários. Os trabalhadores que ainda tinham emprego decidiram que não era

uma época boa para pedir mais dinheiro emprestado.

A mesma coisa, claro, estava se passando nos outros setores da economia. Devagar, e com grande custo humano, a expectativa de subida constante dos preços foi purgada do sistema. O resultado foi a recessão de 1981-82, durante a qual o PIB encolheu em 3% e o desemprego chegou a quase 10%. No final, o sr. Volcker conseguiu expulsar os dançarinos nus de cima da mesa. Em 1983, a inflação caíra para 3%. Obviamente, para começar, teria sido mais fácil e menos doloroso se a festa não tivesse saído do controle.

DE ONDE O FED tira esse poder extraordinário sobre as taxas de juros? Afinal, os bancos comerciais são entidades privadas. O Federal Reserve não pode forçar o Citibank a aumentar ou diminuir as taxas que cobra dos consumidores nos empréstimos para comprar carros ou nas hipotecas das casas. Não, o processo é indireto. Lembre-se do Capítulo 7, a taxa de juros na verdade é apenas uma taxa de aluguel do capital, ou o "preço do dinheiro". O Fed controla o suprimento de dinheiro dos Estados Unidos. Já, já chegaremos à mecânica desse processo. Por enquanto, reconheça que capital não é diferente de apartamentos: quanto maior o suprimento, mais barato o aluguel. O Fed mexe nas taxas de juros fazendo mudanças na quantidade de fundos disponíveis para os bancos comerciais. Se os bancos estiverem inundados de dinheiro, então as taxas de juros devem ser relativamente baixas para atrair interessados em tomar empréstimos em todos os fundos disponíveis. Quando o capital é escasso, acontece o contrário: os bancos podem cobrar taxas de juros mais altas e ainda assim atrair interessados para todos os fundos disponíveis. É a oferta e demanda, com o Fed controlando o suprimento.

As decisões monetárias – determinar se as taxas de juros precisam subir, descer ou ficar como estão – são tomadas por um comitê dentro do Fed chamado Federal Open Market Committee (Fomc), formado pelo quadro de governadores, o presidente do Federal Reserve Bank de Nova York e os presidentes de quatro outros Federal Reserve Banks, em sistema rotativo. O presidente do Fed também é o presidente do Fomc. Ben Bernanke tira seu poder do fato de estar sentado à cabeceira da mesa quando o Fomc toma decisões referentes a taxas de juros.

Se o Fomc quer estimular a economia baixando o custo de tomar dinheiro emprestado, o comitê tem duas ferramentas básicas ao seu dispor. A primeira é a taxa de desconto, a taxa de juros pela qual os bancos comerciais podem tomar empréstimos de fundos diretamente do Federal Reserve. A relação entre a taxa de desconto e o custo de tomar um empréstimo no Citibank é direta; quando a

taxa de desconto cai, os bancos podem tomar dinheiro emprestado do Fed mais barato, e portanto emprestar mais barato a seus clientes. No entanto, há um complicador. Tomar emprestado diretamente do Fed produz certo estigma, implica que o banco não foi capaz de levantar fundos de forma privada. Assim, recorrer ao Fed para um empréstimo é semelhante a pegar dinheiro emprestado de seus pais depois dos 25 anos. Você receberá o dinheiro, mas é melhor procurar primeiro em outro lugar.

Em vez disso, os bancos em geral tomam empréstimos de outros bancos. A segunda ferramenta importante na caixa de suprimento de dinheiro do Fed é a taxa de fundos federais, que os bancos cobram de outros bancos em empréstimos de curto prazo. O Fed não pode estipular a taxa com que o Wells Fargo empresta dinheiro ao Citigroup. Em compensação, o Fomc determina uma meta para a taxa de fundos federais, digamos, 4,5%, e então manipula o suprimento de dinheiro para alcançar seu objetivo. Se o suprimento de fundos aumenta, então os bancos terão de baixar seus preços – reduzir as taxas de juros – a fim de encontrar tomadores para os fundos novos. Pode-se pensar no suprimento de dinheiro como um forno que tem a taxa de fundos federais como termostato. Se o Fomc reduz a meta da taxa de fundos federais de 4,5 para 4,25%, então o Federal Reserve injetará dinheiro no sistema bancário até que a taxa cobrada pelo Wells Fargo ao Citibank por um empréstimo overnight (de um dia para o outro) fique muito próximo de 4,25%.

Tudo isso nos traz para nosso enigma final: como o Federal Reserve injeta dinheiro no sistema bancário privado? Será que Ben Bernanke imprime US$ 100 milhões de dinheiro novo, carrega um caminhão fortemente blindado e o leva até uma agência do Citibank? Não exatamente – embora a imagem não seja ruim para entender o que se passa.

Ben Bernanke e o Fomc realmente criam dinheiro novo. Nos Estados Unidos, somente eles têm esse poder. (O Tesouro apenas funde moedas e imprime notas novas para substituir dinheiro já existente.) O Federal Reserve entrega dinheiro novo a bancos como o Citibank. Mas o Fed não dá fundos ao banco; ele negocia o dinheiro novo por títulos do governo que os bancos já possuem. No nosso exemplo metafórico, o gerente da agência do Citibank encontra o caminhão blindado de Ben Bernanke em frente ao banco, descarrega o veículo e coloca US$ 100 milhões de dinheiro novo no cofre do banco; depois, em troca, entrega ao presidente do Fed US$ 100 milhões em títulos do governo que já estavam na carteira do banco. Note que o Citibank não ficou mais rico com a transação. O banco só trocou US$ 100 milhões de um tipo de produto (títulos) por US$ 100 milhões de um produto de outro tipo (dinheiro vivo ou,

mais precisamente, seu equivalente eletrônico).

Os bancos detêm títulos pelo mesmo motivo que os investidores individuais; eles são um local seguro para guardar fundos não necessários para outra coisa. Especificamente, os bancos compram títulos com fundos de depósitos que não estejam sendo emprestados. Para a economia, o fato de o Citibank ter trocado títulos por dinheiro faz toda a diferença. Quando um banco tem US$ 100 milhões de depósitos guardados em títulos, esses fundos não estão sendo emprestados. Não estão financiando casas, negócios nem novas fábricas. Mas depois que o caminhão blindado metafórico de Ben Bernanke se vai, o Citibank fica com fundos que podem ser emprestados. Isso significa novos empréstimos para todos os tipos de coisa que geram atividade econômica. De fato, o dinheiro injetado no sistema bancário tem efeito de cascata. Um banco que troca títulos por dinheiro do Fed mantém uma fração dos fundos em reservas, como é exigido por lei, e aí empresta o restante. Quem receber esses empréstimos irá gastá-los em algum lugar, talvez numa concessionária de veículos ou numa loja de departamentos. O dinheiro acaba indo para outros bancos, que manterão alguns fundos de reserva e farão seus próprios empréstimos. A ação do Fed, de injetar US$ 100 milhões de novos fundos no sistema bancário, pode, em última instância, aumentar em dez vezes o suprimento de dinheiro.

Claro que o presidente do Fed não guia efetivamente um caminhão até a agência do Citibank para trocar dinheiro por títulos. O Fomc executa a mesma coisa usando o mercado de títulos (que funciona como o mercado de ações, exceto que se vendem e compram títulos). Negociantes de títulos trabalhando em nome do Fed adquirem títulos de bancos comerciais e pagam com dinheiro recém-criado – fundos que não existiam vinte minutos antes. (Presumivelmente, os bancos que vendem seus títulos são aqueles com maiores oportunidades de fazer novos empréstimos.) O Fed continuará a comprar títulos com dinheiro novo, num processo que se chama operações de mercado aberto, até que a meta da taxa de fundos federais seja atingida.

Obviamente, o que o Fed dá, o Fed tira. O Federal Reserve pode aumentar as taxas de juros, fazendo o oposto de tudo que acabamos de analisar. O Fomc poderia voltar a aumentar a taxa de desconto e/ou a meta da taxa de fundos federais, e emitir uma ordem para vender títulos de sua carteira aos bancos comerciais. Quando os bancos abrem mão de fundos emprestáveis em troca de títulos, o suprimento de dinheiro encolhe. O dinheiro que poderia ter sido emprestado para consumidores e empresas fica estacionado em títulos. As taxas de juros sobem e qualquer coisa adquirida com capital emprestado fica mais cara. O efeito cumulativo é retardar o crescimento econômico.

A MECÂNICA DE OPERAÇÃO do Fed não deve obscurecer o quadro mais amplo. A obrigação do Federal Reserve é facilitar um ritmo sustentável de crescimento econômico. No entanto, vamos esclarecer quanto essa tarefa realmente é difícil. Primeiro, estamos apenas adivinhando a taxa na qual a economia pode se expandir sem deflagrar inflação. Um debate comum entre os economistas é se os computadores e outros tipos de tecnologia da informação tornaram ou não os americanos significativamente mais produtivos. Caso sim, conforme sugeriu o sr. Greenspan durante seu mandato, então o potencial de crescimento da economia pode ter subido. Caso não, como argumentam de modo convincente outros economistas, o velho limite de velocidade ainda se aplica. É difícil guiar-se por um limite de velocidade não claramente definido.

Mas esse é apenas o primeiro desafio. O Fed também precisa avaliar que tipo de impacto uma mudança da taxa de juros terá e quanto tempo levará. Será que um corte de 0,25% fará com que doze pessoas comprem os novos PT Cruisers em Des Moines, ou 421 pessoas? Quando? Semana que vem, ou daqui a seis meses? Ao mesmo tempo, o Fed tem o controle máximo sobre taxas de juros de curto prazo, que podem ou não se mover na mesma direção que as taxas de longo prazo. Por que Ben Bernanke não pode fazer sua mágica também nas taxas de longo prazo? Porque taxas de longo prazo não dependem do suprimento de dinheiro hoje, mas das predições dos mercados referentes ao suprimento de dinheiro (relativo à demanda) para daqui a dez, vinte ou até trinta anos. Ben Bernanke não tem controle sobre o suprimento de dinheiro em 2015. Lembre-se também de que, enquanto o Fed está tentando usar a política monetária para atingir determinada meta econômica, o Congresso pode estar fazendo coisas com a política fiscal – decisões governamentais sobre gastos e impostos – que têm um efeito totalmente diverso (ou o mesmo efeito, fazendo com que a política do Fed seja excessiva).

Então, vamos nos ater à nossa analogia do limite de velocidade e recapitular o que exatamente o Fed é encarregado de fazer. Ele deve facilitar uma taxa de crescimento econômico que não seja nem rápida nem lenta demais. Tenha quatro coisas em mente: (1) nós não sabemos o limite de velocidade exato da economia; (2) tanto o acelerador quanto o freio operam com uma defasagem, significando que nenhum dos dois funciona assim que pisamos nele. Em vez disso, precisamos esperar um pouco por qualquer reação – desde poucas semanas até alguns anos, mas sem nenhum padrão previsível. Um motorista inexperiente pode pisar cada vez mais fundo no acelerador, perguntando-se por que nada acontece (e aguentando todo tipo de agressão pública pelo seu modo pateticamente vagaroso de guiar), apenas para descobrir que o carro está fugindo

de controle nove meses depois; (3) a política monetária e a política fiscal afetam a economia de forma independente, então, enquanto o Fed está freando com delicadeza, o Congresso e o presidente podem estar pisando e soltando com violência o acelerador. Ou o Fed pisa no acelerador com delicadeza apenas para ver o Congresso soltar um tijolo em cima do freio; (4) por fim, existe o curso de obstáculos dos acontecimentos mundiais – um colapso financeiro aqui, um aumento súbito do preço do petróleo ali. Pense que o Fed está sempre guiando em terreno pouco familiar, com um mapa que está pelo menos dez anos defasado.

A biografia de Alan Greenspan escrita por Bob Woodward foi intitulada *Maestro*. Na década de 1990, com a economia americana rugindo em seu mais longo período de expansão da história, o sr. Greenspan recebeu o crédito por sua abordagem "Goldilocks" ("Cachinhos dourados") da política monetária – fazer tudo certinho. Essa reputação desde então foi parcialmente questionada. Agora o sr. Greenspan é criticado por estimular as bolhas no mercado imobiliário e de ações mantendo as taxas de juros muito baixas por tempo demais. "Dinheiro barato" não causou inflação levando todo mundo a comprar PT Cruisers e a fazer cruzeiros pelo Caribe. Em vez disso, compramos ações e imóveis, e esses preços em alta não apareceram no índice de preços ao consumidor. Acrescente um novo desafio à política monetária: estávamos gastando, embora os índices que nos habituamos a consultar dissessem que não.

ESSA É UMA TAREFA difícil. Ainda assim, esta conclusão está muito longe da medonha alegação de Robert Mundell, laureado com o Prêmio Nobel, de que a política monetária lançou as bases para a Segunda Guerra Mundial. A fim de entender por que uma política monetária irresponsável pode ter efeitos cataclísmicos, precisamos antes fazer uma breve digressão sobre a natureza do dinheiro. Para os economistas, dinheiro é bem diferente de riqueza. A riqueza consiste em todas as coisas que têm valor – casas, carros, objetos, capital humano. Dinheiro, um ínfimo subconjunto dessa riqueza, é apenas um meio de troca, algo que facilita o comércio e os negócios. Em teoria, dinheiro nem é necessário. Uma economia simples poderia se arranjar só com a troca de gêneros. Numa sociedade com base agrícola, é bem fácil trocar cinco galinhas por um vestido novo ou pagar um professor com uma cabra e três sacas de arroz. O escambo não funciona tão bem numa economia mais avançada. Os desafios logísticos de usar galinhas para comprar livros na Amazon seriam formidáveis.

Em quase toda sociedade, algum tipo de dinheiro foi criado para facilitar o comércio. (A palavra "salário" vem da remuneração dos soldados romanos, que

eram pagos em sacos de *sal*.) Qualquer meio de troca – seja uma moeda de ouro, um dente de baleia ou um dólar americano – serve aos mesmos propósitos básicos. Primeiro, como forma de permutar, de modo que eu possa apreciar costeletas de porco esta noite para o jantar mesmo que o açougueiro não tenha interesse em comprar este livro. Segundo, serve como uma unidade de contagem, de modo que o custo de todo tipo de bens e serviços seja medido e comparado usando-se uma escala. (Imagine a vida sem uma unidade de contagem: a Gap está vendendo jeans por três galinhas o par, enquanto Tommy Hilfiger tem calças semelhantes à venda por onze peles de castor. Que jeans custa mais caro?) Terceiro, o dinheiro precisa ser portátil e durável. Nem bolas de boliche nem pétalas de rosa serviriam a esse propósito. Finalmente, o dinheiro deve ser relativamente escasso para servir como depósito de valor.

Gente esperta sempre achará um meio de troca que funcione. Durante muito tempo cigarros serviram como meio de troca em prisões, onde o dinheiro é banido. (Não importa se você fuma ou não, o cigarro tem valor porque outros detentos fumam.) Então, o que aconteceu quando o fumo foi banido das prisões federais nos Estados Unidos? Os detentos se voltaram para outro depósito de valor portátil e durável: latas de cavalinhas. Segundo o *Wall Street Journal*, uma única lata de cavalinhas (*mackerel*), ou "mack", é a unidade-padrão de dinheiro atrás das grades. (Algumas prisões passaram de latas a embalagens plásticas, porque as latas podem ser transformadas em armas.) Em lata ou embalagem plástica, a cavalinha não estraga, pode ser comprada da cantina e custa cerca de US$ 1, tornando a conta fácil. Um corte de cabelo custa dois macks no complexo corretivo federal de Lompoc.[2]

Durante boa parte da história americana, o comércio foi conduzido com papel-moeda respaldado por metais preciosos. Antes do século XX, os bancos privados emitiam seu próprio dinheiro. Em 1913, o governo dos Estados Unidos baniu o dinheiro privado tornando-se o único provedor de moeda. A ideia básica não mudou. Fosse o dinheiro público ou privado, o papel-moeda derivava seu valor do fato de poder ser resgatado em troca de uma quantidade de ouro ou prata, fosse de um banco ou do governo. Então aconteceu algo estranho. Em 1971 os Estados Unidos abandonaram permanentemente o padrão-ouro. Nesse ponto, cada dólar de papel tornou-se resgatável em troca de… nada.

Examine aquele maço de notas de US$ 100 na sua carteira. (Se necessário, pode substituir por notas de US$ 1.) Essas notas não passam de papel. Você não pode comê-las, bebê-las, fumá-las e, o mais importante, não pode levá-las até o governo e exigir qualquer coisa em troca. Elas não têm valor intrínseco. Isso é verdade para quase todas as moedas do mundo. Deixado sozinho numa ilha com

US$ 100 milhões, você iria morrer depressa. De outro lado, a vida seria boa se você fosse salvo e pudesse levar o dinheiro consigo. É aí que reside o valor da moeda moderna: ela tem poder de compra. Dólares têm valor porque pessoas negociando coisas reais – comida, livros, pedicures – os aceitam. E as pessoas negociando coisas reais aceitam dólares porque têm confiança de que outras pessoas negociando outras coisas reais também os aceitam. Um dólar é um pedaço de papel cujo valor deriva somente da nossa confiança de que poderemos usá-lo para comprar algo de que necessitemos no futuro.

Para lhe dar uma ideia de como o dinheiro moderno é um jogo de confiança, considere um bizarro fenômeno na Índia. A maioria dos indianos envolvidos no comércio – lojistas, taxistas etc. – não aceita uma nota de rúpia rasgada, amassada ou muito gasta. Uma vez que muitos indianos sabem que diversos de seus compatriotas não aceitam notas rasgadas, eles também não as aceitam. Finalmente, quando turistas chegam ao país, logo aprendem a aceitar apenas notas intactas, a menos que queiram ficar com as notas rasgadas em suas mãos. Todo o processo é absolutamente irracional, já que o banco central indiano diz que qualquer nota com número de série – rasgada, suja, amassada ou qualquer outra coisa – é legítima. Todo banco trocará rúpias rasgadas por rúpias novinhas em folha. Isso não importa. Pessoas racionais recusam notas com valor legal porque acreditam que elas não seriam aceitas por outra pessoa. Todo o bizarro fenômeno ressalta o fato de que a nossa fé no papel-moeda é predicado da fé que outros depositam nele.

Já que o papel-moeda não tem valor inerente, seu valor depende do seu poder de compra – algo que pode mudar com o tempo, ou mesmo de forma muito rápida. No verão de 1997, passei alguns dias andando de carro por Iowa "tomando o pulso do agricultor americano" para a *The Economist*. Em algum lugar, nas cercanias de Des Moines, comecei a bater papo com um fazendeiro de milho, soja e gado. Ao me proporcionar um tour pela sua fazenda, ele apontou para um velho trator estacionado junto ao celeiro. "Aquele trator me custou US$ 7.500 em 1970", ele disse. "Agora olhe aquilo", disse zangado, apontando para um trator reluzente ao lado do velho. "Esse me custou US$ 40 mil. Você pode explicar isso?"

Eu podia explicar aquilo, porém não foi o que eu disse ao fazendeiro, que já desconfiava do fato de eu ser jovem, da cidade, usar gravata e guiar um Honda Civic. (No ano seguinte, quando fui solicitado a escrever uma história similar sobre os produtores de tabaco em Kentucky, tive o bom senso de alugar uma picape.) Minha resposta teria sido uma única palavra: inflação. O trator novo provavelmente não era mais caro que o velho em termos reais, significando que

envolveu a mesma quantidade de trabalho, ou menos, para comprá-lo. O valor nominal do trator tinha subido, mas os preços de venda da safra e do gado também.

Inflação significa, simplesmente, que os preços médios estão subindo. A taxa de inflação, ou a mudança no índice de preços ao consumidor, é a tentativa do governo de refletir os preços em mudança com um único número, digamos 4,2%. O método de determinar esse número requer uma tecnologia baixa. Funcionários do governo verificam periodicamente os preços de milhares e milhares de bens – roupas, alimentos, combustível, entretenimento, habitação – e os compilam em um número que reflete como os preços de uma cesta de bens adquirida pelo consumidor médio mudaram.

O modo mais instrutivo de pensar na inflação não é que os preços estão aumentando, e sim que o poder de compra do dólar está diminuindo. Um dólar compra menos do que costumava comprar. Aí reside o elo entre o Federal Reserve, ou qualquer banco central, e a devastação econômica. Um papel-moeda tem valor apenas porque é escasso. O banco central controla essa escassez. Portanto, um banco central corrupto ou incompetente pode corroer ou até destruir completamente o valor do nosso dinheiro. Suponha que os funcionários da prisão, num arroubo de boa vontade, decidam dar a cada detento quinhentas latas de cavalinha. O que aconteceria com o preço do corte de cabelo em "macks"? E cavalinha é melhor que papel, pois pelo menos tem algum valor intrínseco.

Em 1921, um jornal alemão custava cerca de ⅓ de marco; dois anos depois, um jornal custava 70 milhões de marcos. Não foi o jornal que mudou durante esse período, foi o marco alemão que se tornou inútil à medida que o governo imprimia marcos novos com imprudente desleixo. De fato, o marco perdeu tanto seu valor que ficou mais barato para as famílias queimá-los que os usar para comprar lenha. A inflação foi tão ruim na América Latina nos anos 1980 que houve países cuja maior importação era papel-moeda.[3] No fim dos anos 1990, o rublo bielorrusso era conhecido como "coelhinho", não só pela lebre gravada na nota, mas também por causa da notável capacidade da moeda de procriar. Em agosto de 1998, o rublo bielorrusso perdeu 10% do seu poder de compra em uma semana.

A INFLAÇÃO MACIÇA distorce a economia também maciçamente. Trabalhadores correm para gastar seu dinheiro antes que ele perca o valor. Surge uma cultura na qual os trabalhadores se apressam para desembolsar seus contracheques no

almoço porque os preços terão subido na hora do jantar. Empréstimos com taxa fixa tornam-se impraticáveis, porque nenhuma instituição financeira concorda em ser paga com uma quantia fixa de dinheiro quando este corre o risco de se tornar inútil. Pense nisso: qualquer pessoa possuidora de uma hipoteca com taxa fixa na Alemanha de 1921 poderia ter pagado o empréstimo todo em 1923 com menos marcos do que custava um jornal. Mesmo hoje, não é possível obter uma hipoteca fixa de trinta anos em grande parte da América Latina por causa dos temores de que a inflação volte a rugir.

Os Estados Unidos nunca sofreram hiperinflação. Tivemos surtos de inflação moderada. Os custos foram pequenos e mais sutis, porém significativos. No nível mais básico, a inflação leva a comparações enganosas ou imprecisas. Os jornalistas raras vezes distinguem valores reais e nominais como deveriam. Suponha que a renda dos americanos tenha subido 5% no ano passado. Esse é um dado sem significado enquanto não soubermos qual foi a taxa de inflação. Se os preços subiram 7%, na verdade nossa vida ficou pior. Nosso contracheque pode parecer maior, contudo, ele compra 2% a menos do que comprava no ano passado. Hollywood é um egrégio transgressor, proclamando ano após ano que algum filme medíocre bateu novo recorde de bilheteria. Comparar a receita bruta de 2010 com as receitas brutas de 1970 ou 1950 é um exercício tolo, a menos que elas sejam corrigidas pela inflação. Um ingresso para *E o vento levou* custava US$ 0,19. Um ingresso para *Cara, cadê meu carro?* custou US$ 10. Claro que a diferença de receita bruta vai parecer enorme.

Mesmo uma inflação moderada tem o potencial de devorar nossa riqueza se não administrarmos nossos bens adequadamente. Qualquer riqueza mantida em dinheiro vivo perderá valor com o tempo. Mesmo contas de poupança e certificados de depósito, que são considerados investimentos “certos”, porque o principal é segurado, são vulneráveis ao risco menos óbvio de suas baixas taxas de juros não conseguirem acompanhar a inflação. É uma triste ironia que os investidores não sofisticados evitem o “arriscado” mercado de ações apenas para ter o principal aos poucos escoado pela porta dos fundos. A inflação pode ser muito perniciosa para aposentados ou outras pessoas que vivem com base numa renda fixa. Se essa renda não for indexada pela inflação, então seu poder de compra irá aos poucos desaparecendo. Um contracheque que proporcionava uma vida confortável em 1985 torna-se inadequado para comprar as necessidades básicas em 2010.

A inflação também redistribui a riqueza de modo arbitrário. Suponha que eu tome US$ 1 mil emprestados de você e prometa devolver o empréstimo, mais juros de US$ 100, no ano que vem. Parece um arranjo justo para nós dois. Agora

suponha que um presidente de banco central altamente irresponsável permita que a inflação exploda a 100% ao ano. Os US$ 1.100 que eu lhe devolverei no ano que vem valerão muito menos do que qualquer um de nós esperava; seu poder de compra estará reduzido pela metade. Em termos reais, eu tomarei emprestados US$ 1.100 e devolverei US$ 500. Surtos inesperados de inflação são bons para os devedores e ruins para os credores – um aspecto crucial ao qual também iremos voltar.

Você deve reconhecer a diferença entre taxa de juros real e nominal. A taxa nominal é usada para calcular o que você precisa pagar de volta, e ela é o número que você vê no cartaz informativo do banco ou na primeira página de um contrato de empréstimo. Se o Wells Fargo está pagando uma taxa de 2,3% para depósitos, essa é a taxa nominal. Ela é diferente da taxa de juros real, que leva em conta a inflação, e portanto reflete o verdadeiro custo de "alugar" capital. A taxa de juros real é a taxa nominal menos a taxa de inflação. Como exemplo simples, suponha que você pegue um empréstimo no banco, por um ano, com uma taxa nominal de 5%, e que a inflação também seja de 5% no período. Nesse caso, sua taxa de juros real é zero. Você devolve 5% a mais do que tomou emprestado, mas esse dinheiro desvalorizou 5% no decorrer do ano, então você devolve exatamente o mesmo poder de compra que pegou emprestado. O custo verdadeiro para você usar o capital de terceiros por um ano foi zero.

A inflação também distorce os impostos. Pegue, por exemplo, os ganhos de capital. Suponha que você compre uma ação e a venda um ano depois, por 10% a mais. Se a inflação nesse ano também foi de 10%, então na verdade você não ganhou dinheiro nenhum. Seu retorno compensa exatamente o fato de que cada dólar em sua carteira perdeu 10% de seu poder de compra – ele perdeu para o Tio Sam. Você deve impostos sobre seu "ganho" de 10%. Os impostos já são desagradáveis quando você ganhou dinheiro; se não ganhou, eles dão enjoo.

Isso posto, a inflação moderada, numa taxa constante e previsível, teria muito pouco efeito. Suponha, por exemplo, que soubéssemos que a taxa de inflação seria de 10% ao ano para sempre – nem mais alta, nem mais baixa. Poderíamos lidar com isso facilmente. Qualquer conta de poupança pagaria alguma taxa real de juros mais 10% para compensar a inflação. Nossos salários aumentariam 10% ao ano (mais, esperamos nós, algum valor real, com base no mérito). Todos os contratos de empréstimos cobrariam alguma taxa real pelo aluguel do capital mais um prêmio anual de 10% para levar em conta o fato de que os dólares que você está tomando emprestados não são os mesmo que você irá devolver. Os benefícios do governo seriam indexados pela inflação, bem

como os impostos.

Mas a inflação não é constante nem previsível. Na verdade, a aura de incerteza é um de seus custos mais insidiosos. Indivíduos e empresas são obrigados a adivinhar os preços futuros ao tomar decisões econômicas. Quando os operários da indústria de automóveis e a Ford negociam um contrato de quatro anos, as duas partes precisam fazer algumas estimativas sobre a inflação futura. Um contrato com aumentos anuais de 4% é muito generoso quando a taxa de inflação é de 1%, mas péssimo para os trabalhadores se a inflação sobe para 10%. Os emprestadores precisam fazer um cálculo similar. Emprestar dinheiro a alguém por trinta anos a uma taxa de juros fixa significa um risco enorme num ambiente inflacionário. Assim, quando os emprestadores temem a inflação futura, eles introduzem uma proteção. Quanto maior o medo da inflação, maior a proteção. De outro lado, se o banco central prova que está sendo sério em termos de prevenir a inflação, então o para-choque fica menor. Um dos benefícios mais significativos da persistente inflação baixa dos anos 1960 foi que os emprestadores ficaram menos receosos em relação à inflação futura. Como resultado, as taxas de juros de longo prazo caíram acentuadamente e tornaram mais acessíveis casas e outros bens de peso. Robert Barro, economista de Harvard que estudou o crescimento econômico em quase cem países durante várias décadas, confirmou que a inflação alta está associada ao mais lento crescimento real do PIB.

Parece bastante óbvio que governos e bancos centrais deveriam tornar o combate à inflação uma prioridade. Mesmo que cometessem erros honestos tentando guiar suas economias dentro de um “limite de velocidade”, seriam de esperar pequenos surtos de inflação, e não períodos prolongados de aumento de preços, muito menos hiperinflação. Contudo, não é isso que observamos. Os governos, tanto ricos quanto pobres, têm guiado suas economias não apenas acima do limite de velocidade, mas em velocidades de fazer fumegar os motores e cantar os pneus. Por quê? Porque governos míopes, corruptos ou desesperados podem ganhar tempo alimentando a inflação. Falamos sobre o poder dos incentivos no Capítulo 2. Ainda assim, veja se consegue montar esse quebra-cabeça: (1) os governos muitas vezes têm dívidas enormes, e governos problemáticos devem ainda mais; (2) inflação é boa para devedores porque corrói o valor do dinheiro que precisam pagar; (3) os governos controlam a taxa de inflação. Some tudo isso: os governos reduzem suas próprias dívidas empurrando a inflação para cima.

Claro que isso cria vítimas de todo tipo. Aqueles que emprestam dinheiro ao governo recebem de volta o valor nominal da dívida, mas em moeda que perdeu

valor. Ao mesmo tempo, os que têm moeda nas mãos são punidos porque agora seu dinheiro compra menos. Por fim, mesmo os futuros cidadãos são punidos, porque o governo vai perceber que é difícil, senão impossível, tomar novamente empréstimos com taxas de juros razoáveis (embora os banqueiros demonstrem uma estranha propensão a cometer os mesmos erros vezes e vezes seguidas).

Os governos também podem se beneficiar, a curto prazo, daquilo a que os economistas se referem como "imposto de inflação". Suponha que você esteja comandando um governo incapaz de aumentar os impostos por meios convencionais, seja porque a infraestrutura necessária para arrecadar impostos não existe, seja porque os cidadãos não podem ou não querem pagar mais. No entanto, você tem funcionários do governo, talvez até um grande exército, que exigem ser pagos. Eis uma solução muito simples. Compre um pouco de cerveja, peça uma pizza (ou algum outro prato conveniente) e comece a rodar as impressoras na casa da moeda. Assim que a tinta estiver seca em novos pesos, rublos ou dólares, use-os para pagar os funcionários e soldados do governo. *Ai, ai, você acabou de taxar o povo do seu país – de maneira indireta*. Não tirou fisicamente dinheiro de suas carteiras, mas, em vez disso, você os espoliou desvalorizando o dinheiro que está em suas carteiras. O Congresso Continental fez isso durante a Guerra Revolucionária; ambos os lados o fizeram durante a Guerra Civil; o governo alemão o fez entre as guerras; países como o Zimbábue estão fazendo neste momento.

Um governo não precisa estar à beira da catástrofe para jogar a cartada da inflação. Mesmo nos Estados Unidos de hoje, políticos espertos podem usar a inflação moderada em seu próprio proveito. Uma das características da política monetária irresponsável – como uma festa que foge ao controle – é que, durante algum tempo, ela pode ser divertida. A curto prazo, dinheiro fácil faz todo mundo se sentir mais rico. Quando uma horda de consumidores entra na concessionária Chrysler em Des Moines, a primeira reação do proprietário é que ele está realmente se saindo muito bem na venda de veículos. Ou talvez pense que os novos modelos da Chrysler são mais atraentes que os da Ford e da Toyota. Em qualquer um dos casos, ele sobe os preços, ganha mais e acredita que sua vida está melhorando. Só aos poucos é que vai percebendo que a maioria dos outros negócios está experimentando o mesmo fenômeno. Como também estão subindo os preços, seu aumento de renda maior será perdido para a inflação.

A essa altura, os políticos podem ter conseguido o que queriam: reeleição. Um banco central que não esteja suficientemente isolado da política pode dar uma festa de arromba antes dos votos nas urnas. Haverá muita dança em cima

das mesas. Na hora em que os eleitores estiverem passando mal da ressaca induzida pela inflação, a eleição já terminou. O saber macroeconômico narra que Arthur Burns, presidente do Fed, prestou esse favor a Richard Nixon em 1972, e que a família Bush ainda está zangada com Alan Greenspan por não adicionar um pouquinho mais de álcool ao ponche na eleição de 1992, quando George H.W. Bush foi tirado do poder após uma leve recessão.

A independência política é crucial quando se deseja que as autoridades monetárias cumpram seus deveres com responsabilidade. A evidência mostra que países com bancos centrais independentes – aqueles que podem operar com relativa liberdade em relação às intromissões políticas – têm taxas de inflação médias mais baixas no decorrer do tempo. O Federal Reserve dos Estados Unidos está entre os considerados relativamente independentes. Os membros de seu quadro de governadores são indicados pelo presidente para mandatos de catorze anos. Isso não lhes dá o mesmo cargo vitalício que os juízes da Suprema Corte, porém torna mais difícil que o presidente encha o Federal Reserve de protegidos seus. É notável – e mesmo fonte de crítica – que o posto econômico mais importante num governo democrático seja preenchido por indicação, e não por eleição. Nós concebemos assim o Fed, tomamos a decisão democrática de criar uma instituição relativamente não democrática. A efetividade de um banco central depende de sua independência e credibilidade. Se as empresas acreditam que o banco central não irá tolerar inflação, não se sentirão compelidas a aumentar os preços. E se empresas não aumentam preços, não haverá problema de inflação.

Os funcionários do Fed ficam irritados quando se trata de intromissão política. Na primavera de 1993, jantei com Paul Volcker, ex-presidente do Federal Reserve. O sr. Volcker lecionava em Princeton e foi suficientemente gentil para levar seus alunos ao jantar. O presidente Clinton acabara de fazer um importante discurso para uma sessão conjunta do Congresso, e o presidente do Fed, Alan Greenspan, sucessor de Volcker, estava sentado ao lado de Hillary Clinton. O que mais me lembro desse jantar foi do sr. Volcker resmungando que era inadequado que Alan Greenspan estivesse sentado ao lado da esposa do presidente. Ele sentia que isso emitia uma mensagem errada acerca da independência do Federal Reserve em relação ao Poder Executivo. Essa é uma amostra da seriedade com que os banqueiros encaram sua independência política.

INFLAÇÃO É RUIM. Deflação, ou seja, preços em queda constante, é muito pior. Mesmo uma deflação modesta pode ser economicamente devastadora, como o

Japão aprendeu nas duas últimas décadas. Pode parecer um disparate que os preços em queda piorem a vida dos consumidores (especialmente se o aumento de preços também torna sua vida menos agradável), mas a deflação gera um ciclo econômico perigoso. Para começar, preços em queda levam os consumidores a postergar as compras. Por que comprar um refrigerador hoje se na semana que vem ele vai custar menos? Ao mesmo tempo, os preços das coisas adquiridas também caem, e então os consumidores se sentem mais pobres e menos inclinados a gastar. É por isso que o estouro de uma bolha imobiliária causa tanto dano econômico. Os consumidores assistem ao valor das suas casas desabar acentuadamente enquanto as mensalidades da hipoteca permanecem iguais. Sentem-se mais pobres (porque estão). Como vimos no capítulo anterior, quando consumidores gastam menos, a economia cresce menos. As empresas respondem a essa desaceleração reduzindo ainda mais os preços. O resultado é uma espiral econômica mortal, como observou Paul Krugman:

> Os preços estão caindo porque a economia está deprimida; agora acabamos de aprender que a economia está deprimida porque os preços estão caindo. Isso prepara o palco para a volta de outro monstro que não vemos desde a década de 1930, a "espiral deflacionária", na qual preços em queda e economia em crise se alimentam mutuamente, fazendo a economia mergulhar no abismo.[4]

Essa espiral pode envenenar o sistema financeiro, mesmo quando os banqueiros não fazem nada de irresponsável. Bancos e outras instituições financeiras ficam mais fracos à medida que os empréstimos vão mal e diminui o valor dos imóveis e de outros bens usados como garantia para esses empréstimos. Alguns bancos começam a ter problemas de solvência; outros simplesmente têm menos capital para fazer novos empréstimos, o que priva de crédito empresas que de outra forma seriam saudáveis, espalhando a angústia econômica. O propósito da intervenção conhecida como Tarp (de Trouble Asset Relief Program, ou "Programa de Alívio de Ativos Problemáticos"), no fim do governo George W. Bush – a chamada injeção de salvamento de Wall Street –, era "recapitalizar" os bancos americanos e recolocá-los em posição de fornecer capital para a economia. O projeto do programa tinha suas falhas. A comunicação sobre o que o governo estava fazendo e por que estava fazendo era um abismo. Mas o conceito subjacente fazia muito sentido diante da crise financeira.

A política monetária sozinha talvez não seja capaz de romper a espiral deflacionária. No Japão, o banco central cortou as taxas de juros nominais para quase zero, muito tempo atrás, o que significa que não dá para descer mais. (Taxas de juros nominais não podem ser negativas. Qualquer banco que tenha emprestado US$ 100 e pedido de volta apenas US$ 98 faria melhor se

simplesmente conservasse os US$ 100 em seus cofres.)[a] Contudo, mesmo com taxas nominais próximas de zero, a taxa de aluguel do capital – a taxa de juro real – podia ser bastante alta. Eis por quê. Se os preços estão caindo, então tomar emprestados US$ 100 hoje e devolver US$ 100 no ano que vem não tem custo nenhum. Os US$ 100 que você paga de volta têm *mais* poder de compra que os US$ 100 que tomou emprestado, talvez muito mais. Quanto mais depressa os preços caem, mais alto o custo real de pegar um empréstimo. Se a taxa de juros nominal é zero, porém os preços caem 5% ao ano, então a taxa de juros real é 5% – o custo de tomar empréstimos é muito acentuado quando a economia está estagnada. Os economistas há muito estão convencidos de que o Japão precisa é de uma dose firme de inflação para arrumar tudo isso. Um economista muito proeminente chegou a ponto de encorajar o banco central do Japão a fazer "qualquer coisa próxima de despejar notas de dinheiro de helicópteros".[5] Recordando a política dos interesses organizados mencionada no Capítulo 8, uma teoria para explicar por que os funcionários japoneses não fizeram mais para combater a queda de preços é que a crescente população idosa do Japão, a maior parte da qual vive de renda fixa ou poupança, vê a deflação como uma coisa boa, apesar de suas consequências terríveis para a economia como um todo.

Os Estados Unidos têm tido seus próprios encontros com a deflação. Há um consenso entre economistas de que uma política monetária podre estava na raiz da Grande Depressão. De 1929 a 1933, o suprimento de dinheiro dos Estados Unidos caiu 28%.[6] O Fed não fechou a torneira do crédito deliberadamente; porém, viu de forma indiferente o suprimento de dinheiro cair por sua própria conta. O processo pelo qual o dinheiro circula pela economia tinha ficado à deriva. Em decorrência dos numerosos fracassos bancários de 1930, tanto bancos quanto indivíduos começaram a acumular dinheiro vivo. O dinheiro guardado debaixo do colchão ou trancado num cofre de banco não podia ser emprestado de volta para a economia. O Fed nada fez, enquanto o crédito nos Estados Unidos secava (e aumentou acentuadamente as taxas de juros em 1931 para defender o padrão-ouro). Os funcionários do Fed deveriam ter feito exatamente o contrário: injetar dinheiro no sistema.

Em setembro de 2009, aniversário de um ano do colapso do Lehman Brothers, a chefe do Conselho de Assessores Econômicos, Christina Romer, deu uma palestra sinistramente intitulada "De volta da beira do abismo", que depositou grande parte do crédito por termos escapado do desastre econômico ao Federal Reserve. E explicou:

> A resposta de formulação de política no presente episódio, em contraste [com os anos 1930], foi ágil e

corajosa. As criativas e agressivas ações do Federal Reserve no outono passado, visando manter o empréstimo de dinheiro, serão reconhecidas como um ponto alto na história do banco central. À medida que mercado de crédito após mercado de crédito foram congelando e evaporando, o Federal Reserve criou muitos programas novos para preencher a lacuna e manter o fluxo de crédito.

Despejamos dinheiro de helicópteros? Quase. Acontece que o professor de Princeton que advogava essa estratégia (não literalmente) uma década atrás para o Japão não era outro senão Ben Bernanke (o que lhe valeu o apelido de "Ben Helicóptero" em alguns redutos).

Começando com os primeiros vislumbres de encrenca em 2007, o Fed usou agressivamente todas as suas ferramentas convencionais, cortando a meta da taxa de fundos federais sete vezes entre setembro de 2007 e abril de 2008. Quando isso começou a dar a sensação de "chover no molhado", o Fed começou a fazer coisas que um recente artigo descreveu como "fora das descrições de política monetária dos livros atuais". O Fed é o "emprestador de último recurso" dos Estados Unidos, o que o torna responsável pelo funcionamento bem lubrificado do sistema financeiro, em particular quando este corre o risco de ruir por falta de crédito e liquidez. Nessa função, o Fed é investido de impressionantes poderes. O Artigo 13(3) do Federal Reserve Act dá ao Fed autoridade para fazer empréstimos a "qualquer indivíduo, sociedade ou corporação, sob a condição de que o tomador seja incapaz de obter crédito de uma instituição bancária". Ben Bernanke pode criar US$ 500 e emprestá-los para a sua avó consertar o telhado se o banco local tiver dito não e ele achar que isso pode trazer algum bem para todos nós.

Bernanke e equipe instituíram uma política monetária equivalente a uma fita isolante. O Federal Reserve instou os bancos comerciais a tomar empréstimos diretamente do Fed via guichê de descontos, deu aos bancos a possibilidade de tomar empréstimos anonimamente (de modo a não enviar sinais de fraqueza para o mercado) e ofereceu empréstimos de longo prazo. O Fed também emprestou fundos diretamente para um banco de investimentos (Bear Stearns) pela primeiríssima vez em todos os tempos, quando este último chegou a vislumbrar a insolvência; e emprestou US$ 30 bilhões ao JPMorgan Chase para assumir o Bear Stearns, poupando o mercado do caos que mais tarde se seguiu à falência do Lehman Brothers. Em casos nos quais as instituições já tinham acesso ao capital do Fed, as regras para garantias foram alteradas a fim de que os tomadores caucionassem bens ilíquidos como títulos respaldados por hipotecas – significando que quando a vovó pedisse US$ 500 emprestados ela podia caucionar o empréstimo usando todo aquele entulho no sótão como garantia, mesmo que não se soubesse quem ia querer comprar aquilo, nem a que preço.

Isso faz com que o dinheiro chegue à vovó para consertar o telhado, que é o objetivo de tudo.[7]

A POLÍTICA MONETÁRIA é um negócio traiçoeiro. Feita corretamente, ela facilita o crescimento econômico e amortece a economia de choques que poderiam causar enormes estragos. Feita de maneira errada, pode causar dor e sofrimento. Será possível que todas as recentes ações não convencionais do Federal Reserve tenham apenas preparado a cena para outro conjunto de problemas? Não, não e não. É mais provável, ao menos com base nas evidências, que o Fed tenha impedido uma crise mais séria e, como consequência, poupado uma grande dose de sofrimento humano. O presidente Barack Obama indicou Ben Bernanke para presidente do Federal Reserve num segundo mandato de quatro anos, começando em 2010. Na cerimônia de nomeação, o presidente disse: "Como estudioso das causas da Grande Depressão, tenho certeza de que Ben jamais imaginou que faria parte de um time responsável por evitar outra crise. Mas, pelo seu histórico, seu temperamento, sua coragem e criatividade, foi exatamente isso que ele ajudou a fazer."[8] Isso é um elogio e tanto. Por enquanto, parece amplamente correto.

---

[a] Tudo bem, isso não é exatamente verdade. No auge da crise financeira, bem na época em que o Lehman Brothers declarou falência, o resultado de letras do Tesouro americano para o prazo de três meses caiu para abaixo de zero, o que significa que a taxa de juros nominal ficara negativa. Surpreendentemente, os investidores estavam pagando mais do que prometiam pagar em três meses. Para os responsáveis pela política, isso foi sinal de pânico. Keith Hennessey, diretor do Conselho Econômico Nacional da Casa Branca, disse a James Stewart, da *New Yorker*: "As taxas do Tesouro ficaram negativas! As pessoas estavam realizando uma perda só para proteger seu dinheiro."

11. Economia internacional

Como um país bacana como a Islândia acabou falido?

EM 1992, GEORGE SOROS ganhou quase US$ 1 bilhão num só dia com os fundos de investimento que administrava. A maioria das pessoas precisa de várias semanas para ganhar US$ 1 bilhão, ou até um mês. Soros ganhou seu bilhão num único dia de outubro, fazendo uma gigantesca aposta no valor futuro da libra britânica em relação a outras moedas. Ele acertou, o que o transformou, indiscutivelmente, no mais famoso "especulador de moeda" de todos os tempos.

Como foi que ele conseguiu isso? Em 1992, a Grã-Bretanha fazia parte do Mecanismo Europeu de Taxas de Câmbio, MTC (em inglês, ERM, de European Exchange Rate Mechanism). Esse acordo destinava-se a administrar grandes flutuações nas taxas de câmbio entre nações europeias. As empresas consideravam mais difícil fazer negócios através do continente, onde não podiam prever quais seriam as taxas de câmbio futuras entre as múltiplas moedas da Europa. (Uma moeda única, o euro, seria criada aproximadamente uma década depois.) O MTC estabelecia metas para as taxas cambiais entre os países participantes. Cada governo era obrigado a desenvolver uma política que mantivesse sua moeda em operação nos mercados monetários internacionais oscilando no interior de uma faixa estreita em torno da meta. Por exemplo, a libra britânica era cotada a 2,95 marcos alemães e não podia ficar abaixo de um piso de 2,778 marcos.

A Grã-Bretanha estava em plena recessão e sua moeda caía de valor à medida que os investidores internacionais vendiam libras à procura de oportunidades mais lucrativas em outras partes do mundo. Moedas não são um bem diferente de qualquer outro; a taxa de câmbio, ou o "preço" de uma moeda em relação a outra, é determinada pela oferta em relação à demanda. À medida que caía a demanda de libras, o mesmo ocorria com o valor da libra nos mercados de câmbio. O governo britânico comprometeu-se a "defender a libra" para impedir que ela ficasse abaixo do seu valor designado no MTC. Soros não acreditou – e foi isso que motivou a sua grande aposta.

O governo britânico tinha duas ferramentas para conter o valor da libra diante da pressão de mercado que a empurrava para baixo: (1) o governo podia

usar suas reservas de moeda estrangeira para comprar libras – alimentando diretamente a demanda da moeda; ou (2) podia usar a política monetária para aumentar as taxas de juros reais, o que, mantendo-se as outras variáveis iguais, tornaria os títulos britânicos (e as libras necessárias para comprá-los) mais lucrativos para investidores globais, atraindo capital (ou impedindo-o de sair da Grã-Bretanha).

Mas os britânicos tinham problemas. O governo já gastara altas somas de dinheiro comprando libras; o Banco da Inglaterra (o banco central britânico) arriscava-se a desperdiçar reservas adicionais de moeda estrangeira sem produzir efeito melhor. Aumentar as taxas de juros tampouco era uma opção atraente para o governo. A economia britânica achava-se em péssimo estado, e aumentar as taxas de juros durante uma recessão desacelera ainda mais a economia, resultando em péssima economia e política ainda pior. A revista *Forbes* explicou postumamente a estratégia de Soros: "Ao lutarem para tornar suas moedas atraentes, a Grã-Bretanha e a Itália [com problemas similares] foram obrigadas a manter altas taxas de juros a fim de atrair dólares de investimentos estrangeiros. Mas isso tolhia a capacidade de estimular suas débeis economias."[1]

Apesar de tudo, o primeiro-ministro John Major declarou enfaticamente que seu "objetivo primordial" era defender o valor acordado da libra no MTC, ainda que essa tarefa parecesse cada vez mais difícil. Soros chamou isso de blefe do governo. Apostou que os britânicos acabariam desistindo de defender a libra e que seu valor cairia brutalmente. A mecânica do seu dia de US$ 1 bilhão é complexa,[a] mas a essência é bastante simples e direta: Soros apostou pesadamente que o valor da libra cairia, e estava certo.[2] Em 16 de setembro de 1992 – "Quarta-feira Negra" – a Grã-Bretanha retirou-se do MTC e a libra imediatamente perdeu mais de 10% de seu valor. A perda da libra foi o ganho de Soros – um grande momento.

A economia internacional não deve ser diferente da economia dentro dos países. Fronteiras nacionais são demarcações políticas, não econômicas. Transações através de fronteiras nacionais devem deixar todas as partes em situação melhor, ou não as faríamos. Você compra um Toyota porque acha que é um carro bom por um preço bom; a Toyota vende o carro para você porque pode lucrar com isso. O capital flui através de fronteiras internacionais pela mesma razão por que flui em qualquer outro lugar: investidores buscam o mais alto retorno possível (com algum nível de risco). Indivíduos, empresas e governos tomam títulos estrangeiros emprestados porque é o meio mais barato de "alugar" o capital necessário para fazer investimentos importantes ou pagar as contas.

Tudo que acabei de descrever poderia ser em Illinois e Indiana, e não na

China e nos Estados Unidos. No entanto, as transações internacionais adicionaram uma camada de complexidade ao problema. Diferentes países têm diferentes moedas e diferentes instituições para criá-las e administrá-las. O Fed pode criar dólares americanos, mas não pode fazer muita coisa com os pesos mexicanos. Você compra o seu Toyota em dólares. A Toyota precisa pagar seus operários e executivos japoneses em ienes. É aí que tudo começa a ficar interessante.

O dólar americano é apenas um pedaço de papel, não é respaldado por ouro, arroz, bolas de tênis nem qualquer outra coisa com valor intrínseco. O iene japonês é exatamente a mesma coisa, da mesma forma que o euro, o peso, a rúpia e qualquer outra moeda moderna. Quando indivíduos e empresas começam a fazer negócios atravessando fronteiras nacionais, as moedas precisam ser trocadas de acordo com uma taxa. Se o dólar americano é só um pedaço de papel, e o iene japonês é só um pedaço de papel, então, quanto papel americano deve ser trocado pelo papel japonês?

A taxa em que uma moeda pode ser trocada por outra se chama taxa de câmbio. Temos um ponto de partida lógico para calcular o valor relativo de diferentes moedas. Um iene japonês tem valor porque pode ser usado para adquirir coisas; um dólar tem valor pelo mesmo motivo. Assim, em teoria, deveríamos estar dispostos a trocar US$ 1 pela quantidade de ienes, pesos ou rublos que compra a mesma quantidade de coisas no país em questão. Se um pacote de bens cotidianos custa US$ 25 nos Estados Unidos, e um pacote comparável de bens custa 750 rublos na Rússia, então devemos esperar que US$ 25 valham aproximadamente 750 rublos (e que US$ 1 valha aproximadamente 30 rublos). Essa é a teoria da paridade do poder de compra, ou PPC.

Pela mesma lógica, se o valor do rublo perde 10% de seu poder de compra dentro da Rússia a cada ano, enquanto o dólar americano preserva seu valor, devemos esperar que o rublo perca valor em relação ao dólar americano (ou se deprecie) na mesma taxa. Isso não é matemática avançada; se uma moeda compra menos coisas do que costumava comprar, então qualquer um que negocie essa moeda irá pedir mais quantidade dela para compensar a diminuição do poder de compra.[b]

Eu aprendi essa lição uma vez – e do jeito mais difícil. Cheguei à Guangzhou, na China, na primavera de 1989, vindo de trem de Hong Kong. Na época, o governo chinês exigia que os turistas trocassem dólares por renminbis[c] pelas ridículas taxas “oficiais”, que não tinham relação nenhuma com o poder de compra das duas moedas. Para fazer um negócio melhor, os mochileiros trocavam dinheiro no mercado negro. Eu tinha lido meu guia de viagem, então,

quando cheguei à estação de Guangzhou, sabia mais ou menos qual deveria ser a taxa do dólar no mercado negro, sujeita às habituais barganhas. Achei imediatamente um cambista e fiz logo uma proposta incisiva – que o cambista imediatamente aceitou. Ele nem sequer hesitou, muito menos barganhou.

Acontece que meu guia de viagem era velho; a moeda chinesa vinha perdendo regularmente valor desde a sua publicação. Eu tinha trocado os meus US$ 100 pelo equivalente chinês a US$ 13,50.

A paridade do poder de compra é um conceito útil. É a ferramenta usada pelas agências oficiais para fazer comparações entre países. Por exemplo, quando a CIA ou as Nações Unidas coletam dados sobre a renda per capita em outros países e convertem o valor em dólares, muitas vezes usam o PPC, pois ele apresenta a foto instantânea mais acurada do padrão de vida de uma nação. Se alguém ganha 10 mil dinares jordanianos por ano, de quantos dólares uma pessoa nos Estados Unidos precisaria para conseguir um padrão de vida comparável?

A longo prazo, a lógica econômica básica sugere que as taxas de câmbio devem se alinhar aproximadamente com a paridade do poder de compra. Se US$ 100 podem ser trocados por pesos suficientes para comprar mais coisas no México, quem haveria de querer os US$ 100? Muitos trocariam dólares por pesos que pudessem comprar bens e serviços adicionais no México e viveriam melhor. (Ou, mais provavelmente, empreendedores espertos tirariam proveito da taxa cambial para comprar bens baratos no México e importá-los para os Estados Unidos com lucro.) Em qualquer um dos casos, a demanda de pesos aumentaria em relação aos dólares, e o mesmo aconteceria com seu “preço” – que é a taxa de câmbio. (Os preços dos bens mexicanos também poderiam subir.) Teoricamente, pessoas racionais continuariam a trocar dólares por pesos até que não houvesse mais nenhuma vantagem econômica nisso; nesse ponto, US$ 100 comprariam aproximadamente os mesmos bens e serviços nos Estados Unidos e no México – e este é também o ponto em que a taxa cambial alcançaria a paridade do poder de compra.

E aí está a coisa estranha: as taxas de câmbio oficiais – a taxa usada para efetivamente trocar uma moeda por outra – desviam-se amplamente e por longos intervalos de tempo daquilo que a PPC prediz. Se a paridade do poder de compra faz sentido econômico, por que ela é tão frequentemente um fraco previsor das taxas de câmbio? A resposta reside na distinção crucial entre bens e serviços que são negociáveis, significando que podem ser negociados internacionalmente, e os que não são negociáveis, e que (com toda a lógica) se chamam não negociáveis. Televisores e carros são bens negociáveis; cortes de cabelo e

cuidados infantis, não.

Sob essa luz, revisitemos o nosso exemplo peso-dólar. Suponhamos que, pela taxa de câmbio oficial peso-dólar, um televisor Sony custe a metade do preço em Tijuana em relação a San Diego. Um empresário esperto pode trocar dólares por pesos, comprar televisores Sony baratos no México e vendê-los com lucro nos Estados Unidos. Se ele fizesse isso numa escala grande o bastante, o valor do peso subiria (e provavelmente também o preço do televisor no México), movendo a taxa de câmbio oficial na direção do que prediz a PPC. *Nosso empresário esperto teria muitadificuldade de fazer a mesma coisa com cortes de cabelo*. Ou a remoção de lixo. Ou babás. Ou casas de aluguel. Numa economia moderna, mais de ¾ dos bens e serviços não são negociáveis.

Uma cesta básica de bens – a fonte de comparação para a paridade do poder de compra – contém tanto bens negociáveis quanto não negociáveis. Se a taxa de câmbio oficial torna um determinado bem ou serviço não negociável particularmente barato em algum país (por exemplo, em Mumbai, você pode comprar por US$ 5 uma refeição que custaria US$ 50 em Manhattan), não há nada que um empresário possa fazer para explorar essa diferença de preço – e então ela persiste.

Usando o mesmo exemplo de uma refeição em Mumbai, você deve reconhecer por que a PPC é o mecanismo mais acurado para comparar rendas em diversos países. Pelas taxas de câmbio oficiais, o salário em Mumbai parece muito baixo quando convertido em dólares, mas, como muitos bens e serviços não negociáveis são muito menos caros em Mumbai que nos Estados Unidos, um salário aparentemente baixo pode comprar um padrão de vida bem mais alto que o sugerido pela taxa de câmbio oficial.

Moedas que compram mais que o previsto pela PPC se chamam “supervalorizadas”; moedas que compram menos são “subvalorizadas”. A *The Economist* criou uma ferramenta brincalhona chamada Índice Big Mac para avaliar as taxas de câmbio oficiais em relação ao que prediria a PPC. O Big Mac do McDonald’s é vendido no mundo inteiro. Ele contém alguns componentes negociáveis (carne e condimentos), e montes de coisas não negociáveis (trabalho local, aluguel, impostos etc.). A *The Economist* explica:

> A longo prazo, as taxas cambiais dos países deveriam se mover na direção de taxas que equalizem os preços de uma cesta idêntica de bens e serviços. Nossa cesta é o Big Mac do McDonald’s, produzido em 120 países. A PPC do Big Mac é a taxa cambial que faria os hambúrgueres custarem a mesma coisa nos Estados Unidos e em outros lugares. Comparar esses preços com as taxas reais sinaliza se uma moeda é sub ou supervalorizada.[3]

Em julho de 2009, um Big Mac custava em média US$ 3,57 nos Estados Unidos e 12,5 renminbis na China, sugerindo que US$ 3,57 valiam aproximadamente 12,5 renminbis (e que US$ 1 valia 3,5 renminbis). Mas isso não chegava nem perto da taxa de câmbio oficial. No banco, US$ 1 dólar comprava 6,83 renminbis – tornando o renminbi maciçamente subvalorizado em relação àquilo que a "burguerconomia" devia prever. (E vice-versa, o dólar é supervalorizado na mesma medida.) Não se trata de uma ocorrência esdrúxula. O governo chinês tem promovido políticas econômicas que se apoiam fortemente numa moeda "barata". Ultimamente, o valor do renminbi em relação ao dólar tem sido uma significativa fonte de tensão entre os Estados Unidos e a China – tópico ao qual voltaremos adiante.

As taxas cambiais se desviam drasticamente daquilo que é previsto pela PPC. Isso leva a duas perguntas adicionais: por quê? E daí?

Vamos lidar primeiro com a segunda pergunta. Imagine que você faça uma reserva em seu hotel favorito em Paris, apenas para descobrir que os quartos custam o dobro do preço cobrado em sua última visita. Quando você vai reclamar com o gerente, ele retruca que há anos as tarifas dos quartos não mudam muito. E ele está dizendo a verdade. O que mudou foi a taxa de câmbio entre o euro e o dólar. O dólar "enfraqueceu" ou se "depreciou" em relação ao euro, significando que cada um de seus dólares compra menos euros que da última vez em que você esteve na França. (O euro, por outro lado, se "valorizou".) Para você, isso faz com que o hotel fique mais caro. Para alguém que esteja visitando Paris vindo de outras partes da França, o hotel tem o mesmo preço de sempre. Uma mudança nas taxas de câmbio torna os bens estrangeiros mais baratos ou mais caros, dependendo do sentido da mudança.

Esse é o ponto crucial. Se o dólar americano está fraco e pode ser trocado por menos ienes ou euros que o normal, então os bens estrangeiros ficam mais caros. O que vale para o hotel em Paris vale também para as bolsas Gucci e os caminhões Toyota. O preço em euros ou ienes não mudou, mas esse preço custa mais dólares aos americanos, e é isso que importa para eles.

Ao mesmo tempo, um dólar fraco torna os bens americanos mais baratos para o resto do mundo. Suponha que a Ford resolva fixar o preço do Taurus em US$ 25 mil nos Estados Unidos e no equivalente em moeda local (pelas taxas de câmbio oficiais) nos mercados externos. Se o euro ficou mais forte em relação ao dólar e cada euro compra mais dólares do que costumava comprar, então o Taurus sai mais barato para os compradores de carro parisienses – mas a Ford continua a trazer para casa US$ 25 mil. Esse é o melhor dos mundos para os exportadores americanos: preços mais baratos, não lucros menores!

A boa notícia para a Ford não acaba aí. Um dólar fraco torna as importações mais caras para os americanos. Um carro cotado a € 25 mil costumava custar US$ 25 mil nos Estados Unidos; agora custa US$ 31 mil – não porque o preço do carro tenha subido, mas porque o valor do dólar caiu. Em Toledo, o preço anunciado sobe em cada Toyota e Mercedes, deixando os carros da Ford mais baratos, em comparação. A Toyota e a Mercedes podem manter os preços fixos em dólares (evitando o aborrecimento de remarcar cada carro do pátio), mas levam menos ienes e euros para o Japão e a Alemanha. De qualquer modo, a Ford recebe um impulso competitivo.

Em geral, uma moeda fraca é boa para os exportadores e punitiva para os importadores. Em 1992, quando o dólar americano estava relativamente fraco, uma matéria no *New York Times* começava assim: "O dólar em declínio transformou a economia mais rica do mundo no saldão dos países industrializados."[4] Um dólar forte tem o efeito oposto. Em 2001, quando o dólar estava forte segundo os padrões históricos, uma manchete do *Wall Street Journal* proclamava: "Funcionário da G.M. diz que o dólar está forte demais para as empresas americanas." Quando o iene japonês se valoriza em relação ao dólar em um único iene, quantia minúscula considerando que a taxa de câmbio atual é de US$ 1 para 90 ienes, a receita operacional anual da Toyota cai cerca de US$ 540 milhões.[5]

Não há nada de inerentemente bom nem de ruim numa moeda "forte" ou "fraca" em relação às previsões da PPC. Uma moeda subvalorizada promove exportações (e portanto as indústrias que as produzem). Ao mesmo tempo, uma moeda barata aumenta os custos das importações, o que é ruim para os consumidores. (De modo irônico, uma moeda fraca pode também prejudicar exportadores tornando mais caro qualquer insumo importado.) Um governo que deliberadamente mantém sua moeda subvalorizada está taxando os consumidores de importados e subsidiando os exportadores. Uma moeda supervalorizada faz o contrário – torna os importados artificialmente baratos e as exportações menos competitivas no resto do mundo. A manipulação da moeda é como qualquer outro tipo de intervenção governamental: serve a algum propósito econômico construtivo – ou desvia os recursos da economia de seu uso mais eficiente. Você apoiaria um imposto que arrecadasse uma proporção significativa de cada bem importado que você comprasse e utilizasse a receita para emitir cheques para as empresas exportadoras?

Como os governos afetam a força de suas moedas? No fundo, os mercados de moeda são como qualquer outro. A taxa cambial é função da demanda de alguma moeda em relação à oferta. Os fatores mais importantes que afetam a

demanda relativa de moedas são forças econômicas globais. Um país com uma economia florescente muitas vezes terá uma moeda valorizada. Um crescimento forte apresenta oportunidades de investimentos que atraem capital do resto do mundo. Para fazer esses investimentos locais (por exemplo, construir uma fábrica na Costa Rica ou comprar ações russas), investidores estrangeiros precisam antes comprar a moeda local. O contrário ocorre quando uma economia está murchando. Os investidores levam seu capital para algum outro lugar, vendendo a moeda local na saída.

Se todo o resto permanecer igual, uma grande demanda de exportações de um país faz com que sua moeda se valorize. Quando os preços do petróleo disparam, por exemplo, os produtores de petróleo do Oriente Médio acumulam enormes quantidades de dólares. (As vendas internacionais de petróleo são efetivadas em dólares.) Quando esses lucros são repatriados para a moeda local, digamos, para a Arábia Saudita, eles fazem com que o rival saudita se valorize em relação ao dólar.

Altas taxas de juros, que podem ser afetadas a curto prazo pelo Federal Reserve, nos Estados Unidos, ou pelo banco central equivalente, em outros países, tornam uma moeda mais valiosa. Se mantivermos todas as outras condições inalteradas, as altas taxas de juros oferecem aos investidores um maior retorno de capital, o que injeta fundos no país. Suponha que a libra britânica possa ser trocada por US$ 1,50, e que o retorno real dos títulos do governo, tanto no Reino Unido quanto nos Estados Unidos, seja de 3%. Se o governo britânico usar a política monetária de aumentar suas taxas de juros de curto prazo para 4%, os investidores americanos se verão seduzidos para vender letras do Tesouro dos Estados Unidos e comprar papéis britânicos. Para fazê-lo, claro, terão de utilizar o mercado de câmbio exterior, a fim de vender dólares e comprar libras. Se nada mais mudar na economia global (cenário improvável), a crescente demanda por libras britânicas fará a libra se valorizar em relação ao dólar.

Claro que “se nada mais mudar na economia” é um enunciado que nunca se aplica à economia global. Os economistas têm um histórico extremamente negativo na predição de movimentos das taxas de câmbio, em parte porque são muitos os fenômenos globais complexos que afetam os mercados de câmbio exterior ao mesmo tempo. Por exemplo, a economia dos Estados Unidos encontrava-se no chão por causa da recessão global que começou em 2007. Com a economia americana nesse estado, seria de esperar que o dólar se depreciasse em relação a outras moedas globais importantes. Na verdade, as letras do Tesouro americano são um local seguro para estacionar o capital durante um turbilhão econômico. Assim, à medida que se desenrolava a crise financeira,

investidores de todo o mundo “fugiram para a segurança” dos títulos americanos, levando o dólar americano a se valorizar, apesar de a economia dos Estados Unidos estar no fundo do poço.

Os países também podem entrar diretamente no mercado de câmbio exterior comprando ou vendendo suas moedas num esforço para mudar seu valor relativo, como tentou fazer o governo britânico enquanto se debatiam formas de evitar a desvalorização de 1992. Dado o tamanho enorme do mercado de câmbio exterior – com literalmente trilhões de dólares em moedas mudando de mãos todos os dias –, a maioria dos governos não tem bolsos suficientemente fundos para fazer grande diferença. Como aprenderam o governo britânico e muitos outros, uma intervenção na moeda pode dar a sensação de se tentar aquecer uma banheira de água fria com uma colher de água quente de cada vez, em particular enquanto os especuladores fazem o contrário. Ao passo que o governo britânico comprava libras, Soros e outros as vendiam – jogando água fria na mesma banheira.

Nós ainda não respondemos a questão básica feita no início do capítulo: quantos ienes deveria valer um dólar? Ou rublos? Ou coroas suecas? Há uma porção de respostas possíveis para essa pergunta, dependendo, em grande parte, do mecanismo da taxa de câmbio que determinado país adote. Uma gama de mecanismos pode ser usada para avaliar uma moeda em relação a outras.

O padrão-ouro. O sistema mais simples de se entender é o padrão-ouro. Nenhum país industrializado moderno usa mais o ouro (a não ser em moedas comemorativas, com o preço acima do valor), mas, nas décadas seguintes à Segunda Guerra Mundial, o padrão-ouro forneceu um mecanismo simples e direto para coordenar as taxas cambiais. Os países “amarravam” suas moedas a uma quantidade fixa de ouro e portanto, implicitamente, entre si. Esse é como um daqueles problemas escolares de matemática: se uma onça de ouro vale US$ 35 nos Estados Unidos e 350 francos na França, qual a taxa de câmbio entre o dólar e o franco?

Uma vantagem do padrão-ouro é que ele fornece faixas de câmbio previsíveis. E também protege contra a inflação; um governo não pode imprimir dinheiro novo a não ser que tenha reservas de ouro suficientes para respaldar a nova moeda. Nesse sistema, a nota que você possui na carteira *tem* um valor intrínseco; você pode pegar seus US$ 35 e exigir em troca deles uma onça de ouro. “Padrão-ouro” é um termo que soa bem; no entanto, o sistema provocou uma política monetária catastrófica durante a Grande Depressão e pode prejudicar seriamente a política monetária, mesmo em circunstâncias normais.

Quando uma moeda respaldada por ouro fica sob pressão (por exemplo, em decorrência de uma economia enfraquecida), os estrangeiros começam a exigir ouro em lugar de papel. Para defender as reservas de ouro do país, o banco central precisa aumentar as taxas de juros – mesmo que uma economia enfraquecida necessite do oposto. O economista Paul Krugman, ganhador do Prêmio Nobel, em 2008, pelo seu trabalho sobre comércio internacional, explicou recentemente:

> No começo dos anos 1930, essa mentalidade levou os governos a aumentar as taxas de juros e a cortar gastos, apesar do desemprego em massa, numa tentativa de defender suas reservas de ouro. Mesmo quando países esgotavam seu ouro, a mentalidade predominante os fazia relutar em cortar taxas e criar empregos.[6]

Se os Estados Unidos estivessem no padrão-ouro, em 2007, o Fed teria sido impotente para combater a crise. Sob padrão-ouro, um banco central pode sempre desvalorizar a moeda (por exemplo, declarar que uma onça de outro compra mais dólares do que antes), mas, em primeiro lugar, isso bombardeia o propósito de ter um padrão-ouro.

Em 1933, Franklin Roosevelt pôs fim ao direito de indivíduos americanos trocarem dinheiro por ouro, contudo, as nações conservaram esse direito ao estabelecer acordos internacionais. Em 1971, Richard Nixon terminou com isso também. A inflação nos Estados Unidos estava tornando o dólar menos desejável; dada a escolha entre US$ 35 e uma onça de ouro, os governos estrangeiros exigiam cada vez mais o ouro. Após um fim de semana de deliberações em Camp David, Nixon “fechou o guichê do ouro” unilateralmente. Os governos estrangeiros puderam resgatar ouro em lugar de dólares na sexta-feira, mas não na segunda. Desde então, os Estados Unidos (e todas as outras nações industrializadas) têm operado com “*Fiat money*”, ou moeda fiduciária, forma rebuscada de dizer que esse dinheiro é simplesmente papel.

Taxas de câmbio flutuantes. O padrão-ouro fixa as moedas umas em relação às outras; taxas flutuantes lhes permitem ondular de acordo com as condições econômicas, até de minuto em minuto. As economias mais desenvolvidas têm taxas de câmbio flutuantes; as moedas são negociadas nos mercados de câmbio exterior exatamente como numa bolsa de ações ou no eBay. Em qualquer momento determinado, a taxa de câmbio entre o dólar e o iene reflete o preço em que as partes estão dispostas a negociar voluntariamente uma moeda pela outra – exatamente como o preço de mercado de qualquer outra coisa. Quando a Toyota ganha rios de dólares vendendo carros nos Estados Unidos, ela troca esses

dólares por ienes com alguma parte que esteja procurando fazer o contrário. (Ou a Toyota pode usar os dólares para pagar operários americanos, fazer investimentos ou comprar insumos nos Estados Unidos.)

Com taxas de câmbio flutuantes, os governos não têm obrigação de manter determinado valor de sua moeda, como ocorre com o padrão-ouro. O inconveniente básico desse sistema é que flutuações de moeda criam uma camada adicional de incerteza para empresas que fazem negócios internacionais. A Ford pode ter lucros imensos na Europa apenas para perder dinheiro nos mercados de câmbio exterior ao tentar trazer os euros de volta para casa. Até aqui, a volatilidade da taxa de câmbio tem se demonstrado um inconveniente das taxas flutuantes, mas esse não é um defeito fatal. As empresas internacionais podem usar os mercados financeiros para restringir seus riscos de câmbio. Por exemplo, uma firma americana fazendo negócios na Europa pode entrar num contrato de futuros cravado em alguma taxa de câmbio euro-dólar numa data futura específica – assim como a Southwest Airlines pode usar o mercado de futuros para proteger-se contra uma inesperada alta no preço dos grãos de café.

Taxas de câmbio fixas (ou faixas cambiais). Taxas de câmbio fixas ou prefixadas (atreladas) são como o padrão-ouro, exceto que não há ouro. (Isso pode parecer um problema, e muitas vezes é.) Os países se comprometem a manter suas taxas cambiais numa faixa predeterminada com um grupo de outros países – tais como as nações europeias. As moedas relevantes são negociadas livremente nos mercados, mas cada governo participante concorda em implantar políticas para manter sua moeda dentro da faixa predeterminada. O Mecanismo Europeu de Taxas de Câmbio descrito no começo deste capítulo era um sistema desse tipo.

O problema básico com a prefixação é que os países não podem se comprometer com credibilidade a defender suas moedas. Quando uma moeda começa a parecer fraca, como aconteceu com a libra, os especuladores entram em cena, na esperança de ganhar milhões (ou bilhões), se a moeda for desvalorizada. Claro que quando especuladores (e outros atentos à desvalorização) vendem agressivamente a moeda local – como Soros fez –, então a desvalorização torna-se ainda mais provável.

Tomar emprestada a reputação forte de outro. No fim de 1990, a inflação na Argentina era de mais de 1.000% ao ano, o que não surpreendia ninguém, dado o histórico de hiperinflação do país. Será que o peso argentino é uma moeda que você quer possuir? Havia muito o país era a ovelha negra da inflação mundial – o equivalente monetário de um sujeito que lhe dá o cano em três encontros e

tenta lhe dizer que da quarta vez será diferente. Não será, e todo mundo sabe. Então, quando a Argentina afinal tomou tento no combate à inflação, o banco central teve de fazer algo radical. Basicamente, ele contratou os Estados Unidos como dama de companhia. Em 1991, a Argentina declarou que abria mão do controle sobre sua própria política monetária. Não haveria mais impressão de dinheiro. Em vez disso, o governo criou um regulamento da moeda com regras estritas para assegurar que daí por diante cada peso argentino valesse US$ 1. Para tornar isso possível (e com credibilidade perante o mundo), o regulamento garantiria que cada peso em circulação seria respaldado por US$ 1 em suas reservas. Assim, o regulamento da moeda autorizava a emissão de pesos novos apenas se houvesse novos dólares em seus cofres para respaldá-los. Além disso, cada peso argentino seria conversível em US$ 1. Na verdade, a Argentina criou um padrão-ouro com o dólar no lugar do ouro.

A coisa funcionou durante algum tempo. A inflação caiu para dois dígitos e depois para um dígito. Isso, porém, teve um custo enorme. Lembra-se de todas aquelas coisas maravilhosas que o presidente do Fed pode fazer para ajustar a economia? O governo argentino não podia fazer nada daquilo; ele havia abdicado do controle sobre a oferta de dinheiro em nome do combate à inflação. O país tampouco tinha qualquer controle independente de sua taxa de câmbio, o peso era fixo em relação ao dólar. Se o dólar estivesse forte, o peso estaria forte. Se o dólar estivesse fraco, o peso estaria fraco.

Essa falta de controle sobre a oferta de dinheiro e a taxa cambial teve um custo exorbitante. No fim da década de 1990, a economia argentina entrou em profunda recessão. As autoridades não tinham as ferramentas usuais para combatê-la. Para piorar as coisas, o dólar americano estava forte, por causa da explosão econômica dos Estados Unidos, deixando o peso argentino forte. Isso punia os exportadores argentinos e prejudicava ainda mais a economia. Em contraste, a moeda brasileira, o real, caíra mais de 50% entre 1999 e o fim de 2001. Para o resto do mundo, o Brasil lançara uma gigantesca liquidação pela metade do preço, e a Argentina nada podia fazer, a não ser ficar parada e contemplar. Enquanto a economia argentina capengava, os economistas debatiam a sensatez do regulamento da moeda. Os proponentes argumentavam que ele era uma fonte importante de estabilidade macroeconômica; os céticos diziam que causaria mais danos que benefícios. Em 1995, Maurice Obstfeld e Kenneth Rogoff, economistas da Universidade da Califórnia, em Berkeley, e de Princeton, respectivamente, publicaram um artigo advertindo que a maioria das tentativas de manter um taxa de câmbio fixa, tais como o regulamento argentino da moeda, estavam fadados ao fracasso.[7]

O tempo provou que os céticos tinham razão. Em dezembro de 2001, a sofrida economia argentina desandou por completo. Os protestos de rua ficaram violentos, o presidente renunciou e o governo avisou que não podia mais pagar suas dívidas, produzindo o maior desfalque soberano da história. (Ironicamente, Ken Rogoff, àquela altura, percorrera o caminho da Universidade de Princeton para o Fundo Monetário Internacional, onde, como economista-chefe, teve de lidar com o naufrágio econômico que previra alguns anos antes.) O governo argentino rasgou o regulamento da moeda e pôs fim ao câmbio de um para um entre o peso e o dólar. O peso imediatamente perdeu cerca de 30% de seu valor em relação à moeda americana.

Dinheiro de brincadeira. Algumas moedas não têm absolutamente nenhum valor internacional. Em 1986 atravessei o Muro de Berlim para entrar em Berlim Oriental, atrás da Cortina de Ferro. Quando cruzamos para a Alemanha Oriental no "Checkpoint Charlie", exigiram que trocássemos certa quantia de "moeda dura" (dólares ou marcos da Alemanha Ocidental) por certa quantia de moeda alemã oriental. Como era determinada essa taxa de câmbio? Era um faz de conta. O marco da Alemanha Oriental era uma moeda "volátil", significando que não era negociado fora do mundo comunista, portanto, não tinha poder de compra em nenhum outro lugar. A taxa de câmbio era mais ou menos arbitrária, embora eu tenha bastante certeza de que o poder de compra do que recebemos era muito menor que o poder de compra do que demos. Na verdade, não tivemos permissão nem para tirar nosso dinheiro alemão oriental do país quando fomos embora. Em vez disso, os guardas de fronteira da Alemanha Oriental pegaram o que nos restava e "puseram numa conta" (foi isso mesmo que disseram) para nossa próxima visita. Em algum lugar da agora Alemanha unificada há uma conta em meu nome com uma pequena quantia de moeda alemã oriental sem valor algum. Então, tenho isso como reserva pessoal.

Moedas voláteis foram um problema mais sério para as empresas americanas com negócios nos países comunistas. Em 1974, a Pepsi fechou um negócio para vender seus produtos na União Soviética. Os comunistas também bebem refrigerante. Mas que diabos a Pepsi ia fazer com milhões de rublos? Em vez disso, a empresa e o governo soviético optaram por uma permuta à moda antiga. A Pepsi trocou seu xarope de refrigerante com o governo soviético por vodca Stolichnaya, que tinha um valor real no Ocidente.[8]

Tudo isso soa tão razoável – exceto os tumultos nas ruas da Argentina. Na verdade, o desmoronamento da moeda do tipo da Argentina é muito frequente. Vamos revisitar uma linha de algumas páginas atrás: "Os investidores levam seu

capital para outro lugar, vendendo a moeda local na saída." Só agora vamos dotar essa afirmação de algo mais próximo da realidade: "Os investidores entram em pânico, lamuriando-se e gritando enquanto vendem seus ativos, enterrando a moeda local – o máximo possível, pelo preço que for possível –, na esperança de sair pela porta antes que o mercado desabe totalmente!"

Argentina, México, Rússia, Turquia, Coreia do Sul, Tailândia e o país que deu o nome ao capítulo, Islândia. O que eles têm em comum? Não é a geografia. Não é a cultura. Certamente não é o clima. Todos são países que sofreram crises de moeda. Não há duas crises exatamente iguais. Em geral elas têm um padrão em três partes: (1) o país atrai significativo capital estrangeiro; (2) alguma coisa ruim acontece; um governo toma empréstimos demais e fica à beira da moratória; uma bolha imobiliária explode; o país com taxas de juros prefixadas enfrenta uma desvalorização; o sistema bancário é exposto, repleto de maus empréstimos – ou alguma combinação de todas essas coisas; (3) investidores estrangeiros tentam mudar seu capital para outro lugar – preferivelmente antes dos outros. Os preços dos ativos caem (com os estrangeiros vendendo) e a moeda afunda. Essas duas coisas pioram ainda mais os problemas econômicos, o que faz com que os preços e a moeda afundem ainda mais. O país pede ao resto do mundo que o ajude a cessar a espiral econômica descendente.

Para se ter ideia de como essa peça se desenrola, vamos dar uma olhada na vítima mais recente: a Islândia, que não é um país pobre, em desenvolvimento. Na verdade, a Islândia estava no topo da lista do Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas em 2008. Eis os três atos da Islândia, da melhor forma que eu posso resumi-los.

Ato I. Na primeira década do século XXI, a moeda da Islândia, a coroa islandesa, era extremamente forte, e as taxas de juros reais eram elevadas, segundo os padrões globais. Os bancos da Islândia, quase não regulados, atraíam capital do mundo inteiro, os investidores buscavam altos retornos reais. No auge, os bancos islandeses tinham ativos dez vezes maiores que o PIB inteiro do país. Eles usavam essa enorme represa de capital para fazer os investimentos que pareciam mais inteligentes em 2006. Ao mesmo tempo, as altas taxas de juros domésticos induziam os islandeses a tomar empréstimos em outras moedas, mesmo para fazer compras relativamente pequenas. Um economista da Universidade da Islândia disse ao programa *Money*, da CNN: "Quando você comprava um carro, perguntavam-lhe: 'Como você quer o financiamento? Metade em ienes e metade em euros?'"[9]

Ato II. A crise financeira global foi ruim para o mundo e desastrosa para a Islândia. Os bancos islandeses sofreram gigantescas perdas por maus investimentos e empréstimos não quitados. No outono de 2008, os três principais bancos do país tinham falido. O banco central, que assumira o controle dos maiores bancos privados, também estava tecnicamente insolvente. O *New York Times* estampou uma reportagem em novembro de 2008 que começava assim: "As pessoas vão à falência o tempo todo. Empresas também. Mas e os países?"

Com a coroa islandesa afundando, o custo de todos aqueles empréstimos em moeda estrangeira ao consumidor subiu às alturas. Pense no seguinte: se você toma um empréstimo em euros, e a coroa perde metade do valor em relação ao euro, o pagamento mensal de seu empréstimo em coroas *dobra*. Claro que, ao mesmo tempo, muitos dos bens que os islandeses tinham adquirido com esses empréstimos, como casas e imóveis, desvalorizavam rapidamente.

Ato III. A coroa islandesa perdeu metade de seu valor. O mercado de ações caiu 90%; o PIB caiu 10%; o desemprego atingiu o pico, depois de quarenta anos. As pessoas estavam furiosas – como na Argentina. Uma mulher contou a *The Economist*: "Se eu encontrasse um banqueiro, lhe daria um chute na bunda tão forte que meu sapato ficaria preso." E era uma professora da pré-escola.[10]

Mesmo o Índice Big Mac teve um triste epílogo na Islândia. Em outubro de 2009, os três restaurantes McDonald's do país fecharam após se tornarem vítimas da crise financeira. O McDonald's exigia que suas franquias islandesas comprassem insumos alimentícios e embalagens na Alemanha. Como o valor da coroa em relação ao euro desabou, e como o governo impusera altas tarifas de importação, o custo desses insumos praticamente dobrou. O dono das franquias islandesas disse que, para ter um "lucro decente", um Big Mac teria de ser vendido a mais de US$ 6 – preço mais alto que em qualquer outro lugar do mundo e inacessível para um país em meio a recessão profunda. Em vez disso, o McDonald's fechou suas portas na Islândia.[11]

O NAUFRÁGIO ECONÔMICO que resulta das repetidas e repetidas vezes que os investidores fogem de um país sugere uma saída óbvia: talvez devesse ser mais difícil fugir. Alguns países experimentaram controles de capital que impunham vários limites sobre o livre fluxo de capital. Como muitas saídas óbvias, essa tem menos problemas evidentes. Se investidores estrangeiros não podem deixar o país com seu capital, é menos provável que apareçam para investir. Isso é como tentar melhorar a receita de uma loja de departamentos impedindo a devolução

de produtos. Um grupo de economistas estudou 52 países pobres entre 1980 e 2001 para examinar a relação entre liberalização financeira (facilitar a entrada e saída de capital do país) e desempenho econômico. Existe um custo: países que impõem algum tipo de controle sobre o capital também crescem mais devagar. A *The Economist* resumiu os achados do estudo: "Uma crise ocasional pode ter um preço que valha a pena pagar por um crescimento mais rápido."[12]

Tudo bem, e se todos nós tivéssemos a mesma moeda? Isso não ajudaria a evitar dores de cabeça relacionadas ao câmbio? Afinal, Iowa nunca teve um colapso financeiro pelo fato de os investidores de Illinois levarem seu capital de volta para o outro lado do rio Mississippi. Há benefícios em ampliar a zona de atuação da moeda. Essa foi a lógica do euro, que substituiu a maioria das moedas individuais na Europa. Uma moeda única por toda a Europa (e nos cinquenta estados americanos) reduz custos de transações e promove transparência de preços (o que significa que é mais fácil identificar e explorar discrepâncias quando o preço dos bens é fixado na mesma moeda). Mas também aqui há um tipo de custo: lembre-se, a política monetária é o instrumento básico que qualquer governo possui para controlar a "velocidade" da economia. Um banco central aumenta ou diminui taxas de juros tornando sua moeda mais ou menos escassa. Países que compartilham uma moeda com outros, como os países europeus que adotaram o euro, precisam abrir mão do controle sobre sua própria política monetária. O Banco Central Europeu (BCE) agora controla a política monetária para toda a zona do euro. (Obviamente Louisiana e Califórnia tampouco têm sua própria política monetária.) Isso pode ser um problema se uma parte da zona da moeda está no buraco econômico, beneficiando-se de taxas de juros mais baixas, enquanto outra região cresce depressa e precisa aumentar as taxas de juros para evitar a inflação.

Na verdade, nós não nos importamos com as moedas em si. O que realmente nos importa é o fluxo subjacente de bens e serviços. Esses negócios através de fronteiras internacionais são o que melhoram nossa vida. As moedas são um mero instrumento para facilitar transações mutuamente benéficas. A longo prazo, seria de esperar que o valor dos bens e serviços que mandamos para outros países sejam mais ou menos iguais ao valor que eles mandam para nós. Se não, alguém está fazendo um péssimo negócio. Mesmo crianças pequenas que trocam o lanche na hora da merenda reconhecem que aquilo que você dá deve valer o que você recebe de volta.

Exceto para os Estados Unidos. Nós somos aqueles caras que dão sanduíches de patê de fígado e ganham um sanduíche de peito de peru, mais chips, biscoitinhos, suco e salgadinhos. Os Estados Unidos vêm administrando grandes

e persistentes déficits de conta corrente com o resto do mundo, o que significa que ano após ano estamos recebendo mais bens e serviços do resto do mundo do que vendemos a eles. (A conta corrente mede a receita obtida no estrangeiro com comércio de bens e serviços, mais algumas outras fontes de renda no exterior, como dividendos e juros em investimentos no estrangeiro, bem como remessas enviadas para casa por americanos trabalhando fora.) Com vamos nos safar disso? Esse pode vir a ser um problema a longo prazo? A resposta à segunda pergunta é sim. A primeira é mais complicada.

Conforme foi comentado no Capítulo 9, não há nada de inerentemente ruim num déficit de conta corrente, nem nada de inerentemente bom num superávit de conta corrente. Países como a Argélia e a Guiné Equatorial tinham superávits em conta corrente em 2007, mas isso não os tornava potências econômicas. Ainda assim, existe aqui uma inevitável realidade econômica à espreita: um país com um déficit em conta corrente recebe menos receita do resto do mundo do que paga. Consideremos um exemplo simples: se compramos US$ 100 milhões em carros do Japão e lhe vendemos US$ 50 milhões em aviões, então temos um déficit de conta corrente de US$ 50 milhões. Os japoneses não vão nos mandar um excedente de US$ 50 milhões em mercadorias só porque somos bacanas e bonzinhos; eles esperam que a gente cubra a diferença. Para isso, só temos um par de opções. Uma delas é vender ativos – ações, títulos, imóveis, e assim por diante – aos nossos parceiros comerciais japoneses.

Por exemplo, poderíamos vender a firmas japonesas US$ 25 milhões em imóveis em Manhattan e US$ 25 milhões em ações de firmas americanas. Agora a contabilidade faz sentido. Os americanos recebem US$ 100 milhões em bens e serviços do Japão; em troca, mandamos US$ 50 milhões em bens (aviões) e outros US$ 50 milhões em ativos. Esse é um negócio equilibrado. No entanto, ele tem um preço; os ativos que estamos dando (imóveis e ações) gerariam para nós um rendimento no futuro (aluguéis e dividendos). Agora essa receita irá para o nosso parceiro comercial. Estamos comprando carros e abrindo mão de rendimentos futuros.

Essa não é nossa única opção. Podemos comprar mercadorias a crédito. Podemos pedir a alguma parte com disposição na comunidade financeira global que nos empreste US$ 50 milhões. Nesse caso, nós “pagamos” nossos US$ 100 milhões em carros japoneses com US$ 50 milhões em aviões e US$ 50 milhões em capital emprestado. Isso também tem óbvios custos futuros. Devemos devolver os empréstimos com juros. Mais uma vez, estamos pagando pelo consumo atual tomando emprestado contra o futuro – literalmente, nesse caso.

Por que os Estados Unidos estão tendo déficits crônicos em conta corrente?

Isso não tem quase nada a ver com a qualidade de nossos bens e serviços ou com a competitividade de nossa mão de obra, como diria a sabedoria convencional. (Em referência ao meu caso anterior, você acha que a Argélia e a Guiné Equatorial têm superávits de conta corrente porque produzem coisas melhores e com trabalhadores mais produtivos?) Os Estados Unidos têm déficits crônicos de conta corrente porque, ano após ano, consumimos mais que produzimos. Em outras palavras, estamos fazendo o contrário de poupar (quando se produz mais do que se consome e guarda-se o resto). Como país, estamos literalmente fazendo o que os economistas chamam de “despoupar”.

A ligação entre o equilíbrio da conta corrente e o índice de poupança de uma nação é crucial. Qualquer país que esteja consumindo mais que produz deve, por definição, estar com um déficit de conta corrente porque (1) as coisas que estão sendo consumidas além do que é produzido precisam vir de algum outro lugar do mundo; e (2) porque não se podem negociar bens e serviços pela mercadoria extra que se recebe do resto do mundo, já que tudo que o país produziu foi consumido.

Como de hábito, uma analogia agrícola pode ajudar. Suponha que um agricultor dos Estados Unidos cultive milho. Ele é um agricultor altamente produtivo, simpático e inteligente, que usa apenas as técnicas de cultivo mais modernas. (Esses detalhes são irrelevantes aqui, assim como são quando se diz se uma economia nacional tem um déficit ou superávit em conta corrente.) Há somente quatro coisas genéricas que o agricultor dos Estados Unidos pode fazer com aquilo que cultiva: pode comer seu produto (consumo); pode plantá-lo para a safra do próximo ano (investimento); pode mandá-lo para o governo a fim de pagar por serviços (gastos governamentais); ou pode negociá-lo por outros produtos (exportações trocadas por importações). É isso aí. Agora, vamos imaginar que o ano do agricultor americano tenha o seguinte aspecto.

Ele cultiva 100 alqueires de milho. Come 70 alqueires. Manda 30 para o governo. Precisa de 20 para plantar no ano seguinte. Se você fizer o cálculo, verá que o agricultor dos Estados Unidos está usando 120 alqueires por ano, mas cultivando apenas cem. Ele deve ser um tomador de empréstimo de milho – 20 alqueires, nesse caso. Isso é equivalente a um déficit de conta corrente, e depende só de matemática – se ele usa mais milho do que cultiva, o resto tem de vir de algum lugar.

O agricultor da China trabalha no sentido inverso. Cultiva apenas 65 alqueires de milho porque é novo no ramo e usa métodos relativamente primitivos. Consome 20 alqueires, manda 10 para o governo e separa 15 para plantar no ano seguinte. Mais uma vez, um cálculo rápido sugere que o

agricultor da China não está usando tudo que cultiva. Ele tem 20 alqueires a mais. Como recomenda a conveniência, esses alqueires podem ser negociados com o agricultor dos Estados Unidos, que está precisando deles. Claro que o agricultor dos Estados Unidos não tem safras para negociar, então oferece, em vez disso, uma carta formal de dívida. O agricultor da China dá o milho ao agricultor dos Estados Unidos (uma "exportação") – e lhe empresta o dinheiro para comprá-lo.

Agora vamos saltar da analogia agrícola para a realidade. Até agora, os Estados Unidos devem à China cerca de US$ 1 trilhão.

Normalmente esse tipo de desequilíbrio global tem mecanismos autocorretivos. A moeda de um país com um grande déficit em conta corrente em geral começa a se depreciar. Vamos admitir que a Nova Zelândia esteja tendo um déficit de conta corrente. O resto do mundo está acumulando regularmente dólares da Nova Zelândia porque está vendendo mais bens ao país que comprando dele; empresas estrangeiras vão querer trocar dólares neozelandeses acumulados pela sua moeda doméstica. No mercado de câmbio externo, a oferta de dólares neozelandeses à venda excederá a demanda, forçando o valor dessa moeda para baixo em relação às moedas de seus parceiros comerciais. O dólar neozelandês em queda ajuda a corrigir o desequilíbrio na balança comercial, tornando as exportações da Nova Zelândia mais competitivas e as importações mais caras. Por exemplo, se o dólar neozelandês se desvalorizar em relação ao iene, os carros Toyota ficam mais caros na Nova Zelândia, enquanto os produtos agrícolas do país (kiwis?) parecem mais baratos no Japão. Entrementes, a mesma coisa acontece com outros países; a Nova Zelândia começará a importar menos e a exportar mais, estreitando o déficit de conta corrente.

A atual situação envolvendo a China e os Estados Unidos é diferente. Os dois países estão indiscutivelmente imbricados numa relação simbiótica insalubre, com potencial de se desgrudar a qualquer momento. A China criou uma estratégia de desenvolvimento muito bem-sucedida, construída sobre "crescimento puxado pela exportação", o que significa que o grosso do crescimento de empregos e da prosperidade tem sido gerado por empresas que fabricam produtos para exportação. Muitas dessas exportações vêm para os Estados Unidos.

A estratégia de desenvolvimento chinesa orientada para a exportação depende de manter o renminbi relativamente barato. Para conseguir isso, o governo chinês recicla dólares acumulados, basicamente, em letras do Tesouro americano, que são empréstimos para o governo federal dos Estados Unidos. Ambas as partes obtêm o que querem (ou necessitam), pelo menos a curto prazo.

O governo chinês tem usado as exportações para gerar empregos e crescimento. Os Estados Unidos têm financiado suas "despoupanças" com enormes empréstimos da China. A situação não é muito diferente da do agricultor da China e do agricultor dos Estados Unidos: este último obtém empréstimos da China para comprar suas exportações.

A longo prazo, a situação apresenta sério risco para ambas as partes. Os Estados Unidos tornaram-se uma nação altamente devedora, e devedores estão sempre vulneráveis aos caprichos e exigências de seus credores. Os Estados Unidos têm o hábito de tomar empréstimos; a China o alimenta. James Fallows comentou: "Sem o bilhão de dólares diário da China, os Estados Unidos não poderiam manter sua economia estável nem poupar o dólar do colapso."[13] Pior, a China poderia ameaçar despejar sua enorme carga de ativos em dólar. Seria uma coisa ruinosa. Conforme ressalta Fallows: "Seus anos de poupança nacional são mantidos nos mesmos dólares que seriam arruinados; num pânico, receberiam apenas uma pequena parcela, antes de o valor cair." Ainda assim, essa é uma arma terrivelmente poderosa para dar a uma nação de quem discordamos.

Para os chineses, a coisa é pior. Suponhamos que o fardo da dívida dos Estados Unidos crescesse além do que os contribuintes americanos tivessem capacidade de (ou estivessem dispostos a) devolver. O governo dos Estados Unidos poderia dar um calote recusando-se a honrar suas dívidas. Isso é altamente improvável, sobretudo porque há outra opção irresponsável mais sutil: os Estados Unidos poderiam "inflacionar até fazer sumir" grande parte de sua dívida com a China (e outros credores) imprimindo dinheiro. Se imprimimos dólares com imprudência, a moeda perde valor – e o mesmo ocorre com nossas dívidas em dólar. Se a inflação chegar a 20%, então o valor real do que precisamos devolver cairá em 20%. Se a inflação chegar a 50%, então metade de nossa dívida com a China sumirá. Trata-se de uma saída provável? Não. Mas se alguém me devesse US$ 1 trilhão e também tivesse autoridade de imprimi-los, eu passaria um bocado de tempo preocupado com a inflação.

Essa relação econômica disfuncional vai acabar. As perguntas cruciais são "quando, por quê e como?". James Fallows resumiu onde estamos agora: "Com efeito, toda pessoa nos (ricos) Estados Unidos tomou emprestado nos últimos dez anos, ou algo assim, cerca de US$ 4 mil de alguém na (pobre) República Popular da China. Como tantos desequilíbrios em economia, esse não pode continuar indefinidamente, e portanto não continuará. Mas a forma como irá terminar – de repente versus aos poucos, por razões previsíveis versus durante um pânico – fará uma enorme diferença para as economias chinesa e americana nos próximos anos, para não mencionar os espectadores da Europa e de outros

lugares.”[14]

DADOS OS RISCOS envolvidos, será que há algum adulto supervisionando tudo isso? Sim, mas os controladores estão ficando velhos demais. Nos dias finais da Segunda Guerra Mundial, representantes das nações aliadas reuniram-se no Mt. Washington Hotel, em Bretton Woods, New Hampshire. (É um lugar delicioso tanto no verão quanto no inverno, se você está procurando uma porta de entrada para a Nova Inglaterra.) A missão deles era criar uma infraestrutura financeira estável para o mundo pós-guerra. Eles criaram duas instituições internacionais, ou “as duas irmãs”.

A instituição no centro do combate global contra a pobreza é o Banco Mundial, sediado em Washington. (Os primeiros US$ 250 milhões de empréstimo foram para a França, em 1947, para a reconstrução pós-guerra.) O Banco Mundial, que é de propriedade dos seus 183 países-membros, levanta capital de seus membros e toma empréstimos nos mercados de capital. Esses fundos são emprestados para países em desenvolvimento, para projetos destinados a promover o desenvolvimento econômico. O Banco Mundial está no centro de muitas questões internacionais de desenvolvimento abordadas no Capítulo 13.

Se o Banco Mundial é a agência de bem-estar social do mundo, sua organização irmã, o Fundo Monetário Internacional, é o corpo de bombeiros responsável por extinguir crises financeiras internacionais. A Islândia chamou o FMI. A Argentina também, assim como o México e todos os demais. O FMI foi concebido em Bretton Woods como uma instituição de cooperação global. Os membros pagam fundos ao FMI; em troca, podem tomar empréstimos em períodos de dificuldade, “sob a condição de efetuar reformas econômicas a fim de eliminar essas dificuldades para seu próprio bem e de todos os outros membros”. Nenhum país jamais é obrigado a aceitar empréstimos ou conselhos do FMI ou do Banco Mundial. Ambas as organizações derivam seu poder dos estímulos que detêm.

Poucas instituições têm atraído tantas críticas quanto o Banco Mundial e o FMI, vindas de uma faixa ampla do espectro político. A *The Economist* uma vez comentou: “Se os países em desenvolvimento tivessem US$ 1 para cada proposta de mudar a ‘arquitetura financeira internacional’, o problema da miséria no Terceiro Mundo estaria resolvido.”[15] Os conservadores acusam o Banco Mundial e o FMI de serem organizações burocráticas que desperdiçam dinheiro em projetos que têm fracassado em tirar os países da pobreza.

Argumentam também que, para começar, os socorros financeiros do FMI aumentam a probabilidade de crises; investidores fazem empréstimos internacionais imprudentes porque acreditam que o FMI virá salvar um país quando ele estiver em apuros. Em 2000, o Congresso de maioria republicana dos Estados Unidos reuniu uma comissão que recomendou encolher e inspecionar tanto o Banco Mundial quanto o Fundo Monetário Internacional.[16]

Na outra ponta do espectro político, a coalizão antiglobalização acusa o Banco Mundial e o FMI de agirem como lacaios capitalistas, forçando a globalização ao mundo em desenvolvimento e deixando os países pobres atrelados a largas dívidas nesse processo. As reuniões das organizações tornaram-se ocasião para protestos violentos. Quando as duas instituições fizeram suas reuniões de outono, em Praga, no ano 2000, tanto o Kentucky Fried Chicken (KFC) quanto a Pizza Hut encomendaram vidraças de reserva com antecedência.

À MEDIDA QUE SE DESENROLAVA a recessão de 2007, os Estados Unidos criticaram diversas nações europeias por não fazerem nada além de estimular suas economias. A crítica específica é discutível, mas ainda assim mostra um ponto crucial. Para que a economia americana se recuperasse, as economias europeias também precisavam se recuperar. E mais o Japão, a China e todas as economias importantes. Nações não são competidoras no sentido tradicional do termo. Afinal, os Red Sox jamais se queixariam de que os Yankees não estavam fazendo o bastante na pré-temporada para melhorar o time. O beisebol é um jogo de soma zero. Só um time pode ganhar o campeonato. A economia internacional é o oposto. Todos os países podem ficar mais ricos com o tempo, embora as empresas individuais concorram por lucros e recursos, dentro desses países. O PIB global tem crescido constantemente ao longo dos séculos. Somos coletivamente mais ricos que em 1500. Quem ficou mais pobre para possibilitar tudo isso? Ninguém. A meta da política econômica global deve ser facilitar a cooperação mútua entre os países. Quanto melhor fizermos isso, mais ricos e mais seguros nós estaremos.

---

[a] Soros tomou emprestada uma enorme quantia em libras britânicas e imediatamente as negociou em troca de moedas mais fortes, como o marco alemão. Quando os britânicos acabaram se retirando do MTC e desvalorizaram a libra, ele trocou seus bens em moeda por mais libras do que originalmente tomara emprestado, pagou os empréstimos e ficou com a diferença. Os números tornam tudo isso ainda mais intuitivo. Suponha que Soros tenha tomado um empréstimo de £ 10 bilhões, trocando-as imediatamente por 10 bilhões de marcos alemães. (As taxas de câmbio e as quantias são inventadas para facilitar os cálculos.) Quando a libra foi desvalorizada, seu valor caiu em mais de 10%, de modo que os 10 bilhões de marcos

alemães comprariam £ 11 bilhões. Soros trocou seus 10 bilhões de marcos por £ 11 bilhões. Devolveu seu empréstimo de £ 10 bilhões e guardou a diferença líquida para si (ou, mais precisamente, para seus fundos de investimento). Soros suplementou seus ganhos em moedas com apostas paralelas relacionadas à maneira como a desvalorização viria a afetar as ações e os títulos europeus.

[b] Os economistas fazem uma distinção entre a taxa de câmbio nominal, que é a taxa oficial em que uma moeda pode ser trocada por outra (os números afixados no quadro de câmbio da moeda), e a taxa de câmbio real, que leva em conta a inflação em ambos os países, e é portanto um indicador melhor das mudanças no poder de compra de uma moeda em relação à outra. Por exemplo, admitamos que o dólar americano possa ser trocado em seu banco local por 10 pesos. Além disso, admitamos que (1) a inflação seja zero nos Estados Unidos e de 10% ao ano no México; e (2) um ano depois seu banco local trocará US$ 1 por 11 pesos. Em termos nominais, o dólar americano valorizou 10% em relação ao peso (cada dólar compra 10% a mais de pesos). Mas a taxa de câmbio real não mudou em nada. No seu guichê de câmbio você pegará 10% a mais em pesos do que pegou no ano passado, mas, por causa da inflação no decorrer do ano, cada peso agora compra 10% menos do que antes. Como resultado, o poder de compra total dos pesos que você obtém do caixa no banco este ano pelos seus US$ 100 é exatamente o mesmo que o poder de compra dos (menos) pesos que você obteve pelos seus US$ 100 no ano passado. Qualquer referência a taxas de câmbio nas estimativas deste capítulo diz respeito às taxas de câmbio reais.

[c] A moeda chinesa é o renminbi, mas também usa-se o termo mais conhecido, yuan chinês. (N.T.)

12. Transações de negócios[a] e globalização

A boa-nova sobre as fábricas asiáticas
e suas péssimas condições[b]

IMAGINE UMA INVENÇÃO espetacular: uma máquina capaz de converter milho em equipamento estéreo. Operando em plena capacidade, essa máquina consegue transformar 50 alqueires de milho num aparelho de DVD. Ou, com uma mudança no dial, converter 1.500 alqueires de soja num sedã de quatro portas. Mas essa máquina é ainda mais versátil que isso. Se adequadamente programada, pode transformar um programa Windows nos mais requintados vinhos franceses. Ou um Boeing 777 em frutas e legumes suficientes para alimentar uma cidade durante meses. De fato, a coisa mais impressionante nessa invenção é que ela pode ser montada em qualquer lugar do mundo e programada para transformar qualquer coisa ali cultivada ou produzida em algo geralmente muito mais difícil de se obter.

Ela também funciona para os países pobres. Nações em desenvolvimento podem pôr as coisas que conseguem produzir – mercadorias, produtos têxteis baratos, bens básicos manufaturados – na máquina e obter bens que de outra maneira lhes seriam negados: alimentos, remédios, bens industrializados mais avançados. Claro, os países pobres que tenham acesso a essa máquina crescerão mais depressa que aqueles que não a possuem. Seria de esperar que tornar a máquina acessível aos países pobres fosse parte da nossa estratégia de tirar bilhões de pessoas ao redor do globo da mais terrível pobreza.

Surpreendentemente, essa invenção já existe e se chama transação.

Se eu escrevo livros para ganhar a vida e uso minha receita para comprar um carro feito em Detroit, não há nada de particularmente controverso nessa transação. Ela me deixa melhor, e também minha revendedora de veículos. Esse é o tipo de tema do Capítulo 1. Uma economia moderna baseia-se em transações. Pagamos aos outros para fabricar coisas que não sabemos fazer – tudo, desde produzir um carro até remover um apêndice. De forma significativa, pagamos às pessoas para fazer todo tipo de coisas que poderíamos fazer, mas optamos por não realizar, em geral porque temos algo melhor com que empregar nosso tempo. Pagamos aos outros para fazer café, preparar sanduíches, trocar o óleo,

limpar a casa e até para passear com o cachorro. A Starbucks não se baseou em nenhum grande avanço tecnológico. A empresa reconheceu que pessoas ocupadas pagarão regularmente alguns dólares por um copo de café, em vez de fazer seu próprio café ou tomar aquela coisa que fica na garrafa térmica do escritório durante seis horas.

O jeito mais fácil de apreciar os ganhos das transações é imaginar a vida sem elas. Você acordaria cedo numa casa pequena e desconfortável que você mesmo construiu. Vestiria roupas costuradas por você depois de tosquiar duas ovelhas que pastam em seu quintal. Então arrancaria alguns grãos de café da árvore desgrenhada que não cresce bem em Minneapolis – tudo isso enquanto espera que a galinha tenha posto um ovo esta noite para você ter algo para comer de manhã. A ênfase está no fato de o nosso padrão de vida ser alto porque somos capazes de nos concentrar nas tarefas que fazemos melhor e transacionar todas as outras.

Por que esses tipos de transação haveriam de ser diferentes se um produto ou serviço se origina na Alemanha ou na Índia? Na verdade não são. Nós cruzamos uma fronteira política, mas a economia não mudou de forma significativa. Indivíduos e empresas fazem negócios entre si porque todo mundo acaba ficando melhor. Isso vale para um trabalhador da fábrica da Nike no Vietnã, um operário de carros em Detroit, um francês comendo hambúrguer no McDonald's em Bordeaux ou um americano tomando um requintado Burgundy em Chicago. Qualquer debate racional sobre transações de negócios precisa começar com a ideia de que as pessoas no Chade, no Togo ou na Coreia do Sul não são diferentes de você e de mim; elas fazem coisas que esperam tornar sua vida melhor, e as transações de negócios são uma delas. Paul Krugman observou: "Pode-se dizer – e eu diria – que a globalização, provocada não pela bondade humana, mas pela perspectiva de lucro, fez muito mais bem a muito mais gente que todo o auxílio estrangeiro e os empréstimos fáceis já fornecidos por governos e agências internacionais bem-intencionados." E acrescenta em tom espirituoso: "Todavia, ao dizer isso, sei por experiência própria, que garanti a mim mesmo uma rajada de cartas de ódio."[1]

TAL É A NATUREZA da "globalização", palavra que passou a representar o aumento do fluxo internacional de bens e serviços. Os americanos e muitos outros no planeta tendem a comprar mais bens e serviços de outro país e a vender bens e serviços no exterior. No fim dos anos 1980, eu estava viajando pela Ásia enquanto escrevia uma série de artigos para um jornal diário em New Hampshire. Numa parte relativamente remota de Bali, fiquei tão surpreso de

encontrar um Kentucky Fried Chicken (KFC) que escrevi um artigo a respeito. “O coronel Sanders conseguiu abrir restaurantes fast-food nas áreas mais remotas do mundo”, escrevi. Se tivesse percebido que a ideia de “homogeneização cultural” viria a se tornar um estopim para a inquietação civil, uma década depois, teria ficado rico e famoso como um dos primeiros comentaristas da globalização. Em vez disso, observei: “Neste ambiente relativamente imperturbado, o Kentucky Fried Chicken parece fora de lugar.”[2]

O restaurante KFC era mais que uma mera curiosidade, como fiz parecer. Era um sinal tangível daquilo que as estatísticas mostram claramente: o mundo está ficando cada vez mais interdependente economicamente. As exportações mundiais, como parcela do PIB global, subiram de 8% em 1950 para cerca de 25% hoje.[3] As exportações dos Estados Unidos como fração do PIB cresceram de 5% para aproximadamente 10% no mesmo período. Vale notar que o grosso da economia americana ainda consiste em bens e serviços produzidos para consumo doméstico. Ao mesmo tempo, por causa do simples tamanho dessa economia, os Estados Unidos são um dos maiores exportadores, atrás somente da China e da Alemanha, em termos de valor total. Os Estados Unidos têm muito a ganhar com um sistema de negócios internacional, aberto. Mais uma vez, o mesmo acontece com o resto do mundo.

Tendo apresentado essa ideia em diferentes lugares, agora sou eu quem recebe cartas de ódio, também. Às vezes é até divertido. Minha mensagem favorita é um e-mail que veio em resposta a uma coluna argumentando que uma Índia mais rica, que cresce mais depressa, beneficiará os Estados Unidos. Após a usual introdução dizendo que eu deveria ser substituído por alguém de algum país com salários baixos logo que possível, o e-mail concluía: “Por que você e Tom Friedman (autor do livro pró-globalização *O mundo é plano*) não alugam um quarto juntos? O mundo não é plano, sua cabeça é que é!” Outros tendem a ser menos sutis, como o e-mail com a linha de assunto preenchida da seguinte forma: “VOCÊ É UM BABACA!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!” (Sim, esse é o número exato de pontos de exclamação.)

Não obstante esses pontos de exclamação, quase toda teoria e as evidências sugerem que os benefícios dos negócios internacionais excedem de longe os custos. O tópico é digno de um livro inteiro; alguns livros bons abrangem tudo, desde a estrutura administrativa da Organização Mundial do Comércio até o destino das tartarugas marinhas apanhadas nas redes de camarão. Contudo, as ideias básicas subjacentes aos custos e benefícios da globalização são simples e diretas. De fato, nenhum assunto moderno provocou tanto pensamento descuidado. O caso dos negócios internacionais apoia-se nas ideias mais básicas

da economia.

Transações nos enriquecem. As transações de negócios têm a distinção de ser uma das ideias mais importantes em economia, e também uma das menos fáceis de compreender. Abraham Lincoln certa vez foi aconselhado a comprar trilhos de ferro baratos da Grã-Bretanha para terminar a ferrovia transcontinental. Ele retrucou: "Parece-me que se comprarmos os trilhos da Inglaterra teremos os trilhos e eles terão o dinheiro. Mas se fabricarmos os trilhos aqui teremos os trilhos e o dinheiro."[4] Para entender os benefícios das transações comerciais, precisamos achar a falácia na economia do sr. Lincoln. Deixe-me parafrasear seu argumento e ver se a falha lógica fica clara. Se compro carne do açougueiro, então fico com a carne e ele fica com o meu dinheiro. Mas se eu criar uma vaca no meu quintal durante três anos e eu mesmo abatê-la, então fico com a carne e com o meu dinheiro. Por que então não crio uma vaca no meu quintal? Porque seria uma tremenda perda de tempo – tempo que eu poderia usar para fazer algo bem mais produtivo. *Nós transacionamos com os outros porque isso nos libera tempo e recursos para fazer coisas nas quais somos melhores*.

A Arábia Saudita consegue produzir petróleo mais barato que os Estados Unidos. Por sua vez, os Estados Unidos podem produzir milho e soja mais baratos que a Arábia Saudita. A troca milho versus petróleo é um exemplo de transação de vantagem absoluta. Quando países diferentes são melhores em produzir coisas diferentes, eles podem ambos consumir mais especializando-se naquilo que fazem melhor e negociando o produto. As pessoas em Seattle não devem cultivar seu próprio arroz. Em vez disso, devem construir aviões (Boeing), projetar softwares (Microsoft) e vender livros (Amazon) – deixando o cultivo de arroz para os agricultores da Tailândia ou da Indonésia. Ao mesmo tempo, esses agricultores podem desfrutar dos benefícios do Microsoft Word mesmo que não tenham a tecnologia ou as habilidades necessárias para produzir o software. Países, como indivíduos, possuem diferentes vantagens naturais. Não faz mais sentido a Arábia Saudita cultivar verduras e legumes do que Tiger Woods consertar seu próprio carro.

Tudo bem, e quanto aos países que não fazem nada particularmente bem? Afinal, há países pobres porque não são produtivos. O que Bangladesh tem a oferecer aos Estados Unidos? Muita coisa, é o que descobrimos com um conceito chamado vantagem comparativa. Os trabalhadores em Bangladesh não precisam ser melhores que os trabalhadores americanos em produzir alguma coisa para lá que constitua um ganho numa transação. Em vez disso, produzem coisas para nós de modo que possamos gastar nosso tempo especializando-nos

no que fazemos melhor. Eis um exemplo. Em Seattle moram muitos engenheiros. Esses homens e mulheres têm doutorado em engenharia mecânica e provavelmente sabem mais sobre fabricação de sapatos e camisas que qualquer um em Bangladesh. Então, por que compramos camisas e sapatos importados produzidos pelos incultos trabalhadores de Bangladesh? Porque nossos engenheiros de Seattle também sabem como projetar e fabricar aviões comerciais. De fato, é isso que eles fazem *melhor*, o que quer dizer que fabricar jatos gera o maior valor para o tempo deles e delas. Importar camisas de Bangladesh libera-os para fazer isso, e o mundo fica melhor para todos.

Produtividade é o que nos torna ricos. Especialização é o que nos torna produtivos. Transações de negócios permitem que nos especializemos. Nossos engenheiros de Seattle são mais produtivos fazendo aviões que costurando camisas; *e* os operários têxteis em Bangladesh são mais produtivos fazendo camisas e sapatos que qualquer outra coisa (ou não estariam dispostos a trabalhar numa fábrica têxtil). Neste momento estou escrevendo. Minha esposa está dirigindo uma firma de consultoria de software. Uma mulher maravilhosa chamada Clementine toma conta dos nossos filhos. Não empregamos Clemen porque ela é melhor que nós na criação de nossos filhos (embora haja momentos em que eu ache isso). Empregamos Clemen porque ela nos possibilita trabalhar durante o dia nas tarefas que fazemos bem, e esse é o melhor arranjo possível para a nossa família – sem mencionar Clemen, os leitores deste livro e os clientes da minha esposa.

Transações de negócios tornam mais eficiente o uso dos recursos escassos do mundo.

Transações criam perdedores. Se as transações de negócios transportam os benefícios da competição para os confins da Terra, então os destroços da destruição criativa não podem estar muito longe disso. Tente explicar os benefícios da globalização para os trabalhadores do setor de calçados do Maine que perderam seus empregos porque sua fábrica mudou-se para o Vietnã. (Lembre-se, fui redator de discursos para o governador do Maine, *eu tentei explicar isso*.) Transações, como a tecnologia, podem destruir empregos, em particular os de baixa qualificação. Se um trabalhador do Maine ganha US$ 14 por hora por algo que pode ser feito no Vietnã por US$ 1 por hora, então ele teria de ser catorze vezes mais produtivo. Se não, uma empresa que busca maximizar seus lucros escolherá o Vietnã. Países pobres também perdem empregos. Indústrias que se protegeram durante décadas da competição internacional e que, portanto, adotaram todos os maus hábitos provenientes de não ter de competir

podem ser esmagadas por uma competição impiedosamente eficiente vinda do exterior. Você gostaria de ser o produtor da Thumbs-Up Cola na Índia quando a Coca-Cola entrou no mercado, em 1994?

A longo prazo, transações de negócios facilitam o crescimento e uma economia crescente pode absorver trabalhadores que perderam seu lugar. As exportações aumentam e os consumidores ficam mais ricos com importações baratas; as duas coisas criam demanda por novos trabalhadores em algum outro setor da economia. Perdas de empregos relacionadas a transações de negócios tendem a ser relativamente pequenas em relação à capacidade da economia de gerar novos empregos. Um estudo pós-Nafta concluiu que em média foram perdidos 37 mil empregos por ano de 1990 até 1997 por causa do livre comércio com o México. No mesmo período a economia criou 200 mil empregos por mês.[5] Ainda assim, "a longo prazo" é uma dessas expressões impiedosas – juntamente com "custos de transição" e "deslocamentos de curto prazo" – que minimizam em demasia a dor e o desconforto humanos.

Espera-se que os operários do setor de calçados do Maine paguem suas hipotecas *a curto prazo*. A triste realidade é que tampouco poderão estar melhor de vida a longo prazo. Trabalhadores deslocados muitas vezes têm problemas de qualificação. (Muito mais operários ficam supérfluos em decorrência da nova tecnologia que em consequência de transações de negócios.) Se uma indústria está concentrada numa área geográfica, como frequentemente acontece, trabalhadores dispensados poderão assistir ao desaparecimento de seu modo de vida e de suas comunidades.

O *New York Times* documentou o caso de Newton Falls, uma comunidade ao norte do estado de Nova York que cresceu em torno de uma fábrica de papel aberta em 1894. Um século depois, a fábrica fechou, em parte pela crescente competição externa. Isso não é nada bonito:

> Desde outubro – depois que fracassou um esforço de última hora para salvar a fábrica – Newton Falls vem se tornando cada vez mais um estudo de caso de dolorosa sociologia rural: uma cidade moribunda, onde as poucas pessoas que restam dão um sombrio testamento sobre ver sua comunidade decair como um relógio sem corda, soando as horas inexoravelmente rumo à batida final.[6]

Sim, os ganhos econômicos das transações superam as perdas, mas os vencedores raramente assinam cheques para os perdedores. E os perdedores muitas vezes têm perdas terríveis. Que consolo é, para um operário de calçados do Maine, que uma transação com o Vietnã deixe o país mais rico como um todo? *Ele está mais pobre e provavelmente sempre estará*. Também recebi esse tipo de e-mails.

De fato, estamos de volta ao debate sobre capitalismo que tivemos no começo do livro e outra vez no Capítulo 8. Os mercados criam uma ordem nova, mais eficiente, destruindo a velha ordem. Não há nada de agradável nisso, particularmente para indivíduos e empresas equipados para a velha ordem. Transações internacionais tornam os mercados maiores, mais competitivos e com maior potencial de ruptura. Mark Twain antecipou o dilema fundamental: "Eu sou totalmente a favor do progresso; é da mudança que eu não gosto."

Marvin Zonis, consultor internacional e professor da Booth School of Business da Universidade de Chicago, chamou os benefícios potenciais da globalização de "imensos", particularmente para os mais pobres dos pobres. E também observou: "A globalização rompe com tudo, em toda parte. Rompe com padrões de vida estabelecidos – entre marido e esposa, pais e filhos; entre homens e mulheres, jovens e velhos; entre patrão e empregado, governante e governado."[7] Podemos fazer alguma coisa para mitigar esses golpes. Podemos treinar e até relocar trabalhadores. Podemos prover assistência de desenvolvimento para comunidades prejudicadas pela perda de uma grande indústria. Podemos assegurar que nossas escolas ensinem tipos de capacitação que tornem os trabalhadores adaptáveis a qualquer lugar onde a economia os jogue. Em suma, podemos garantir que os vencedores façam cheques (ainda que indiretamente) para os perdedores, dividindo pelo menos parte de seus ganhos. Isso é boa política e a coisa certa a se fazer.

Kenneth Scheve, professor de ciência política em Yale, e Matthew Slaughter, economista da Tuck School of Business de Dartmouth, escreveram um instigante artigo na *Foreign Affairs* argumentando que os Estados Unidos deveriam adotar um "sistema federal de impostos fundamentalmente mais progressista" (por exemplo, taxar mais os ricos) como melhor maneira de salvar a globalização de um "coice" protecionista. O interessante é que esses rapazes não são radicais de esquerda vestindo camisetas psicodélicas; Matt Slaughter serviu na administração de George W. Bush. Ao contrário, eles argumentam que os enormes benefícios para a economia americana como um todo estão em risco pelo fato de muitos americanos não verem aumento em seus contracheques. Scheve e Slaughter explicam:

> A política [dos Estados Unidos] está se tornando mais protecionista porque o público está ficando mais protecionista, e o público está ficando mais protecionista porque os rendimentos estão estagnados ou em queda. A integração da economia mundial tem impulsionado a produtividade e a criação de riqueza nos Estados Unidos e em grande parte do mundo. Mas dentro de muitos países, e certamente dentro dos Estados Unidos, os benefícios dessa integração têm se distribuído de forma desigual – e esse fato está sendo cada vez mais reconhecido. Os indivíduos se perguntam: "A globalização é boa para mim?" E um número cada vez maior de casos chega à conclusão de que não é.

Os autores propõem “um New Deal[c] para a globalização – que vincule o engajamento numa economia mundial a uma substancial redistribuição de renda”. Lembre-se, isso não é um papo de hippie. Os formuladores da ideia são dois capitalistas que veem trabalhadores irados com seus forcados parados sem ter o que fazer diante de uma fábrica muito lucrativa, e estão fazendo um cálculo muito pragmático: distribuam a essa gente um pouco de comida (e talvez alguns ingressos de cinema e cerveja) antes que todos nós acabemos pior.[8]

O protecionismo salva empregos a curto prazo e retarda o crescimento econômico a longo prazo. Nós podemos salvar os empregos daqueles operários do setor de calçados do Maine e proteger lugares como Newton Falls. Podemos tornar lucrativas as usinas de aço em Gary, Indiana. Basta que nos livremos da competição externa. Podemos erigir barreiras comerciais para impedir a destruição criativa na fronteira. Então, por que não fazemos isso? Os benefícios do protecionismo são óbvios, como os empregos que serão salvos. Porém, ai de nós, os custos do protecionismo são mais sutis; é difícil apontar os empregos que jamais serão criados ou as receitas mais altas que nunca serão ganhas.

Para entender os custos das barreiras comerciais, vamos pensar sobre uma estranha questão: os Estados Unidos estariam em melhor situação se fosse proibido fazer transações atravessando o rio Mississippi? A lógica do protecionismo sugere que sim. Para aqueles de nós que estão a leste do Mississippi, novos empregos seriam criados, já que não teríamos mais acesso a coisas como aviões Boeing ou vinhos do norte da Califórnia. *Mas quase todo trabalhador capacitado a leste do Mississippi já está trabalhando, e estamos fazendo coisas em que somos melhores do que aviões ou vinho*. Ao mesmo tempo, os trabalhadores do Oeste, que agora são muitos bons em produzir aviões ou vinho, teriam de deixar seus empregos para fazer os bens normalmente vindos do Leste. Eles não seriam tão bons nesses serviços quanto as pessoas que os fazem atualmente. Impedir transações através do Mississippi faria voltar atrás o relógio da especialização. Não teríamos acesso a produtos superiores e seríamos forçados a fazer serviços nos quais não somos particularmente bons. Em suma, ficaríamos mais pobres, porque coletivamente seríamos menos produtivos. É por isso que os economistas são a favor de negócios não só de um lado a outro do Mississippi, mas também de um lado a outro do Atlântico e do Pacífico. Negócios globais adiantam o relógio da especialização, e o protecionismo impede que isso aconteça.

Os Estados Unidos castigam países malcomportados impondo punições econômicas. No caso de sanções severas, proibimos quase todas as importações

e exportações. Um artigo recente no *New York Times* comentava o devastador impacto das sanções a Gaza. Desde que o Hamas chegou ao poder e recusou-se a renunciar à violência, Israel limitou o que pode entrar e sair do território, deixando Gaza "quase inteiramente fechada ao comércio normal com o mundo". Antes da Guerra do Iraque, nossas (malsucedidas) sanções àquele país foram responsáveis pela morte de algo em torno de 100 mil a 500 mil crianças, dependendo da pessoa em quem você acredita.[9] Mais recentemente, as Nações Unidas impuseram várias rodadas de sanções cada vez mais rigorosas ao Irã por não suspender seu programa nuclear clandestino. O *Christian Science Monitor* explicou a lógica econômica: sanções mais rígidas "atingiriam duramente os mulás governantes aumentando o desemprego já altíssimo no Irã, e talvez forçassem uma gradual mudança de regime".

Os estudiosos da Guerra Civil devem se lembrar de que uma estratégia-chave do Norte foi impor um bloqueio naval ao Sul. Por quê? Porque o Sul não podia negociar o que produzia bem (algodão) com a Europa em troca daquilo de que mais precisavam (bens manufaturados).

Então, eis uma pergunta: por que haveríamos de querer impor sanções a nós mesmos – que é exatamente o que faz qualquer tipo de protecionismo? Será que os manifestantes antiglobalização podem explicar como os países pobres ficarão mais ricos se negociarem menos com o resto do mundo? Como Gaza? Eliminar as transações comerciais deixa um país mais pobre e menos produtivo – e é por isso que as suspendemos com os inimigos.

Transações baixam o custo de bens para os consumidores, o que é o mesmo que aumentar sua renda. Esqueça momentaneamente os operários da indústria de calçados e pense nos calçados. Por que a Nike faz calçados no Vietnã? Porque é mais barato do que fazê-los nos Estados Unidos, e isso significa calçados menos caros para todos nós. Um paradoxo das transações comerciais é que os indivíduos que alegam preocupar-se com os oprimidos esquecem o fato de que importados baratos são bons para consumidores de baixa renda (para nós todos). Bens mais baratos têm o mesmo impacto em nossas vidas que as rendas mais altas. Podemos nos permitir comprar mais. A mesma coisa vale, obviamente, em outros países.

Barreiras comerciais são um imposto – embora um imposto disfarçado. Suponha que o governo americano baixasse um imposto de 30% sobre cada galão de suco de laranja vendido nos Estados Unidos. As forças conservadoras antigoverno pegariam em armas. O mesmo aconteceria com os liberais, que em geral criam caso com impostos sobre alimentos e vestuário, uma vez que eles são

regressivos, custam mais (em termos de porcentagem de renda) para os menos favorecidos. *Bem, o governo soma 30% ao custo de cada galão de suco de laranja, embora não de maneira tão transparente quanto um imposto*. O governo americano impõe tarifas às laranjas e ao suco de laranja brasileiros que chegam a até 63%. Partes do Brasil são praticamente ideais para cultivo de cítricos, o que preocupa os produtores americanos, e o governo os protege. Economistas estimam que as tarifas sobre as laranjas e o suco de laranja brasileiros limitam a oferta de importados, e portanto acrescentam US$ 0,30 ao preço do galão de suco de laranja. A maioria dos consumidores não tem ideia de que o governo está tirando dinheiro de seus bolsos e mandando para os produtores de laranja da Flórida.[10] Isso não aparece na nota fiscal.

Eliminar barreiras comerciais tem o mesmo impacto para os consumidores que reduzir impostos. O precursor da Organização Mundial do Comércio era o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt, sigla em inglês de General Agreement on Tariffs and Trade). Após a Segunda Guerra Mundial, o Gatt foi o mecanismo pelo qual os países negociaram a redução de tarifas globais, abrindo caminho para o comércio. Nas oito rodadas de negociações do Gatt, entre 1948 e 1995, as tarifas médias em países industriais caíram de 40 para 4%. Essa é uma redução maciça no "imposto" pago sobre todos os bens importados. O governo também forçou os produtores domésticos a baratear e melhorar seus bens para se manterem competitivos. Se você entra hoje numa concessionária de carros, você está melhor que em 1970 por dois motivos: primeiro, há uma escolha maior de importados excelentes; segundo, Detroit respondeu (de forma lenta, atrasada e incompleta) fazendo carros melhores, também. O Honda Accord e o Ford Taurus melhoram sua vida, que está melhor do que estaria se não houvesse competição.

Transações são boas também para os países pobres. Se tivéssemos explicado pacientemente os benefícios das transações comerciais aos manifestantes em Seattle, Washington, Davos ou Gênova, talvez eles tivessem largado seus coquetéis molotov. OK, talvez não. A essência dos protestos antiglobalização tem sido que os negócios globais são algo imposto pelos países ricos ao mundo em desenvolvimento. Se tais negócios são bons para os Estados Unidos, então devem ser ruins para algum outro lugar. A esta altura do livro, deveríamos reconhecer que pensar em termos de soma zero em geral está errado quando se trata de economia. E é esse o caso. Representantes das nações em desenvolvimento foram os que se queixaram mais amargamente da interrupção das conversações da OMC em Seattle. Alguns acreditavam que a administração Clinton organizou secretamente os protestos para arruinar as conversações e

proteger grupos de interesse americanos, como as organizações sindicais. De fato, após o fracasso das conversações da OMC em Seattle, o secretário-geral das Nações Unidas, Kofi Annan, culpou os países desenvolvidos por erigir barreiras comerciais que excluem os países em desenvolvimento dos benefícios do comércio global e conclamou a um "New Deal Global".[11] A atual rodada de conversações da OMC para reduzir barreiras de comércio globais, a rodada de Doha, emperrou em grande parte porque um bloco de países em desenvolvimento está exigindo que os Estados Unidos e a Europa reduzam seus subsídios agrícolas e suas barreiras comerciais. Até agora os países ricos têm se recusado a fazer isso.

Negócios internacionais dão aos países pobres acesso a mercados no mundo desenvolvido. É aí que a maioria dos consumidores do mundo está (ou pelo menos aqueles com dinheiro para gastar). Considere o impacto do African Growth and Opportunity Act, lei passada em 2000 que permitiu aos países mais pobres da África exportar têxteis para os Estados Unidos com uma tarifa mínima ou nula. Em um ano, as exportações têxteis de Madagascar para os Estados Unidos subiram 120%, as do Maláui subiram 1.000%, da Nigéria, 1.000% e da África do Sul, 47%. Conforme observou um comentarista, isso são "empregos reais para pessoas reais".[12]

Tais negócios abrem caminho para o enriquecimento dos países mais pobres. As indústrias de exportação pagam salários mais altos que outras áreas da economia. Novos empregos na exportação criam mais competição para os trabalhadores, o que faz os salários subirem em outras áreas. Mesmo os rendimentos rurais podem subir; com os trabalhadores deixando as áreas rurais em busca de melhores oportunidades, há menos bocas para alimentar com o que pode ser cultivado na terra que estão deixando para trás. Outras coisas importantes acontecem ao mesmo tempo. Empresas estrangeiras introduzem capital, tecnologia e novas qualificações. Isso não só torna os trabalhadores da exportação mais produtivos, como também é algo que se espalha para outras áreas da economia. Os trabalhadores "aprendem fazendo" e carregam conhecimento consigo.

No excelente livro *O espetáculo do crescimento*, William Easterly conta a história do advento da indústria de vestuário de Bangladesh, uma indústria fundada quase por acaso. A corporação Daewoo, da Coreia do Sul, era uma importante produtora têxtil na década de 1970. Os Estados Unidos e a Europa haviam imposto cotas de importação aos têxteis da Coreia do Sul, então a Daewoo, empresa que sempre busca maximizar seus lucros, contornou as restrições comerciais transferindo algumas operações para Bangladesh. Em

1979, a Daewoo assinou um acordo de colaboração para produzir camisas com a empresa bangladeshi Desh Garments. Mais significativo, a Daewoo levou 130 operários bangladeshis para treinamento na Coreia do Sul. Em outras palavras, a Daewoo investiu no capital humano de seus funcionários de Bangladesh. O aspecto intrigante com referência ao capital humano, ao contrário do capital financeiro ou da maquinaria, é que ele jamais pode ser retirado. Uma vez que esses trabalhadores bangladeshis sabiam fazer camisas, jamais seriam forçados a esquecer. E não esqueceram.

A Daewoo depois rompeu sua relação com o sócio bangladeshi, mas as sementes para a explosão da indústria exportadora já estavam plantadas. Dos 130 operários treinados pela Daewoo, 115 deixaram a empresa na década de 1980 para abrir suas próprias firmas de exportação de vestuário. O sr. Easterly argumenta de forma convincente que o investimento da Daewoo foi um bloco construtivo essencial para o que veio a se tornar uma indústria exportadora de roupas no valor de US$ 3 bilhões. A menos que alguém acredite que as barreiras comerciais sejam construídas para ajudar os mais pobres entre os pobres, ou que os republicanos sejam mais adversos a proteger interesses especiais que os democratas, deve-se notar que a administração Reagan baixou as cotas de importação sobre os têxteis de Bangladesh nos anos 1980. Seria dificílimo explicar as razões econômicas para limitar as oportunidades de exportação de um país com um PIB per capita de US$ 1.500.

No caso mais famoso, as exportações baratas foram o caminho da prosperidade para os “tigres” asiáticos: Singapura, Coreia do Sul, Hong Kong e Taiwan (e para o Japão antes disso). A Índia manteve-se surpreendentemente insular durante as quatro décadas após a conquista da sua independência da Grã-Bretanha, em 1947; foi um dos países de pior desempenho econômico durante esse período. (Pudera, Gandhi, assim como Lincoln, foi um grande líder, mas péssimo economista; Gandhi propôs que a bandeira indiana tivesse uma roca de fiação para indicar autossuficiência econômica.) A Índia reverteu esse curso na década de 1990, desregulando a economia doméstica e abrindo-se para o mundo. O resultado é uma contínua história de sucesso. A China também tem usado as exportações como plataforma para o crescimento. De fato, se as trinta províncias chinesas fossem contadas como países individuais, as vinte nações de maior crescimento no mundo entre 1978 e 1998 teriam sido chinesas. Para colocar em perspectiva tais conquistas de desenvolvimento, foram necessários 58 anos para o PIB per capita da Grã-Bretanha duplicar após o início da Revolução Industrial. Na China, o PIB per capita tem duplicado a cada dez anos. Nos casos da Índia e da China, estamos falando de centenas de milhões de pessoas tiradas da pobreza

e, cada vez mais, entrando na classe média. Nicholas Kristof e Sheryl WuDunn, correspondentes na Ásia do *New York Times* por mais de uma década, escreveram:

> Nós e outros jornalistas escrevemos sobre os problemas do trabalho infantil e das condições opressivas tanto na China quanto na Coreia do Sul. Mas, olhando para trás, nossas preocupações foram excessivas. Essas fábricas de péssimas condições tiveram uma mirada e a riqueza necessárias para resolver os problemas que criaram. Se os americanos tivessem reagido às histórias de horror na década de 1980, reduzindo importações de produtos dessas terríveis fábricas, nem a China meridional nem a Coreia do Sul teriam registrado o progresso que hoje apresentam.[13]

A China e o Sudeste Ásiático não são casos especiais. A firma de consultoria AT Kearney realizou um estudo sobre como a globalização tem afetado 34 países desenvolvidos e em desenvolvimento. Descobriu que os países de globalização mais rápida tiveram, nos últimos vinte anos, índices de crescimento entre 30 e 50% mais altos que os países menos integrados à economia mundial. Esses países também desfrutaram de maior liberdade política e obtiveram avaliação mais alta no Índice de Desenvolvimento Humano da ONU. Os autores estimam que cerca de 1,4 bilhão de pessoas escaparam da pobreza absoluta como resultado de crescimento econômico associado à globalização. Havia más notícias, também. Índices mais elevados de globalização estavam associados a taxas mais altas de desigualdade de renda, corrupção e degradação ambiental. Falarei sobre isso adiante.

Mas há um jeito mais fácil de defender a causa da globalização. Se não houver um aumento dos negócios e da integração econômica, o que se deve fazer em seu lugar? Aqueles que se opõem a transações de negócios mais globais precisam responder a essa pergunta, segundo o ponto defendido por Jeffrey Sachs, economista de Harvard: existe algum exemplo na história contemporânea de um único país com desenvolvimento bem-sucedido que não tenha feito negócios nem se integrado à economia mundial?[14]

Não, não existe.

E é por isso que Tom Friedman sugeriu que a coalizão antiglobalização deveria ser conhecida como “Coalizão para manter os pobres do mundo sempre pobres”.

Transações baseiam-se em trocas voluntárias. Indivíduos fazem coisas que tornam sua vida melhor. Esse ponto óbvio muitas vezes se perde do debate sobre a globalização. O McDonald’s não abre um restaurante em Bangkok e depois encosta uma arma na cabeça das pessoas para obrigá-las a comer lá. As pessoas comem lá porque querem. E se não querem, não são obrigadas. E se ninguém

comer lá, o restaurante perde dinheiro e fecha. O McDonald's muda as culturas locais? Sim. Foi isso que chamou minha atenção, uma década atrás, quando escrevi sobre o Kentucky Fried Chicken em Bali. Escrevi: "Os indonésios têm a sua própria versão de fast-food, mais prática que as caixas de papelão e os pratos de isopor do coronel. Uma refeição comprada numa barraca de comida é embrulhada em folha de bananeira e jornal. A grande folha verde retém o calor, é impermeável à gordura, pode ser dobrada e formar um belo pacotinho."

De maneira geral, as folhas de bananeira do mundo parecem estar perdendo para o papelão. Não muito tempo atrás, participei de uma reunião de negócios com minha esposa em Puerto Vallarta, no México. Puerto Vallarta é uma cidade adorável, que desce pelas montanhas na direção do Oceano Pacífico. O ponto focal da cidade é um passeio público que corre ao longo do oceano. Perto da metade desse passeio há um lugar onde ele se projeta diretamente para dentro do mar e, na extremidade, há um local que considero um dos terrenos mais preciosos da cidade, um restaurante Hooters. Quando nosso grupo divisou essa infame exportação americana, um homem resmungou: "Isso está simplesmente errado."

Um Hooters em todas as grandes cidades do mundo provavelmente não é o que Adam Smith tinha em mente. O professor Marvin Zonis, da Universidade de Chicago, observou: "Certos aspectos da cultura popular americana – depravação e grosseria, violência e sexualidade – são dignas de ressentimento."[15] A ameaça de "homogeneização cultural" – sendo o pior produto dos Estados Unidos – é um argumento comum contra a globalização. Mas ela é uma questão que nos leva de volta a um ponto crucial do Capítulo 1: quem decide? Eu não fiquei feliz de ver um Hooters em Puerto Vallarta, mas, como ressaltei muitas páginas atrás, não sou eu quem dirige o mundo. Mais importante ainda, não moro nem voto em Puerto Vallarta. Nem os desordeiros que atiram pedras em Seattle, Gênova ou Pittsburgh (ou onde quer que eles resolvam aparecer).

Há razões legítimas para limitar a proliferação das cadeias de fast-food e similares? Sim, elas apresentam intromissões clássicas. Os restaurantes fast-food geram tráfego e lixo, são feios e podem contribuir para a expansão desordenada. (Antes do meu valioso trabalho em oposição a uma nova estação de trem na Fullerton Avenue, fiz parte de um grupo que tentou impedir um McDonald's de se instalar do outro lado da rua.) Essas são decisões locais que deveriam ser tomadas pelas pessoas afetadas – aquelas que poderiam comer no limpo e seguro ambiente de um McDonald's, bem como aquelas que poderão sofrer com embalagens de fast-food entupindo seus bueiros. O livre comércio é consistente com um dos nossos valores liberais mais básicos: o direito de tomar nossas

próprias decisões.

Agora há um McDonald's em Moscou e um Starbucks na Cidade Proibida de Pequim. Stálin jamais teria permitido o primeiro; Mao jamais teria permitido o último. O que é um aspecto digno de reflexão.

De qualquer forma, o argumento da homogeneização cultural pode não ser verdadeiro. A cultura é transmitida em todas as direções. Posso agora assistir a um filme iraniano na Netflix. A rádio pública nacional recentemente apresentou um segmento sobre artesãos e artistas em regiões remotas do mundo que estão vendendo seu trabalho via internet. É possível conectar-se à Novica.com e encontrar uma loja virtual global de arte e artesanato. Katherine Ryan, que trabalha para a Novica, esclarece: "Há uma comunidade no Peru onde a maioria dos artistas ia trabalhar em minas de carvão. Agora, com o sucesso da Novica, um artista pôde contratar muitos dos membros da sua família e vizinhos para trabalhar no ramo de tecelagem, e eles não são mais mineiros de carvão. Agora estão fazendo o que a família fez durante muitas gerações, ou seja, tapeçarias incríveis."[16] John Micklethwait e Adrian Wooldridge, autores do tratado sobre globalização *A Future Perfect*, ressaltam que, no reino dos negócios, uma empresa finlandesa antes obscura como a Nokia foi capaz de enfrentar mastodontes americanos como a Motorola.

ESTAMOS APENAS FAZENDO um aquecimento quando se trata dos efeitos colaterais da globalização. Um Hooters em Puerto Vallarta é uma leve dor de cabeça em comparação com os horrores das comprimidas fábricas asiáticas. Todavia, os princípios são os mesmos. A Nike não usa trabalho forçado nas fábricas vietnamitas, contudo, por que os trabalhadores estão dispostos a aceitar US$ 1 ou US$ 2 por dia? *Porque é melhor que qualquer outra alternativa que eles têm à mão*. Segundo o Instituto de Economia Internacional, o salário médio pago por empresas estrangeiras em países de baixa renda é o dobro do salário médio doméstico na indústria.

Nicholas Kristof e Sheryl WuDunn descreveram uma visita a Mongkol Latlakorn, tailandês cuja filha de quinze anos estava trabalhando numa fábrica em Bangkok fazendo roupas a fim de exportar para os Estados Unidos.

> Ela recebe US$ 2 por um dia de nove horas, seis dias por semana. Em várias ocasiões, agulhas espetaram suas mãos, e os gerentes fizeram ataduras para que ela pudesse voltar ao trabalho.
>
> "Que terrível", nós murmuramos solidariamente.
>
> Mongkol ergueu os olhos, intrigado. "É um bom pagamento", ele disse. "Espero que ela consiga manter o emprego. Agora há toda essa conversa sobre fecharem as fábricas, e ela disse que há boatos de que a fábrica dela pode fechar. Espero que isso não aconteça. Eu não sei o que ela faria."[17]

A mensagem implícita dos protestos antiglobalização é que nós, no mundo desenvolvido, de algum modo sabemos o que é melhor para os povos dos países pobres – onde deveriam trabalhar e até em que tipos de restaurantes deveriam comer. Como observou a *The Economist*: "Os céticos desconfiam igualmente de governos, políticos burocratas internacionais e mercados. Então acabam se autoproclamando juízes, acima não só de governos e mercados, mas também das preferências voluntárias dos trabalhadores mais interessados. Isso parece uma grande coisa a se levar adiante."[18]

A vantagem comparativa de trabalhadores em países pobres é a mão de obra barata. Isso é tudo que eles têm a oferecer. Eles não são mais produtivos que os trabalhadores americanos, não têm melhor educação, não têm acesso a tecnologia melhor. Ganham muito pouco pelos padrões ocidentais porque realizam muito pouco pelos padrões ocidentais. Se as empresas estrangeiras forem obrigadas a aumentar os salários de modo significativo, então não há mais qualquer vantagem em ter fábricas no mundo em desenvolvimento. As empresas substituirão os trabalhadores por máquinas, ou se mudarão para algum lugar onde a maior produtividade justifique maiores salários. *Se as fábricas de péssimas condições pagassem um salário decente pelos padrões ocidentais, elas não existiriam*. Não há nada de bonito em pessoas dispostas a trabalhar longas horas em condições ruins por alguns dólares por dia, mas não confundamos causa e efeito. Não são essas fábricas horrorosas a causa dos baixos salários nos países pobres; ao contrário, elas pagam baixos salários porque esses países oferecem pouquíssimas outras alternativas aos trabalhadores. Os manifestantes poderiam muito bem jogar pedras e garrafas em hospitais por haver tanta gente doente sofrendo lá dentro.

Tampouco faz sentido achar que podemos melhorar as condições dos trabalhadores nessas fábricas recusando-nos a comprar os produtos que eles fazem. A industrialização, por mais primitiva que seja, põe em movimento um processo que pode tornar mais ricos os países pobres. O sr. Kristof e a sra. WuDunn chegaram à Ásia na década de 1980. "Como a maioria dos ocidentais, chegamos à região indignados com as péssimas condições daquelas fábricas", recordam eles catorze anos depois. "Com o tempo, porém, acabamos aceitando o ponto de vista defendido pela maioria dos asiáticos: de que a campanha contra essas fábricas pode prejudicar a população que pretende ajudar. Pois por baixo dessa superfície encardida, essas fábricas são um sinal claro da revolução industrial que está começando a remodelar a Ásia." Depois de descrever suas

horríveis condições – trabalhadores impedidos de ir ao banheiro, exposição a produtos químicos perigosos, obrigação de trabalhar sete dias por semana –, eles concluem: “Os trabalhadores asiáticos ficariam horrorizados com a ideia de os consumidores americanos boicotarem certos brinquedos ou roupas como forma de protesto. O meio mais simples de ajudar os asiáticos mais pobres é comprar mais dessas fábricas, não menos.”[19]

Ainda não está convencido? Paul Krugman fornece um triste exemplo de boas intenções que dão errado:

> Em 1993, descobriram crianças operárias em Bangladesh produzindo roupas para o Walmart; o senador Tom Harkin propôs uma legislação banindo importados de países que empregassem trabalhadores menores de idade. O resultado direto foi que as fábricas têxteis de Bangladesh pararam de empregar crianças. Mas as crianças voltaram à escola? Voltaram a lares felizes? Não, segundo a Oxfam,[d] que descobriu que as crianças operárias demitidas acabaram em empregos ainda piores ou nas ruas – e que uma quantidade significativa delas foi forçada à prostituição.[20]

Opa.

Preferências mudam com a renda, particularmente em relação ao ambiente. Pessoas pobres preocupam-se com coisas diferentes das pessoas ricas. Pelos padrões globais, pobre não significa contentar-se com um Ford Fiesta quando na verdade o que você queria era um BMW. Pobre é ver seus filhos morrerem de malária porque você não tinha dinheiro para comprar um mosquiteiro de US$ 5. Há partes do mundo em que US$ 5 são cinco dias de trabalho. Segundo esses mesmos padrões, qualquer um que leia um livro é rico. O modo mais rápido de encerrar qualquer discussão significativa sobre globalização é acenar com a cartada do meio ambiente. Mas façamos um exercício simples para ilustrar por que pode ser terrivelmente errado impor nossas preferências ambientais ao resto do mundo. Eis a tarefa: peça a quatro amigos para citar o problema ambiental mais urgente do mundo.

Um bom palpite é que pelo menos dois deles citem o aquecimento global e nenhum mencione água limpa. *No entanto, acesso inadequado a água potável – problema facilmente resolvido aumentando os padrões de vida – mata 2 milhões de pessoas por ano e deixa outro meio bilhão seriamente doente*. Será que o aquecimento global é um problema sério? Sim. Seria nossa preocupação principal se as crianças em sua cidade morressem rotineiramente de diarreia? Não. A primeira falácia relacionada a negócios internacionais e meio ambiente é que os países pobres deveriam estar sujeitos aos mesmos padrões ambientais que o mundo desenvolvido. (O debate sobre segurança no trabalho é quase idêntico.) Produzir coisas gera resíduos. Lembro-me do primeiro dia de um curso de

economia ambiental, quando o professor visitante Paul Portney, ex-chefe de Resources for the Future, ressaltou que o simples ato de ficar vivo impõe a produção de resíduos. O desafio é pesar os benefícios do que produzimos contra os custos de produzir, inclusive a poluição. Alguém que vive confortavelmente em Manhattan pode encarar esses custos e benefícios de forma diferente de alguém que viva à beira da fome no interior do Nepal. Logo, decisões de negócios que afetem o meio ambiente no Nepal deveriam ser tomadas no Nepal, reconhecendo que os problemas ambientais que cruzam fronteiras políticas serão resolvidos do modo habitual, isto é, mediante acordos e organizações multilaterais.

A noção de que o desenvolvimento econômico é inerentemente ruim para o meio ambiente pode estar errada. A curto prazo, praticamente toda atividade econômica gera resíduos. Se produzimos mais, poluímos mais. Contudo, também é verdade que, à medida que ficamos mais ricos, prestamos mais atenção ao meio ambiente. Eis outro teste: em que ano a qualidade do ar em Londres (a cidade para a qual temos os melhores dados de poluição de longo prazo) chegou ao pior nível? Para facilitar, vamos restringir as opções: 1890; 1920; 1975; 2001. A resposta é 1890. De fato, a atual qualidade do ar é melhor que em qualquer outro período desde 1585. (Não há nada de especialmente "limpo" em cozinhar num fogo a céu aberto.) A qualidade ambiental é um bem de luxo no sentido técnico da palavra, o que quer dizer que damos mais valor a ela à medida que vamos ficando mais ricos. Aí reside um dos mais poderosos benefícios da globalização: transações internacionais enriquecem os países; países mais ricos se importam mais com a qualidade ambiental e têm mais recursos a seu dispor para lidar com a poluição. Os economistas estimam que muitos tipos de poluição aumentam à medida que o mais pobre se torna mais rico (quando toda família compra uma motocicleta) e depois diminuem em estágios posteriores (quando banimos o chumbo na gasolina e exigimos motores mais eficientes).

Os críticos das transações internacionais têm alegado que permitir que países, individualmente, tomem suas próprias decisões ambientais nos levará a uma "corrida para o fundo", na qual os países pobres competem pelos negócios dilapidando seus ambientes. Isso não aconteceu. O Banco Mundial recentemente concluiu, após seis anos de estudo, que "paraísos poluidores – países em desenvolvimento que fornecem abrigo permanente para indústrias sujas – não se materializaram. Em vez disso, nações e comunidades mais pobres estão atuando de forma a reduzir a poluição porque decidiram que os benefícios da redução superam os custos".[21]

A mudança do clima é um caso mais traiçoeiro, pois as emissões de carbono são uma situação de soma zero, pelo menos nos países em desenvolvimento, e a curto prazo. Países grandes, de crescimento rápido, como a China e a Índia, têm um apetite voraz por energia; para atender a essa necessidade, eles voltam-se sobretudo para combustíveis com base em carbono. A China depende muito de carvão, um emissor de CO_2 particularmente danoso. Transações internacionais tornam esses países mais ricos. À medida que ficam mais ricos, eles usam mais energia. Usando mais energia, as emissões de CO_2 aumentam. Isso é um problema. Então, qual o melhor remédio?

Se você acha que é reduzir os negócios, deixe-me apresentar uma versão ligeiramente diferente do mesmo desafio básico. A China e a Índia estão mandando cada vez mais cidadãos para a universidade (ao mesmo tempo que ampliam também sua educação básica). A educação está tornando a China e a Índia mais ricas. À medida que ficam mais ricos, esses países usam mais energia… Está vendo aonde isso leva? Devemos banir a educação?

Não. A resposta ao problema do CO_2 é promover o crescimento – na Índia, na China, nos Estados Unidos e em todo lugar – de uma maneira que minimize os danos ambientais. O melhor jeito de fazer isso é desencorajar o uso de combustíveis sujos impondo algum tipo de taxa de carbono que seja acordada entre os países – quanto mais cedo, melhor, porque a Índia e a China estão tomando decisões referentes a desenvolvimento, tais como construir usinas de energia, com as quais conviveremos por cinquenta anos.

O argumento de que manter as pessoas pobres é bom para o planeta é econômica e moralmente falido.

A POBREZA É uma droga. O diretor de uma escola de ensino médio perto dos conjuntos habitacionais Robert Taylor, em Chicago, certa vez me disse isso quando eu estava escrevendo um artigo sobre educação urbana. Ele se referia aos desafios de ensinar crianças que tinham crescido pobres e carentes. Ele podia muito bem estar falando da situação do mundo. Muitas partes do globo – partes nas quais raramente pensamos, e muito menos visitamos – são desesperadamente pobres. Nós deveríamos torná-las mais ricas; a economia nos diz que os negócios internacionais são um meio importante de fazê-lo. Paul Krugman resumiu habilmente a ansiedade sobre a globalização com um velho ditado francês: qualquer um que não seja socialista antes dos trinta anos não tem coração; qualquer um que ainda seja socialista depois dos trinta anos não tem cabeça. Ele escreveu:

> Se você compra um produto feito num país do Terceiro Mundo, ele foi produzido por trabalhadores que recebem incrivelmente pouco segundo os padrões ocidentais e provavelmente trabalham em condições horríveis. Qualquer um que não se incomode com esses fatos, pelo menos por algum tempo, não tem coração. Mas isso não significa que os manifestantes estejam certos. Ao contrário, qualquer um que pense que a resposta para a pobreza do mundo é a simples indignação contra os negócios globais não tem cabeça – ou opta por não usá-la. O movimento antiglobalização já tem um histórico notável de prejudicar os próprios povos e as causas que ele alega defender.[22]

A tendência rumo a transações de negócios mais globais muitas vezes é descrita como uma força impossível de deter. Não é. Nós já passamos por essa estrada antes, só para ver o sistema de comércio mundial ser dilacerado pela guerra e a política. Um dos períodos mais rápidos de globalização ocorreu durante o fim do século XIX e o começo do século XX. John Micklethwait e Adrian Wooldridge, autores de *A Future Perfect*, observaram: "Olhe cem anos para trás, e você descobrirá um mundo que, segundo qualquer critério de medida econômico, era mais global que hoje; viajar sem passaporte, o padrão-ouro como moeda internacional e tecnologia (carros, trens, navios e telefones) que tornava o mundo muitíssimo menor." Por infortúnio, ressaltam eles: "Essa grande ilusão foi feita em pedaços nos campos de batalha de Somme."[23]

Fronteiras políticas ainda são importantes. Governos podem fechar a porta na cara da globalização, como já fizeram antes. Isso seria uma pena tanto para os países ricos quanto para os pobres.

---

[a] O título deste capítulo no original é "Trade and globalization". A palavra *trade* significa, literalmente, "troca" e costuma ser traduzida como "comércio", sendo esse, efetivamente, seu uso mais comum. No entanto, o leitor perceberá neste capítulo que o termo refere-se a qualquer tipo de "troca" – ou "transação" – envolvendo duas ou mais partes, ampliando-se assim seu significado. Desse modo, ele abrange situações comuns nas relações econômicas internacionais, como investimentos industriais, comerciais ou financeiros de empresas de um país (estatais ou privadas) em outro; acordos econômicos bi ou multilaterais; empréstimos em troca de facilidades econômicas e outras. Optamos portanto por traduzir *trade* por "transações de negócios", ou simplesmente "transações", conservando a fidelidade ao sentido mais amplo. Nos casos específicos, mantivemos a tradução como "comércio" ou "troca". (N.T.)

[b] No original *sweatshops* – "oficinas de suor" –, que é como são conhecidas as fábricas e oficinas, geralmente de confecção de roupas e calçados, na Ásia. O nome é autoexplicativo, pois as condições de trabalho nesses locais são as piores possíveis. (N.T.)

[c] New Deal: traduzido literalmente como "Novo Acordo", foi o nome dado a um programa implantado pelo presidente americano Franklin Delano Roosevelt a partir de 1933, com uma série de medidas visando recuperar e reformar a economia dos Estados Unidos após a Grande Depressão. (N.T.)

[d] Oxfam: Oxford Commitee for Famine Relief, confederação de dezessete ONGs com atuação nos países não desenvolvidos com o objetivo de procurar a solução dos problemas da pobreza e da injustiça social. (N.T.)

13. Economia do desenvolvimento

A riqueza e a pobreza das nações

CONTEMPLEMOS BREVEMENTE a vida da Nashon Zimba, um homem de 25 anos que vive com a esposa e uma filhinha bebê no Maláui. Não se questiona se o sr. Zimba é um homem que trabalha duro. Ele construiu sua própria casa, como descreve a *The Economist*:

> Ele escava e retira o barro, molda-o em pequenos cubos e então os seca ao sol para fazer tijolos. Mistura o seu próprio cimento também a partir do barro. Corta ramos de árvore para fazer vigas e cobre o telhado com sisal ou capim. Seu único insumo industrial é a lâmina de metal do machado. Trabalhando sozinho, ao mesmo tempo que cultiva alimentos para sua família, o sr. Zimba erigiu uma casa que é escura, apertada, fria no inverno, úmida no verão e tem água corrente apenas quando as tempestades tropicais entram pelo telhado.[1]

Com todo esse trabalho, o sr. Zimba é um homem pobre. Sua renda em dinheiro, em 2000, foi de aproximadamente US$ 40. O PIB per capita do Maláui era de menos de US$ 200 na época em que esse artigo foi escrito. Mesmo hoje, a produção econômica anual da nação inteira é de cerca de US$ 12 bilhões – mais ou menos a metade da economia do estado americano de Vermont. A menos que alguém ingenuamente acredite que existe algo de agradavelmente simples nessa existência, deve-se mencionar que 30% das crianças no Maláui sofrem de desnutrição, e mais de duas em cada dez crianças morrem antes de chegar aos cinco anos.

Segundo a Food and Agriculture Organization – FAO, a Organização para a Agricultura e Alimentação da ONU –, há 1 bilhão de pessoas no mundo que não têm o suficiente para comer. A vasta maioria encontra-se no mundo em desenvolvimento; cerca da metade está na Índia e na China. Como isso é possível? Numa época em que somos capazes de dividir o átomo, pousar na Lua, decodificar o genoma humano, por que 2 bilhões de pessoas vivem com menos de US$ 2 por dia?[2]

A resposta breve é que as economias fracassaram com essas pessoas. No fundo, criar riqueza é o processo de pegar insumos, inclusive talento humano, e produzir coisas de valor. Economias pobres não estão organizadas para isso. Em seu excelente livro sobre desenvolvimento econômico, *O espetáculo do*

crescimento, William Easterly, economista do Banco Mundial, descreve uma cena de rua em Laore, no Paquistão:

> As pessoas se aglomeram nos mercados da cidade velha, onde as ruas são tão estreitas que as multidões engolem os carros. Gente comprando, gente vendendo, gente comendo, gente cozinhando. Toda rua, toda viela atulhada de lojas, cada loja atulhada de gente. Essa é uma economia privada que tem um bocado de dinamismo.[3]

E o Paquistão é também, como ele observa, um país largamente iletrado, com péssimas habitações e mal-alimentado. O governo paquistanês fabricou armas nucleares mas é incapaz de realizar um programa de vacinação contra sarampo. "Gente maravilhosa", escreve o sr. Easterly. "Governo terrível." E é um governo terrível que vem se tornando cada vez mais perigoso para o resto do mundo. Podemos (provavelmente) ignorar com segurança o Maláui, mas não o Paquistão.

Todo país tem recursos, ainda que sejam apenas a inteligência e o trabalho árduo de seus habitantes. A maioria dos países, inclusive algumas das nações mais pobres da Terra, tem muito mais recursos que isso. Vamos dar logo a má notícia: os economistas não têm uma receita de como transformar países pobres em ricos. É verdade que tem havido algumas histórias fabulosas de sucesso, como os "tigres asiáticos" originais – Hong Kong, Singapura, Coreia do Sul e Taiwan –, que viram suas economias crescer mais de 8% ao ano durante quase três décadas. A China e a Índia tiveram uma década incrível, para benefício de centenas de milhões de pessoas. Mas nós não possuímos uma fórmula comprovada para o crescimento aplicável a todos os países, como algum tipo de franquia de desenvolvimento. Basta pensar na Índia e na China: a primeira é uma das maiores democracias do mundo, a segunda não tem nada de democrática.

De outro lado, temos uma boa compreensão do que torna os países ricos. Se pudermos catalogar os tipos de política que as economias funcionais têm em comum, então voltaremos nossa atenção para a pergunta de senso comum formulada por Douglass North, ganhador do Prêmio Nobel: "Por que os países pobres simplesmente não adotam políticas que geram fartura?"[4]

A seguir, há uma amostra dos tipos de política, e, em alguns casos, de privilegiados dotes geográficos que os economistas acreditam fazer a diferença entre riqueza e pobreza das nações.

Instituições governamentais efetivas. Para crescer e prosperar, um país necessita de leis, agências que as façam vigorar, tribunais, infraestrutura básica, um governo capaz de arrecadar impostos – e um respeito sadio entre os cidadãos em

relação a cada uma dessas instâncias. Esses tipos de instituição são os trilhos sobre os quais corre o capitalismo. Elas precisam ser razoavelmente honestas. Corrupção não é só uma inconveniência, como às vezes a tratam, é um câncer que aloca recursos de maneira errada, sufoca a inovação e desestimula o investimento externo. Enquanto as atitudes americanas em relação ao governo variam de indiferença a hostilidade, a maioria dos outros países adoraria ter um governo bom, como ressaltou o colunista de relações internacionais do *New York Times*, Tom Friedman:

> Duas semanas atrás participei de um seminário na Universidade de Nanquim, na China, e ainda posso ouvir um jovem aluno de pós-graduação chinês pleiteando uma resposta para a pergunta: "Como nos livramos de toda a nossa corrupção?" Sabem o que um chinês médio daria para ter uma capital como Washington, com sua burocracia razoavelmente honesta e eficiente? Sabem quanto somos incomuns em relação ao mundo, por não termos de pagar propina a nossos burocratas para obter a mais simples das licenças?[5]

A relação entre instituições governamentais e crescimento econômico induziu um sagaz e intrigante estudo. Os economistas Daron Acemoglu, Simon Johnson e James Robinson apresentaram a hipótese de que o sucesso econômico de países em desenvolvimento e que antes foram colonizados tem sido afetado pela qualidade das instituições deixadas pelos colonizadores.[6] As potências europeias adotaram diferentes políticas de colonização em partes diversas do mundo, dependendo de quão hospitaleira fosse a área. Em lugares onde os europeus puderam se assentar sem dificuldades sérias, como os Estados Unidos, os colonizadores criaram instituições que tiveram um efeito positivo e duradouro sobre o crescimento econômico. Em lugares onde os europeus não puderam se assentar com facilidade, pela alta taxa de mortalidade por doença, como no Congo, os colonizadores se concentraram em tirar o máximo de riqueza o mais depressa possível, criando aquilo a que os autores se referem como "Estados extrativos".

O estudo examinou 64 ex-colônias e descobriu que até ¾ da diferença em sua riqueza atual podem ser explicados por diferenças na qualidade de suas instituições de governo. Por sua vez, a qualidade dessas instituições é explicada, ao menos em parte, pelo padrão original de colonização. A origem legal dos colonizadores – britânicos, franceses, belgas – teve pouca influência (embora os britânicos se saiam melhor na foto, porque tenderam a colonizar regiões mais hospitaleiras ao assentamento).

Basicamente, uma boa governança importa. O Banco Mundial classificou 150 países de acordo com seis critérios amplos de governança, como responsabilidade, carga regulatória, aplicação da lei, politicagem (corrupção) etc.

Havia uma relação causal clara entre melhor governança e bons resultados de desenvolvimento, como renda per capita, menor taxa de mortalidade infantil e maior grau de alfabetização.[7] Nós não precisamos adorar a Receita Federal, mas ao menos temos que lhe prestar algum respeito, ainda que ressentido.

Direitos de propriedade. Propriedade privada pode parecer um território exclusivo dos ricos; na verdade, ela pode ter um impacto crucial sobre os pobres. O mundo desenvolvido está cheio de exemplos de direitos informais de propriedade – casas ou estabelecimentos comerciais construídos em terrenos comunais ou pertencentes ao governo e abandonados (como as favelas nos arredores de muitas grandes cidades). Famílias e empreendedores fazem investimentos significativos em suas "propriedades". Mas há uma diferença crucial entre essas propriedades e suas contrapartes no mundo desenvolvido. Os proprietários não têm título de propriedade legal. Não podem alugá-las legalmente, vendê-las nem transmiti-las para a família. E talvez o mais importante, eles não podem usá-las como garantia para pedir dinheiro emprestado.

O economista peruano Hernando de Soto argumentou convincentemente que esses tipos de arranjo de propriedade informal não deveriam ser ignorados. Ele estima que o valor total dessas propriedades, possuídas de fato, mas não de direito, pelas pessoas pobres no mundo desenvolvido, é de mais de US$ 9 trilhões. São montes de garantias desperdiçadas, ou "capital morto", como ele as chama. Para dar uma perspectiva a este número, ele é 93 vezes maior que a quantia da assistência que os países ricos prestaram ao mundo em desenvolvimento nas últimas três décadas.

A *The Economist* conta a história de um casal do Maláui que ganha a vida abatendo cabras. Como é um bom negócio, eles gostariam de expandi-lo. Fazer isso, porém, exigiria um investimento de US$ 250 – ou seja, US$ 50 a mais que a renda média anual no Maláui. Esse casal "possui" uma casa que vale mais que isso. Conseguiriam obter um empréstimo com a garantia do terreno e do bangalô que ali construíram? Não. A casa está construída em terreno "de usucapião", sem escritura oficial. O casal tem um contrato assinado pelo chefe da aldeia local, mas sem validade legal. A *The Economist* vai adiante e observa: "Cerca de ⅔ das terras no Maláui são ocupadas desta maneira. As pessoas geralmente lavram a terra que seus pais lavraram. Se há uma disputa acerca de limites, o chefe da aldeia arbitra. Se uma família quebra gravemente as regras da tribo, o chefe pode tomar suas terras e dá-las a outra pessoa."[8]

Esses direitos de propriedade informais são como a permuta, funcionam bem

numa sociedade agrária simples, mas são inadequados para uma economia mais complexa. Já é ruim o bastante que os países pobres sejam pobres. Pior ainda é que seus bens mais valiosos se tornem menos produtivos do que poderiam ser.

Direitos de propriedade têm ainda outro benefício menos óbvio: eles possibilitam às pessoas gastar menos tempo defendendo suas posses, o que as libera para fazer coisas mais produtivas. Entre 1996 e 2003, o governo peruano emitiu direitos de propriedade para 1,2 milhão de casas urbanas de usucapião, concedendo a posse formal daquilo que as pessoas antes alegavam ser informalmente seu. Erica Field, economista de Harvard, determinou que direitos de propriedade possibilitaram aos residentes trabalhar mais horas no mercado de trabalho formal. Ela supõe que os direitos de propriedade dão mais flexibilidade às pessoas, que antes tinham de ficar em casa para proteger sua propriedade. E também mostra outro ponto importante: a maioria dos programas destinados a ajudar os pobres reduz seus esforços de trabalho. (Este é o dilema do samaritano; se eu alivio seu sofrimento, você tem menos incentivo para ajudar a si mesmo.) Conceder direitos formais de propriedade faz o contrário: estimula o trabalho.[9]

Ausência de regulação excessiva. O governo tem muita coisa a fazer – e mais ainda a não fazer. Os mercados é que devem se desincumbir do trabalho pesado. Falemos sobre os Artigos n.575 e 615 do código civil russo. Essas regulações seriam muito importantes se houvesse uma empresa em Moscou fazendo algo simples como instalar uma máquina automática de vendas. O Artigo n.575 proíbe as empresas de oferecer qualquer coisa de graça, o que inclui o espaço que a empresa "cede" à Coca-Cola quando uma máquina automática é instalada. Ao mesmo tempo, o Artigo n.615 proíbe sublocar propriedade sem consentimento do senhorio, e o metro quadrado ocupado pela máquina automática pode caracterizar sublocação. Além disso, a arrecadação de impostos proíbe empreendimentos comerciais (por exemplo, máquinas de venda automáticas) de operar sem uma caixa registradora, e como vender refrigerantes em máquina constitui comércio de varejo, há várias inspeções contra fogo, saúde e segurança.[10]

A regulação excessiva anda de mãos dadas com a corrupção. Burocratas do governo erigem barreiras para extorquir propinas daqueles que buscam superá-las e contorná-las. Instalar uma máquina automática de vendas em Moscou torna-se muito mais fácil se você contratar a "empresa de proteção" correta. E quanto a abrir um negócio em alguma outra parte do mundo desenvolvido? Mais uma vez, o economista peruano Hernando de Soto fez um trabalho fascinante. Ele e seus colegas de equipe documentaram seus esforços para abrir uma lojinha

de roupas nos arredores de Lima como um negócio legalmente registrado. Ele e seus pesquisadores comprometeram-se a não pagar propinas para que seus esforços refletissem o custo total de cumprir a lei. (No final, solicitaram-lhes propina em dez ocasiões, e eles pagaram duas vezes para evitar que o projeto empacasse.) A equipe trabalhou seis horas por dia durante 42 semanas a fim de obter onze permissões diferentes de sete órgãos governamentais distintos. Seus esforços, sem incluir o tempo, custaram US$ 1.231, ou 31 vezes o salário mínimo no Peru – tudo para abrir uma loja tocada por uma só pessoa.[11]

O Capítulo 4 ressaltou os motivos para o governo ater-se ao básico. O estudo clássico sobre crescimento econômico do economista Robert Barro, de Harvard, realizado em cerca de cem países ao longo de três décadas, descobriu que o consumo governamental – os gastos totais do governo, excluindo educação e defesa – tinham uma correlação negativa com o crescimento do PIB per capita. Ele concluiu que tais gastos (e a taxação correlata) não tendem a aumentar a produtividade, portanto, eles causam mais mal que bem. Os tigres asiáticos, o estrelado time da liga de desenvolvimento econômico, fez sua ascensão com gastos governamentais na casa de 20% do PIB. Em outros lugares do mundo, altos impostos aplicados de forma desigual distorcem a economia e oferecem oportunidade para politicagem e corrupção. Muitos governos pobres poderiam na realidade arrecadar uma renda maior se implantassem impostos baixos, simples e fáceis de arrecadar.

A internet tem um enorme potencial para ampliar a transparência em toda parte, mas em especial nos países pobres. Algo simples como informar on-line a quantia alocada pelo governo central em um projeto local específico, como uma estrada ou uma clínica de saúde, possibilita aos cidadãos comparar o que devem receber com o que efetivamente foi dado. “Recebemos US$ 5 mil para um centro comunitário? Esse aí não parece um centro comunitário de US$ 5 mil. Vamos falar com o prefeito.”

Capital humano. Capital humano é o que torna os indivíduos produtivos, e produtividade é o que determina nosso padrão de vida. Conforme ressaltou Gary Becker, economista da Universidade de Chicago e laureado com o Prêmio Nobel, todos os países que viveram crescimento persistente de renda também tiveram grandes incrementos na educação e no treinamento de sua força de trabalho. (Temos fortes razões para acreditar que a educação gera crescimento, e não o contrário.) Ele escreveu: “Esses chamados tigres asiáticos cresceram depressa apoiando-se numa força de trabalho bem-treinada, educada, conscienciosa e empenhada.”[12]

Nos países pobres, o capital humano realiza todas as coisas boas esperáveis e ainda mais. A educação pode melhorar a saúde pública (que é, por sua vez, uma forma de capital humano). Alguns dos mais perniciosos problemas de saúde pública do mundo em desenvolvimento são relativamente simples de resolver (ferver água, cavar fossas, usar preservativos etc.). Índices de educação mais elevados para as mulheres nos países em desenvolvimento estão associados a taxas mais baixas de mortalidade infantil. Ao mesmo tempo, o capital humano facilita a adoção de tecnologias superiores vindas dos países desenvolvidos. Uma causa de otimismo no campo do desenvolvimento sempre foi que os países pobres, em teoria, deveriam ser capazes de superar a lacuna que os separa dos países mais ricos tomando emprestadas suas inovações. Uma vez inventada, a tecnologia pode ser partilhada com os países pobres praticamente sem custo. A população de Gana não precisa inventar o computador pessoal para se beneficiar dele, mas precisa saber usá-lo.

Agora as notícias ruins. No Capítulo 6, descrevi uma economia na qual trabalhadores qualificados geram crescimento econômico criando novos empregos ou fazendo melhor os velhos serviços. O que importa são as qualificações – para os indivíduos e para a economia como um todo. Isso ainda é verdade, porém, há uma falha quando chegamos ao mundo em desenvolvimento: trabalhadores qualificados em geral necessitam de outros trabalhadores qualificados para ter êxito. Alguém treinado como cirurgião cardíaco pode ter êxito apenas se houver hospitais bem-equipados, enfermeiras treinadas, empresas que vendam medicamentos e suprimentos médicos e uma população com recursos suficientes para pagar uma cirurgia cardíaca. Os países pobres podem ser apanhados numa armadilha de capital humano; se há poucos trabalhadores qualificados, então há menos incentivo para os outros investirem na aquisição dessas qualificações. Aqueles que se tornam qualificados descobrem que seus talentos são mais valiosos numa região do país com maior proporção de trabalhadores qualificados, criando a usual “fuga de cérebros”. Conforme escreveu William Easterly, economista do Banco Mundial, o resultado pode ser um ciclo vicioso: “Se uma nação começa já qualificada, ela fica ainda mais qualificada. Se começa sem qualificação, continua sem qualificação.”[13]

Como observação colateral, esse fenômeno também é relevante na região rural dos Estados Unidos. Há não muito tempo escrevi um artigo para a *The Economist* ao qual nos referíamos internamente como “O incrível estado que encolhe, Iowa”.[14] Como o título sugere, partes de Iowa e largas faixas do Meio-Oeste rural estão perdendo população para o resto do país. Extraordinariamente, 44 dos 99 condados de Iowa tinham menos gente em 2000 que em 1900. Parte

desse “despovoamento” provém do aumento da produtividade agrícola; os agricultores de Iowa cresceram para perder os empregos. Contudo, há também outra coisa acontecendo. Os economistas descobriram que indivíduos com qualificação e experiência similar podem ganhar salários significativamente mais altos em áreas urbanas que em outros lugares. Por quê? Uma explicação plausível é que aptidões especializadas são mais valiosas em áreas metropolitanas, onde há uma densidade de outros trabalhadores com aptidões complementares. (Pense no Vale do Silício ou num centro de cirurgia cardíaca em Manhattan.) A região rural dos Estados Unidos é um caso leve de algo que aflige profundamente o mundo em desenvolvimento. Ao contrário da tecnologia, da infraestrutura e da farmacêutica, não podemos exportar grandes quantidades de capital humano para os países pobres. Não podemos botar num avião 10 mil graduados universitários e enviá-los para uma pequena nação africana. Assim, enquanto os indivíduos em países pobres se depararem com oportunidades limitadas, terão reduzido incentivo para investir em capital humano.

Como um país se liberta dessa armadilha? Lembre-se da pergunta quando chegarmos à importância das transações de negócios internacionais.

Geografia. Eis um dado notável: apenas dois dos trinta países classificados pelo Banco Mundial como ricos – Hong Kong e Singapura – encontram-se entre o trópico de Câncer (que atravessa o México, o norte da África e a Índia) e o trópico de Capricórnio (que atravessa o Brasil, o norte da África do Sul e a Austrália). A geografia pode ser uma herança que nós, nos países desenvolvidos, consideramos algo garantido. Jeffrey Sachs, estudioso de desenvolvimento, escreveu um artigo seminal no qual afirma que o clima pode explicar muito da distribuição de renda no mundo. Em suas palavras: “Dada a variedade de históricos políticos, econômicos e sociais das regiões ao redor do mundo, deve ser mais que uma coincidência o fato de que quase todas as regiões tropicais permanecem subdesenvolvidas no começo do século XXI.”[15] Os Estados Unidos e a Europa inteira situam-se fora dos trópicos; a maior parte da América Central e do Sul, África e Sudeste Asiático, dentro.

O clima tropical é maravilhoso para férias; por que é tão ruim para o resto das coisas? A resposta, segundo o sr. Sachs, é que temperaturas elevadas e chuvas fortes são ruins para a produção de alimentos e contribuem para a proliferação de doenças. Como resultado, dois dos maiores avanços nos países ricos – melhor produção de alimentos e melhor saúde – não podem ser replicados nos trópicos. Por que os habitantes de Chicago não sofrem de malária? Porque os invernos frios controlam os mosquitos – e não porque os

cientistas venceram a doença. Assim, nos trópicos, encontramos mais uma armadilha da pobreza; a maior parte da população está presa à agricultura de baixa produtividade. Suas colheitas – e portanto suas vidas – têm pouca probabilidade de melhorar por causa do solo pobre, de precipitações de chuva não confiáveis e pragas crônicas.

Claro, os países não podem simplesmente pegar as coisas e se mudar para climas mais favoráveis. O sr. Sachs propõe duas soluções. Deveríamos estimular mais a inovação tecnológica visando à ecologia particular dos trópicos. O fato triste é que cientistas, como assaltantes de bancos, vão onde o dinheiro está. As companhias farmacêuticas têm seus lucros desenvolvendo drogas em massa para consumidores do mundo desenvolvido. Dos 1.233 novos medicamentos que obtiveram patentes entre 1975 e 1997, apenas treze eram para doenças tropicais.[16] No entanto, mesmo esse número superestima a atenção dada à região; nove dessas drogas vieram de pesquisas feitas pelos militares americanos na Guerra do Vietnã ou de pesquisa para o mercado da pecuária ou de animais domésticos. Como podemos obrigar as empresas privadas a se preocupar tanto com a doença do sono (sobre a qual nenhum laboratório importante está realizando pesquisa) quanto com doença de Alzheimer canina (para a qual a Pfizer já tem um remédio)? Mudando os incentivos. Em 2005, o primeiro-ministro britânico, Gordon Brown, abraçou a ideia que os economistas há muito defendem: identificar uma doença que aflija basicamente a parte pobre do mundo e oferecer um grande prêmio em dinheiro para a primeira empresa a desenvolver uma vacina que atenda a critérios predeterminados (por exemplo, seja efetiva, seja de uso seguro em crianças, não precise de refrigeração etc.). O plano de Brown na realidade era mais sofisticado; ele propôs que governos ricos se comprometam de antemão a comprar por determinado preço certa quantidade de doses da vacina "vencedora". Populações pobres receberiam drogas que salvariam suas vidas. O laboratório farmacêutico receberia aquilo de que necessita para justificar a pesquisa da vacina: um retorno do investimento, como ocorre ao se desenvolverem drogas compradas pelos consumidores dos países ricos. (O governo britânico vem pensando dessa maneira há muito tempo. Em 1714, quando 2 mil marinheiros naufragaram após uma frota colidir com uma costa rochosa, o governo britânico ofereceu £ 20 mil a qualquer um que desenvolvesse um instrumento para medir a longitude no mar. O prêmio levou à invenção do cronômetro.)[17]

A outra esperança para os países pobres nos trópicos, diz o sr. Sachs, é escapar da armadilha da agricultura de subsistência abrindo suas economias para o resto do mundo. Ele observa: "Se o país consegue escapar rumo a rendas mais

altas via setores não agrícolas (por exemplo, mediante uma larga expansão da exportação de manufaturados), o fardo dos trópicos pode ser aliviado."[18] O que nos traz mais uma vez ao nosso velho amigo, os negócios internacionais.

Abertura para o mercado internacional. Incluímos aqui todo um capítulo sobre os benefícios teóricos das transações internacionais. Basta dizer que essas lições se perderam nos governos de muitos países pobres nas últimas décadas. A lógica falaciosa do protecionismo é sedutora – a ideia de que manter os bens estrangeiros do lado de fora fará com que o país fique mais rico. Estratégias como "autossuficiência" e "liderança estatal" foram marcas dos regimes pós-coloniais, como na Índia e em grande parte da África. Barreiras comerciais "incubariam" indústrias domésticas, de modo que elas crescessem suficientemente fortes para enfrentar a competição internacional. A economia nos diz que empresas protegidas da competição não crescem mais fortes; elas ficam mais gordas e preguiçosas. A política nos diz que, uma vez que uma indústria é incubada, para sempre será incubada. O resultado, nas palavras de um economista, tem sido um "exílio econômico largamente autoimposto".[19]

E com um custo grande, é necessário dizer. A preponderância da evidência sugere que economias abertas crescem mais depressa que economias fechadas. Em um dos estudos mais influentes, Jeffrey Sachs, agora diretor do Earth Institute, na Universidade de Columbia, e Andrew Warner, pesquisador do Harvard Center for International Development, compararam a performance de economias fechadas, definidas por tarifas elevadas e outras restrições sobre o comércio internacional, com a performance de economias abertas. Entre os países pobres, as economias fechadas cresceram anualmente a uma taxa de 0,7% per capita durante as décadas de 1970 e 1980, enquanto as economias abertas cresceram 4,5% por ano. O mais interessante é que, quando uma economia antes fechada se abria, o crescimento aumentava em mais de 1% ao ano. Para ser justo, alguns economistas proeminentes chegaram a questionar o estudo com base (entre outros equívocos) no argumento de que as economias fechadas ao comércio internacional muitas vezes também têm uma porção de outros problemas. É a falta de negócios internacionais que faz com que esses países cresçam devagar, ou é sua disfunção macroeconômica geral? Em relação a isso, será que o comércio internacional gera crescimento, ou é algo que acontece quando a economia está crescendo por outras razões? Afinal, a quantidade de televisores vendidos aumenta enormemente durante surtos extensos de crescimento econômico, mas ver televisão não torna os países mais ricos.

De modo conveniente para nós, um recente artigo na *American Economic*

Review, uma das publicações mais respeitadas na área, tem o título “Negócios entre países geram crescimento?”. Sim, respondem os autores. Mantendo iguais todos os outros fatores, países com transações internacionais têm renda per capita mais alta.[20] Jeffrey Frankel e David Romer, economistas de Harvard e da Universidade da Califórnia, em Berkeley, respectivamente, concluem: “Nossos resultados respaldam a importância dos negócios internacionais e das políticas que promovem esses negócios.”

Restam aos pesquisadores coisas de sobra para discutir. E é isso que eles fazem. Nesse meio tempo, temos fortes motivos teóricos para acreditar que as transações internacionais melhoram a vida dos países, e sólidas evidências de que as transações internacionais são uma coisa que tem separado vencedores de perdedores nas décadas recentes. Os países ricos precisam fazer sua parte mantendo suas economias abertas às exportações dos países pobres. O sr. Sachs conclamou um “New Deal para a África”. Ele escreve: “O atual padrão dos países ricos – prover auxílio financeiro para a África tropical, e ao mesmo tempo bloquear as chances africanas de exportar têxteis, calçados, artigos de couro e outros produtos que exigem intensa mão de obra – pode ser pior que apenas ser cínico. Na verdade, isso pode minar fundamentalmente as chances de a África se desenvolver economicamente.”[21]

Política fiscal e monetária responsável. Os governos, como os indivíduos, irão se meter em sérios apuros se gastarem exageradamente em coisas que não promovam futura produtividade. Grandes déficits no orçamento exigem, no mínimo, que o governo tome empréstimos pesados, o que tira capital das mãos dos tomadores privados, que tendem a usá-lo de forma mais eficiente. Um déficit crônico também pode sinalizar outros problemas futuros: impostos mais altos (para pagar a dívida), inflação (para erodir o valor da dívida) ou até insolvência (simplesmente desistir da dívida).

Todos esses problemas surgem se o governo tomou empréstimos pesados no exterior para financiar gastos imorais. Se os investidores estrangeiros perdem a confiança e decidem pegar seu dinheiro e ir para casa – um capricho que os investidores globais tendem a desenvolver – então o capital que estava financiando o déficit seca, ou se torna proibitivamente caro. Em suma, a música cessa. O governo fica à beira da insolvência, coisa que vimos em países que vão do México à Turquia. (Existe, aliás, uma leve preocupação de que isso possa acontecer com os Estados Unidos.)

Do lado monetário, o Capítulo 10 deixou claros os perigos de se deixar a emissão de dinheiro fugir ao controle. De qualquer modo, isso acontece com

frequência. A Argentina é o retrato típico da política monetária irresponsável; de 1960 a 1994 a inflação média argentina foi de 127% ao ano. Pondo isso em perspectiva, um investidor argentino que tivesse o equivalente a US$ 1 bilhão em economias em 1960 e mantivesse tudo em pesos argentinos até 1994 teria ficado com o poder de compra equivalente a 1⁄13 de centavo. O economista William Easterly observou: “Tentar ter um crescimento normal durante inflação alta é como tentar ganhar uma corrida olímpica pulando com uma perna só.”

Recursos naturais importam menos do que se pensa. Israel, que não tem petróleo, é um país muito mais rico que quase todos os seus vizinhos do Oriente Médio que têm enormes reservas de petróleo. O PIB per capita de Israel é de US$ 28.300, comparado com US$ 20.500 da Arábia Saudita e US$ 12.800 do Irã. Ao mesmo tempo, países de poucos recursos como o Japão e a Suíça têm se saído muito melhor que a Rússia, que é riquíssima em recursos.[22] Pense em Angola, rica em petróleo. O país ganha cerca de US$ 3,5 bilhões por ano com sua indústria petrolífera.[23] O que aconteceu com a população, que poderia se beneficiar desse tesouro? Grande parte do dinheiro do petróleo financia uma interminável guerra civil que destroçou o país. Angola tem o índice mais alto do mundo de cidadãos vítimas de minas terrestres (1 em 133). Um terço das crianças de Angola morre antes dos cinco anos; a expectativa de vida é de 42 anos. Grandes áreas da capital não têm eletricidade, água corrente, rede de esgoto e coleta de lixo.[24]

Esses não são exemplos circunstanciais escolhidos com cuidado para fazer valer um argumento. Os economistas acreditam que uma rica dotação de recursos naturais pode na realidade agir contra o desenvolvimento. Mantendo-se o resto igual, é ótimo descobrir a maior reserva de zinco do mundo. *Mas o resto não é igual*. Países ricos em produtos naturais são modificados pela experiência de formas capazes de produzir mais mal que bem. Um estudo de desempenho econômico em 97 países durante duas décadas descobriu que o crescimento era maior em países menos privilegiados por recursos naturais. Das dezoito nações que ocupam o topo da lista das que crescem mais depressa, apenas duas eram ricas em coisas que podem ser tiradas do solo. Por quê?

Riquezas minerais mudam a economia. Primeiro, desviam recursos de outras atividades, como a indústria e o comércio, que podem ser mais benéficas para o crescimento a longo prazo. Por exemplo, os tigres asiáticos eram pobres de recursos; seu caminho para a prosperidade começou com exportações de artigos que exigiam trabalho intenso e progrediu para exportações de artigos mais tecnológicos. Os países foram ficando cada vez mais ricos nesse processo.

Segundo, economias ricas em recursos tornam-se muito mais vulneráveis a oscilações súbitas no preço das mercadorias. Um país construído sobre o petróleo passará por maus bocados quando o preço do barril cair de US$ 90 para US$ 15. Ao mesmo tempo, a demanda pela moeda de um país aumenta quando o resto do mundo começa a comprar seus diamantes, bauxita, petróleo ou gás natural. Isso leva a moeda a se valorizar, o que, como sabemos agora, torna as outras exportações do país, como os bens manufaturados, mais caras.

Os economistas começaram a se referir aos efeitos perversos dos recursos naturais abundantes como "doença holandesa", depois de observar os efeitos econômicos de uma enorme descoberta de gás natural no mar do Norte pela Holanda, na década de 1950. A aguda alta nas exportações de gás natural puxou para cima o valor da guilda holandesa (à medida que o resto do mundo demandava mais guildas para comprar gás natural holandês), dificultando a vida dos outros exportadores. O governo também usou a receita do gás natural para expandir gastos sociais, o que aumentou as contribuições de empregadores para a previdência social e portanto seus custos de produção. A Holanda havia muito era uma nação de mercadores, com exportações constituindo mais de 50% do PIB. Na década de 1970, outras indústrias de exportação, a força vital tradicional da economia, tinham se tornado muito menos competitivas. Uma publicação especializada comentou: "O gás tanto distendeu e distorceu o andamento da economia que se tornou uma bênção estranha para uma nação dedicada ao comércio."[25]

Por fim, e talvez mais importante, os países poderiam usar as receitas de recursos naturais para melhorar de vida – mas não o fazem. O dinheiro que poderia ser gasto em investimentos públicos com enormes retornos – educação, saúde pública, saneamento, vacinação, infraestrutura – com frequência é jogado fora. Depois que o Banco Mundial ajudou a construir um oleoduto no Chade que atravessa Camarões até o oceano, o presidente do Chade, Idriss Déby, usou os primeiros US$ 4,5 milhões da receita do petróleo para comprar armas a fim de combater os rebeldes.[26]

Democracia. Será que manter os trens no horário tem mais importância para o crescimento de países pobres que detalhes delicados como liberdade de expressão e representação política? Não, ao contrário. A democracia é uma segurança contra políticas econômicas nocivas, como a expropriação nua e crua de riqueza e propriedade. Amartya Sen, professor de economia e filosofia em Harvard, ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 1998 por desenvolver diversas linhas de trabalho relacionadas à pobreza e ao bem-estar, uma das quais

é o estudo da carestia. O principal achado do sr. Sen é impressionante: a maioria das carestias do mundo não é causada por colheitas fracassadas, mas por sistemas políticos falhos, que impedem o mercado de se autocorrigir. Perturbações agrícolas relativamente menores tornam-se catastróficas porque não se permitem importações, ou porque os agricultores não têm permissão de cultivar produtos alternativos, ou porque a política de algum modo interfere na capacidade normal do mercado de se autocorrigir. Ele escreve: "[Carestias] nunca se materializaram num país independente, que tem eleições regularmente, partidos de oposição para erigir críticas e que permite aos jornais informar livremente e questionar a sensatez das políticas governamentais sem censura extensiva."[27] A China tinha o maior registro de carestia da história. Trinta milhões de pessoas morreram como resultado do Grande Salto Adiante em 1958-61. A Índia não tem carestia desde sua independência, em 1947.

O estudo seminal do economista Robert Barro sobre crescimento econômico em cerca de cem países ao longo de muitas décadas descobriu que a democracia básica está associada ao maior crescimento econômico. Democracias mais avançadas, porém, têm índices de crescimento ligeiramente menores. Essa descoberta é consistente com nosso entendimento de como grupos de interesse podem promover políticas que nem sempre são boas para a economia como um todo.

Guerra é ruim. Agora algo realmente chocante. Os dados sobre a proporção de países extremamente pobres envolvidos em conflitos armados são altíssimos. Paul Collier, chefe do Oxford Center for the Study of African Economies e autor do livro *The Bottom Billion*, aponta que quase 3⁄4 do bilhão de pessoas mais pobres do mundo estão presos numa guerra civil ou passaram recentemente por uma guerra. É difícil administrar negócios e receber educação em meio a uma luta. (Obviamente a causalidade corre em ambas as direções: a guerra devasta países; países devastados estão mais propensos a cair em guerra civil.) Mais uma vez, recursos naturais podem piorar as coisas, financiando armas e dando às facções algo por que lutar. (Collier cunhou a frase tristemente sagaz: "Diamantes são o melhor amigo do guerrilheiro.")[28] O ponto importante é que a segurança é um pré-requisito para a maioria das outras coisas que precisam acontecer para que uma economia floresça. Em 2004, a *The Economist* publicou um artigo sobre os desafios de fazer negócios com a Somália, país que tem sofrido a agonia de uma guerra civil ao longo de treze anos. O artigo diz: "Há dois modos de administrar um negócio na Somália. Você pode pagar o senhor da guerra local, nem sempre a mais confiável das pessoas, e esperar que ele impeça seus

milicianos de assassinar sua equipe. Ou pode mandá-lo para aquele lugar e contratar sua própria milícia."[29]

Poder feminino. Imagine dois agricultores, cada um com mil acres de terra. Um deles cultiva toda a terra, todo ano; o outro deixa metade da terra inculta, ano após ano. Quem vai produzir mais? Isso não é uma pegadinha. O sujeito que usa toda a terra pode produzir mais. O que isso tem a ver com as mulheres? Bill Gates fez a ligação quando falou sobre progresso tecnológico para uma audiência segregada por sexo na Arábia Saudita. Um artigo na *New York Times Magazine* sobre o papel das mulheres no desenvolvimento econômico relata o incidente:

> Quatro quintos da audiência eram homens, à esquerda. O quinto restante era de mulheres, todas cobertas de mantos e véus negros, à direita. Uma divisória separava os dois grupos. Perto do final, na sessão de perguntas e respostas, um membro da audiência comentou que a Arábia Saudita almejava ser um dos dez países de ponta no mundo em termos de tecnologia, por volta de 2010, e perguntou se esse era um objetivo realista. "Bem, se vocês não estão utilizando totalmente metade do talento no país", disse Gates, "não vão nem chegar perto dos dez primeiros."[30]

Os sauditas não deveriam ficar surpresos. O Relatório de Desenvolvimento Humano Árabe chegou à mesma conclusão básica (com muito mais palavras) alguns anos antes. No relatório de 2002, vários estudiosos árabes proeminentes buscavam explicar a insignificante taxa de crescimento nos 22 países que compõem a Liga Árabe. Nas duas décadas anteriores, o crescimento real da renda per capita foi um ridículo 0,5% ao ano, inferior a qualquer lugar do mundo, exceto a África subsaariana. Um dos três problemas básicos identificados pelos autores foi o "status das mulheres". (Os outros dois foram falta de liberdades políticas e escassez de capital humano.) A *The Economist* relatou as descobertas: "Uma em cada duas mulheres árabes ainda não sabe nem ler nem escrever. Sua participação na vida política e econômica dos países é a mais baixa do mundo."[31] Investir em meninas e mulheres pode ser como plantar na outra metade do campo de mil acres.

Há outra parte sutil (e levemente divertida) do "poder feminino". Mulheres no mundo em desenvolvimento (e talvez em outras partes) fazem coisas mais inteligentes com seu dinheiro. À medida que elas ficam mais ricas, gastam em nutrição, saúde e habitação para a família. Quando os homens ficam mais ricos, gastam mais dinheiro em álcool e tabaco. É verdade. Foi feito um pequeno e elegante experimento sobre isso na Costa do Marfim, onde homens e mulheres tradicionalmente cultivam plantações diferentes. Em alguns anos as colheitas masculinas são pródigas em termos de dinheiro; em outros anos são as colheitas

femininas que se saem particularmente bem. A economista Esther Duflo, do MIT, descobriu que, quando os homens têm um ano excelente, a família gasta mais em bebida e fumo; quando as mulheres embolsam o dinheiro, a família gasta mais em comida.[32] Os responsáveis pelo desenvolvimento aprenderam que, se derem o dinheiro para a mulher chefe da família, ela produzirá coisas boas.

ESPECIALISTAS PODERIAM assinalar muitas outras coisas que importam no processo de desenvolvimento: índices de poupança e investimento, taxas de natalidade, conflito étnico, história colonial, fatores culturais etc. Tudo isso suscita uma pergunta: se temos uma ideia decente do que constitui boa política, por que o caminho para sair da pobreza é tão árduo e traiçoeiro? A resposta está na diferença entre descrever por que Tiger Woods é um grande golfista e realmente jogar como ele. Uma coisa é explicar o que faz com que os países ricos funcionem; outra coisa é desenvolver uma estratégia para transformar o mundo em desenvolvimento. Consideremos alguns exemplos simples. Estabelecer instituições de governo eficazes é mais fácil quando a população é letrada e educada, todavia, uma educação pública decente requer instituições de governo eficazes. A saúde pública é crucial, mas é difícil estabelecer clínicas de saúde quando enormes quantias de dinheiro são perdidas para corromper funcionários. E assim por diante.

Há um amplo continuum de opiniões especializadas sobre o que os países ricos podem fazer, se é que podem fazer algo, para melhorar a vida de outras partes do mundo. Jeffrey Sachs está na ponta desse continuum. Como você pode ter inferido a partir de parte da pesquisa neste capítulo, Sachs acredita que nações empobrecidas são apanhadas em armadilhas de pobreza, e somente o capital proveniente do mundo desenvolvido poderá salvá-las. Se nos preocupássemos em gastar mais no mundo desenvolvido, poderíamos começar por dar impulsos iniciais ao processo de desenvolvimento nos países pobres – como numa grande pedra em movimento no alto de um morro. Por exemplo, Sachs argumenta que os países ricos deveriam se encarregar de um programa abrangente para combater a aids na África. Ele estima que a participação dos Estados Unidos nesse programa custaria cerca de US$ 10 por pessoa – preço de um cinema com pipoca.[33] Até agora, as contribuições dos Estados Unidos para tais esforços têm sido muito menores. Na verdade, o orçamento total americano de auxílio externo chega a 0,1% do PIB – uma fração do que somos capazes e ⅓ do que dão os europeus. O sr. Sachs advertiu muito antes do 11 de Setembro que deveríamos investir no mundo em desenvolvimento, “não só por razões humanitárias, mas também porque mesmo países remotos em tumulto tornam-se

postos avançados de desordem para o resto do mundo".[34]

William Easterly, cujo trabalho também tem sido extensivamente citado aqui, está na outra extremidade do continuum. Ele acredita que todo o processo de auxílio ao desenvolvimento está furado. Suas opiniões são bem ilustradas por uma velha piada sobre estratégias de desenvolvimento fracassadas que têm sido favorecidas e desfavorecidas no último meio século.

> Um camponês descobre que muitas de suas galinhas estão morrendo, então busca o conselho de um padre. O padre recomenda que o camponês faça preces pelas suas galinhas, mas elas continuam a morrer. O padre recomenda então música para o viveiro das aves, mas as mortes prosseguem. Ponderando novamente, o padre recomenda que o galinheiro seja pintado com cores vivas. Finalmente, todas as galinhas morrem. "Que pena", o padre diz ao camponês, "eu ainda tinha tantas ideias boas."[35]

Easterly deve saber disso. Passou décadas trabalhando no Banco Mundial, onde era o sujeito que tentava salvar cidadãos da morte. Ele argumenta em *O fardo do homem branco* e outras obras que os projetos de ajuda tradicionais são inflexíveis e ineficazes. Os resultados são paupérrimos, tanto no plano micro (agências de auxílio que dão mosquiteiros usados como redes de pesca ou véus de casamento) quanto no macro (não conseguimos mostrar que o que estamos fazendo melhora a vida dos países). Em vez disso, focalizamos os insumos – quanto estamos sendo generosos? –, algo que Easterly compara a avaliar um filme de Hollywood pela magnitude de seu orçamento.

Easterly diz que a ajuda tradicional para o desenvolvimento tem sido um erro porque ainda não descobrimos como aplicá-la.[36] Ele escreve na *American Economic Review*:

> Os economistas têm razoável confiança de que alguma combinação de livre mercado e boas instituições tenha um excelente registro histórico para obter desenvolvimento (em oposição, digamos, ao controle totalitário da economia pelos cleptocratas). Acontece que não sabemos como ir daqui para lá; que ações específicas contribuem para livres mercados e boas instituições; como todas as pequenas peças se encaixam. Isto é, não sabemos como chegar ao desenvolvimento.[37]

Easterly não acha que devemos desistir de tentar ajudar os povos nos países pobres. Em vez disso, deveríamos fazer pequenos projetos, sensíveis ao contexto, com benefícios mensuráveis. Ele escreve: "[A ajuda] poderia buscar criar mais oportunidades para os indivíduos pobres, em vez de tentar transformar as sociedades pobres."

Para ser justo, o principal bloco em que tropeça o desenvolvimento dos países pobres não são os maus conselhos dos países ricos. As melhores ideias para o crescimento econômico são bastante simples, todavia, há uma profusão de líderes no mundo em desenvolvimento fazendo o equivalente econômico a

fumar, comer cheeseburguer e guiar sem cinto de segurança. Um estudo realizado pelo Harvard Center for International Development, sobre padrões de crescimento globais entre 1965 e 1990, descobriu que a maior diferença entre o grande sucesso da Ásia oriental e o desempenho relativamente fraco de Ásia meridional, África subsaariana e América Latina pode ser explicada pela política governamental. Sob esse aspecto, a ajuda externa apresenta o mesmo tipo de desafio que qualquer outra política de bem-estar social. Países pobres, como gente pobre, muitas vezes têm maus hábitos. Dar apoio pode alimentar comportamentos que precisam ser mudados. Um estudo chegou à pouco surpreendente conclusão de que a ajuda externa tem efeito positivo sobre o crescimento quando já há boas políticas no lugar, e tem pouco impacto no crescimento quando não há boa política. Os autores recomendam que a ajuda seja calcada em boas políticas, o que a tornaria mais efetiva e serviria de incentivo aos governos para implantar políticas melhores.[38] (Critérios similares têm sido propostos para aliviar as dívidas de países pobres pesadamente endividados.)

Claro que virar as costas para os casos mais necessitados (e negar crédito para países em crise) é mais fácil em teoria que na prática. Em 2005, o Banco Mundial publicou um documento que poderia ser qualificado de introspecção burocrática – *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Os responsáveis pelas políticas estavam muito mais confiantes de que sabiam como consertar o mundo em 1990 do que hoje. Dani Rodrik, economista do desenvolvimento de Harvard, descreve o tom do relatório, que parece incorporar o ceticismo de William Easterly sem abandonar o espírito resoluto de Jeffrey Sachs: “Aqui não há afirmações confiantes do que funciona e do que não funciona – nem projetos a serem adotados pelos responsáveis pelas políticas. A ênfase está sobre a necessidade de humildade, diversidade de políticas, reformas seletivas e modestas e experimentação.”[39]

Por fim, grande parte do mundo é pobre porque os países ricos não tentaram com suficiente afinco fazer o contrário. Percebo que mostrar o fracasso da ajuda para o desenvolvimento e depois defender mais ajuda é como Yogi Berra criticando um restaurante por ter comida ruim *e* porções pequenas. Ainda assim, as coisas ficam melhores quando há uma vontade política avassaladora para melhorar as coisas. Isso é mais amplo que a economia.

Epílogo: A vida em 2050

Sete questões

A ECONOMIA PODE nos ajudar a compreender e a melhorar um mundo imperfeito. Mas, afinal, ela é apenas um conjunto de ferramentas. Precisamos decidir como usá-las. A economia não pré-ordena o futuro, assim como as leis da física não tornaram inevitável a exploração da Lua. A física possibilitou isso, os homens optaram por fazê-lo – em grande parte dedicando recursos que poderiam ter sido usados em outras coisas. John F. Kennedy não alterou as leis da física quando declarou que os Estados Unidos levariam um homem à Lua, ele apenas estabeleceu uma meta que requeria boa ciência para ser alcançada. Se pretendemos fazer melhor uso dessas ferramentas, devemos pensar onde estamos tentando chegar. Devemos decidir quais são nossas prioridades, com que custo estamos dispostos a arcar, que resultados estamos ou não prontos a aceitar. Parafraseando Robert Fogel, historiador econômico e ganhador do Prêmio Nobel, precisamos definir "vida boa" antes que a economia nos ajude a chegar lá. Aqui estão sete questões dignas de reflexão sobre a vida em 2050, não com o objetivo de predizer o futuro, mas porque as decisões que tomarmos agora irão afetar o modo como viveremos quando lá chegarmos.

Quantos minutos de trabalho custará uma bisnaga de pão? Essa é a questão da produtividade. Do ponto de vista material, é quase tudo que importa. Todo o resto do que debatemos – instituições, direitos de propriedade, investimento, capital humano – é o meio para esse fim (e para outros, também). Se a produtividade crescer 1% ao ano nas próximas quatro décadas, nosso padrão de vida será cerca de 50% mais elevado em 2050. Se a produtividade crescer 2% ao ano, nosso padrão de vida será mais que o dobro por volta desse ano – presumindo que continuemos a trabalhar com o mesmo afinco que agora. De fato, isso suscita uma questão secundária, que acho mais interessante: qual o limite da riqueza?

Os americanos são mais ricos que a maioria do mundo desenvolvido; também trabalhamos mais, tiramos menos férias e nos aposentamos mais tarde. Será que isso vai mudar? Existe algo na economia do trabalho chamado "curva de oferta de trabalho curvada para trás". Felizmente, a ideia é mais simples e

interessante que o nome. A teoria econômica prediz que, à medida que nossos salários aumentam, trabalhamos períodos mais longos até certo ponto, e a partir daí começamos a trabalhar menos. O tempo torna-se mais importante que o dinheiro. Os economistas simplesmente não têm certeza de onde essa curva começa a se curvar para trás, nem quão agudo é o grau da curvatura.

O crescimento da produtividade nos dá escolhas. Podemos continuar a trabalhar a mesma quantidade de tempo e produzindo mais, ou podemos produzir o mesmo trabalhando menos. Ou podemos chegar a um equilíbrio. Admitindo que os americanos continuem a se tornar regularmente mais produtivos, em 2050 optaremos por trabalhar sessenta horas por semana e viver nababescamente (no sentido material)? Ou chegará um momento em que resolveremos trabalhar 25 horas por semana e escutar música clássica no parque? Não muito tempo atrás, jantei com o gestor da carteira de uma grande companhia de investimentos que está convencido de que algum dia os americanos irão chegar à conclusão de que trabalham demais. Ironicamente, ele próprio não estava planejando trabalhar menos; pensava em investir em empresas que fabricam bens de lazer.

Haverá quanta gente dormindo debaixo do viaduto? Essa é a questão da divisão do bolo. Em 2000, fui encarregado pela *The Economist* de escrever um artigo sobre a pobreza nos Estados Unidos. Com a economia ainda em expansão, procurei algum jeito de exprimir a impressionante dicotomia entre ricos e pobres do país. E o encontrei bem na frente do prédio do meu escritório:

> Um passeio pelo Wacker Drive, em Chicago, oferece um retrato instantâneo da afluente economia americana. Jovens profissionais caminham pela avenida berrando ordens em seus celulares. Compradores fluem rumo às elegantes lojas da Michigan Avenue. Gruas de construção assomam sobre um novo e maciço condomínio de luxo que se ergue no horizonte. Tudo é alvoroço, brilho e explosão.
>
> Mas existe um lado menos glamoroso do Wacker Drive, literalmente sob a superfície. O Lower Wacker Drive é uma via de acesso subterrânea que corre exatamente debaixo de sua irmã mais sofisticada, permitindo aos caminhões chegar até as entranhas da cidade. E é também o refúgio predileto para os sem-teto da cidade, muitos deles dormindo em casas de papelão montadas entre colunas de concreto, fora do campo de visão de todo o esplendor que está acima, e também fora do campo do pensamento. Da mesma forma que o Wacker Drive, esses são os Estados Unidos.[1]

O que estamos dispostos a prometer aos desfavorecidos? As economias de mercado do mundo desenvolvido situam-se ao longo de um continuum, com os Estados Unidos numa das pontas e as economias europeias relativamente paternalistas, como a França e a Suécia, na outra. A Europa oferece uma versão mais gentil e delicada da economia de mercado – com algum custo. Em geral, as nações europeias protegem mais os trabalhadores e têm uma rede de segurança

mais substancial. Benefícios generosos são exigidos por lei, a saúde pública é um direito de nascença. Isso gera uma sociedade mais compassiva sob muitos aspectos. Os índices de pobreza europeus, em particular para as crianças, são muito mais baixos que os americanos. A desigualdade de renda também é menor.

Isso também leva a uma taxa de desemprego mais alta e a taxas de inovação e criação de empregos mais lentas. Os trabalhadores, cheios de benefícios obrigatórios, são caros. Como os empregados não podem ser demitidos com facilidade, as empresas demoram para contratá-los. Ao mesmo tempo, generosos benefícios de desemprego e bem-estar social tornam os trabalhadores mais lentos para pegar os empregos oferecidos. O resultado é aquilo a que os economistas se referem como mercado de trabalho "esclerótico". Durante períodos econômicos normais, as taxas de desemprego europeias tendem a ser significativamente mais altas que a americana, em particular entre os jovens.

O sistema americano é uma economia mais rica, mais dinâmica, mais empreendedora – e mais severa e desigual. Ela leva à criação de um bolo enorme do qual os ganhadores recebem pedaços imensos. O sistema europeu é melhor em garantir pelo menos um pouco de bolo para todo mundo. O capitalismo vem em todas as formas e sabores. Qual iremos escolher?

Usaremos o mercado de forma imaginativa para resolver problemas sociais? O modo mais fácil e efetivo de conseguir que algo seja feito é dar às pessoas envolvidas uma razão para fazê-lo. Todos aprovam com a cabeça – e aí saímos e projetamos políticas que fazem exatamente o oposto. Temos um sistema escolar público que ainda não recompensa os professores e diretores quando seus alunos se saem bem (nem os castiga quando seus alunos têm desempenho fraco). Falamos de como a educação é importante, mas criamos dificuldades e perda de tempo para que pessoas inteligentes se tornem professores (apesar da evidência de que esse treinamento tem pouco impacto). Não pagamos aos bons professores melhor que aos maus.

De maneira artificial, fazemos com que seja barato andar de carro, subsidiando tudo, desde a expansão urbana até o aquecimento global. Instituímos a maioria dos nossos tributos sobre a atividade produtiva, como trabalho, poupança e investimento, quando deveríamos aumentar a renda e conservar recursos com mais "impostos verdes".

Se tivermos os incentivos certos, poderemos usar os mercados para fazer todo tipo de coisa. Considere o caso das doenças raras. Por pior que seja ter uma doença grave, é pior ainda ter uma doença grave que também seja rara. A certa altura, havia cerca de 5 mil doenças consideradas raras ignoradas pelos

laboratórios farmacêuticos porque eles não tinham esperança de recuperar seus custos de pesquisa, mesmo que achassem a cura de uma delas.[2] Em 1983, o Congresso americano passou o Orphan Drug Act, que dava incentivos para tornar esse trabalho mais lucrativo: verbas para pesquisa, créditos tributários e direitos exclusivos para comercializar e fixar o preço de drogas contra doenças raras – chamadas drogas órfãs – durante sete anos. Nas décadas anteriores à lei, menos de dez drogas órfãs chegaram ao mercado. Desde a criação da lei, surgiram cerca de duzentas dessas drogas.

Ou considere algo simples, como recipientes para latas e garrafas. Não é surpresa que os índices de reciclagem tenham se tornado mais altos nos estados em que há esses recipientes do que em estados onde não há. Nesses lugares também há menos lixo e entulho. Se o espaço dos aterros sanitários é precioso – o que ocorre na maioria das vezes –, não deveríamos pagar para eliminar nosso lixo doméstico com base no volume que geramos? Qual o efeito que você acha que isso iria ter na quantidade de embalagens de consumo?

Os mercados não solucionam problemas sociais sozinhos (ou estes não seriam problemas sociais). Mas, se concebemos soluções com os incentivos apropriados, temos uma sensação melhor, de remar a favor da corrente.

Teremos centros de conveniência para o consumidor em 2050? Nada nos diz que somos obrigados a aceitar o que o mercado joga para nós. Anthony Lewis, colunista do *New York Times*, rendeu homenagens à beleza das regiões italianas da Toscana e da Úmbria (“os bosques prateados de oliveiras, os campos de girassóis, os vinhedos, as casas e os celeiros de pedra”) e lamentou que essas pequenas fazendas não sejam rentáveis num mundo de agricultura corporativa; porém, ele diz que, de qualquer modo, elas deveriam ser preservadas. Escreveu ele: “A Itália é a evidência de que há mais na vida – na vida civilizada – além da competição não regulada do mercado. Há os valores de humanidade, cultura, beleza, comunidade, que podem exigir desvios da fria lógica da teoria de mercado.”[3] Não há nada em economia que diga que ele está errado. Podemos muito bem decidir coletivamente que gostaríamos de proteger um modo de vida, ou algo que seja esteticamente prazeroso, mesmo que isso signifique impostos mais altos, comida mais cara ou menor crescimento econômico. Para um economista, e para o sr. Lewis, a vida trata de maximizar utilidade, não renda. Às vezes utilidade significa preservar bosques de oliveiras ou um antigo vinhedo – só porque gostamos de sua aparência. À medida que ficamos mais ricos, muitas vezes estamos mais dispostos a situar a estética acima do bolso. Podemos investir recursos na região rural dos Estados Unidos porque é importante para

nossa identidade como nação. Podemos subsidiar pequenas fazendas em Vermont porque são lindas, não porque isso vai baratear o leite. E assim por diante.

Esse ponto vem com doses pesadas de cautela. Primeiro, devemos sempre explicitar os custos de brincar com mercados, quaisquer que sejam esses custos. Qual a diferença entre o resultado e o que seria, e quem paga essa diferença? Segundo, devemos ter cuidado para que tais custos recaiam com mais peso sobre aqueles que desfrutam dos benefícios. Por fim, e mais importante, devemos assegurar que um grupo (como aqueles entre nós que acham um horror os *strip malls*[a]) não use processos políticos e regulatórios para impor preferências estéticas a outro grupo (os donos dos centros de conveniência e as pessoas que apreciam a conveniência de comprar barato ali). Dito isso, não há nada que nos impeça de sonhar com um mundo sem *strip malls*.

Temos uma política monetária definida? Fiz essa pergunta na primeira edição deste livro, em 2002. Eis uma parte da resposta: "A economia japonesa – o milagre dos anos 1980 – permanece obstinadamente resistente a medidas monetárias e fiscais tradicionais, provocando o que o *Wall Street Journal* chama de 'um dos grandes debates econômicos da época'."[4] Poderia algo semelhante acontecer nos Estados Unidos?

Já aconteceu, no começo de 2007. Isso não faz de mim um gênio (pois eu também predisse que os Cubs ganhariam o campeonato em várias ocasiões). Mas prova que não conquistamos o ciclo de negócios (o fluxo e refluxo econômico que leva a recessões periódicas). Nós julgamos que o tínhamos domado, e aí a crise financeira quase nos tirou totalmente dos trilhos. Essas oscilações na economia levam junto consigo uma porção de vítimas inocentes.

Ben Bernanke e o Fed parecem ter feito uma porção de coisas corretas. O que eles fizeram de errado e que nós ainda não sabemos? Lembre-se, Alan Greenspan foi um gênio (mantendo a inflação sob controle) até não ser mais um gênio (porque o dinheiro fácil alimentou as bolhas de ativos).

Há também um desafio regulatório. (Os debates começaram, mas não estamos nem perto de uma solução.) Como administramos o "risco sistêmico" num sistema financeiro interdependente? A lei férrea do capitalismo é que empresas que fracassam devem fracassar. Fizemos isso com o Lehman Brothers, e ele quase levou todos nós junto. O sistema financeiro global não tem o aspecto de um modelo teórico em que empresas fortes prosperam numa crise e empresas fracas sucumbem; ele parece mais um grupo de alpinistas amarrados uns aos outros na beira do precipício. Como permitir que o mercado castigue os vilões

sem arrastar todos nós montanha abaixo?

Em quarenta anos, será que o termo "tigres africanos" vai se referir à vida selvagem ou a histórias de desenvolvimento de sucesso? Eis aqui um exercício: ache uma criança de oito ou nove anos e tente explicar-lhe por que grande parte do mundo vive confortavelmente, até luxuosamente, enquanto milhões de pessoas em outros lugares do planeta estão morrendo de fome, e outros bilhões mal conseguem sobreviver. Em algum momento, a explicação começa a parecer inadequada. Claro, não temos uma bala de prata para o desenvolvimento econômico. Também não temos uma para o câncer, mas não desistimos. Será que o mundo em 2050 vai ser significativamente menos pobre? Essa resposta não é óbvia. Podemos imaginar um cenário para a Ásia oriental no qual os países se transformam em questão de décadas. Ou podemos imaginar um cenário para a África subsaariana no qual os países seguem cambaleando década após década, sem nenhum crescimento econômico significativo. Um cenário tira bilhões de pessoas da pobreza e da miséria, o outro não.

Quando perguntamos se os países pobres ainda serão pobres daqui a quatro décadas, a pergunta parece distante e abstrata, quase como se a resposta fosse determinada por algum futuro alinhamento dos astros. Mas quando dividimos a pergunta em suas partes componentes – quando perguntamos sobre coisas que sabemos que distinguem países ricos de países pobres –, então a pobreza global parece mais tratável. Será que os governos de países em desenvolvimento haverão de criar e manter os tipos de instituições que sustentam uma economia de mercado? Haverão de desenvolver indústrias de exportação que possibilitem a esses países romper e escapar da armadilha da agricultura de subsistência – e será que os Estados Unidos abrirão seu enorme mercado para esses produtos? Será que os países ricos usarão sua tecnologia e seus recursos para combater doenças que devastam o mundo em desenvolvimento, especialmente a aids? Será que a família de uma menininha nascida amanhã na Índia rural terá incentivo para investir no capital humano que ela representa?

Os Estados Unidos podem botar a casa em ordem em termos fiscais? Os Estados Unidos são o maior devedor do mundo. Devemos aos chineses, detentores de títulos americanos no valor de mais de US$ 1 trilhão. Fomos obrigados a tomar empréstimos pesados para pagar nossas contas da última década. A parte que nos faz pôr os pés no chão é que algumas das nossas despesas governamentais mais significativas estão aí pela frente, quando aqueles que hoje estão na casa dos cinquenta e sessenta anos se aposentarem e começarem a reivindicar seguridade

social e assistência médica gratuita. O “dividendo da paz” no fim da Guerra Fria durou apenas 45 minutos, de modo que parecemos estar encalhados e com grandes orçamentos de defesa para o futuro breve. Matemática é matemática, qualquer cálculo razoável mostra que nossa trajetória fiscal é insustentável.

Então, o que faremos em relação a isso? A sociedade americana não desenvolveu apenas uma aversão aos impostos mais altos, mas uma palpável hostilidade a eles. Tudo bem, se estivéssemos dispostos a reduzir o governo a um tamanho que pudéssemos financiar. Mas tampouco fizemos isso.

Pense no significado dessa atitude. Seguindo em frente, de algum modo temos de levantar receita suficiente para (1) pagar pelo governo pelo qual optamos, qualquer que seja ele, o que não estamos fazendo plenamente agora; (2) pagar os juros que acumulamos em contas passadas; (3) pagar novas despesas associadas ao envelhecimento da população e custosas promessas de direitos.

Isso vai exigir uma liderança política séria e o reconhecimento, por parte dos americanos, de que o statu quo não é uma opção. Simon Johnson, que teve experiência de sobra com crises financeiras como economista-chefe do Fundo Monetário Internacional, observou: “Tomar empréstimos exagerados acaba mal, seja para o indivíduo, seja para uma empresa ou para um país.”[5] Durante a primeira década do novo milênio, três grupos tomaram empréstimos pesados: consumidores, firmas financeiras e o governo dos Estados Unidos. Até aqui, duas pagaram alto preço por essa alavancagem. Será que acontecerá o esperado?

ESSAS SÃO SIMPLESMENTE as minhas questões. Minha esperança é de que, a essa altura, você tenha as suas próprias. O extraordinário em economia é que, uma vez que você se expôs às grandes ideias, elas começam a se manifestar em toda parte. A triste ironia da cadeira de economia 1 na faculdade é que os alunos muitas vezes sofrem durante as aulas enfadonhas e esotéricas, enquanto a economia acontece ao redor deles. A economia oferece uma compreensão de riqueza, pobreza, relações de gênero, meio ambiente, discriminação, política – para enumerar só algumas das coisas que abordamos. Como isso pode não ser interessante?

---

[a] *Strip mall*: pequenos shopping centers ou centros de conveniência em áreas suburbanas, às vezes anexos a postos de gasolina, considerados extremamente práticos pela população local, uma vez que oferecem alternativa rápida e próxima para as compras. Pelas palavras do autor, podemos inferir que a preocupação com a estética não é uma das prioridades desses centros comerciais. (N.T.)

Notas

Introdução

1. Thomas Friedman, "Senseless in Seattle", *New York Times*, 1º dez 1999.
2. Claudia Goldin e Cecilia Rouse, "Orchestrating impartiality: the impact of 'blind' auditions on female musicians", *American Economic Review*, set 2000.
3. Charles Himmelberg, Christopher Mayer e Todd Sinai, "Assessing High House prices: bubbles, fundamentals and misperceptions", *Journal of Economics Perspectives*, v.19, n.4, outono 2005.
4. David Brooks, "An economy of faith and trust", *New York Times*, 16 jan 2009.

1. O poder dos mercados

1. M. Douglas Ivester, Comentários para o Clube Econômico de Chicago, 25 fev 1999.
2. Stephen Moore e Julian Simon, *The Greatest Century That Ever Was: 25 Miraculous Trends of the Past 100 Years*, Cato Institute Policy Analysis, n.364, Washington, D.C., Cato Institute, 15 dez 1999.
3. Cara Buckley, "A man down, a train arriving, and a stranger makes a choice", *New York Times*, 3 jan 2007.
4. Michael Grossman, "Health economics", *NBER Reporter*, inverno 1998-99.
5. "America then and now: it's all in the numbers", *New York Times*, 31 dez 2000.
6. "Relieving O'Hare", *The Economist*, 10 jan 1998.
7. De 21 jun 2001, p.A1.
8. David Kushner, "The latest way to get cocaine out of Colombia? Underwater", *New York Times Sunday Magazine*, 26 abr 2009.
9. Michael Cooper, "Transit use hit five-decade high in 2008 as gas prices rose", *New York Times*, 9 mar 2009.
10. Fernando A. Wilson, Jim Stimpson e Peter E. Hilsenrath, "Gasoline prices and their relationship to rising motorcycle fatalities, 1990-2007", *American Journal of Public Health*, v.99, n.10, out 2009.
11. Jaime Sneider, "Good propaganda, bad economics", *New York Times*, 16 mai 2000, p.A31.
12. Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008 (ed. bras., *Nudge: o empurrão para a escolha certa*, Rio de Janeiro, Campus, 2010).
13. Press release da Academia de Ciências da Suécia, 9 out 2002.
14. Jonathan Gruber, "Smoking's 'internalities'", *Regulation*, v.25, n.4, inverno 2002-03.
15. Annamaria Lusardi, "The importance of financial literacy", *NBER Reporter: Research Summary*, n.2, 2009.
16. Thomas Gilovich, Robert Vallone e Amos Tversky, "The hot hand in basketball: on the misperception of random sequences", *Cognitive Psychology*, n.17, 1985.

2. Incentivos importam

1. Embaixada da Costa Rica, Washington, D.C.
2. Ian Fisher, "Victims of war: the jungle gorillas, and tourism", *New York Times*, 31 mar 1999.
3. Daniel Yergin e Joseph Stanislav, *The Commanding Heights*, Nova York, Simon & Schuster, 1998, p.216-7.
4. "Paying teachers more", *The Economist*, 24 ago 2000.
5. David Stout, "Child safety seats to be required for commercial planes", *New York Times*, 16 dez 1999, p.A20.
6. Julia Preston, "Mexico's political inversion: the city that can't fix the air", *New York Times*, 4 fev 1996, seção 4, p.4.
7. Ibid.; Lucas W. Davis, "The effect of driving restrictions on air quality in Mexico City", *Journal of Political Economy*, v.116, n.1, fev 2008.
8. "Avoiding Gridlock", *The Economist*, 17 fev 2003.
9. "Ken's Coup", *The Economist*, 20 mar 2003.
10. "How to pay bosses", *The Economist*, 16 nov 2002.
11. Floyd Norris, "Stock options: do they make bosses cheat?", *New York Times*, 5 ago 2005.
12. Simon Johnson, "The quiet coup", *The Atlantic*, mai 2009.
13. John Tierney, "A tale of two fisheries", *New York Times Magazine*, 27 ago 2000, p.38.
14. "A rising tide", *The Economist*, 20 set 2008.
15. Dirk Johnson, "Leaving the farm for the other real world", *New York Times*, 7 nov 1999, p.3.
16. Virginia Postrel, "The U.S. tax system is discouraging married women from working", *New York Times*, 2 nov 2000, p.C2.
17. Friedrich Schneider e Dominik H. Enste, "Shadow economies: size, causes, and consequences", *Journal of Economic Literature*, mar 2000.

3. Governo e economia I

1. Donald G. McNeil Jr., "A fouled city puts its foot down, but carefully", *New York Times*, 9 nov 1999.
2. "Mum's the word", *The Economist*, 5 dez 1998.
3. "Czechs puff away to the benefit of State coffers", United Press International, 17 jul 2001.
4. Robert Frank, "Feeling crash-resistant in a SUV", *New York Times*, 16 mai 2000.
5. Katherine Q. Seelye, "Utility buys town it chocked, lock, stock, and blue plume", *New York Times*, 13 mai 2002.
6. "Here's hoping: a survey of Nigeria", *The Economist*, 15 jan 2000.
7. Blaine Harden, "Angolan paradox: oil wealth only adds to misery", *New York Times*, 9 abr 2000.
8. Barbara Crossette, "U.N. says bad government is often the cause of poverty", *New York Times*, 5 abr 2000, p.A11.
9. John G. Fernald, "Roads to prosperity? Assessing the link between public capital and productivity", *American Economics Review*, v.89, n.3, jun 1999, p.619-38.
10. Jerry L. Jordan, "How to keep growing 'New Economies'", *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, 15 ago 2000.
11. Barry Bearak, "In India, the wheels of justice hardly move", *New York Times*, 1º jun 2000.
12. Thomas L. Friedman, "I love D.C.", *New York Times*, 7 nov 2000, p.A29.
13. Amartya Sen, *Development as Freedom*, Nova York, Alfred A. Knopf, 1999 (trad.bras., *Desenvolvimento como liberdade*, São Paulo, Companhia das Letras, 2000; Companhia de Bolso, 2010).
14. Giacomo Balbinotto Neto, Ana Katarina Campelo e Everton Nunes da Silva, "The impact of presumed

consent law on organ donation: an empirical analysis from quantile regression for longitudinal data", Berkeley Program in Law & Economics, documento 050107-2, 2007.

4. Governo e economia II

1. John Markoff, "CIA tries foray into capitalism", *New York Times*, 29 set 1999.
2. De 6 mar 2001.
3. Jackie Calmes e Louise Story, "In Washington, one bank chief still holds sway", *New York Times*, 19 jan 2009.
4. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1982 (trad. bras., *Capitalismo e liberdade*, Rio de Janeiro, Artenova, 1977).
5. Celia W. Dugger, "A cruel choice in New Delhi: Jobs vs. a safer environment", *New York Times*, 24 nov 2000.
6. "A useful poison", *The Economist*, 14 dez 2000.
7. "Fighting malaria", *The Economist*, 1º mai 2003.
8. "A useful poison", *The Economist*, 14 dez 2000.
9. Gary Becker e Guity Nashat Becker, *The Economics of Life*, Nova York, McGraw-Hill, 1996.
10. Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes e Andrei Shleifer, *The Regulation of Entry*, documento de trabalho do Nber, n.W7892, National Bureau of Economic Research, set 2000.
11. Geeta Anand, "India's colleges battle a thicket of red tape", *Wall Street Journal*, 13 nov 2008.
12. Stephen Castle, "Europe relaxes rules on sale of ugly fruits and vegetables", *New York Times*, 13 nov 2008.
13. Nicholas Lemann, "The quiet man: how Dick Cheneu rose to power", *The New Yorker*, 7 mai 2001.
14. Bruce Bartlett, "How supply-side economics trickled down", *New York Times*, 6 abr 2007.
15. Greg Mankiw, blog, 11 mar 2007.
16. Rebecca M. Blank, "Fighting poverty: lessons from recent U.S. History", *Journal of Economic Perspective*, v.14, n.2, primavera 2000.
17. Jerry L. Jordan, "How to keep growing 'New Economies'", *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, 15 ago 2000.

5. Economia da informação

1. Gary Becker, *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press, 1971.
2. Harry Holzer, Steven Raphael e Michael Stoll, "Perceived criminality, criminal background checks, and the racial hiring practices of employers", *Journal of Law and Economics*, v.XLIX, out 2006.
3. David Leonhardt, "In health reform, a cancer offers an acid test", *New York Times*, 8 jul 2009.
4. "Testing times", *The Economist*, 19 out 2000.
5. "Outsourcing: separate and lift", *The Economist*, 20 set 1997.
6. Geoffrey A. Fowler, "Kind of blue: in Asia, elite offices show off with icy tempera-tures", *Wall Street Journal*, 24 ago 2005.
7. Alan B. Krueger, "Children smart enough to get into elite schools may not need to bother", *New York Times*, 27 abr 2000, p.C2.
8. Todos os exemplos de perfis raciais provêm de um instigante artigo sobre o tema: Jeffrey Goldberg, "The color of suspicion", *New York Times Magazine*, 20 jun 1999.

6. Produtividade e capital humano

1. Brier Dudley, "Gates wants to expand mega-house", *Seattle Times*, 28 fev 2001.

2. "The rich get richer: a survey of India's economy", *The Economist*, 2 jun 2001.

3. Evelyn Nieves, "Homeless defy cities' drives to move them", *New York Times*, 7 dez 1999.

4. "From boots to electronics: shutting military bases", *The Economist*, 21 jun 1997.

5. T. Paul Schultz, "Health and schooling investments in Africa", *Journal of Economic Perspectives*, v.13, n.3, verão 1999, p.67-88.

6. Gary Becker, "Economic evidence on the value of education", comentários para executivos da Lotus Development Corporation, jan 1999.

7. Gary Becker, Conferência Ryerson na Universidade de Chicago, conforme reimpresso in Becker, *Human Capital*, Chicago, University of Chicago Press, 1993, p.21.

8. Ibid., p.23.

9. Roger Lowenstein, "The inequality conundrum", *New York Times Sunday Magazine*, 10 jun 2007.

10. Dora Costa, "The wage and the length of the work day: from the 1890s to 1991", *Journal of Labor Economics*, jan 2000.

11. Toda a informação sobre desiguladade de renda, inclusive as citações de H.L. Mencken, foi extraída de Robert H. Frank, "Why living in a rich society makes us feel poor", *New York Times Magazine*, 15 out 2000.

12. Philippe Aghion, Eve Caroli e Cecilia Garcia-Penalosa, "Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories", *Journal of Economic Literature*, v.37, dez 1999), p.1615-60.

13. Marvin Zonis, comentários apresentados no Business Forescast Luncheon, da Universidade de Chicago, 6 dez 2000.

7. Mercados financeiros

1. Johanna Berkman, "Harvard's hoard", *New York Times Magazine*, 24 jun 2001.

2. Richard Bradley, "Drew Gilpin Faust and the incredible shrinking Harvard", *Boston Magazine*, 18 jun 2009.

3. "For those in peril", *The Economist*, 22 abr 2006.

4. Darren Rovell, Sports Biz, CNBC, 15 set 2009.

5. Joseph Treaster, "Even nature can be turned into security; high yield and big risk with catastrophe bonds", *New York Times*, 6 ago 1997.

6. Simon Johnson, "The quiet soup", *The Atlantic*, mai 2009.

7. Jane Spencer, "Lessons from the brain-damaged investor", *Wall Street Journal*, 21 jul 2005.

8. Peter Coy, "Can you really beat the market?", *Business Week*, 31 mai 1999.

9. Burton G. Malkiel, "The price is (usually) right", *Wall Street Journal*, 10 jun 2009.

10. Jon E. Hilsenrath, "As two economists debate markets, the tide shifts", *Wall Street Journal*, 18 out 2004.

11. Ruth Simon, "Bonds let you sleep at night but at a price", *Wall Street Journal*, 8 set 1998.

12. Matthew Kaminski, "The age of diminishing endowments", *Wall Street Journal*, 6-7 jun 2009.

8. O poder dos interesses organizados

1. Robert Davis, "Museum garage is a fine cut; it may be pork, but city hungry", *Chicago Tribune*, 5 mai 1994.

2. Jason Hill, Erik Nelson, David Tilman, Stephen Polasky e Douglas Tiffany, "Environmental, economic,

and energetic costs and benefits of biodiesel and ethanol biofuels", *Proceedings of the National Academy of Sciencies*, v.103, n.30, 25 jul 2006.

3. Nicholas Kristof, "Ethanol for all its critics, fuels farmer support and Iowa's role in presidential races", *New York Times*, 21 jan 2000.

4. Robert Gordon, Thomas Kane e Douglas O. Staiger, "Identifying effective teachers using performance on the job", The Hamilton Project Policy Brief, n.2006-01, abr 2006.

5. Roger Ferguson Jr., "Economic policy for our era: the Ohio experience", *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, 15 mai 2000.

6. Joe Klein, "Eight years: Bill Clinton looks back on his Presidency", *The New Yorker*, 16 out 2000, p.201.

7. Elisabeth Kolbert, "Back to school", *The New Yorker*, 5 mar 2001.

9. De olho no placar

1. Michael Cox e Richard Alm, *Time Well Spent: The Declining Real Cost of Living in America*, Federal Reserve Bank of Dallas, Annual Report, 1997.

2. Oded Galor e David N. Weil, "Population, technology, and growth: from malthusian stagnation to the demographic transition and beyond", *American Economic Review*, v.20, n.4, set 2000.

3. Miriam Jordan, "Leprosy remains a foe in country winning the fight against aids", *Wall Street Journal*, 20 ago 2001.

4. Jane Spencer, "Why Beijing is trying to tally the hidden costs of pollution as China's economy booms", *Wall Street Journal*, 2 out 2006.

5. David Leonhardt, "If richer isn't happier, what is?", *New York Times*, 19 mai 2001.

6. Daniel Kahneman, Alan B. Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz e Arthur Stone, "Toward national well-being accounts", *American Economic Review*, v.94, n.2, mai 2004.

7. "Economics discovers its feelings", *The Economist*, 23 dez 2006.

8. Alexander Stille, "A happiness index with a long reach: beyond GNP to subtler measures", *New York Times*, 20 mai 2000, p.A17.

9. Edward Hadas e Richard Beales, "Sarkozy imagines: no GDP", *Wall Street Journal*, 10 jan 2008; David Jolly, "GDP seen as inadequate measure of economic health", *New York Times*, 15 set 2009.

10. David Gonzalez, "A coffee crisis' devastating domino effect in Nicaragua", *New York Times*, 29 ago 2001.

11. Christina D. Romer, "Back from the Brink", discurso proferido no Federal Reserve Bank de Chicago, 24 set 2009.

12. James B. Stewart, "Eight days: the battle to save the American financial system", *The New Yorker*, 21 set 2009.

13. Rebecca Kern, "Girl scout cookie sales crumble", *USA Today*, 20 fev 2009.

14. "Hard times", *The Economist*, 10 set 2009.

15. Christina D. Romer, "The economic crisis: causes, policies, and outlook", depoimento perante o Joint Economic Commitee, 30 abr 2009.

16. Bruce Bartlett, "What tax cuts can't do", *New York Times*, 20 dez 2000.

17. Romer, discurso no Chicago Federal Reserve.

18. Jagadeesh Gokhale, "Are we saving enough?, *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, jul 2000.

19. "What a peculiar cycle", *The Economist*, 10 mar 2001.

20. James W. Paulsen, *Economic and Market Perspective*, Wells Capital Management, out 1999.

10. O Federal Reserve

1. R.A. Mundell, "A reconsideration of the twentieth century", *American Economic Review*, v.90, n.3, jun 2000, p.327-40.
2. Justin Scheck, "Mackarel economics in prison leads to appreciation for oily filets", *Wall Street Journal*, 2 out 2008.
3. David Berreby, "All about currency printers: the companies that make money from making money", *New York Times*, 23 ago 1992.
4. Paul Krugman, "Fear itself", *New York Times Magazine*, 30 set 2001.
5. Stephanie Strom, "Deflation shackles Japan, blocking hope of recovery", *New York Times*, 12 mar 2001.
6. N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics*, Fort Worth, Tx., Dryden Press, 1998, p.606.
7. Stephen G. Cecchetti, "Crisis and responses: the federal reserve in the early stages of the financial crisis", *Journal of Economic Perspectives*, v.23, n.1, inverno 2009.
8. "The very model of a central banker", *The Economist*, 27 ago 2009.

11. Economia internacional

1. Thomas Jaffe e Dyan Machan, "How the market overwhelmed the Central Banks", *Forbes*, 9 nov 1992.
2. Anatole Kaletsky, "How Mr. Soros made a billion by betting against the pound", *The Times of London*, 26 out 1992.
3. "Big Mac currencies", *The Economist*, 25 abr 2002.
4. Sylvia Nasar, "Weak dollar makes U.S. world's bargain bazaar", *New York Times*, 28 set 1992.
5. Ian Rowley, "Why Japan hasn't stopped the yen's rise", *Business Week* (on-line), 15 jan 2009.
6. Paul Krugman, "Misguided monetary mentalities", *New York Times*, 12 out 2009.
7. Maurice Obstfeld e Kenneth Rogoff, "The mirage of fixed exchange rates", documento de trabalho do National Bureau of Economic Research, n.w5191, jul 1995.
8. Anthony Ramirez, "Pepsi will be bartered for ships and vodka in deal with Soviets", *New York Times*, 9 abr 1990.
9. Peter Gumble, "Iceland: the country that became a hedge fund", CNN Money. com, 4 dez 2008.
10. "Cracks in the crust", *The Economist*, 11 dez 2008.
11. Associated Press, conforme relatado por Yahoo! Finance. "Iceland says goodbye to the Big Mac", 26 out 2009.
12. "No pain, no gain", *The Economist*, 13 dez 2003.
13. James Fallows, "The $ 1.4 trillion question", *The Atlantic*, jan-fev 2008.
14. Ibid.
15. "Reforming the sisters", *The Economist*, 17 fev 2001.
16. Ibid.

12. Transações de negócios e globalização

1. Paul Krugman, "The magic mountain", *New York Times*, 23 jan 2001.
2. Charles Wheelan, "Fast-food, balinese style", *Valley News*, 25 jan 1989, p.18.
3. "The battle in Seattle", *The Economist*, 27 nov 1999.

4. "Economic nationalism: bashing foreigners in Iowa", *The Economist*, 21 set 1991.
5. Mary E. Burfisher, Sherman Robinson e Karen Thierfelder, "The impact of Nafta on the United States", *Journal of Economic Perspectives*, v.15, n.1, inverno 2001.
6. Dan Barry, "A Mill closes, and a Hamlet fades to black", *New York Times*, 16 fev 2001.
7. Marvin Zonis, "Globalization", *National Strategy Forum Review: Strategic Outlook 2001*, National Strategy Forum, primavera 2007.
8. Kenneth F. Scheve e Matthew J. Slaughter, "A new deal for globalization", *Foreign Affairs*, jul-ago 2007.
9. David Cortright e George A.Lopez (orgs.), *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s*, Boulder, Colo., Lynne Rienner, 2000.
10. Anthony DePalma e Simon Romero, "Orange juice tariff hinders trade pact for U.S. and Brazil", *New York Times*, 24 abr 2000, p.A1.
11. "UN chief blames rich nations for failure of trade talks", *New York Times*, 13 fev 2000, p.12.
12. Thomas Friedman, "Protesting for whom?", *New York Times*, 24 abr 2001.
13. Nicholas D. Kristof e Sheryl WuDunn, "Two cheers for sweatshops", *New York Times Magazine*, 24 set 2000, p.70-1.
14. Thomas Friedman, "Praising the protests", *New York Times*, 14 abr 2000, p.31.
15. Zonis, "Globalization".
16. "Web sites provide opportunity for artisans around the world to sell their wares thus increasing living standards", National Public Radio, 11 set 2000.
17. Kristof e WuDunn, op.cit.
18. "A survey of globalization", *The Economist*, 29 set 2001.
19. Kristof e WuDunn, op.cit.
20. Paul Krugman, "Hearts and heads", *New York Times*, 22 abr 2001.
21. "Economic man, cleaner planet", *The Economist*, 29 set 2001.
22. Krugman, op.cit.
23. John Micklethwait e Adrian Wooldridge, "Why the globalization backlash is stupid", *Foreign Policy*, set-out 2001.

13. Economia do desenvolvimento

1. "Sem título", *The Economist*, 31 mar 2001.
2. *World Development Report 2008*, Banco Mundial, Nova York, Oxford University Press, 2000.
3. William Easterly, *The Elusive Quest for Growth*, Cambridge, Mass., MIT Press, 2001, p.285 (trad. bras., *O espetáculo do crescimento*, Rio de Janeiro, Ediouro, 2004).
4. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, Banco Mundial, Oxford University Press, p.3.
5. Thomas L. Friedman, "I love D.C.", *New York Times*, 7 nov 2000, p.A29.
6. Daron Acemoglu, Simon Johnson e James Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, documento de trabalho do NBER, n.W7771, National Bureau of Economic Research, jun 2000.
7. Daniel Kaufmann, Aart Kraay e Pablo Zoido-Lobatón, *Governance Matters*, Washington, D.C., World Bank, out 1999.
8. "Sem título", op.cit.
9. Erica Field, "Entitled to work: urban property rights and labor supply in Peru", manuscrito, s/d.

10. “A Coke and a frown”, *The Economist*, 7 out 2000, p.73.

11. “Sem título”, op.cit.

12. Gary S. Becker, *Human Capital*, p.24.

13. Easterly, *The Elusive Quest for Growth*, p.160.

14. “Fare thee well, Iowa”, *The Economist*, 18 ago 2001.

15. Jeffrey Sachs, *Tropical Underdevelopment*, documento de trabalho do NBER, n.W8119, National Bureau of Economic Research, fev 2001.

16. Donald G. McNeil, “Drug companies and Third World: a case study in neglect”, *New York Times*, 21 mai 2000.

17. Rachel Glennerster e Michael Kremer, “A better way to spur medical research and development”, *Regulation*, v.23, n.2.

18. Jeffrey Sachs, “Nature, nurture, and growth”, *The Economist*, 14 jun 1997.

19. Jeffrey Sachs, “Growth in Africa: it can be done”, *The Economist*, 29 jun 1996.

20. Jeffrey A. Frankel e David Romer, “Does trade cause growth?”, *American Economic Review*, v.89, n.3, jun 1999, p.379-99.

21. Sachs, “Growth in Africa”.

22. Jeffrey D. Sachs e Andrew M. Warner, “The big push: natural resource booms and growth”, *Journal of Development Economics*, jun 1999, apud *Economic Intuition*, Montreal, outono 1999.

23. “Tracking Angola’s oil money”, *The Economist*, 15 jan 2000, p.48.

24. Blaine Harden, “Angolan paradox: oil wealth only adds to misery”, *New York Times*, 9 abr 2000.

25. “Open to the winds: a nation of traders”, *The Economist*, 12 set 1987.

26. Norimitsu Onishi e Neela Banerjee, “Chad’s wait for its oil riches may be long”, *New York Times*, 16 mai 2001.

27. Amartya Sen, *Development as Freedom*, Nova York, Alfred A. Knopf, 1999, p.152 (trad. bras., *Desenvolvimento como liberdade*, São Paulo, Companhia das Letras, 2000).

28. Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*, Nova York, Oxford University Press, 2007.

29. “Coke and Al-Qaeda”, *The Economist*, 3 abr 2004.

30. Nicholas D. Kristof e Sheryl WuDunn, “The women’s crusade”, *New York Times Magazine*, 23 ago 2009.

31. “Self-doomed to failure”, *The Economist*, 6 jul 2002.

32. Kristof e WuDunn, “The women’s crusade”.

33. Jeffrey Sachs, “The best possible investments in Africa”, *New York Times*, 10 fev 2001.

34. “What’s good for the poor is good for America”, *The Economist*, 14 jul 2001.

35. Jeffrey Sachs, “Growth in Africa: it can be done”, *The Economist*, 29 jun 1996.

36. William Easterly, *The White Man’s Burden*, Nova York, Penguin, 2007.

37. William Easterly, “Was development assistance a mistake”, *American Economic Review*, v.97, n.2, mai 2007.

38. Craig Burnside e David Dollar, “Aid, policies, and growth”, *American Economic Review*, v.90, n.4, set 2000, p.847-68.

39. Dani Rodrik, “Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? A review of the Worls Bank’s *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*”, *Journal of Economic Literature*, v.XLIV, dez 2006.

Epílogo: A vida em 2050

1. “Out of sight, out of mind”, *The Economist*, 18 mai 2001.

2. Denise Grady, “In quest to cure rare diseases, some get left out”, *New York Times*, 16 nov 1999.

3. Anthony Lewis, “A civilized society”, *New York Times*, 8 set 2001.

4. Phred Dvorak, “A puzzle for Japan: rock-bottom rates, but few borrowers”, *Wall Street Journal*, 25 out 2001.

5. Simon Johnson, “The quiet coup”, *The Atlantic*, mai 2009.

Agradecimentos

MUITAS PESSOAS AJUDARAM a tornar este projeto realidade, realizando quase uma corrida de revezamento, com pernas novas me carregando rumo à linha de chegada, a cada etapa. No começo, Tiffany Richards acreditou firmemente que haveria mercado para um livro acessível sobre economia. Esse maravilhoso incentivo deu um impulso ao livro adiante na linha de partida. Tabitha Griffin trouxe o projeto para a W.W. Norton, algo pelo qual serei sempre grato.

Então veio a segunda leva do revezamento. Quando Tiffany e Tabitha seguiram adiante, rumo a outros projetos, tive a sorte de cair em excelentes mãos. Tina Bennett é tudo que alguém pode esperar como agente: inteligente, encorajadora e sempre interessada em novas ideias. Ao mesmo tempo, tive a sorte de Drake McFeely assumir a tarefa de editar o livro. Não dá para saber como o cara consegue arrumar tempo para dirigir a empresa, editar livros, badalar com ganhadores do Prêmio Nobel, mas ele consegue, e eu sou beneficiário de sua experiência e capacidade de julgamento. Claro que Eve Lazovitz é aquela que fez o trem de Drake chegar a tempo para a primeira edição, ainda que com um toque delicado. Jeff Shreve foi um encarregado gentil porém severo para a segunda edição. Sem o apoio deles (e os prazos finais), este livro ainda seria um manuscrito não terminado, rabiscado em blocos de anotações.

Mary Ellen Moore e Danielle Kutasov ofereceram excelente assistência de pesquisa, encontrando fatos, números e episódios que me escaparam. Três economistas foram suficientemente gentis de dedicar tempo de seus ocupadíssimos horários para ler o original da primeira edição e fazer comentários proveitosos: Burton Malkiel, Robert Willis e Kenneth Rogoff. Esses três homens são gigantes da profissão, e cada um tinha muitas outras coisas a fazer com seu tempo. Robert Johnson foi suficientemente gentil para ler o capítulo sobre economia internacional adicionado na segunda edição. Agradeço a disposição de compartilhar seu conhecimento sobre esse tópico.

Tenho uma dívida com meus ex-editores na *The Economist*. John Micklethwait foi generoso por me permitir desaparecer por algum tempo enquanto eu finalizava a primeira edição deste livro, e também se dispôs a ler e fazer comentários sobre o produto acabado. Devo a Ann Wroe o crédito pelo

sagaz subtítulo. O fato de ambos, John e Ann, terem tempo de editar uma das grandes publicações mundiais, cuidar de suas famílias e escrever seus próprios livros continua a ser uma inspiração.

Mais recentemente, a Harris School of Public Policy da Universidade de Chicago e o Dartmouth College ofereceram-me um “lar” intelectual onde tenho o privilégio de lecionar a grandes alunos e trabalhar em projetos como este. Na Harris School, a ex-decana Susan Mayer foi uma incentivadora especialmente entusiástica de minha constante meta de tornar ideias acadêmicas mais acessíveis ao público leigo. No Dartmouth, Bruce Sacerdote tem sido ao mesmo tempo uma companhia intelectual incrível e um grande companheiro de esqui aquático.

Tenho também um tipo diferente de dívida. A grande maioria das ideias que descrevo neste livro não é minha. Ao contrário, sou mais um tradutor cujo trabalho extrai seu valor do brilhantismo do original, que nesse caso são séculos de labuta de grandes pensadores. Espero que este livro reflita meu enorme respeito por esse trabalho.

Por fim, gostaria de agradecer àqueles que inspiraram meu interesse nos assuntos que compõem este livro. Argumento que a economia muitas vezes é mal-ensinada. Isso é verdade. Mas também é verdade que a disciplina pode ganhar vida nas mãos da pessoa certa, e eu fui afortunado em trabalhar e estudar com muitas delas: Gary Becker, Bob Willis, Ken Rogoff, Robert Willig, Christina Paxson, Duncan Snidal, Alan Krueger, Paul Portney, Sam Peltzman, Don Coursey, Paul Volcker. Minha esperança é de que este livro ajude a transmitir o conhecimento e o entusiasmo deles para muitos novos leitores e estudantes.

Índice remissivo

11 de Setembro de 2001, ataques terroristas de, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7

aborto, 1-2
Abouali, Gamal, 1-2
Academia de Ciências da Suécia, 1, 2
ação afirmativa, 1
acelerador de partículas, projeto de, 1
Acemoglu, Daron, 1
ações de tecnologia, 1, 2
Acordo de Livre-Comércio da América do Norte *ver* Nafta
Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt, na sigla em inglês), 1
advogados, 1, 2, 3
    "Cadillacs", 1
Aetna, seguradora, 1-2
Afeganistão, 1
aflição econômica, 1
África, 1, 2-3, 4
    aids, 1
    caça ilegal na, 1-2
    custo de drogas para aids, 1*n*
    futuro da, 1-2
    governos na, 1, 2
    transações de negócio e, 1
África do Sul, República da, 1-2, 3*n*, 4
África oriental, guerras civis na, 1
African Growth and Opportunity Act (2000), 1
agricultura, agricultores, 1, 2, 3, 4, 5
    como analogia para as contas correntes entre Estados Unidos e China, 1-2
água, padrões ambientais e, 1
aids, 1, 2
    drogas para, 1, 2*n*
ajuda externa, 1-2
Akerlof, George, 1, 2, 3-4
Alasca, 1, 2
alavancagem excessiva, 1-2
aleatório, 1-2
Alemanha, 1, 2*n*, 3, 4, 5
    recessão e, 1

Alemanha, República de Weimar, 1, 2
Alemanha nazista, 1-2
alfabetização, 1, 2, 3
alocação de recursos, 1, 2
    pelo governo, 1-2
    pelos mercados, 1, 2, 3, 4-5
    planejamento central e, 1, 2-3
Alzheimer canina, 1
ambientais, questões, 1, 2-3, 4, 5-6, 7-8
    como bem de luxo, 1, 2-3
    consequências não intencionais e, 1-2
    globalização e, 1-2, 3-4
    imposto da gasolina e, 1, 2
    trade-off e, 1-2, 3-4
América Central, preços baixos de café e, 1-2
América do Sul, 1
América Latina, 1, 2-3, 4
American Airlines, 1
American Bar Association (correspondente à OAB), 1
American Economic Review, 1, 2
American Electric Power, companhia de energia, 1
American International Group, AIG, 1-2
American Journal of Public Health, 1
American Lung Association, 1
American Recovery and Reinvestiment Act (decreto de estímulo de Obama, 2009), 1-2
analfabetismo, 1
analistas de ações, 1-2
Angola, 1, 2
Annan, Kofi, 1
anomalias de mercado, 1
antitruste, leis, 1
Apple, computador, 1
Arábia Saudita, 1, 2, 3, 4, 5
ar-condicionado, 1
Argentina, 1-2, 3, 4
Ásia, 1, 2
    fábricas com péssimas condições de trabalho *(sweatshops)*, 1-2, 3*n*, 4, 5, 6
    tigres asiáticos, 1, 2, 3, 4, 5
Ásia meridional, 1
Ásia oriental, sucesso econômico na, 1, 2
assistência médica gratuita (Medicare), 1, 2, 3, 4-5, 6
Associação Americana de Economia, 1
Associação de Cosmetologia de Illinois, 1
Associação de Moradores de Seminary, 1
Associação Nacional dos Produtores de Milho, 1
AT Kearney, 1

“atestado de cidadania”, exigências de, 1
“ativista livre”, 1
ativos ilíquidos, 1
“ativos tóxicos”, 1, 2
Atlanta, Geórgia, sem-teto em, 1
Atlantic, The, 1-2
audições “às cegas”, para orquestras sinfônicas, 1
Austrália, 1, 2
Áustria, 1
automóveis, custos sociais dos, 1-2
“autossuficiência”, 1
Autrey, Wesley, 1-2

Bali, 1, 2
banco central da Índia, 1-2
Banco Central Europeu (BCE), 1
Banco da Inglaterra, 1
Banco Mundial, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
    função do, 1-2
    origem do, 1
    protestos contra, 1
bancos:
    central, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
    crise financeira, 1
    dinheiro emitido por, 1
    empréstimos e, 1-2, 3
    Federal Reserve, controle sobre a quantidade de dinheiro disponível, 1-2
    fracassos dos, 1
bancos centrais, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
Bangkok, trabalho de fábrica em, 1
Bangladesh, 1, 2-3, 4
barreiras de entrada, 1-2
Barro, Robert, 1, 2, 3
Bartlett, Bruce, 1
basquete, 1-2
Bear Stearns, 1, 2, 3
Becker, Gary, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
Bélgica, colonização da, 1
bem-estar social, política de, incentivos a, 1, 2
“benefícios psíquicos”, 1
Bennett, William, 1
bens:
    de luxo, 1
    não negociáveis, 1-2
    negociáveis, 1-2
    públicos, 1-2, 3

Bernanke, Ben, 1, 2
    papel no Fed de, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7-8, 9, 10, 11
Big Mac, Índice *ver* Índice Big Mac
Blagojevich, Rod, 1
Blanchflower, David, 1
Blank, Rebecca, 1
Boeing, 1, 2
bolha imobiliária, 1, 2, 3, 4, 5
Bolívia, começar um negócio na, 1
Bolsa Mercantil de Chicago, 1
Borg, Bjorn, 1
Bottom Billion, The (Collier), 1
Bradley, Bill, 1
branding, gestão de marcas, 1-2
    confiança e, 1-2
    monopólio e, 1
Brasil, 1, 2
Bretton Woods, N.H., 1-2
Brown, Gordon, plano de vacinação de, 1
Brunei, sultão do, 1, 2
Buffett, Warren, 1, 2
Burger King, 1
Burns, Arthur, 1
Burundi, 1
Bush, George H.W., 1, 2, 3, 4, 5
Bush, George W., 1, 2, 3
Bush, governo (George W. Bush), 1, 2, 3
Business Week, 1, 2, 3
byoi *(bring your own infrastructure*, “traga sua própria infraestrutura”), 1

Cabrini Green, 1
caça ilegal, 1-2
café, preços do, 1, 2-3
Califórnia, 1
camada de ozônio, redução da, 1
Câmara de Comércio de Chicago, 1, 2
câmbio de moedas, 1, 2-3
Canadá, 1, 2-3
câncer de próstata, 1, 2
capital, 1
    como quantia finita, 1
    controles de, 1
    crescimento de, 1-2
    excesso de, 1-2
    formas de, 1-2
    “morto”, 1

taxa de aluguel do, 1-2, 3, 4, 5
taxa de ganhos de, 1, 2-3
capital humano, 1-2, 3, 4, 5, 6
ciclos criados por, 1
crescimento econômico e, 1-2
definição de, 1
diferença de renda e, 1-2
experiência de trabalho e, 1
faro empresarial e, 1-2
importância de, 1-2
investir em, 1-2
políticas públicas e, 1, 2-3
produtividade e, 1-2, 3-4, 5
“capital morto”, 1
capitalismo:
comunismo derrotado pelo, 1
destruição criativa e, 1-2, 3-4
injustiça e, 1
ponto forte do, 1
Capitalismo e liberdade (Friedman), 1
“capitalismo íntimo”, 1
carestia, 1, 2
carona, 1-2
“carta branca” presidencial, 1-2
carvão, 1
casamento, valor econômico do, 1
casas, procura de, 1-2
cassinos, jogos de soma zero, 1
catástrofe, títulos de, 1-2
cavalinha como meio de câmbio, 1, 2
CDS – credit default swaps, 1, 2, 3-4, 5
em crise financeira, 1-2
centros de conveniência, 1-2
CEOs, diretores executivos de uma empresa, 1-2
certificados de depósito, 1
cesta de bens, 1
Chade, 1, 2
Cheney, Dick, 1
Chester’s, pizza, 1
Chicago, Illinois, 1, 2-3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
busca de casa em, 1-2
em frente ao lago de, 1
perfis raciais em, 1
pobreza em, 1, 2-3
Rostenkowski, projetos com financiamentos federais de, 1, 2
“taxa de lixo” proposta em, 1-2

Chicago Sun-Times, 1
Chicago Transit Authority (CTA), 1
Children's Memorial Hospital, 1
China, República Popular da, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7-8
    crescimento econômico da, 1
    fome na, 1
    interdependência dos Estados Unidos com a, 1-2, 3
    poluição na, 1, 2-3
China imperial, 1
Christian Science Monitor, 1
chuva ácida, 1
CIA (Agência Central de Informações), 1
ciclos de negócios, 1-2, 3, 4, 5-6; *ver também* recessão
cigarros como meio de câmbio, 1
classe média, benefícios recebidos pela, 1
Clean Air Act, 1
Clear Channel Communications, 1
Clemens, Roger, 1
Cleveland Cavaliers, 1
Clijsters, Kim, 1
clima, distribuição de renda e, 1-2
Clinton, Bill, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
Clinton, governo, 1, 2, 3, 4
Clinton, Hillary, 1, 2, 3
clube do livro de Oprah Winfrey, 1
Coalizão de Chicago para os Sem-Teto, 1
Coase, Ronald, 1-2
cobiça, 1
Coca-Cola, 1-2, 3, 4, 5
cocaína, custo, tráfico e consumo de, 1-2, 3-4
Collier, Paul, 1-2
competição, 1, 2-3, 4
    benefícios do consumidor provenientes da, 1-2
    em processos de concorrência, 1
    na indústria automobilística, 1
    perdedores e, 1
    por outros meios além de preços, 1-2
    trade-off em elaboração de políticas, 1-2
complexidade, capital humano e, 1
"compulsório pessoal", 1
comunismo, 1, 2, 3
    incentivos ignorados no, 1
    ver também planejamento central
Conduta de risco, 1
confiança:
    branding e, 1-2

efeitos econômicos da perda de, 1
Congo, 1, 2
Congresso Continental, 1
Congresso dos Estados Unidos, 1, 2, 3, 4-5, 6, 7, 8
grupos de interesse especiais e, 1-2
política fiscal dirigida pelo, 1, 2-3
ver também Senado dos Estados Unidos
conjuntos habitacionais Robert Taylor, 1
Conselho de Assessores Econômicos, 1, 2, 3, 4, 5, 6
Conselho Econômico Nacional, Estados Unidos, 1*n*
consentimento presumido, 1
consequências não intencionais, 1-2
conservadores, 1
Consumer Report, 1
consumo:
investimento comparado com, 1
produção americana versus, 1-2
contratos futuros, 1, 2, 3, 4
controle da natalidade, planejamento soviético e, 1
controles de capital, 1
cooperação internacional, 1
Copa do Mundo, 1-2
Coreia, República da (Coreia do Sul), 1, 2, 3, 4-5, 6
Coreia, República Popular Democrática da (Coreia do Norte), 1, 2, 3, 4
coroa islandesa, 1-2
corporações:
ajudas do governo e, 1
branding e, 1-2
confiança e, 1
impostos e, 1
incentivos executivos e, 1-2
qualidade sinalizada por, 1-2
Correios dos Estados Unidos, 1, 2-3
corrupção, 1, 2, 3-4, 5, 6-7, 8, 9
Costa do Marfim, 1
Costa Rica, 1
cotas, 1
Crain's Chicago Business, 1, 2
crédito, 1, 2, 3
crédito tributário por renda de trabalho (EITC, Earned Income Tax Credit), 1
crescimento da produtividade, 1-2
fatores no, 1
futuro do, 1-2
investimento e, 1-2
padrão de vida e, 1-2, 3
crescimento econômico:

empecilhos ao, 1-2
limites para o, 1-2, 3
pobreza e, 1-2
políticas para promoção do, 1-2
sete questões sobre o futuro do, 1-2
crescimento populacional, 1
“crescimento puxado pela exportação”, 1-2
crianças:
custo de, 1, 2
na carestia na Coreia do Norte, 1
pobreza e, 1, 2-3, 4-5, 6, 7
segurança em voos e, 1-2
ver também mortalidade infantil
crise financeira de 2007-2008, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7, 8, 9, 10, 11
causas da, 1-2
crises de moeda, padrão em três partes, 1-2
cronômetro, 1
Cuba, 1, 2
cumprimento da lei, 1, 2
curvas de demanda, 1
custo:
de bens públicos, 1
de registrar negócios, 1-2
de regulamentos, 1, 2
demanda e, 1
meios governamentais de baixar o, 1
oportunidade, 1
privado versus social, 1-2, 3-4
reduzido pelo comércio, 1-2
trade-of e, 1-2, 3-4
ver também preço
custo de oportunidade, 1, 2
custos de transição, 1
custos privados, 1, 2
custos sociais, 1, 2
custos telefônicos de longa distância, 1

Daewoo, corporação, 1-2
Dale, Stacy, 1-2
Daley, Richard, 1
dano cerebral, e investimento, 1
Davos, 1
DDT, 1-2
De Soto, Hernando, 1, 2
“De volta da beira do abismo” (Romer), 1
Déby, Idriss, 1

déficit/superávit orçamentário, 1-2, 3-4, 5
deflação, 1, 2-3
demanda, 1
    custo e, 1
    ver também oferta e demanda
demissões, 1, 2
democracia, 1, 2-3
demografia como indicador econômico, 1-2
Denison University, 1
Denver, Col., traficantes de heroína em, 1
Departamento de Trânsito, 1, 2, 3, 4, 5-6
depreciação, 1, 2
desastres naturais, 1, 2-3, 4
desemprego, 1, 2, 3, 4, 5, 6-7
    como indicador econômico, 1
    efeito do Federal Reserve sobre, 1
    na Grande Depressão, 1
    semana de trabalho francesa e, 1
    taxas de, 1-2, 3
desemprego, benefícios de, 1
desigualdade de renda, 1, 2-3, 4-5
    como indicador econômico, 1-2
    globalização e, 1
deslocamentos de curto prazo, 1
despejos por insolvência, 1, 2-3
“despoupar”, 1, 2
desregulamentação da indústria de linhas áreas, 1
destruição criativa, 1-2, 3, 4, 5-6, 7
dieta, manias de, 1
dieta de toranja com sorvete, 1
dilema do prisioneiro, 1-2
Dimon, Jamie, 1-2
dinheiro, natureza do, 1-2
dinheiro de brincadeira, 1-2
“dinheiro fácil”, 1-2
dióxido de carbono, emissões de *ver* emissões de dióxido de carbono
direitos de propriedade, 1, 2-3, 4-5, 6-7, 8
    como incentivos, 1
    crescimento econômico e, 1-2
diretores executivos de empresas, CEOs, 1-2
discriminação, informação e, 1, 2
discriminação racial, 1-2
“discriminação racional” (discriminação estatística), 1
distribuição de renda, 1-2, 3, 4, 5, 6-7
distribuição etária, 1
diversificação, 1, 2, 3, 4-5

dívida, maximizar utilidade e, 1
dívida nacional, 1
dívida no cartão de crédito, 1
doação de órgãos, 1, 2
doença, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7, 8, 9-10, 11, 12-13
doença do sono, 1
“doença holandesa”, 1
Doha, 1
dólar americano, 1-2, 3-4, 5
    versus renminbi chinês, 1, 2
domínios, nomes de, 1
dotações, 1-2
Duflo, Esther, 1

earmarks, marcas identificadoras, 1-2
Easterly, William, 1-2, 3, 4, 5, 6-7
Ebert, Roger, 1, 2, 3
economia, 1-2, 3-4
    analfabetismo em, 1
    cursos universitários de, 1-2
    custos sociais e, 1
    de regulação, 1
    definição de, 1
    Escola de Economia de Chicago, 1
    importância da, 1, 2
    internacional, 1-2
    laureados com o Prêmio Nobel em *ver* Prêmio Nobel de Economia, laureados
    papel da intuição em, 1, 2, 3
    premissa básica inicial feita em, 1
    psicologia e, 1-2
    segunda premissa básica em, 1
    trade-off e, 1-2
economia comportamental, 1, 2-3, 4
economia dos Estados Unidos:
    boom dos anos 1990 na, 1, 2, 3, 4
    déficits em conta corrente da, 1-2
    desafios futuros para, 1-2
    desigualdade na, 1-2
    dívida internacional e, 1-2
    interdependência na, 1
    limites para o crescimento da, 1-2, 3-4
    ver também produto interno bruto dos Estados Unidos; recessão
economia informal, 1, 2; *ver também* mercado negro
economia internacional, 1-2
Economic Growth in the 1990s (Banco Mundial), 1
Economics of Discrimination, The (Becker), 1

Economist, The, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19
economistas, piada da nota de US$ 100 sobre, 1
economistas comportamentais, 1, 2, 3
ecoturismo, 1
educação, 1, 2
    certificação de professores e, 1-2
    como investimento em capital humano, 1-2, 3-4, 5, 6-7
    como monopólio do governo, 1
    crescimento econômico e, 1
    de mulheres, 1, 2, 3, 4, 5-6
    fazer melhorias em, 1
    na China, 1
    na Índia, 1, 2
    pagamento de professores e, 1-2
    renda e, 1-2
    sucessos posteriores e, 1-2
educação universitária, sucesso posterior e, 1-2
efeitos de rede, 1
Egito, 1
Einstein, Albert, 1, 2
EITC, *Earned Income Tax Credit* (crédito tributário por renda de trabalho), 1
eleições nos Estados Unidos:
    de 1972, 1
    de 1992, 1, 2
    de 2000, 1, 2-3
    de 2008, 1, 2, 3
Emanuel, Rahm, 1, 2, 3
emissões, testes de, 1, 2
emissões de dióxido de carbono, 1, 2, 3, 4-5
empregados domésticos, 1
empregos, criação de, 1
    destruição criativa e, 1
    oferta de, 1
    processo de, 1-2
    transações de negócios e, 1
empresas iniciantes, burocracia e, 1
empréstimos:
    bancos e, 1
    em crise financeira, 1, 2
    internacionais, 1
    juntar num mesmo saco (“securitizar”), 1-2
empréstimos internacionais, 1
encargos sociais sobre folha de pagamento, 1, 2
engenharia, 1
Enron, 1
“entrave fiscal”, 1

equilíbrio de conta corrente, 1-2, 3-4
era colonial, 1
Erin Brockovich, uma mulher de talento, 1-2
Escandinávia, economia informal na, 1
escassez, preço e, 1, 2
Escola de Economia de Chicago, 1
Espanha, 1
especialização, 1-2, 3
especulação, 1-2, 3
espetáculo do crescimento, O (Easterly), 1, 2
"Estados extrativos", 1
Estados Unidos, economia dos *ver* economia dos Estados Unidos
estímulo, decreto de, da administração Obama *ver* American Recovery and Reinvestment Act (2009)
etanol, 1-2, 3
euro, 1, 2-3
Europa, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7-8
evasão escolar, 1
expectativa de vida, 1
    nos Estados Unidos, 1-2
exportações, 1-2, 3-4
externalidades:
    acordos privados e, 1-2
    como fracasso de mercado, 1-2, 3
    custo e, 1-2
    definição de, 1
    globalização e, 1
    governo e, 1-2, 3, 4-5
    positivas, 1-2
    taxação de, 1-2

fábricas asiáticas de péssimas condições, *(sweatshops)*, 1-2, 3*n*, 4, 5, 6
faixas de câmbio, 1
Fallows, James, 1-2
"falta de instrução financeira", 1
fardo do homem branco, O (Easterly), 1
faro empresarial, 1
fazendas coletivas, 1
Federação Internacional de Futebol (Fifa), 1-2
Federal Aviation Administration, FAA, 1, 2
Federal Reserve, bancos do:
    de Cleveland, 1, 2
    de Dallas, 1-2
    de Nova York, 1, 2
Federal Reserve, dos Estados Unidos, 1, 2, 3-4, 5, 6-7, 8
    ataques terroristas do 11 de Setembro e, 1-2
    descrição do, 1

em crise financeira, 1-2, 3-4, 5-6
Federal Open Market Committee (Fomc), 1-2, 3-4
independência política do, 1-2
na Grande Depressão, 1
obrigações do, 1
oferta de dinheiro dos bancos comerciais controlada pelo, 1-2
poder econômico do, 1-2
taxas de juros determinadas pelo, 1, 2, 3-4
Federal Reserve Act, Artigo 13 (3) do, 1
FedEx, 1
felicidade, medida de, 1-2, 3-4
Ferguson, Roger, Jr., 1
fezes caninas, decisão de usar kit para recolher, 1
“fichas de relatório social”, 1
Fidelity, 1, 2, 3
Field, Erica, 1
Fifa (Federação Internacional de Futebol), 1-2
Fila, 1
filas de caixas, 1
Firestone, 1
Flier, Marvin, 1
florestas tropicais, 1
Flórida, distribuição etária na, 1
flutuação de moedas, 1-2
FMI (Fundo Monetário Internacional), 1, 2, 3, 4, 5, 6
Fogel, Robert, 1, 2
fome, 1, 2
Forbes, 1
força de trabalho, 1-2
mulheres na, 1, 2-3, 4-5, 6, 7
qualificada, 1-2
Ford Bert Weinman, concessionária, 1
Ford Explorer, 1-2, 3, 4, 5
Foreign Affairs, 1
Fossey, Dian, 1
França, 1, 2, 3-4, 5, 6, 7, 8
Frank, Robert, 1-2, 3
Frankel, Jeffrey, 1
franquias, 1-2
Friedman, Milton, 1, 2, 3, 4-5, 6
Friedman, Thomas, 1, 2, 3, 4, 5-6
fumantes:
adolescentes, 1
benefícios econômicos derivados de mortes precoces de, 1, 2
fumar, hábito de, 1-2
Fundo de Defesa Ambiental, 1

Fundo Monetário Internacional (FMI), 1, 2, 3, 4, 5, 6
fundos de crescimento comportamentais, 1
fundos de hedge, 1
fundos indexados, 1, 2-3, 4
fundos mútuos, 1-2, 3, 4, 5, 6-7, 8, 9
furacões, 1
fusões corporativas, 1-2
Future Perfect, A (Micklethwait e Wooldridge), 1, 2
futuro, sete questões sobre o, 1-2
futuros, 1

Gana, 1
Gandhi, Mohandas K., 1
Gap, poder de mercado da, 1
Garvey, Jane, 1
Gary, Indiana, fábricas enferrujando em, 1
gás natural, 1, 2
gases de efeito estufa, 1, 2, 3, 4
gasolina, imposto sobre, 1, 2
Gates, Bill, 1, 2, 3-4, 5, 6, 7-8, 9
Gatt *ver* Acordo Geral de Tarifas e Comércio
Gaza, sanções impostas a, 1-2
Geithner, Timothy, 1
Gelabuzi, Esther, 1
General Accountability Office, 1
General Accounting Office, 1
General Motors, 1, 2, 3
genoma humano, 1, 2
Gênova, 1, 2, 3
geografia, distribuição de renda e, 1-2
Gini, índice de, 1-2
Giuliani, Rudy, 1
"Global New Deal" (Novo Acordo Global), 1
globalização, 1, 2, 3, 4-5
    barreiras para, 1
    benefícios da, 1
    efeitos nocivos da, 1-2
    liberdade política e, 1
    mão de obra barata e, 1-2, 3-4
    "New Deal" para a, 1
    protestos contra, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8-9
    ver também transações de negócios
Goldin, Claudia, 1
Goldman Sachs, 1
Goldsmith, Stephen, 1
Gordon, Robert, 1

Gore, Al, 1
gorila-das-montanhas, 1-2
Gorillas in the Mist (Fossey), 1
governo, governança:
arcabouço para pensar o papel econômico do, 1-2
corrupção e, 1, 2-3
em economia interna, 1-2
ferramentas econômicas do *ver* política fiscal; política monetária
gastos do, 1
importância de incentivos ignorada pelo, 1
importância e sofisticação do, 1-2
ineficiência de empreendimentos de propriedade do, 1
instituições efetivas necessárias no, 1-2
liberdade e, 1
monopólios geridos pelo, 1-2
papel do mercado do, 1, 2-3, 4-5
papel regulador e supervisor, 1-2
pesquisa conduzida pelo, 1-2
pobreza causada por fracassos do, 1-2
resgates feitos pelo, 1-2, 3-4, 5, 6
resultados de desenvolvimento vinculados ao, 1
setor privado usado pelo, 1-2
subsídios, 1-2
tamanho do, 1
terceirizações e, 1-2, 3, 4-5
visão dos economistas da Escola de Chicago referente ao, 1-2
Grã-Bretanha, 1, 2-3, 4-5, 6, 7-8, 9, 10-11
Grande Depressão, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
Grande Salto Adiante, 1
Greenspan, Alan:
e papel no Fed, 1, 2, 3, 4, 5, 6
sobre tecnologia da informação, 1
Gruber, Jonathan, 1
grupos de interesses especiais, 1, 2-3, 4
comércio e, 1-2
Congresso e, 1-2
licenciamento ocupacional buscado por, 1
manutenção do status por, 1-2
pessoas como, 1
reforma das finanças de campanha e, 1
tamanho pequeno como vantagem para, 1-2, 3
ver também subsídios
Guarda Costeira americana, 1
Guerra Civil americana, 1, 2
Guerra do Iraque, 1
Guerra Fria, 1

Guerra Revolucionária, 1
guerras civis, 1-2
guilda holandesa, 1

Hall, James, 1
Hamas, 1
Hamilton Project, 1
hanseníase (lepra), 1
Hanushek, Eric, 1
Harkin, Tom, 1
Harvard, Universidade, 1, 2, 3-4, 5-6, 7
Hattiesburg, Mississippi, 1
Hennessey, Keith, 1*n*
Hindustan Fertilizer Corporation, 1
hiperinflação, 1, 2, 3
hipotecas, 1
    subprimes, 1
Hitler, Adolf, 1
Holanda, exportações da, 1
Hollywood, números de bilheteria de, 1
homogeneização cultural, 1
Honda Civic, 1, 2, 3
Hong Kong, 1, 2, 3
Hooters, 1, 2
Hoover, Herbert, 1
Hope Scholarships, Bolsas de Estudo da Esperança, 1-2, 3, 4
hospitais, permanência pós-parto de mulheres em, 1-2
Hughes Eletronics, 1-2
Hummers, 1-2, 3
Huntington, doença de, 1
Hussein, Saddam, 1

idosos, pobreza e, 1
Iêmen, 1
Illinois, 1, 2, 3, 4, 5, 6
imigração, 1, 2, 3, 4
imóveis, corretores de, 1-2, 3, 4
imóvel, patrimônio, 1, 2-3, 4-5
importações, importados, 1-2, 3, 4
“imposto de casamento”, 1
“imposto de inflação”, 1
“imposto único individual”, 1
impostos, 1, 2, 3, 4, 5
    barreiras comerciais, 1-2
    carbono, 1
    como ferramenta na política fiscal do governo, 1-2, 3-4

como incentivo para reduzir a atividade tributada, 1-2
cortes de, 1-2, 3, 4
“de casamento”, 1
de folha de pagamento, 1, 2
“de pecado”, 1
desperdício de dinheiro levantado com, 1
economia afetada por, 1-2
ganhos de capital, 1-2, 3-4
imposto de valor fixo *(lump-sum tax)*, 1
“imposto único individual”, 1
inflação e, 1-2
“lixo”, 1-2
“perda de peso morto” e, 1, 2, 3
progressivos, 1, 2
reforma tributária de 1986, 1
regressivos, 1, 2
sobre cigarros, 1-2
sobre externalidades, 1-2
sobre gasolina, 1, 2
sobre junk food, 1
“verdes”, 1, 2
“impostos de pecados”, 1
impostos de valor fixo *(lump-sum tax)*, 1
impostos progressivos, 1
impostos regressivos, 1, 2
impostos sobre cigarros, 1
“impostos verdes”, 1, 2
incentivos, 1, 2-3, 4, 5, 6, 7
abordagem correta dos, 1-2
caça ilegal e, 1-2
consequências não pretendidas e, 1-2
destruição criativa e, 1
inveja como, 1-2
mal-alinhados, 1
pagamento de professores e, 1-2
para evitar atividades tributadas, 1-2
patentes como, 1, 2-3
“perversos”, 1
problemas do agente principal e, 1-2
responsáveis por políticas ignorando, 1
sob os sistema de saúde “taxa por serviço”, 1
terceirizações e, 1, 2-3
“inchaço da força de trabalho”, falácia do, 1
Índia, 1, 2-3, 4
analfabetismo na, 1
conquistas econômicas, 1

educação, 1, 2
fome na, 1-2, 3
hanseníase na, 1
ineficiência de empreendimentos de propriedade estatal, 1
notas gastas de rúpias não aceitas na, 1-2
PIB da, 1, 2
poluição na, 1, 2-3
sistema legal da, 1
Indianápolis, Indiana, 1
indicadores econômicos, 1-2
déficit/superávit de orçamento, 1-2
demografia, 1-2
desemprego, 1
desigualdade de renda, 1-2
pobreza, 1
poupança nacional, 1-2
superávit/déficit de conta corrente, 1-2
tamanho do Estado, 1
ver também produto interno bruto
Índice Big Mac, 1-2, 3-4
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), ONU, 1, 2, 3
índice de poupanças, 1, 2-3
índice de preços ao consumidor, 1, 2
"índice de principais indicadores culturais", 1
índice de saúde social, 1
índios norte-americanos, 1
Indonésia, "capitalismo íntimo" na, 1
indústria automobilística, 1, 2-3, 4
indústria cinematográfica, 1
indústria farmacêutica, 1, 2-3, 4, 5, 6, 7, 8
indústria pesqueira, 1-2
indústria têxtil, 1, 2, 3, 4
inércia, na tomada de decisões, 1-2
inflação, 1, 2-3, 4-5, 6, 7
Argentina, 1-2, 3

ciclos de, 1
definição de, 1
efeitos da, 1-2
hiperinflação, 1, 2, 3
imprevisibilidade da, 1
na interdependência de Estados Unidos-China, 1-2
números reais versus nominais e, 1, 2-3
taxas de juros e, 1-2, 3
informação, 1-2
aquisição de, 1
assimetria de, 1-2
branding e, 1-2
discriminação e, 1-2
e perfis raciais, 1-2
educação universitária e sucesso posterior e, 1-2
genética, 1-2
"perfeita", 1
seguro-saúde e, 1-2
serviço de saúde e, 1-2
vencedores do Prêmio Nobel pelo trabalho em economia da, 1
informação genética, 1
"informação perfeita", 1
infraestrutura, 1, 2, 3, 4, 5
In-Q-It, 1
insolvência (calote), 1, 2
soberana, 1
instituições, 1
Instituto de Economia Internacional, 1
interesse próprio, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7-8; *ver também* incentivos
internet, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
papel do governo na, 1
romance de Stephen King oferecido na, 1
intuição em tomada de decisões, 1
investimentos, 1
crescimento de produtividade e, 1
de longo prazo, 1
estratégias de, 1
impostos e, 1-2
poupança para, 1-2
investimentos não líquidos, 1
Iowa, 1, 2-3, 4, 5, 6
Irã:
PIB per capita do, 1
programa nuclear do, 1
sanções impostas ao, 1
Iraque, sanções impostas ao, 1

Irrational Exuberance (Shiller), 1
Islândia, 1, 2
    crise da moeda na, 1-2
Israel, 1, 2, 3, 4, 5-6
Itália, 1, 2
Ivester, Douglas, 1
Ivy League, 1

James, LeBron, 1
Japão, 1, 2, 3, 4-5, 6, 7, 8, 9, 10-11, 12, 13, 14, 15
Jensen, Michael, 1
Jobs, Steve, 1, 2, 3
jogos de soma positiva, 1
Jogos Olímpicos (1996), 1
Johnson, Simon, 1-2, 3-4, 5, 6
Jordan, Jerry, 1, 2
JPMorgan Chase, 1, 2, 3
juros, taxas de *ver* taxas de juros
juros compostos, 1

Kahneman, Daniel, 1-2
Katmandu, mão de obra barata em, 1
Kennedy, John F., 1, 2
Kerrey, Bob, 1
Keynes, John Maynard, 1, 2, 3
keynesiana, economia, 1
KFC (Kentucky Fried Chicken), 1, 2-3
Kilama, Wen, 1
King, Stephen, 1, 2
Kristof, Nicholas, 1, 2, 3
Krueger, Alan, 1-2
Krugman, Paul, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
Kuwait, 1

Lada, automóveis, 1
lado da oferta, economia pelo, 1-2
Laffer, Arthur, 1-2
Laffer, curva de, 1
Lamb, Wally, 1
Laore, 1
Las Vegas, Nevada, jogos de soma zero, 1
LaSalle Street, 1
lazer, 1, 2
Lehman Brothers, 1, 2-3, 4, 5, 6*n*, 7, 8, 9
lei dos direitos autorais (copyright), 1
Leonhardt, David, 1

lepra *ver* hanseníase
letras de câmbio, 1
letras e títulos, 1, 2-3, 4-5, 6-7, 8
Levin, Richard, 1
Lewis, Anthony, 1
liberais, 1
liberalização financeira, 1
liberdade política, 1, 2
libras britânicas, 1-2
licença-maternidade, 1, 2-3
licenciamento ocupacional, 1
licitação, processo de, 1
"liderança estatal", 1
Liga Árabe, 1
Limbaugh, Rush, 1
Limberg, navio petroleiro, 1
Lincoln, Abraham, 1, 2
linha de pobreza, 1, 2
linhas aéreas, indústria de, 1-2
    colusão de preços na, 1
    discriminação de preços pelas, 1
    efeitos da desregulamentação, 1
linhas aéreas, segurança nas, 1
liquidez, definição de, 1
livre mercado, 1, 2, 3
Lo, Andrew, 1
lodo, recolhimento de, 1
Londres:
    congestionamento de trânsito em, 1-2
    qualidade do ar em, 1
Lorenz, curva de, 1*n*
Los Angeles, Califórnia, certificação de professores na, 1
loteria, 1
Loury, Glenn, 1
Lucas, Robert, Jr., 1
lucro:
    branding e, 1-2
    maximização do, 1-2, 3
    perspectiva de, 1
luditas, 1
Lusardi, Annamaria, 1
luta de classes, 1
Luxury Fever (Frank), 1

MacKinlay, A. Craig, 1
Madagascar, 1

Madoff, Bernie, 1
Maestro (Woodward), 1
Maine, 1, 2-3, 4-5, 6
Major, John, 1
malária, 1-2, 3-4
Maláui, 1, 2-3, 4
Malkiel, Burton, 1, 2-3, 4, 5, 6
Malthus, Thomas, 1-2
manicures, 1
Mankiw, Greg, 1
"mão boa", 1-2
mão de obra, custo da, 1, 2-3, 4, 5-6
mão invisível, 1, 2, 3
Mao Tsé-Tung, 1
mar do Norte, 1
marcos alemães, 1, 2, 3*n*
margarita instantânea, 1
"Market for lemons, The" (Akerlof), 1
Martin, William McChesney, Jr., 1
Massachusetts:
    cotas de percas listradas, 1
    serviço de saúde em, 1
McCaffrey, Barry, 1
McCain, John, 1, 2
McCarty, Oseola, 1
McDonald's, 1, 2-3, 4, 5, 6-7, 8, 9, 10
McKinsey & Company, 1
Mecanismo Europeu de Taxas de Câmbio (MTC), 1-2, 3
medicamentos genéricos, 1
medo, confiança econômica e, 1
Mellon Foundation, 1
Mencken, H.L., 1
mensagens de texto, 1
mercado de ações, 1, 2
    colapso de 1987, 1
    diversificação no, 1, 2, 3-4
    negócios diários no, 1
    teoria dos mercados eficientes e, 1-2
    ver também Wall Street
mercado de carros usados, 1, 2
mercado de trabalho, expansão do *ver* empregos, criação de
"mercado do inferno", 1
mercado negro, 1, 2; *ver também* economia informal
mercados:
    alocação de recursos e, 1, 2, 3, 4-5
    autointeresse e, 1

barreiras aos, 1-2
benefícios dos, 1-2
efeito de subsídios sobre, 1
fracassos de, 1-2, 3, 4-5
governo e *ver* governo, governança, papel do mercado no
liberdade e, 1-2
livres, 1, 2, 3
natureza amoral dos, 1
natureza autocorretiva dos, 1-2
negro, 1, 2
planejamento central comparado com, 1
problemas sociais resolvidos por meio dos, 1-2
transações como mutuamente benéficas nos, 1-2
mercados de câmbio exterior, 1-2
mercados eficientes, teoria dos, 1-2
mercados financeiros, 1-2
complexidade dos, 1-2
especulação em, 1-2, 3
excesso de capital nos, 1-2
levantar capital em, 1-2
poupar e investir e, 1-2
quatro necessidades básicas em, 1-2
risco versus recompensa em, 1-2
seguro de risco e, 1-2
teoria dos mercados eficientes, 1-2
visão de longo prazo em, 1
“meter a mão” versus “dar a mão”, 1
México, 1, 2*n*, 3, 4, 5, 6
Nafta e, 1-2, 3-4, 5, 6
México, Cidade do, 1
Michigan, 1
Micklethwait, John, 1, 2
microcrédito, 1
Microsoft, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
Microsoft Word, 1, 2
MicroStrategy, 1-2
milho, 1-2, 3
milícias, 1
minas terrestres, 1
Mini Coopers, 1, 2
Miringhoff, Marc, 1
Mitchell, Olivia, 1
Moçambique, 1-2
moedas:
atreladas, 1
crises de, 1-2

desvalorizadas, 1-2, 3, 4
manipulação de, 1
oferta e demanda de, 1, 2
padronização das, 1
subvalorizadas, 1-2, 3-4
supervalorizadas, 1-2, 3-4
voláteis, 1
moedas atreladas, 1
moedas voláteis, 1
mohair, subsídio do, 1-2, 3
Mônaco, imposto em, 1
Mongkol Latlakorn, 1-2
monopólios, 1, 2
branding e, 1
efeitos nocivos de, 1
governamental, 1-2
Moradabad, 1
Morningstar, 1, 2
mortalidade infantil, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
mortes em acidentes com motocicletas, 1-2, 3
Moscou, 1, 2-3
Motorola, 1
mudança tecnológica, 1, 2, 3, 4, 5, 6
mulheres:
bem-estar social e, 1
educação e, 1, 2, 3, 4, 5-6
em orquestras sinfônicas, 1
"imposto de casamento", 1
licença-maternidade e, 1, 2-3
na força de trabalho, 1, 2-3, 4-5, 6, 7
permanência pós-parto em hospital de, 1-2
Mundell, Robert, 1, 2
mundo é plano, O (T. Friedman), 1
Muro de Berlim, 1-2, 3, 4
Museu de Ciência e Indústria, 1, 2
músicas, baixar, 1

Nafta (Acordo de Livre-Comércio da América do Norte), 1, 2
advertências de Perot sobre, 1-2, 3, 4-5
criação de empregos e, 1
Nanhe, Mohammad, 1
Nantucket, regras para pintura externa em, 1
Napster, 1
Nasdaq, 1, 2
natalidade, taxa de *ver* taxa de natalidade
National Academy of Sciences, 1

National Review, 1
National Transportation Safety Board, 1
“naufrágio tecnológico”, 1, 2
Nawc (Naval Air Warfare Center), 1
negócios diários, 1
Nepal, 1, 2
Netflix, 1
Neumark, David, 1
neurociência cognitiva, 1
neuroeconomia, 1
“New Deal para a África”, 1
New York Times, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18-19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27
New York Times Magazine, 1
New York Yankees, 1-2
New Yorker, The, 1, 2
Newton Falls, Nova York, declínio de, 1, 2
Nigéria, 1, 2, 3
Nike, 1-2, 3, 4, 5, 6
Nikkei, índice, 1
Nimmick, Joseph, 1
Nixon, Richard M., 1, 2
Nokia, 1
Non-Random Walk Down Wall Street, A (Lo e MacKinlay), 1
North, Douglass, 1
Noruega, 1, 2, 3, 4
Nova Déli, 1, 2
Nova Jersey, 1, 2
Nova York, NY, 1-2
Nova Zelândia, 1-2, 3
Novica.com, 1
Nudge (Thaler), 1

O’Hare, aeroporto, 1-2
Obama, Barack, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13
Obama, governo, 1, 2n, 3, 4, 5, 6
    decreto de estímulo, 1
obesidade, 1
Obstfeld, Maurice, 1
oferta e demanda, 1, 2
    moedas e, 1, 2
    preço e, 1-2, 3
    ver também demanda
Okun, Arthur, 1
Okun, lei de, 1
“opção pela exclusão” (consentimento presumido), leis de, 1
“opção pela inclusão”, leis de, 1

opções de ações, 1-2
Opep (Organização dos Países Exportadores de Petróleo), 1-2
operações de mercado aberto, 1
Opportunity International, 1
orçamento, déficit/superávit de *ver* déficit/superávit orçamentário
orçamento agropecuário de 2008, 1
Organização das Nações Unidas (ONU), 1, 2
    FAO (Fundo das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação), 1
    Índice de Desenvolvimento Humano, 1, 2, 3
    Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, 1
Organização Marítima Internacional, 1
Organização Mundial de Saúde (OMS), 1, 2
Organização Mundial do Comércio (OMC), 1, 2-3, 4-5
organizações de manutenção da saúde, 1
Orphan Drug Act (1983), 1
orquestras sinfônicas, audições “às cegas” para, 1
Oswald, Andrew, 1
Oxfam, 1
Oxford Center for the Study of African Economies, 1

padrão de vida, 1-2, 3
    capital humano como medida de, 1-2
    crescimento de produtividade e, 1-2, 3, 4-5
    felicidade e, 1
    recursos naturais e, 1
padrão-ouro, 1, 2, 3-4
pagamentos da entrada, 1
palestinos, 1-2
“papel quente”, 1-2
Paquistão, 1
Paris, dejetos caninos em, 1
parques e espaço aberto, 1-2
Partido Democrata, 1, 2
Partido Republicano, 1, 2, 3, 4
“partos a jato”, 1
passeios de turismo e safáris, 1-2
patentes, 1, 2-3
“paternalismo libertário”, 1
Penn State University, 1
Pensilvânia, Universidade da, 1, 2, 3
Pepsi, 1
Pequin, globalização e, 1
perca listrada, quotas agregadas versus individuais, 1-2
perda de peso morto, 1, 2, 3
perfis raciais, 1-2
Perot, Ross, 1-2, 3-4

Peru, 1, 2
direitos de propriedade no, 1
peso argentino, 1-2
pesquisa, 1, 2-3, 4, 5-6
pesquisa básica, 1-2, 3
petróleo, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9-10
preços do, 1-2, 3, 4, 5
Pfizer, 1, 2, 3
Philip Morris, 1
PIB *ver* produto interno bruto
pirataria, 1, 2
Pitt, Brad, 1-2
Pittsburg, Pensilvânia, 1
Pixar, 1
Pizza Hut, 1
planejamento central, 1
alocação de recursos e, 1, 2-3
plano de aposentadoria, 1, 2
pobreza:
capital humano e, 1-2
como indicador econômico, 1
crescimento econômico e, 1-2
crianças e, 1, 2-3, 4-5, 6, 7
fracasso econômico como causa da, 1
globalização e, 1-2
governo ruim e, 1-2
idosos e, 1
índice de natalidade e, 1
índices de, 1, 2-3, 4, 5
inevitabilidade da, 1-2
linha de, 1, 2
políticas necessárias para combater a, 1-2, 3-4
raça e, 1, 2
política fscal, 1, 2
como antídoto para recessão, 1, 2
descrição de, 1-2
na Grande Depressão, 1
política monetária, 1, 2, 3, 4, 5, 6-7, 8, 9-10
descrição de, 1
efeitos de condução errônea em, 1, 2-3, 4, 5-6, 7
Federal Reserve e, 1-2, 3, 4-5
na Grande Depressão, 1
poluição, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7-8
na China, 1
na Índia, 1, 2
poluição do ar, 1, 2, 3, 4, 5-6

“ponte para lugar nenhum”, Alasca, 1
Pony Express, 1
Port Lincoln, 1
Portney, Paul, 1
Porto Rico, 1
Postlewaite, Andrew, 1
postos, serviços de, 1-2
Postrel, Virginia, 1
poupança, 1-2
PPC (paridade do poder de compra), 1, 2-3, 4
Praga, protesto antiglobalização em, 1-2
preço, 1, 2
    alocação de recursos por meio do, 1-2
    oferta e demanda e, 1-2, 3
    valor e, 1-2
    ver também custo
preço de mercado, 1-2
preços:
    discriminação de, 1, 2*n*
    sistemas de, 1
preferências, 1
    questões ambientais e, 1, 2-3
    riqueza e, 1
Prêmio Nobel de Economia, laureados, 1, 2, 3-4, 5, 6-7, 8, 9, 10, 11, 12-13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29
presidente, dos Estados Unidos, “carta branca” e o, 1-2
previdência social, 1, 2, 3, 4, 5, 6-7, 8
Priceline, 1
Princeton, Nova Jersey, 1
Princeton, Universidade de, 1
privatização, dos recursos públicos, 1
problema dos candidatos a emprego em firma de advocacia, 1-2
problemas do agente principal ou dilema da agência, 1-2
produtividade, 1
    capital humano e, 1-2, 3-4, 5
    de agricultores americanos, 1
    definição de, 1
    fatores em, 1-2
    relevância da, 1-2
    terceirização e, 1
produtividade, crescimento da *ver* crescimento da produtividade
produto interno bruto (PIB), 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
    alternativas ao, 1-2
    crescimento negativo no, 1-2
    definição e função do, 1, 2-3
    dos Estados Unidos, 1-2, 3, 4, 5

e lazer, 1
e qualidade de vida, 1
gastos governamentais e, 1
inflação e, 1
limitações do, 1-2
na Grande Depressão, 1
per capita, 1
questões ambientais e, 1-2
real versus nominal, 1
taxa de desemprego e, 1
professores:
certificação de, 1-2
pagamento de, 1-2
Programa de Alívio de Ativos Problemáticos (Tarp, na sigla em inglês), 1
Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, 1
programa espacial, 1, 2
programas de benefícios, 1
propinas, 1-2, 3
prostituição, 1
protecionismo, 1, 2, 3-4, 5
psicologia, 1
Puerto Vallarta, 1, 2, 3

qualquer preço, A, filme, 1
"Quarta-feira Negra", 1
Quayle, Dan, 1
"Quem alimenta Paris?", 1
quinto distrito congressional de Illinois, 1

raça, pobreza e, 1, 2
"racionalidade limitada", 1-2
Rádio Pública Nacional, 1
Rand Corporation, 1
Random Walk Down Wall Street, A (Malkiel), 1, 2
Reagan, era, 1-2
Reagan, governo, 1, 2
Reagan, Ronald, 1
real, moeda, 1
recessão, 1, 2-3, 4, 5, 6, 7-8, 9, 10
causas de, 1-2
de 2001, 1
de 2007, 1, 2, 3, 4, 5, 6-7, 8, 9, 10, 11
disseminação da, 1-2
Federal Reserve e, 1
internacional, 1-2
recursos:

comunitários, 1
maximização do valor dos, 1
privatização de, 1
ver também recursos naturais
recursos comunitários e propriedade, 1, 2, 3
recursos naturais:
crescimento econômico e, 1-2
padrão de vida e, 1
ver também recursos
recursos, alocação de *ver* alocação de recursos
Red Sox, 1
redes de segurança, 1, 2
reforma do financiamento de campanha, 1
regra do 1, 2-3
regras práticas, 1, 2
regulação, regulamentação, 1-2, 3-4, 5, 6, 7
contraproducente, 1
crescimento econômico e, 1-2
custo de, 1, 2
economia de, 1
estrutura e, 1
grupos de interesses especiais e, 1
níveis comparativos de, 1
regulamentação da moeda, 1-2
Relatório de Desenvolvimento Humano Árabe, 1
renda:
mudança forçada de emprego e, 1-2
níveis de educação e, 1-2
per capita, 1, 2
ver também desigualdade de renda; distribuição de renda
renminbi chinês, 1, 2, 3
República Democrática Alemã (Alemanha Oriental), 1-2, 3, 4
República Tcheca, fumar na, 1
Resources for the Future, 1
restaurantes fast-food, 1, 2, 3-4
retenção na fonte, deduções como, 1, 2
Revolução Industrial, 1, 2, 3, 4
rinoceronte-negro, 1-2
riqueza:
criada por negócios, 1-2
definição de, 1
felicidade e, 1-2
preferências e, 1
preocupação ambiental e, 1
proteção da, 1-2
relativa, 1-2

talento e, 1, 2-3
transferência de, 1, 2, 3, 4
riqueza das nações, A (Smith), 1
risco:
na interdependência Estados Unidos-China, 1-2
recompensa e, 1-2
seguro contra, 1-2
"risco sistêmico", 1
Robinson, James, 1
Rodriguez, Alex, 1, 2
Rodrik, Dani, 1
Rogoff, Kenneth, 1
Romer, Christina, 1, 2, 3, 4
Romer, David, 1
Roosevelt, Franklin D., 1, 2, 3*n*
Rosen, Sherwin, 1
Rostenkowski, Dan, 1, 2
Rouse, Cecilia, 1
Ruanda, 1
Rubin, Robert, 1
rublo bielorrusso, 1
rural, região dos Estados Unidos, 1, 2
Rússia, 1, 2
código civil da, 1
ver também União Soviética (URSS)
Ryan, Katherine, 1

S&P 500, 1-2, 3
Sachs, Jeffrey, 1, 2, 3-4, 5, 6, 7
Sacramento, Califórnia, sem-teto em, 1
safáris e passeios de turismo, 1-2
salário, derivação da palavra, 1
salário mínimo, 1
sanções econômicas, 1-2
Sara Lee, 1
Sarkozy, Nicolas, 1, 2
saúde, seguros-/planos de, 1
informação e, 1-2
informação genética e, 1
justificativa de custos e, 1
não provida pelo mercado, 1
obrigações pessoais em, 1-2
particular versus pública, 1
permanência pós-parto de mulheres no hospital e, 1-2
saúde pública, 1, 2, 3, 4
custo de, 1, 2

informação e, 1-2
na Índia, 1
Scheve, Kenneth, 1
Schumpeter, Joseph, 1, 2
Science, 1
"se todo o resto permanecer igual", 1
Seattle, Washington, 1, 2, 3, 4, 5, 6
SEC (Securities and Exchange Comission), 1-2
Secretaria de Orçamento do Congresso, 1
Segunda Guerra Mundial, 1, 2, 3, 4, 5, 6
segurança privada, frmas de, 1
seguros:
CDS (credit default swaps) e, 1
contra risco, 1-2
contra terrorismo, 1
ver também saúde, seguros-/planos de
seleção adversa, 1-2, 3
sem-teto, 1, 2, 3-4
Sen, Amartya, 1, 2, 3-4
Senado dos Estados Unidos, 1
Comissão das Forças Armadas no, 1
serviço de atendimento aos clientes, 1-2
Serviço de Proteção à Vida Selvagem
Ameaçada, 1
setor privado, uso governamental do, 1-2;
ver também mercados
Shakespeare, William, 1, 2, 3
Shaw, George Bernard, 1
Shiller, Robert, 1
Sierra Club, 1
"sinais" de qualidade, 1-2
sindicatos, 1
Singapura, 1, 2, 3, 4, 5
sistema de permuta, 1
sistema rodoviário interestadual, 1
sistemas de pagamento voluntário, autônomos e, 1-2
Slaughter, Matthew, 1
Smith, Adam, 1, 2, 3, 4, 5, 6
smog, fumaça poluente, 1
soja, grãos de, 1
Solow, Robert, 1
soma zero, jogos de, 1
Somália, 1, 2
Sorlien, John, 1
Soros, George, 1-2, 3, 4
Southern Mississippi, University of, 1

Spence, Michael, 1, 2
Spencer, Daryl, 1
Spielberg, Steven, 1
Springsteen, Bruce, 1
Stálin, Joseph, 1
Starbucks, 1, 2, 3, 4, 5
Stewart, James, 1, 2*n*
Stigler, George, 1, 2, 3
Stiglitz, Joseph, 1, 2, 3
Stolichnaya, vodca, 1
submarinos caseiros, 1
subprimes, 1
subsídios, 1, 2-3
    exemplos de, 1-2
    mercado afetado por, 1
sucesso, educação universitária e, 1-2
Suécia, 1, 2
Suíça, 1, 2
Sunstein, Cass, 1-2
"superstar", fenômeno, 1
Suprema Corte da Índia, 1
SUVs, 1, 2, 3-4
Swarthmore College, 1

tabaco, indústria de, 1, 2, 3, 4, 5
Tailândia, 1, 2, 3
Taiwan, 1, 2, 3, 4
talento, riqueza e, 1, 2-3
tarifas, 1, 2, 3
Tarp (Trouble Asset Reflief Program, ou "Programa de Alívio de Ativos Problemáticos), 1
taxa de câmbio nominal, 1*n*
taxa de câmbio real, 1*n*
taxa de carbono, 1
taxa de desconto, 1, 2
taxa de ganhos de capital, 1, 2-3
"taxa de lixo", 1-2
taxa de natalidade, 1, 2
"taxa de serviço", sistema de saúde com, 1-2
taxas de câmbio, 1, 2-3
    atreladas ou pré-fixadas, 1-2
    mecanismo de, 1-2
    nominais versus reais, 1*n*
taxas de fundos federais, 1, 2
taxas de juros, 1, 2-3
    como taxas de aluguel sobre o capital, 1, 2, 3, 4, 5, 6
    "dinheiro fácil" e, 1

em economia internacional, 1-2
Federal Reserve e, 1, 2, 3-4
inflação e, 1-2
oferta de dinheiro dos bancos e, 1
reais versus nominais, 1, 2-3
reais, 1
zero, 1
tecnologia, 1, 2, 3-4, 5, 6, 7, 8
telefones celulares, 1, 2-3
telégrafo, trabalhadores demitidos por causa do, 1
televisores, declínio no custo real de, 1
“tempo de trabalho”, 1
terceirização, 1
terreno “de usucapião”, 1-2
terrorismo, seguro contra, 1-2
Tesouro dos Estados Unidos, 1, 2, 3
letras do, 1, 2, 3, 4, 5*n*, 6, 7
taxas do, dos Estados Unidos, 1*n*
Texas, 1
Thaler, Richard, 1, 2-3, 4, 5
Thatcher, Margaret, 1
Three Dog Bakery (padaria), 1
“tigres africanos”, 1-2
tigres asiáticos, 1, 2, 3, 4, 5
“tiras de aluguel”, 1
títulos de cancelamento, 1
tomada de decisões:
biologia em, 1-2
emoções em, 1
inércia em, 1-2
intuição em, 1
racional versus irracional, 1-2, 3
utilidade e, 1-2, 3
Topel, Robert, 1
torneio de tênis Aberto dos Estados Unidos, U.S. Open, 1
“trabalhadores desencorajados”, 1
trabalho, ano de, 1
trabalho, força de *ver* força de trabalho
trabalho, semana de, 1
na França, 1
trade-off (perdas e ganhos):
competição e, 1-2
impostos e, 1
questões ambientais e, 1-2, 3-4
ubiquidade de, 1-2
tráfico de drogas, 1, 2-3

transações de negócios, 1-2, 3-4, 5, 6-7
abertura a, 1-2
base de troca voluntária de, 1-2
benefícios de, 1-2
como benéficas para países pobres, 1-2
crescimento de, 1-2
custos reduzidos por, 1-2
efeitos de longo prazo versus curto prazo de, 1-2, 3-4
equilíbrio de, 1-2
Estados Unidos, como líder em, 1
grupos de interesses especiais e, 1-2
importância de, 1-2
perdedores criados por, 1-2
protecionismo e tarifas e, 1, 2, 3-4, 5
riqueza criada por, 1-2
ver também globalização
transporte público, 1, 2
Trenton, Nova Jersey, traficantes de drogas em, 1
Tribune Tower, 1
trópicos, 1-2
Tulane University, 1
Turquia, 1, 2
Twain, Mark, 1

Uganda, 1, 2
Underwriters Laboratories, 1
União Europeia (UE) 1, 2
União Soviética (URSS), 1
alocação de recursos na, 1-2
colapso da, 1
piada sobre economia da, 1
ver também Rússia
United Airlines, 1, 2
United Negro College Fund, 1
United Parcel Service (UPS), 1
United Services Automobile Association, 1
utilidade, 1, 2, 3
estética e, 1-2
maximização da, 1-2, 3-4, 5, 6
riqueza relativa e, 1
tomada de decisões e, 1-2, 3

vacinas, plano de G. Brown para, 1
Vale do Silício, 1, 2, 3-4
valor, definição de, 1-2
valor agregado, 1, 2, 3, 4

vantagem absoluta, 1
vantagem comparativa, 1, 2-3
Vermont, 1, 2
Viagra, 1, 2
“vício racional”, 1
vida extraterrestre, busca de, 1
Vietnã, 1, 2, 3, 4, 5-6, 7, 8, 9, 10, 11
Vietnã, Guerra do, 1
vingança dos nerds, A, 1
Volcker, Paul, 1-2, 3, 4, 5

Waheed, Abdul, 1
Wall Street, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8-9, 10
    na crise financeira, 1-2
    ver também mercado de ações
Wall Street: poder e cobiça, 1
Wall Street Journal, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13
Walmart, 1, 2, 3
Warner, Andrew, 1
Washington, D.C., 1
Welk, Lawrence, 1
Wikipedia, 1
Winfrey, Oprah, 1, 2
Woods, Tiger, 1, 2, 3, 4
Woodward, Bob, 1
Wooldridge, Adrian, 1, 2
Wright, Frank Lloyd, 1
Wrigley Building, 1
WuDunn, Sheryl, 1, 2, 3

Yale, Universidade de, 1-2, 3-4, 5, 6-7, 8
yuan chinês *ver* renminbi chinês

Zimba, Nashon, 1
Zimbábue, 1
Zonis, Marvin, 1, 2, 3

Título original:
Naked Economics
(*Undressing the Dismal Science*)

Tradução autorizada da segunda edição americana,
publicada em 2010 por W.W. Norton & Company,
de Nova York, Estados Unidos

Copyright © 2010, 2002, Charles Wheelan

Copyright da edição brasileira © 2014:
Jorge Zahar Editor Ltda.
rua Marquês de S. Vicente 99 – 1º | 22451-041 Rio de Janeiro, RJ
tel (21) 2529-4750 | fax (21) 2529-4787
editora@zahar.com.br | www.zahar.com.br

Todos os direitos reservados.
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo
ou em parte, constitui violação de direitos autorais. (Lei 9.610/98)

Grafia atualizada respeitando o novo
Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa

Capa: Estúdio Insólito
Produção do arquivo ePub: Simplíssimo Livros

Edição digital: setembro 2014
ISBN: 978-85-378-1332-4