

ECONOMIA: MODO DE USAR

UM GUIA BÁSICO DOS PRINCIPAIS CONCEITOS ECONÔMICOS

Ha-Joon Chang



HA-JOON CHANG

Economia: modo de usar

Um guia básico dos principais conceitos econômicos

TRADUÇÃO
Isa Mara Lando
Rogério Galindo



A os meus pais

SUMÁRIO

Agradecimentos

PRÓLOGO
Por que se incomodar? Por que você precisa aprender economia?

INTERLÚDIO I
Como ler este livro

PRIMEIRA PARTE: ACOSTUME-SE
1. A vida, o universo e tudo mais: o que é a economia?
2. Do alfinete à senha numérica: o capitalismo em 1776 e em 2014

3. Como foi que chegamos aqui? Uma breve história do capitalismo
4. Que desabrochem cem flores: como "fazer" economia
5. Os personagens do drama: quem são os atores econômicos?

INTERLÚDIO II
Seguindo em frente...

SEGUNDA PARTE: UTILIZAÇÃO
6. "Quanto vocês querem que seja?" Produção, renda e felicidade
7. Como cresce o seu jardim? O mundo da produção
8. Problemas no Banco Fiduciário Fidelity: finanças
9. Eu quero que a cabra do Boris morra: desigualdade e pobreza
10. Eu conheci gente que já trabalhou: trabalho e desemprego
11. Leviatã ou o rei filósofo? O papel do Estado
12. "Todas as coisas em prolífica abundância": a dimensão internacional

EPÍLOGO
E agora? Como podemos usar a economia para tornar nosso mundo melhor?

Notas

AGRADECIMENTOS

A ideia de escrever uma introdução à economia que seja de fácil acesso ao maior público possível veio primeiro da Penguin por meio do meu editor à época, Will Goodlad, no outono de 2011. Desde então, Will passou a fazer outras coisas, mas deu dicas valiosas para a formatação e a escrita do livro, mesmo numa fase em que estava intensamente envolvido no estabelecimento de um novo projeto.

O livro não poderia ter sido escrito sem Laura Stickney, minha editora. Deve ter sido difícil para ela, que teve de lidar com períodos de silêncio e com as várias versões que reescrevi dos primeiros capítulos. No entanto, ela pôs fé em mim e me levou até o fim do processo, me incentivando da maneira mais gentil e dando uma quantidade imensa de excelentes conselhos, tanto no que diz respeito ao conteúdo quanto no que diz respeito à parte editorial. Não teria como ser mais grato a ela.

Ivan Mulcahy, meu agente literário, deu, como sempre, dicas muito importantes. Em particular, as sugestões que fez ao ler um esboço anterior e incompleto proporcionaram vida nova ao livro, no momento em que o processo de escrita corria o risco de perder o ímpeto, e quando eu mesmo

corria o risco de perder a fé que tinha no livro.

Peter Ginna, meu editor nos Estados Unidos, também deu dicas importantes, especialmente na fase final do livro.

Vários amigos me ajudaram e me incentivaram, mas três pessoas merecem menção especial. Duncan Green, William Milberg e Deepak Nayyar leram todos os capítulos (alguns deles em mais de uma versão) e fizeram comentários bastante úteis. Eles também me ofereceram apoio moral nas fases difíceis do projeto, que foram muitas.

Felix Martin fez observações muito importantes sobre a formatação do livro desde quando era um mero plano. Ele também leu vários capítulos e fez comentários muito proveitosos. Milford Bateman leu quase todos os capítulos e fez comentários muito úteis. Finlay Green também leu a maior parte dos capítulos e sugeriu várias formas para tornar minha escrita mais acessível.

Também gostaria de agradecer a muitas pessoas que leram várias versões de capítulos ou do plano do livro e que fizeram comentários produtivos. São eles, em ordem alfabética, Aditya Chakrabortty, Adriana Kocornik-Mina, Antonio Andreoni, Bhaskar Vira, Brett Scott, Carlos Lopez-Gomez, Costas Lapavitsas, Daniel Tudor, David Kucera, Dimitris Milonakis, Gary Dymski, Gay Meeks, Geoffrey Hodgson, Hasok Chang, Ilene Grabel, Jeff Sommers, John Ashton, Jonathan Aldred, Michele Clara, Roger Backhouse, Sangheon Lee, Seumas Milne, Stephanie Blankenberg, Tiago Mata, Victoria Chick e Yuan Yang.

Meu orientando de doutorado e assistente de pesquisa Ming Leong Kuan me ajudou de maneira muito eficiente e criativa ao arranjar e processar os dados necessários para o livro. Dada a importância que concedi aos "números da vida real" neste estudo, a assistência de Ming Leong foi fundamental para fazer do livro o que ele é.

Durante os dois anos em que escrevi o livro, Hee-Jeong, minha mulher, Yuna, minha filha, e Jin-Gyu, meu filho, sofreram bastante, mas me deram muito amor e apoio. Hee-Jeong e Yuna também leram diversos capítulos e fizeram comentários muito convenientes. Jin-Gyu me lembrava o tempo todo de que há coisas mais importantes na vida do que a economia, como Dr. Who, Hercule Poirot e Harry Potter.

Minha pequena família na Inglaterra não seria sólida como é se não fosse o amor de nossa família estendida na Coreia. Meus sogros nos brindaram com apoio e muito carinho. Meus próprios pais foram para nós

uma fonte contínua de amor e incentivo. Acima de tudo, eu não seria o que sou hoje se não fosse o sacrifício que eles fizeram e a criação que me deram. Dedico a eles o livro.

PRÓLOGO

Por que se incomodar?

POR QUE VOCÊ PRECISA APRENDER ECONOMIA?

Por que as pessoas não se interessam muito pela economia?

Já que abriu este livro, você provavelmente tem pelo menos algum interesse pela economia. Mesmo assim, talvez esteja lendo estas palavras com alguma apreensão. Dizem que a economia é difícil — talvez não tanto como a física, mas é também uma disciplina que exige muito. Talvez você se lembre de ter ouvido no rádio um economista apresentar um argumento que parecia questionável, mas o aceitou porque, afinal, ele é o especialista, e você nem sequer leu um livro sobre economia.

Mas será que a economia é realmente tão difícil? Não precisa ser, quando explicada em termos simples. No meu livro anterior, *23 coisas que não nos contaram sobre o capitalismo*, arrisquei em dizer que 95% da economia consiste em simples bom senso — feito de modo a parecer difícil pelo uso do jargão e da matemática.

Não é só a economia que parece ser mais difícil para as pessoas de fora do que realmente é. Em qualquer profissão que envolve alguma competência técnica — seja economia, medicina ou consertar encanamentos —, o jargão que facilita a comunicação entre os profissionais dificulta a sua comunicação com as pessoas de fora. Sendo um pouco mais cínico, todas as profissões técnicas têm um incentivo para parecerem mais complicadas do que realmente são, para poderem justificar os elevados honorários que seus praticantes cobram pelos serviços.

Mesmo considerando tudo isso, a economia tem tido um sucesso

excepcional ao fazer o público geral relutar em se envolver com seu território. As pessoas expressam opiniões firmes sobre todo tipo de coisas, mesmo não tendo experiência adequada: a mudança climática, o casamento gay, a guerra do Iraque, as usinas nucleares.

Mas quando se trata de questões econômicas, muitas pessoas não estão nem sequer interessadas, além de não terem opiniões firmes a respeito. Quando foi a última vez que você teve uma discussão sobre o futuro do euro, a desigualdade na China ou o futuro da indústria americana? Essas questões podem ter um impacto enorme em sua vida, onde quer que você viva, ao afetar, seja de maneira positiva ou negativa, as suas perspectivas de emprego, seu salário e, por fim, sua aposentadoria; mas você provavelmente nunca pensou seriamente nelas.

Essa situação curiosa se explica parcialmente pelo fato de que as questões econômicas não têm o mesmo apelo visceral que outras coisas, como o amor, o deslocamento, a morte e a guerra. Ela existe sobretudo porque, em especial nas últimas décadas, as pessoas foram levadas a acreditar que, assim como a física ou a química, a economia é uma "ciência", em que há apenas uma resposta correta para tudo; e assim, os não especialistas devem simplesmente aceitar o "consenso profissional" e parar de pensar no assunto. Gregory Mankiw, professor de economia de Harvard e autor de um dos livros didáticos mais populares sobre o tema, diz:

> Os economistas gostam de fazer pose de cientistas. Sei disso porque muitas vezes eu mesmo faço isso. Quando leciono para a graduação, conscientemente descrevo o campo da economia como uma ciência, de forma que nenhum aluno comece o curso pensando que está embarcando numa empreitada acadêmica inconsistente.[1]

Mas como ficará mais claro ao longo do livro, a economia nunca será uma ciência como a física ou a química. Há diversos tipos de teorias econômicas, cada uma enfatizando diferentes aspectos de uma realidade complexa, fazendo juízos de valor moral e político variados e tirando conclusões distintas. Além disso, as teorias econômicas constantemente demonstram que não conseguem prever os acontecimentos do mundo real, mesmo nas áreas em que se concentram, sobretudo porque os seres humanos têm vontade própria, ao contrário das moléculas químicas ou dos

objetos físicos.[2]

Se não existe uma única resposta certa em economia, então não podemos deixá-la apenas para os especialistas. Isso significa que todo cidadão responsável precisa aprender um pouco de economia. Não quero dizer com isso que alguém deva pegar um grosso volume e absorver um determinado ponto de vista econômico. O que é necessário é aprender economia de tal forma que a pessoa fique consciente de diferentes tipos de argumentos econômicos e desenvolva a faculdade crítica de julgar qual argumento faz mais sentido numa dada circunstância econômica e em vista de quais valores morais e objetivos políticos (note que não estou dizendo "qual argumento está correto"). Isso requer um livro que discuta economia de uma forma que ainda não foi tentada, e creio que é isso que este livro faz.

De que maneira este livro é diferente?

Por que este livro é diferente de outros na introdução à economia?
Uma das diferenças é que eu levo os meus leitores a sério. E digo isso com toda a convicção. Este livro não é uma versão digerida de alguma verdade absoluta complexa. Apresento aos meus leitores diversas formas de analisar a economia, acreditando que eles são perfeitamente capazes de julgar as várias abordagens. Não fujo da discussão das questões metodológicas mais fundamentais da economia, tais como se ela pode ser uma ciência, ou qual o papel que os valores morais desempenham (e devem desempenhar) na economia. Sempre que possível, tento revelar as suposições subjacentes às diferentes teorias econômicas, de modo que o leitor possa julgar por si mesmo até que ponto cada uma é realista e plausível. Também digo aos meus leitores de que forma os números são definidos e reunidos na economia, instando-os a não considerá-los como algo tão objetivo, digamos, quanto o peso de um elefante ou a temperatura de uma panela de água.*

Em suma, tento explicar ao meu leitor como pensar, em vez de o que pensar.

Mas envolver o leitor no nível mais profundo de análise não significa que o livro será difícil. Não há nada aqui que o leitor não possa entender, se tiver instrução secundária. Tudo que peço é a curiosidade de descobrir o que realmente está acontecendo e a paciência para ler alguns parágrafos de

uma vez.

Outra diferença fundamental em relação a outros livros de economia é que trago muitas informações sobre o mundo real. E quando digo "mundo", me refiro de fato ao mundo. Este livro fornece informações sobre diversos países. E isso não quer dizer que todos os países devem receber a mesma atenção. Mas, ao contrário da maioria dos livros de economia, as informações não vão se limitar a um ou dois países ou a um só tipo de país (digamos, países ricos ou países pobres). Grande parte das informações apresentadas serão números: qual o tamanho da economia mundial, que parte dela é produzida pelos Estados Unidos ou pelo Brasil, que proporção da sua produção a China ou a República Democrática do Congo investem, quanto tempo as pessoas trabalham na Grécia ou na Alemanha. Mas esses dados serão complementados com informações qualitativas sobre arranjos institucionais, antecedentes históricos, iniciativas típicas etc. Minha esperança é que, ao chegar ao final deste livro, o leitor possa afirmar que ganhou uma noção de como a economia funciona no mundo real.

"E agora, algo completamente diferente..."**

---

* Mas note que os cientistas lhe dirão que até mesmo esses números não são totalmente objetivos se você lhes perguntar. (Esta e as demais notas chamadas por asterisco são do autor.)

** Como eles costumavam dizer no *Monty Python's Flying Circus*.

INTERLÚDIO I

Como ler este livro

Sei que nem todos os leitores estão dispostos a gastar muito tempo neste livro, pelo menos de início. Portanto, sugiro várias maneiras de lê-lo, dependendo de quanto tempo você acha que pode gastar.

Se você tem dez minutos: Leia os títulos dos capítulos e a primeira página de cada capítulo. Se eu tiver sorte, no fim desses dez minutos você pode descobrir de repente que tem umas duas horas de sobra.

Se você tem umas duas horas: Leia os capítulos 1 e 2 e em seguida o Epílogo. Folheie o resto.

Se você tem meio dia: Leia apenas os títulos das seções e os resumos em itálico que ocorrem a cada parágrafo. Se você lê depressa, também pode assimilar rapidamente a parte introdutória e as observações finais de cada capítulo.

Se você tem tempo e paciência para ler o livro todo, do início ao fim: Por favor, faça isso. Essa será a forma mais eficaz. E você vai me deixar muito feliz. Mas mesmo assim você pode ignorar os trechos que não lhe interessam muito e ler apenas os títulos das seções nesses trechos.

PRIMEIRA PARTE

Acostume-se

CAPÍTULO 1

A vida, o universo e tudo mais

O QUE É A ECONOMIA?

O que é a economia?

Um leitor que não esteja familiarizado com o assunto poderia imaginar que é o estudo das condições econômicas. Afinal, a química é o estudo dos elementos químicos, a biologia é o estudo dos seres vivos, a sociologia é o estudo da sociedade; portanto, a economia deve ser o estudo da atividade econômica.

Mas segundo alguns livros de economia dos mais populares da nossa época, a economia é muito mais que isso. Segundo eles, a economia trata da Pergunta Final — "A vida, o universo e tudo mais" como diz *O guia do mochileiro das galáxias*, uma comédia de ficção científica de Douglas Adams, adaptada para o cinema em 2005, com Martin Freeman, o Hobbit, no papel principal.

Segundo Tim Harford, jornalista do *Financial Times* e autor do best-seller *The Undercover Economist* [O economista secreto], a economia trata da vida — e o nome que ele deu ao seu segundo livro é *A lógica da vida*.

Até agora nenhum economista afirmou que a economia pode explicar o universo. O universo continua sendo, por enquanto, o terreno dos físicos, que há séculos servem de modelo para a maioria dos economistas, no desejo de fazer do seu tema uma verdadeira ciência.[i]

Mas alguns economistas chegaram perto disso — já afirmaram que a economia trata do "mundo". Por exemplo, o subtítulo do segundo volume da série popular *O naturalista da economia* de Robert Frank é *Como a economia ajuda a fazer sentido no seu mundo*. Depois, há também o "tudo". O subtítulo

de *A lógica da vida* é *Descobrindo a nova economia em tudo*. Segundo o subtítulo de *Freakonomics*, de Steven Levitt e Stephen Dubner — provavelmente o livro de economia mais conhecido do nosso tempo —, o estudo explora *O lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta*. Robert Frank concorda, embora seja muito mais modesto na sua afirmação. No subtítulo do seu primeiro livro da série *O naturalista da economia*, ele disse apenas *Por que a economia explica* quase *tudo* (grifo meu).

Sendo assim, lá vamos nós. A economia trata (quase) da vida, do universo e de tudo mais.[ii]

Quando pensamos nisso, essa é uma alegação e tanto vinda de uma disciplina que tem falhado espetacularmente naquilo que a maioria dos não economistas acha que é a sua principal tarefa, ou seja, explicar a economia.

No período que antecedeu a crise financeira de 2008, a maioria dos economistas pregava que os mercados raramente erram e que a economia moderna encontrou maneiras de alisar aquelas poucas rugas que os mercados podem ter; Robert Lucas, ganhador do prêmio Nobel de economia de 1995,[iii] havia declarado em 2003 que o "problema de prevenção da depressão foi resolvido".3

Assim, grande parte dos economistas foi apanhada totalmente de surpresa pela crise financeira global de 2008.[iv] Não só isso, eles também não têm conseguido apresentar soluções decentes para os desdobramentos ainda em curso dessa crise.

Em vista de tudo isso, a economia parece sofrer de um sério caso de megalomania — como é possível uma disciplina que não consegue nem mesmo explicar muito bem a sua própria área ter a pretensão de explicar (quase) tudo?

Os estudos econômicos são a análise das escolhas racionais humanas...

Você pode pensar que estou sendo injusto. Afinal, todos esses livros não visam ao mercado de massa, onde a competição por leitores é feroz e, portanto, os editores e os autores são tentados a exagerar as coisas? Certamente você poderia pensar que um discurso acadêmico sério não iria fazer uma afirmação tão grandiosa, alegando que sua disciplina trata de "tudo".

É verdade que esses títulos *são* sensacionalistas. Mas o interessante é

que são sensacionalistas de uma determinada maneira. O exagero poderia ter sido algo na linha de "como os estudos econômicos explicam tudo sobre a economia", mas em vez disso, são do tipo "como os estudos econômicos podem explicar não apenas a economia mas todo o resto também".

Os exageros ocorrem devido à maneira como a escola atualmente dominante da economia, isto é, a chamada escola neoclássica, define os estudos econômicos. A definição neoclássica padrão de estudos econômicos, variantes da qual ainda são usadas, é dada no livro de Lionel Robbins de 1932, *Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica*. No livro, Robbins define os estudos econômicos como "a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos". Nessa visão, a economia é definida pela sua abordagem teórica, e não pelo seu tema. A economia é um estudo da *escolha racional*, isto é, da escolha feita com base num cálculo deliberado, sistemático, de até que ponto os fins podem ser satisfeitos usando meios inevitavelmente escassos. O objeto do cálculo pode ser qualquer coisa — casar, ter filhos, o crime ou o vício em drogas, assunto sobre o qual escreveu Gary Becker, famoso economista de Chicago e vencedor do prêmio Nobel de economia de 1992 — e não apenas questões "econômicas" como os não economistas iriam defini-las, tais como emprego, dinheiro ou comércio internacional. Quando Becker intitulou seu livro de 1976, *The Economic Approach to Human Behaviour* [Abordagem econômica do comportamento humano], ele estava de fato declarando, sem sensacionalismo, que a economia realmente trata de "tudo".

Essa tendência de aplicar a abordagem econômica a tudo, chamada pelos seus críticos de "imperialismo da economia", atingiu seu ápice recentemente em livros como *Freakonomics*. Muito pouco do *Freakonomics* trata realmente de questões econômicas tal como a maioria das pessoas iria defini-las. O livro fala sobre lutadores japoneses de sumô, professoras primárias americanas, traficantes de Chicago, participantes do programa de perguntas de TV *The Weakest Link*, corretores de imóveis e a Ku Klux Klan.

A maioria dos leitores iria pensar (e os autores também reconhecem) que nenhuma dessas pessoas, exceto os corretores de imóveis e os traficantes, tem a ver com a economia. Mas do ponto de vista da maioria dos economistas de hoje, a maneira como os lutadores de sumô conspiram para ajudar uns aos outros, ou como os professores americanos falsificam as

notas dos seus alunos para melhorar sua avaliação no emprego são temas tão legítimos da economia como discutir se a Grécia deve continuar na zona do euro, a disputa da Samsung e da Apple pelo mercado de smartphones ou como reduzir o desemprego dos jovens na Espanha (que está em mais de 55% no momento em que escrevo). Para esses economistas, essas questões "econômicas" não têm posição privilegiada na economia; são apenas parte das muitas coisas (ah, esqueci, parte de "tudo") que a economia pode explicar, porque definem o assunto em termos da sua abordagem teórica, e não do seu objeto de estudo.

... ou são o estudo da economia?

Uma definição alternativa óbvia dos estudos econômicos, que venho implicando aqui, é que eles são o estudo da economia. Mas, afinal, *o que é* economia?

Economia trata do dinheiro — mas será mesmo?

A resposta mais intuitiva para a maioria dos leitores pode ser que a economia trata de qualquer coisa que tenha a ver com o dinheiro — não tê-lo, ganhá-lo, gastá-lo, ficar sem ele, guardá-lo, tomá-lo emprestado, pagar o empréstimo. Isso não está 100% certo, mas é um bom ponto de partida para pensar sobre a economia — e os estudos econômicos.

Agora, quando dizemos que a economia trata do dinheiro, não estamos realmente falando do dinheiro físico. O dinheiro físico — seja em notas, moedas de ouro ou enormes pedras, praticamente impossíveis de mover, que eram usadas como dinheiro em algumas ilhas do Pacífico — é apenas um símbolo. O *dinheiro* é um símbolo daquilo que outras pessoas devem a você, ou daquilo que você reivindica como seu direito a determinadas quantidades dos recursos da sociedade.4

A maneira como o dinheiro e os outros direitos financeiros — tais como ações, derivativos e outros produtos financeiros complexos, que explicarei em capítulos posteriores — são criados, vendidos e comprados constitui uma enorme área da economia, chamada economia financeira. Hoje em dia, em vista da predominância da indústria financeira em muitos países, muita gente crê que economia equivale à economia financeira; mas, na verdade,

esta é apenas uma pequena parte da economia.

O seu dinheiro — ou os direitos que você reivindica sobre os recursos — pode ser gerado de diversas maneiras. E grande parte dos estudos econômicos trata (ou deveria tratar) dessas maneiras.

A maneira mais comum de obter dinheiro é ter um emprego

A maneira mais comum de obter dinheiro — a menos que você tenha nascido numa família com dinheiro — é ter um emprego (incluindo ser seu próprio patrão) e ganhar dinheiro com isso. Sendo assim, grande parte da economia trata dos *empregos*. Podemos refletir sobre os empregos a partir de diferentes perspectivas.

O emprego pode ser entendido do ponto de vista do trabalhador individual. Se você consegue ou não um emprego e quanto você recebe por ele depende das habilidades que você possui e da demanda que existe para elas. Você pode obter um salário altíssimo porque tem habilidades muito raras, como Cristiano Ronaldo, o jogador de futebol. Você pode perder seu emprego (ou ficar desempregado) porque alguém inventa uma máquina capaz de fazer o que você faz cem vezes mais rápido — como aconteceu com o sr. Bucket, o pai de Charlie, que fechava as tampinhas nos tubos de pasta de dente, no filme *A fantástica fábrica de chocolate* (2005), versão do livro de Roald Dahl.[v] Ou então você tem que aceitar um salário mais baixo ou piores condições de trabalho porque sua empresa está perdendo dinheiro, devido a importações mais baratas, digamos da China, e assim por diante. Portanto, para poder compreender os empregos mesmo em nível individual, precisamos nos informar sobre as qualificações, a inovação tecnológica e o comércio internacional.

Os salários e as condições de trabalho também são profundamente afetados por decisões "políticas" que mudam a própria abrangência e as características do mercado de trabalho (escrevi "políticas" entre aspas porque, no fim das contas, o limite entre economia e política é indistinto, mas isso é um assunto que fica para depois — veja o capítulo 11). A adesão dos países do Leste à União Europeia vem tendo um enorme impacto sobre os salários e o comportamento dos trabalhadores da Europa ocidental, ao ampliar repentinamente a oferta de mão de obra nos seus mercados de trabalho. As restrições ao trabalho infantil no final do século XIX e início do XX teve o efeito oposto, de diminuir a faixa de mão de obra disponível — de repente, uma grande proporção dos possíveis empregados foi excluída do

mercado de trabalho. As normas sobre horas de trabalho, condições e salário mínimo são exemplos menos dramáticos de decisões "políticas" que afetam nossos empregos.

Há também muitas transferências de dinheiro ocorrendo na economia

Além de manter um emprego, você pode obter dinheiro através de *transferências* — ou seja, simplesmente receber dinheiro. Isso pode ocorrer tanto sob a forma de dinheiro vivo ou "em espécie", ou seja, com o fornecimento direto de determinados bens (por exemplo, alimentos) ou serviços (por exemplo, educação primária). Seja em dinheiro ou em espécie, essas transferências podem ser feitas de diversas maneiras.

Existem transferências feitas por "pessoas que você conhece". Os exemplos incluem o sustento dos pais aos filhos, as pessoas que cuidam de familiares idosos, os presentes de membros da comunidade local, digamos para o casamento da sua filha.

Há também as doações de caridade, ou seja, transferências voluntárias feitas para estranhos. As pessoas — às vezes individualmente, às vezes coletivamente (por exemplo, através de empresas ou de associações de voluntários) — doam para instituições de caridade que ajudam os outros.

Em termos de quantidade, as doações ficam atrás, em muitas ordens de grandeza, das transferências feitas através dos governos, que cobram impostos de algumas pessoas para subsidiar outras. Assim, grande parte da economia trata, naturalmente, dessas coisas — ou seja, das áreas da economia conhecidas como economia pública.

Mesmo em países muito pobres há alguns esquemas governamentais para dar dinheiro ou bens em espécie (por exemplo, cereais gratuitos) para os que estão nas piores posições (por exemplo, idosos, deficientes, miseráveis). Mas as sociedades mais ricas, em especial da Europa, têm esquemas de transferência muito mais abrangentes e mais generosos nas quantidades. Isso é conhecido como *estado de bem-estar social* e se baseia na *tributação progressiva* (os que ganham mais pagam uma parte proporcionalmente maior da sua renda em impostos) e nos *benefícios universais* (em que todos, não apenas os mais pobres ou os deficientes, têm direito a uma renda mínima e aos serviços básicos, tais como educação e atendimento à saúde).

Os recursos obtidos ou transferidos são consumidos em bens ou serviços

Uma vez que você ganha acesso aos recursos, seja por meio de um emprego ou de transferências, você passa a consumi-los. Como somos seres humanos, precisamos consumir certa quantidade mínima de alimentos, roupas, energia, habitação e outros *bens* para satisfazer as nossas necessidades básicas. E então consumimos outros bens para necessidades mentais "superiores" — livros, instrumentos musicais, equipamentos de ginástica, televisores, computadores e assim por diante. Também compramos e consumimos *serviços* — uma viagem de ônibus, um corte de cabelo, um jantar num restaurante ou até mesmo férias no exterior.5

Assim, boa parte dos estudos econômicos é dedicada ao estudo do *consumo* — de que maneira as pessoas alocam dinheiro entre diferentes tipos de bens e serviços, como escolhem entre variedades concorrentes do mesmo produto, como são manipuladas e/ou informadas pela publicidade, como as empresas gastam dinheiro para construir sua "imagem da marca" e assim por diante.

Em última análise, os bens e serviços têm de ser produzidos

Para que possam ser consumidos, esses bens e serviços precisam ser, em primeiro lugar, produzidos — os bens em fazendas e fábricas, os serviços em escritórios e lojas. Esse é o domínio da *produção* — uma área da economia que tem sido bastante negligenciada desde que a escola Neoclássica, que ressalta a troca e o consumo, passou a predominar, na década de 1960.

Nos livros didáticos de economia, a produção aparece como uma "caixa preta", na qual, de alguma forma, certas quantidades de *trabalho* (feito pelos seres humanos) e de *capital* (máquinas e ferramentas) são combinadas para produzir os bens e os serviços. Pouco se reconhece que a produção consiste em muito mais do que combinar algumas quantidades abstratas chamadas trabalho e capital e envolve acertar em muitos fatores práticos. E estas são coisas que a maioria dos leitores não associa aos estudos econômicos, apesar da sua importância fundamental para a economia: como a fábrica se organiza fisicamente, como controlar os trabalhadores ou lidar com os sindicatos, como melhorar sistematicamente as tecnologias utilizadas, por meio da pesquisa.

Grande parte dos economistas fica feliz em deixar o estudo dessas

coisas para “outras pessoas” — engenheiros e gerentes. Mas, pensando bem, a produção é a base essencial de qualquer economia. Com efeito, as mudanças na esfera da produção geralmente têm sido as causas mais poderosas de mudança social. O nosso mundo moderno foi constituído por uma série de mudanças nas tecnologias e nas instituições relativas à esfera da produção que foram feitas desde a Revolução Industrial. A profissão de economista, e todos nós cuja visão da economia provém dos estudos econômicos, precisamos dar muito mais atenção à produção do que ocorre atualmente.

Considerações finais: os estudos econômicos como a análise da economia

Creio que os estudos econômicos não devem ser definidos em termos da sua metodologia, nem da sua abordagem teórica, mas de seu objeto de estudo, como acontece com todas as outras disciplinas. O tema dos estudos econômicos deveria ser a economia — a qual envolve dinheiro, trabalho, tecnologia, comércio internacional, impostos e outras coisas relativas às formas como produzimos bens e serviços, distribuímos os rendimentos gerados nesse processo e consumimos as coisas assim produzidas — em vez de “a vida, o universo e tudo mais” (ou “quase tudo”), como pensam muitos economistas.

Definir os estudos econômicos dessa maneira torna este livro diferente da maioria dos outros sobre o mesmo assunto de uma maneira fundamental.

Como eles definem os estudos econômicos em termos da sua metodologia, a maioria dos livros da área assume que existe apenas uma maneira correta de “praticar economia” — isto é, a abordagem neoclássica. Os piores exemplos nem sequer mencionam que existem outras escolas diferentes da neoclássica.

Ao definir os estudos econômicos em termos do seu assunto, este livro destaca o fato de que há muitas maneiras diferentes de praticar a economia, cada uma com suas ênfases, seus pontos cegos, seus pontos fortes e fracos. Afinal, o que queremos dos estudos econômicos é a melhor explicação possível de vários fenômenos econômicos, e não uma “prova” constante de que uma determinada teoria econômica pode explicar não apenas a economia, mas “tudo”.

DICAS DE LEITURA

BACKHOUSE, R. *The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology?* Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

FINE, B.; MILONAKIS, D. *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences*. Londres: Routledge, 2009.

i Isso é conhecido como "inveja da física".

ii Aliás, isso deve facilitar muito o trabalho dos economistas, porque nós já sabemos a resposta à pergunta final: a resposta é 42. Mas vamos deixar esse assunto de lado por enquanto.

iii O prêmio Nobel de economia não é um verdadeiro prêmio Nobel. Ao contrário dos prêmios Nobel originais (física, química, fisiologia, medicina, literatura e paz), criados pelo industrial sueco Alfred Nobel no final do século XIX, o prêmio de economia foi criado pelo Banco Central Sueco (Sveriges Riksbank) em 1968, e portanto é chamado oficialmente de prêmio Sveriges Riksbank em ciências econômicas em memória de Alfred Nobel.

iv Mas isso não teria surpreendido o falecido John Kenneth Galbraith (1908-2006), que disse certa vez, fazendo blague, que "a única função das previsões econômicas é tornar a astrologia respeitável".

v No livro, o sr. Bucket perde o emprego porque a fábrica faliu, e não porque ela comprou uma máquina para substituí-lo.

CAPÍTULO 2

Do alfinete à senha numérica

O CAPITALISMO EM 1776 E EM 2014

Do alfinete à senha numérica

Qual foi o primeiro assunto de um texto de economia? O ouro? As terras? Os bancos? Ou o comércio internacional?

A resposta é o alfinete.

Aquele pequenino objeto metálico que a maioria de vocês *não* usa — a menos que costure suas próprias roupas.

A fabricação do alfinete é tema do primeiro capítulo do livro que, por consenso (embora equivocadamente),[6] é considerado a primeira obra de estudos econômicos, isto é, *A riqueza das nações: Uma investigação sobre a natureza e a causa da riqueza das nações*, de Adam Smith (1723-90).

Smith começa seu livro argumentando que a principal fonte de aumento da riqueza reside no aumento da produtividade por meio de uma maior *divisão do trabalho*, que se refere à divisão dos processos de produção em partes menores, especializadas. Ele afirma que isso aumenta a produtividade de três maneiras. Em primeiro lugar, ao repetirem as mesmas uma ou duas tarefas, os trabalhadores melhoram mais rapidamente sua perícia ("A prática leva à perfeição"). Em segundo lugar, ao se especializar, o trabalhador não precisa perder tempo se movimentando — física e mentalmente — entre diferentes tarefas (reduzindo os "custos de transição"). E ainda, não menos importante, uma subdivisão mais detalhada do processo torna cada passo mais fácil de ser automatizado e, assim, ser realizado a uma velocidade sobre-humana (mecanização).

E para ilustrar esse ponto, Smith discute como dez pessoas que dividem o processo de produção de um alfinete entre si e se especializam em um ou dois desses subprocessos podem produzir diariamente 48 mil alfinetes (ou 4800 alfinetes por pessoa). Compare isso, observa Smith, com o máximo de vinte alfinetes que cada uma delas consegue produzir por dia se cada operário realizar todo o processo sozinho.

Smith definiu a fabricação de alfinetes como um exemplo "pequeno e banal", e mais tarde observa como é mais complicada a divisão de trabalho para outros produtos, mas não há como negar que ele vivia numa época em que dez pessoas trabalhando em conjunto para fabricar um alfinete ainda era considerado algo "avançado" — pelo menos o suficiente para iniciar seu clássico estudo sobre um assunto que era então de ponta.

Os dois séculos e meio seguintes viram desenvolvimentos radicais na tecnologia, impulsionados pela mecanização e pelo uso de processos químicos, inclusive na fabricação de alfinetes. Duas gerações depois de Adam Smith, a produção por trabalhador já havia quase dobrado. Seguindo o exemplo de Smith, Charles Babbage, matemático oitocentista conhecido como o pai conceitual do computador, estudou fábricas de alfinetes em 1832.[i]

Ele descobriu que elas estavam produzindo cerca de 8 mil alfinetes por operário por dia. Passados mais 150 anos de progresso tecnológico, a produtividade aumentou em mais cem vezes, para 800 mil alfinetes por trabalhador por dia, de acordo com um estudo de 1980 do falecido Clifford Pratten, economista de Cambridge.7

O aumento da produtividade na fabricação de um mesmo produto, como o alfinete, é apenas uma parte da história. Hoje, nós produzimos tantas coisas que no tempo de Adam Smith só podiam existir em sonhos, como a máquina de voar, ou o que as pessoas não poderiam nem mesmo imaginar, como o microchip, o computador, o cabo de fibra óptica e inúmeras outras tecnologias de que nós precisamos até para inserir nossa senha numérica.

Tudo muda: como mudaram os atores e as instituições do capitalismo

Não foram apenas as tecnologias de produção — ou seja, como as coisas são fabricadas — que mudaram entre a época de Adam Smith e a nossa. Os *atores econômicos* — isto é, os envolvidos nas atividades econômicas — e

as *instituições econômicas* — ou regras relativas à organização da produção e de outras atividades econômicas — também passaram por transformações fundamentais. A economia britânica no tempo de Adam Smith, que ele chamava de "sociedade comercial", tinha algumas semelhanças fundamentais com as que encontramos na maioria das economias atuais. Caso contrário, sua obra seria irrelevante. Ao contrário da maioria das outras economias da época (as outras exceções sendo Holanda, Bélgica e partes da Itália), ela já era "capitalista".

Assim, o que é a economia capitalista ou o *capitalismo*? É uma economia em que a produção é organizada em busca de lucro e não do consumo próprio (como ocorre na *agricultura de subsistência*, em que a pessoa cultiva seu próprio alimento) ou para obrigações políticas (como nas sociedades feudais ou nas economias socialistas, nas quais as autoridades políticas, respectivamente os aristocratas e as autoridades do planejamento central, dizem o que cada um deve produzir).

O *lucro* é a diferença entre o que você ganha vendendo no mercado (a chamada receita de vendas, ou simplesmente *receita*) e o *custo* de todos os insumos que entraram na produção. No caso da fábrica de alfinetes, o lucro seria a diferença entre a receita da venda dos alfinetes e os custos da fabricação — o fio de aço que foi transformado em alfinetes, os salários dos trabalhadores, o aluguel do edifício da fábrica e assim por diante.

O capitalismo é organizado pelos capitalistas, ou seja, os que possuem *bens de capital*. Os bens de capital também são conhecidos como *meios de produção* e se referem aos insumos duráveis do processo de produção (por exemplo, máquinas, mas não matérias-primas). No uso diário, também empregamos o termo "capital" para o dinheiro investido em um negócio.[ii]

Os capitalistas possuem os meios de produção de modo direto ou, mais comum atualmente, de forma indireta, por possuir *ações* de uma empresa — isto é, direitos proporcionais sobre o valor total da empresa — que possui os meios de produção. Os capitalistas contratam pessoas numa base comercial para operar os meios de produção. Estas são chamadas *trabalhadores assalariados*, ou simplesmente trabalhadores. Os capitalistas obtêm lucro produzindo bens e os vendendo a outros no *mercado*, que é onde bens e serviços são comprados e vendidos. Adam Smith acreditava que a *concorrência* entre vendedores no mercado garante que os produtores, visando ao lucro, produzam ao custo mais baixo possível, beneficiando assim a todos.

No entanto, as semelhanças entre o capitalismo de Smith e o capitalismo atual não vão muito além desses aspectos básicos. Há diferenças enormes entre as duas épocas em termos de como essas características essenciais — a propriedade privada dos meios de produção, a busca do lucro, o emprego assalariado e as trocas no mercado — são efetivamente traduzidas em realidade.

Os capitalistas são diferentes

No tempo de Adam Smith, as fábricas (e fazendas) em geral eram de propriedade e administradas por um só capitalista, ou por sociedades compostas por um pequeno número de indivíduos que conheciam e compreendiam uns aos outros. Esses capitalistas costumavam se envolver pessoalmente na produção — muitas vezes presentes fisicamente na fábrica, dando ordens aos seus operários, xingando e até mesmo batendo neles.

Hoje a maioria das fábricas pertence e é operada por pessoas "não naturais", ou seja, por corporações. Essas corporações são "pessoas" apenas no sentido legal. Elas, por sua vez, pertencem a uma multidão de indivíduos, que compram ações e são proprietárias parciais delas. Mas ser acionista não transforma você num capitalista no sentido clássico. Possuir trezentas dos 300 milhões de ações da Volkswagen não lhe dá o direito de tomar um avião até a fábrica da Volks, digamos, em Wolfsburg, na Alemanha, e dar ordens aos "seus" trabalhadores na "sua" fábrica durante um milionésimo do tempo de trabalho deles. A propriedade da empresa e o controle das suas operações ficam amplamente separados nas grandes empresas.

Os proprietários na maioria das grandes empresas de hoje só têm *responsabilidades limitadas*. Em uma sociedade de responsabilidade limitada (Ltda.) ou em uma sociedade anônima (s.a.), se algo der errado com a empresa, os acionistas só perdem o dinheiro investido nas suas ações, e nada mais. Na época de Adam Smith, a maioria dos donos de empresas tinha responsabilidades ilimitadas, isto é, quando a firma fracassava eles tinham que vender seus bens pessoais para pagar as dívidas; do contrário, acabavam na prisão dos devedores.[iii]

Smith era contra o princípio da responsabilidade limitada. Ele argumentava que aqueles que administram empresas de responsabilidade limitada sem possuí-las brincam com "o dinheiro dos outros" (sua

expressão, título de uma peça famosa e depois de um filme de 1991, estrelado por Danny DeVito); portanto, não serão tão vigilantes na sua gestão como aqueles que têm tudo a perder.

As empresas hoje se organizam de uma maneira muito diferente da época de Adam Smith, qualquer que seja o modelo de propriedade. No passado, as empresas em geral eram pequenas, com um local de produção e uma estrutura de comando simples, composta de poucos capatazes e trabalhadores comuns, e talvez um "encarregado", como era chamado então o gerente contratado. Hoje diversas empresas são enormes, muitas vezes empregando dezenas de milhares de trabalhadores, ou mesmo milhões, no mundo todo. O Walmart emprega 2,1 milhões de pessoas, enquanto o McDonald's, incluindo franquias,[iv] emprega cerca de 1,8 milhão de pessoas. Tais empresas têm estruturas internas intrincadas, constituídas de divisões, centros de lucro, unidades semiautônomas e sabe-se lá mais o quê, contratando gente com diversas especificações profissionais e vários níveis de remuneração, dentro de uma estrutura de comando complexa e burocrática.

Os trabalhadores também são diferentes

Na época de Adam Smith, a maioria das pessoas *não* trabalhava para capitalistas como assalariados. A maior parte delas as ainda trabalhava na agricultura, mesmo na Europa ocidental, onde o capitalismo era mais avançado.[8] Uma pequena minoria trabalhava como assalariada para capitalistas agrícolas, mas a maioria consistia em pequenos agricultores de subsistência ou de *arrendatários* (os que alugavam a terra e pagavam uma porcentagem da sua produção em troca) de *proprietários* aristocráticos.

Naquela época, mesmo muitos que trabalhavam para capitalistas não eram assalariados. Ainda existiam escravos. Tal como tratores ou animais de tração, os escravos eram meios de produção pertencentes a capitalistas, especialmente proprietários de grandes plantações no sul dos Estados Unidos, Caribe, Brasil e outras partes. Passaram-se duas gerações da publicação de *A riqueza das nações* (daqui em diante referido como ARN) para que a escravidão fosse abolida na Grã-Bretanha (1833). Quase um século depois de ARN e após uma sangrenta guerra civil é que a escravidão foi abolida nos Estados Unidos (1862). O Brasil só a aboliu em 1888.

Embora muitos que trabalhavam para os capitalistas não recebessem salário, um grande número de trabalhadores assalariados hoje não seria

autorizado a ser remunerado. Refiro-me às crianças. Poucos pensavam que havia algo errado com a contratação de crianças. Em seu livro de 1724, *Viagem por toda a ilha da Grã-Bretanha*, Daniel Defoe, autor de *Robinson Crusoé*, expressou sua satisfação com o fato de que em Norwich, na época um centro de tecelagem de algodão, "até as crianças depois de quatro ou cinco anos de idade podiam ganhar seu próprio pão", graças à proibição de 1700 sobre a importação de chita, tecido indiano de algodão muito apreciado na época.9 O trabalho infantil foi posteriormente restringido e depois proibido, mas isso ocorreu gerações após a morte de Adam Smith em 1790.

Hoje em dia, na Grã-Bretanha e em outros países ricos, a situação é completamente diferente.v As crianças não têm permissão para trabalhar, exceto por horas limitadas numa gama restrita de tarefas, como entregar jornais. Não há legalmente escravos. Dos trabalhadores adultos, cerca de 10% são *autônomos*, ou seja, trabalham por conta própria; de 15% a 25% trabalham para o governo, e os restantes são trabalhadores assalariados que trabalham para capitalistas.10

Os mercados mudaram

Na época de Adam Smith, os mercados eram locais ou, no máximo, de âmbito nacional, exceto quando se tratava de mercadorias básicas comercializadas internacionalmente (por exemplo, açúcar, escravos ou especiarias) ou alguns poucos bens manufaturados (como seda, algodão e roupas de lã). Esses mercados eram alimentados por numerosas empresas de pequena escala, resultando no estado que os economistas de hoje chamam de *concorrência perfeita*, na qual nenhum vendedor sozinho é capaz de influenciar o preço. Para as pessoas da época de Smith, seria impossível até mesmo imaginar que uma empresa pudesse empregar o dobro da população de Londres (0,8 milhão em 1800), operando em territórios que superam os territórios coloniais britânicos do período (cerca de vinte) em seis vezes (o McDonald's opera em mais de 120 países).11

Hoje, a maioria dos mercados é dominada, e muitas vezes manipulada, por grandes empresas. Algumas delas são o único fornecedor (*monopólio*) ou mais tipicamente um dos poucos fornecedores (*oligopólio*) — e não apenas em nível nacional, mas cada vez mais em nível global. Por exemplo, a Boeing e a Airbus fornecem cerca de 90% das aeronaves civis do mundo. Uma empresa também pode ser a única compradora (*monopsônio*) ou uma das poucas compradoras (*oligopsônio*).

Ao contrário das pequenas empresas na época de Adam Smith, uma empresa monopolista ou oligopolista pode influenciar os resultados de mercado — elas têm o que os economistas chamam de *poder de mercado*. Uma empresa monopolista pode restringir deliberadamente sua produção a fim de aumentar os preços e maximizar o lucro. (Explico os pontos técnicos no capítulo 11 — fique à vontade para ignorá-los agora.) As empresas oligopolistas não podem manipular seus mercados tanto quanto uma empresa monopolista, mas podem conspirar de maneira deliberada para maximizar os lucros, não concorrendo com outras a preços mais baixos — é o chamado *cartel*. Como resultado, a maioria dos países hoje tem uma *lei da concorrência* (também chamada *lei antitruste*), a fim de combater tais *comportamentos anticompetitivos*. A lei pode exigir que um monopólio seja subdividido (por exemplo, como fez o governo norte-americano com a telefônica AT&T em 1984) e proibir o conluio entre empresas oligopolistas.

As empresas monopsonistas e oligopsonistas eram consideradas meras curiosidades teóricas há apenas algumas décadas. Hoje, algumas delas são até mais importantes do que as monopolistas e oligopolistas na formação da nossa economia. Ao exercer seus poderes como um dos poucos compradores de certos produtos, por vezes em escala global, empresas como Walmart, Amazon, Tesco e Carrefour exercem uma grande influência — por vezes até mesmo definidora — sobre o que é produzido onde, quem recebe uma fatia dos lucros e o que os consumidores estão comprando.

O dinheiro — o sistema financeiro — também mudou[12]

Hoje achamos normal que os países tenham apenas um banco que emite notas e moedas — ou seja, um *banco central*, o Federal Reserve Board dos Estados Unidos ou o Banco do Japão. Na Europa de Adam Smith, a maioria dos bancos (e até mesmo alguns grandes comerciantes) emitia suas próprias notas de dinheiro. Estas não eram notas no sentido moderno. Cada nota era emitida para uma determinada pessoa, tinha um valor único e era assinada pelo funcionário do caixa que a emitia.[13] Foi apenas em 1759 que o Banco da Inglaterra começou a emitir notas de denominações fixas (no caso, a nota de dez libras; a de cinco libras veio só em 1793, três anos após a morte de Adam Smith). E foi só duas gerações depois de Smith (em 1853) que notas totalmente impressas começaram a ser emitidas, sem o nome do beneficiário e sem a assinatura do caixa emissor. Mas até mesmo

as de denominações fixas não eram como as notas atuais, pois seus valores eram explicitamente vinculados a metais preciosos como o ouro ou a prata, que o banco emissor possuía. Isso se chama *padrão-ouro* (prata, ou outro).

O padrão-ouro (ou prata) é um sistema monetário em que o papel-moeda emitido pelo banco central pode ser trocado livremente por uma quantia específica (em gramas) de ouro (ou prata). Isso não significa que o banco central tenha que ter em reserva uma quantidade de ouro igual ao valor da moeda que emitiu; no entanto, a *conversibilidade* do papel-moeda em ouro obriga o banco central a manter uma grande reserva de ouro — por exemplo, o Federal Reserve dos Estados Unidos guardava uma quantia de ouro equivalente a 40% do valor da moeda emitida. O resultado é que o banco central tinha pouca latitude para decidir a quantidade de papel-moeda que poderia emitir. O padrão-ouro foi adotado pela primeira vez pela Grã-Bretanha em 1717 — por ninguém menos que Isaac Newton, então chefe do Royal Mint, ou a Casa da Moeda[vi] — e pelos demais países europeus na década de 1870. Tal sistema desempenhou um papel muito importante na evolução do capitalismo nas duas gerações seguintes, mas esse é um assunto para mais tarde (ver o capítulo 3).

Usar notas de papel-moeda é uma coisa, mas guardar dinheiro ou emprestar de um banco — ou seja, *serviços bancários* — é outra. Isso era menos desenvolvido ainda. Apenas uma pequena minoria tinha acesso aos serviços bancários. Três quartos da população francesa só tiveram acesso aos bancos na década de 1860 — quase um século depois da ARN. Mesmo na Grã-Bretanha, cujo setor bancário era muito mais desenvolvido do que o da França, a atividade bancária era altamente fragmentada, com diferentes taxas de juros dependendo da região do país, já adentrado o século XX.

O *mercado de ações*, onde as ações das empresas são compradas e vendidas, já existia havia dois séculos ou mais na época de Adam Smith. Mas dado que poucas empresas emitiam ações (como já mencionei, havia poucas empresas de responsabilidade limitada), o mercado acionário continuou sendo uma arena secundária para o drama capitalista que se desdobrava. Pior, muitos consideravam o mercado de ações como pouco mais que antros de jogatina (alguns diriam que ainda são). A regulação era mínima e dificilmente aplicada; os corretores não eram obrigados a revelar informações sobre as empresas cujas ações vendiam.

Outros mercados financeiros eram ainda mais primitivos. O mercado de *títulos do governo*, isto é, notas promissórias que podem ser transferidas

para qualquer um, emitidas pelo governo para tomar dinheiro emprestado, só existia em alguns países, como Grã-Bretanha, França e Holanda (é esse mesmo mercado que está no centro da crise do euro que vem abalando o mundo desde 2009). O mercado de *títulos corporativos* (notas promissórias emitidas por empresas) não estava muito desenvolvido, nem mesmo na Grã-Bretanha. Hoje temos uma indústria financeira altamente desenvolvida — alguns diriam excessivamente desenvolvida. Ela é constituída não só do setor bancário, dos mercados de ações e de títulos, como também cada vez mais dos mercados de derivativos financeiros (futuros, opções, *swaps*) e de uma sopa de letrinhas de produtos financeiros compostos, como MBS, CDO e CDS (não se preocupe, vou explicar tudo isso no capítulo 8). O sistema se apoia, em última análise, no banco central, que funciona como o *financiador de última instância* e empresta sem limites durante as crises financeiras, quando ninguém mais quer emprestar. De fato, a ausência de um banco central tornava a gestão do pânico financeiro muito difícil no tempo de Adam Smith.

Ao contrário da época de Smith, hoje temos muitas regras sobre o que os atores do mercado financeiro podem fazer — quantos múltiplos do seu capital social podem emprestar, quais informações as empresas que vendem ações precisam revelar sobre sua situação, que tipo de ativos diferentes as instituições financeiras estão autorizadas a deter (por exemplo, os fundos de pensão não têm permissão para aplicar em ativos de risco). Apesar disso, a multiplicidade e complexidade dos mercados financeiros dificultam a sua regulamentação — tal como aprendemos desde a crise financeira global de 2008.

Considerações finais: mudanças no mundo real e as teorias econômicas

Como esses contrastes mostram, o capitalismo passou por enormes alterações nos últimos dois séculos e meio. Alguns princípios básicos de Adam Smith continuam válidos, mas apenas num nível muito geral.

Por exemplo, a concorrência entre as empresas com fins lucrativos pode continuar sendo a força motriz do capitalismo, como no esquema de Smith. Mas isso não ocorre entre pequenas empresas anônimas, que aceitam o desejo dos consumidores e disputam entre si, aumentando a eficiência na utilização de uma dada tecnologia. Hoje, a concorrência se dá entre enormes empresas multinacionais, com a capacidade não apenas de

influenciar os preços mas de redefinir as tecnologias num curto espaço de tempo (pense na batalha entre a Apple e a Samsung) e manipular os desejos dos consumidores por meio da imagem da marca e da publicidade.

Por melhor que seja uma teoria econômica, ela é específica do seu tempo e espaço. Assim, para aplicá-la de maneira produtiva é necessário ter um bom conhecimento das forças tecnológicas e institucionais que caracterizam os mercados, os setores e os países que tentamos analisar com a ajuda dessa teoria. É por isso que, se quisermos compreender as diferentes teorias econômicas em seus respectivos contextos, precisamos saber como o capitalismo evoluiu. É a isso que nos dedicaremos no próximo capítulo.

DICAS DE LEITURA

CHANG, H.-J. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem, 2002. [Ed. bras.: *Chutando a escada: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: Unesp, 2004.]

HEILBRONER, R.; MILBERG, W. *The Making of Economic Society*, 13. ed. Boston: Pearson, 2012.

THERBORN, G. *The World: A Beginner's Guide*. Cambridge: Polity, 2011.

i O primeiro computador de Babbage se chamava "máquina diferencial", dando o título para um dos clássicos romances de ficção científica do gênero *steampunk* de William Gibson e Bruce Sterling.

ii Na teoria econômica isso é conhecido como capital financeiro ou capital monetário.

iii Um pequeno número de empresas envolvido em empreendimentos arriscados de importância nacional, tais como a expansão colonial (como as Companhias das Índias Orientais da Grã-Bretanha e da Holanda), ou atividades bancárias de grande escala era autorizado a ser

baseado em responsabilidade limitada.

iv As franquias são empresas independentes que usam a marca e os suprimentos de uma empresa maior, em vez de serem filiais operadas diretamente por essa empresa.

v Na maioria dos países em desenvolvimento, onde o capitalismo ainda é subdesenvolvido, a situação continua sendo não muito diferente do que era na Europa ocidental na época de Adam Smith. Nos países mais pobres ainda prevalece o trabalho infantil, e muita gente ainda arrenda terras de proprietários semifeudais. Nesses países, entre 30% e 90% da mão de obra pode ser de autônomos, muitos deles praticando a agricultura de subsistência.

vi Sim, o cientista, que também era alquimista e especulador do mercado de ações.

CAPÍTULO 3

Como foi que chegamos aqui?

UMA BREVE HISTÓRIA DO CAPITALISMO

SRA. LINTOTT *Então, como você definiria a história, sr. Rudge?*
RUDGE *Posso falar livremente, senhorita? Sem apanhar?*
SRA. LINTOTT *Eu vou proteger você.*
RUDGE *Como eu definiria a história? É aquela merda, só uma coisa depois da outra.*
ALAN BENNETT, THE HISTORY BOYS

Aquela merda, uma coisa depois da outra: para que serve a história?

Muitos leitores provavelmente se sentem em relação à história da mesma forma que o jovem Rudge em *The History Boys*, a peça de sucesso de Alan Bennett, filmada em 2006, sobre um bando de rapazes de Sheffield, inteligentes mas de origem humilde, tentando entrar em Oxford para estudar história.

Muitas pessoas consideram a *história econômica*, isto é, a história da evolução das nossas economias, inútil. Será que realmente precisamos saber o que aconteceu dois ou três séculos atrás para perceber que o livre-comércio promove o crescimento econômico, que os impostos elevados desencorajam a criação de riquezas, ou que reduzir a burocracia incentiva a atividade empresarial? Será que essas e todas as outras pérolas da sabedoria econômica do nosso tempo são proposições derivadas de teorias totalmente lógicas e confirmadas por uma quantidade de provas estatísticas contemporâneas?

A maior parte dos economistas concorda. A história econômica era disciplina obrigatória nos cursos de graduação em economia na maioria das universidades americanas até os anos 1980, mas hoje muitas nem sequer oferecem mais essa disciplina. Entre os economistas mais voltados para a teoria, há até mesmo uma tendência para considerar a história econômica, na melhor das hipóteses, uma distração inofensiva, como observar os trens que passam e, na pior das hipóteses, um refúgio para os que têm dificuldades intelectuais e não conseguem dar conta de assuntos "duros" como matemática e estatística.

No entanto, eu apresento aos meus leitores uma breve (quer dizer, não

tão breve) história do capitalismo porque ter algum conhecimento dessa história é vital para uma plena compreensão dos fenômenos econômicos contemporâneos.

A vida é mais estranha que a ficção: por que a história tem importância?

A história afeta o presente — e não só porque é aquilo que veio antes do presente, mas também porque ela (ou melhor, o que pensamos que sabemos sobre ela) determina nossas decisões. Muitas recomendações de medidas práticas se baseiam em exemplos históricos, porque nada é tão eficaz quanto casos espetaculares da vida real, sejam bem-sucedidos ou não, para persuadir os outros. Por exemplo, os que promovem o livre-comércio sempre destacam que a Grã-Bretanha e depois os Estados Unidos se tornaram superpotências econômicas mundiais por meio do livre-comércio. Se eles percebessem que sua versão da história é incorreta (como mostrarei abaixo), poderiam não ter tanta convicção sobre suas recomendações, e também poderiam ter mais dificuldade para persuadir outros.

A história também nos obriga a questionar alguns pressupostos que tomamos como certos. Uma vez que você fica sabendo que muitas coisas que não podem ser compradas e vendidas hoje — como seres humanos (escravos), trabalho infantil, cargos no governo — costumavam ser perfeitamente vendáveis, você para de pensar que os limites do "livre mercado" são traçados por alguma lei eterna de ciência, e começa a ver que eles podem ser redesenhados. Quando você aprende que as economias capitalistas avançadas cresceram ao ritmo historicamente mais rápido entre as décadas de 1950 e 1970, quando havia muita regulamentação e impostos elevados, logo você desacredita na opinião de que para promover o crescimento é preciso fazer cortes nos impostos e na burocracia.

A história é útil para realçar os limites da teoria econômica. A vida muitas vezes é mais estranha que a ficção, e a história apresenta muitas experiências econômicas bem-sucedidas (em todos os níveis — países, empresas, indivíduos) que não podem ser perfeitamente explicadas por uma teoria econômica. Por exemplo, se você lê apenas publicações como *The Economist* ou *The Wall Street Journal*, só vai ouvir da política de comércio livre de Cingapura e de sua boa acolhida ao investimento estrangeiro. Isso pode fazê-lo concluir que o sucesso econômico de Cingapura prova que o livre-comércio e o livre mercado são os melhores sistemas para o

desenvolvimento econômico — até que você fica sabendo que a quase totalidade das terras em Cingapura pertence ao governo, 85% da moradia é fornecida por uma agência governamental (o Conselho de Desenvolvimento Habitacional) e 22% da produção nacional vem de empresas estatais (a média internacional é cerca de 10%). Não há nenhuma teoria econômica — seja neoclássica, marxista, keynesiana, ou o que for — capaz de explicar o sucesso dessa combinação de livre mercado e socialismo. Exemplos como esse devem tornar o leitor mais cético sobre o poder das teorias econômicas e mais cauteloso em tirar conclusões de medidas práticas a partir delas.

Por fim, mas não menos importante, temos de considerar a história, porque temos o dever moral de evitar "experiências ao vivo" com as pessoas, tanto quanto possível. Desde o planejamento central no antigo bloco socialista (e a transição deste, chamada "Big Bang", de volta ao capitalismo), passando pelos desastres das políticas de "austeridade" na maioria dos países europeus após a Grande Depressão, até o fracasso da "economia trickle-down"[i] nos Estados Unidos e no Reino Unido nas décadas de 1980 e 1990, a história está repleta de experiências políticas radicais que destruíram a vida de milhões, ou mesmo de dezenas de milhões de pessoas. Estudar a história não nos fará evitar por completo os erros no presente; mas devemos nos esforçar ao máximo para extrair lições da história antes de formular uma política que afetará a vida das pessoas.

Se você foi persuadido por algum dos pontos apresentados acima, leia, por favor, o restante do capítulo, que pode questionar muitos "fatos" históricos que você achava que sabia e, assim, transformar também a maneira como você entende o capitalismo, pelo menos um pouco.

Tartaruga contra caracóis: a economia mundial antes do capitalismo

A Europa ocidental crescia muito devagar...

O capitalismo começou na Europa ocidental, especialmente na Grã-Bretanha e nos Países Baixos (hoje Holanda e Bélgica) por volta dos séculos XVI e XVII. Por que começou ali — e não, digamos, na China ou na Índia, que se comparavam à Europa ocidental no nível de desenvolvimento econômico até então — é tema de um velho e intenso debate. Explicações de todo tipo já foram identificadas, desde o desprezo da elite chinesa pelas atividades práticas (como comércio e indústria), a descoberta das Américas,

até a distribuição das jazidas de carvão na Grã-Bretanha. Não precisamos nos deter nesse debate. O fato é que o capitalismo se desenvolveu pela primeira vez na Europa ocidental.

Antes do surgimento do capitalismo, as sociedades da Europa ocidental, como todas as outras sociedades pré-capitalistas, mudavam muito lentamente. A sociedade se organizava basicamente em torno da agricultura, que utilizou praticamente as mesmas tecnologias durante séculos, com algum comércio e indústrias de bens manufaturados.

Entre os anos 1000 e 1500, a Idade Média, a *renda per capita* na Europa ocidental cresceu a 0,12% ao ano.14 Isso significa que a renda per capita em 1500 era apenas 82% maior do que no ano 1000. Para colocar o fato em perspectiva, é uma taxa de crescimento que a China, a 11% ao ano, apresentou em apenas seis anos, entre 2002 e 2008. Isso significa que, em termos de progresso material, um ano na China de hoje equivale a 83 anos na Europa ocidental medieval (o equivalente a três vidas e meia na era medieval, quando a expectativa média era de apenas 24 anos).

... mas mesmo assim seu crescimento foi mais rápido do que o do resto do mundo

Mesmo assim, a Europa ocidental foi uma velocista em termos de crescimento em comparação com o da Ásia e da Europa oriental (incluindo a Rússia), os quais, pelas estimativas, tiveram um terço dessa taxa (0,04%). Isso significa que a renda da população era apenas 22% maior depois de meio milênio. A Europa ocidental podia caminhar como uma tartaruga, mas as outras partes do mundo avançavam como caracóis.

A aurora do capitalismo: 1500-1820

Nasce o capitalismo — em câmera lenta

No século XVI nasceu o capitalismo. Mas seu nascimento foi tão lento que não podemos detectá-lo facilmente a partir de números. No período 1500-1820, a taxa de crescimento da renda per capita na Europa ocidental ainda era de apenas 0,14%, ou seja, quase igual à do período 1000-1500 (0,12%).

Na Grã-Bretanha e na Holanda houve uma visível aceleração do crescimento no final do século XVIII, em especial em setores como tecido de algodão e ferro.15 Assim, no período 1500-1820, a Grã-Bretanha e a

Holanda alcançaram taxas de crescimento econômico per capita de 0,27% e 0,28% ao ano, respectivamente. São taxas muito baixas para os padrões modernos, mas eram o dobro da média da Europa ocidental. Por trás desse fato há diversas mudanças.

Surgimento de novas ciências, tecnologias e instituições

Primeiro veio a mudança cultural em favor de abordagens mais "racionais" para a compreensão do mundo, o que promoveu a ascensão da matemática e das ciências modernas. Muitas dessas ideias foram inicialmente tomadas de empréstimo do mundo árabe e da Ásia,[16] mas nos séculos XVI e XVII os europeus ocidentais começaram a acrescentar suas próprias inovações. Os pais fundadores da ciência e da matemática modernas, como Copérnico, Galileu, Fermat, Newton e Leibniz, são dessa época. Esse desenvolvimento da ciência não afetou de imediato a economia, porém mais tarde permitiu a sistematização do conhecimento, tornando as inovações tecnológicas menos dependentes dos cientistas individuais e, portanto, mais facilmente transferíveis. Isso incentivou a difusão de novas tecnologias e, assim, o crescimento econômico.

O século XVIII viu surgirem várias novas tecnologias que anunciaram o advento de um sistema de produção mecanizada, especialmente nos setores dos têxteis, siderurgia e produtos químicos.[ii]

Tal como na fábrica de alfinetes de Adam Smith, uma divisão de trabalho mais minuciosa ia se desenvolvendo, com o uso de linhas de montagem contínua se propagando desde o início do século XIX. No surgimento dessas novas tecnologias de produção, uma motivação essencial foi o desejo de aumentar a produção, a fim de vender mais e assim obter mais lucro — em outras palavras, a disseminação do modo de produção capitalista. Como argumentou Smith na sua teoria da divisão do trabalho, o aumento da produção possibilitava uma maior subdivisão das tarefas, o que aumentou a produtividade e, portanto, o volume produzido, dando início a um "círculo virtuoso" entre o crescimento da produção e o aumento da produtividade. Novas instituições econômicas surgiram para acomodar as novas realidades da produção capitalista. Com a difusão das transações de mercado, os bancos evoluíram para facilitá-las. A aparição de projetos de investimento exigindo um capital para além das posses até dos indivíduos mais ricos levou à invenção da *sociedade anônima*, ou sociedade de responsabilidade limitada, e, assim, ao mercado de ações.

Começa a expansão colonial

Os países da Europa ocidental começaram a se expandir rapidamente a partir do início do século XV. Conhecida eufemisticamente como a "Era dos Descobrimentos", essa expansão envolveu expropriar das populações nativas terras, recursos e pessoas para o trabalho, por meio do colonialismo.

Começando com Portugal na Ásia e a Espanha nas Américas a partir do final do século XV, os países da Europa ocidental se expandiram brutalmente. Em meados do século XVIII a América do Norte foi dividida entre a Grã-Bretanha, a França e a Espanha. A maioria dos países latino-americanos foi governada pela Espanha ou por Portugal até os anos 1810 e 1820. Partes da Índia eram governadas pelos britânicos (principalmente Bengala e Bihar), pelos franceses (a costa sudeste) e pelos portugueses (várias áreas costeiras, em especial Goa). A Austrália começava a ser colonizada nessa época (a primeira colônia penal foi fundada em 1788). Quanto à África, boa parte ainda não tinha sido muito afetada, com pequenas colônias ao longo da costa dominadas pelos portugueses (as ilhas, antes desabitadas, de Cabo Verde e São Tomé e Príncipe) e pelos holandeses (Cidade do Cabo, na África do Sul, no século XVII).

O colonialismo era executado segundo princípios capitalistas. Simbolicamente, até 1858 o domínio britânico na Índia era na verdade gerido por uma empresa (a Companhia das Índias Orientais), e não pelo governo. Essas colônias trouxeram novos recursos para a Europa. As primeiras expansões foram motivadas pela busca de metais preciosos para usar como dinheiro (ouro e prata) e especiarias (principalmente pimenta-do-reino). Com o tempo, as plantações que utilizavam escravos, sobretudo cativos da África, se estabeleceram nas novas colônias — em especial nos Estados Unidos, Brasil e no Caribe — para cultivar e trazer para a Europa novas culturas, como cana-de-açúcar, borracha, algodão e tabaco. Algumas culturas naturais do Novo Mundo passaram a ser cultivadas na Europa e em outros lugares e se tornaram alimentos básicos. É difícil imaginar uma época em que os ingleses não tinham suas batatas, os italianos viviam sem tomate e polenta (feita de milho) e os indianos, tailandeses e coreanos não comiam nada de pimenta.

O colonialismo deixa cicatrizes profundas

Há um longo debate para saber se o capitalismo poderia ter se desenvolvido sem os recursos coloniais dos séculos XVI a XVIII — os metais preciosos para se usar como moeda, novas fontes de alimento, como a batata e o açúcar, e insumos industriais, como o algodão.17 Ainda que não haja dúvida de que os colonizadores se beneficiaram muitíssimo com tais recursos, esses países provavelmente teriam desenvolvido o capitalismo mesmo sem eles. Não se questiona, porém, que o colonialismo devastou muitas sociedades colonizadas.

As populações nativas foram exterminadas ou expulsas para as margens. Sua terra e os recursos acima e debaixo dela foram tomados e levados embora. A marginalização da população indígena foi tão extensa que Evo Morales, presidente da Bolívia eleito em 2006, é apenas o segundo chefe de Estado oriundo da população indígena das Américas desde que os europeus chegaram em 1492 (o primeiro foi Benito Juárez, presidente mexicano de 1858 a 1872).

Milhões de africanos — 12 milhões é uma estimativa comum — foram capturados e vendidos como escravos, tanto pelos europeus como pelos árabes. Isso foi não só uma tragédia para os que se tornaram escravos (caso sobrevivessem à hedionda viagem de navio) mas também retirou de muitas sociedades africanas a população trabalhadora e destruiu seu tecido social. Foram criados novos países a partir do nada, com fronteiras arbitrárias, afetando a política interna e internacional até hoje. O fato de tantas fronteiras na África serem linhas retas é testemunho disso; as fronteiras naturais nunca são retilíneas, porque em geral se definem ao longo de rios, serras e outras formações geográficas.

O colonialismo muitas vezes significava a destruição deliberada das atividades produtivas já existentes nas regiões economicamente mais avançadas. Um fato de grande importância foi a proibição, em 1700, pela Grã-Bretanha, da importação de tecidos de algodão ou chita da Índia — evento que já encontramos no capítulo 2 —, a fim de promover sua própria indústria têxtil de algodão, causando um duro golpe na indústria têxtil indiana. Esta foi destruída em meados do século XIX pela entrada de exportações da indústria têxtil britânica, já mecanizada. Sendo colônia, a Índia não podia usar tarifas e outras medidas para proteger seus produtores contra as importações britânicas. Em 1835, Lord Bentinck, governador-geral da Companhia das Índias Orientais, relatou, numa frase famosa, que “os ossos dos tecelões de algodão estão branqueando as

planícies da Índia".[18]

1820-70: a Revolução Industrial

Avanço turbinado: começa a Revolução Industrial

O capitalismo realmente decolou por volta de 1820, com uma visível aceleração do crescimento econômico em toda a Europa ocidental e depois nas "ramificações do Ocidente" na América do Norte e na Oceania. A aceleração do crescimento foi tão dramática que normalmente nos referimos ao meio século iniciado em 1820 como a Revolução Industrial.[19]

Nesses cinquenta anos, a renda per capita na Europa ocidental cresceu a 1%, uma taxa de crescimento muito baixa nos dias atuais (o Japão cresceu essa mesma taxa durante a chamada "década perdida", nos anos 1990); mas comparada com a taxa de crescimento de 0,14% entre 1500 e 1820, foi um avanço enorme.

Prepare-se para viver dezessete anos e trabalhar oitenta horas por semana: a miséria aumenta para alguns

A aceleração do crescimento da renda per capita, no entanto, veio de início acompanhada por uma queda nos padrões de vida de muita gente. Alguns com habilidades antigas, como os artesãos têxteis, perderam o emprego, substituídos por máquinas operadas por trabalhadores mais baratos, não qualificados, incluindo muitas crianças. Algumas máquinas eram até mesmo projetadas especialmente para o tamanho infantil. Os contratados para trabalhar nas fábricas, ou nas pequenas oficinas que forneciam insumos para elas, trabalhavam longas jornadas — setenta a oitenta horas por semana eram a norma, e alguns trabalhavam mais de cem horas semanais, em geral apenas com folga de meio dia no domingo.

As condições de trabalho eram extremamente perigosas. Muitos trabalhadores britânicos da indústria têxtil do algodão morriam de doenças pulmonares causadas pela poeira gerada no processo de produção. A classe trabalhadora urbana vivia em habitações superlotadas, às vezes com quinze a vinte pessoas num quarto. Era típico que centenas de pessoas compartilhassem um só banheiro. Eles morriam como moscas. Em áreas pobres de Manchester, a expectativa de vida era de dezessete anos,[20] ou

seja, 30% *menor* do que era em toda a Grã-Bretanha antes da Conquista Normanda, por volta do ano 1000 (na época, 24 anos).

A ascensão de movimentos anticapitalistas

Em vista da miséria que o capitalismo estava criando, não admira que surgissem várias formas de movimentos anticapitalistas. Alguns deles apenas tentavam fazer o relógio voltar atrás. Os luditas — artesãos têxteis da Inglaterra que perderam seus empregos para a produção mecanizada na década de 1810 — passaram a destruir as máquinas, a causa imediata do seu desemprego e o símbolo mais evidente do progresso capitalista. Outros procuraram construir uma sociedade melhor, mais igualitária, através de associações de voluntários. Robert Owen, um negociante do País de Gales, tentou construir uma sociedade baseada no trabalho comunitário e na vida em meio a pessoas com afinidade — mais ou menos como o kibutz israelense.

Contudo, o visionário anticapitalista mais importante foi o alemão Karl Marx (1818-83), economista e revolucionário, que passou a maior parte da vida exilado na Inglaterra — sua sepultura está no cemitério de Highgate, em Londres. Marx chamou Owen e outros como ele de "socialistas utópicos" por acreditar que uma sociedade pós-capitalista poderia se basear numa vida idílica comum. Chamando sua própria abordagem de "socialismo científico", Marx argumentou que a nova sociedade deveria aproveitar, e não rejeitar, as realizações do capitalismo. Uma sociedade socialista deveria abolir a propriedade privada dos meios de produção, porém deveria preservar as grandes unidades de produção criadas pelo capitalismo, para tirar o máximo proveito da sua elevada produtividade.

Além disso, Marx propôs que uma sociedade socialista deveria ser gerida como uma empresa capitalista em um aspecto importante — ela deveria planejar seus assuntos econômicos de maneira centralizada, do mesmo modo como uma empresa capitalista planeja todas as suas operações de forma centralizada. É o que se chama de *planejamento central*.

Marx e muitos dos seus seguidores — incluindo Vladimir Lênin, o líder da Revolução Russa — acreditavam que uma sociedade socialista só poderia ser criada por meio de uma revolução liderada pelos trabalhadores, já que os capitalistas não iriam abrir mão voluntariamente do que possuíam. No entanto, alguns de seus seguidores, conhecidos como "revisionistas" ou social-democratas, como Eduard Bernstein e Karl

Kautsky, pensavam que os problemas do capitalismo poderiam ser atenuados não com a abolição do sistema, mas mediante uma reforma através da democracia parlamentarista. Eles defendiam medidas como a regulamentação das horas e das condições de trabalho, bem como o desenvolvimento do Estado do bem-estar social.

Em retrospecto, é fácil ver que esses reformistas foram os que leram melhor as tendências históricas, pois o sistema que defendiam é o adotado por todas as economias capitalistas avançadas atuais. Na época, porém, não era óbvio que os trabalhadores poderiam melhorar de vida sob o capitalismo, até porque havia uma feroz resistência às reformas por parte da maioria dos capitalistas.

Por volta de 1870 começou a haver melhorias palpáveis nas condições da classe trabalhadora. Os salários subiram. Pelo menos na Grã-Bretanha, o salário médio de um adulto se tornou, por fim, suficiente para permitir que um operário comprasse mais que as necessidades básicas, e alguns agora trabalhavam menos de sessenta horas semanais. A expectativa de vida subiu de 36 anos em 1800 para 41 anos em 1860.[21] No final desse período já havia até mesmo o início do Estado do bem-estar social, que começou na Alemanha em 1871 com o esquema de seguro contra acidentes de trabalho industrial, introduzido por Otto von Bismarck, chanceler da Alemanha recém-unificada.

O mito do livre mercado e do livre-comércio: como o capitalismo realmente se desenvolveu

O avanço do capitalismo nos países da Europa ocidental e seus desdobramentos no século XIX são muitas vezes atribuídos à expansão do *livre-comércio* e do *livre mercado*. De acordo com esse argumento, apenas porque o governo nesses países não taxava nem restringia o comércio internacional (livre-comércio) e, de modo mais geral, não interferia no funcionamento do mercado (livre mercado), tais países puderam desenvolver o capitalismo.

Argumenta-se também que a Grã-Bretanha e os Estados Unidos avançaram à frente de outros países porque foram os primeiros a adotar o livre mercado e, especialmente, o livre-comércio.

Isso não poderia estar mais longe da verdade. O governo desempenhou um papel fundamental no desenvolvimento inicial do capitalismo, tanto na Grã-Bretanha como nos Estados Unidos, bem como em outros países da

Europa ocidental.[22]

A Grã-Bretanha como pioneira do protecionismo

Começando com Henrique VII (1485-1509), os monarcas Tudor promoveram a indústria têxtil da lã — na época a indústria mais high-tech da Europa, liderada pelos Países Baixos, especialmente em Flandres — através da intervenção governamental. As *tarifas* (impostos sobre as importações) protegiam os produtores britânicos contra os produtores holandeses, que eram superiores. O governo britânico chegava a patrocinar o "roubo" de artesãos têxteis qualificados, sobretudo de Flandres, para ter acesso a tecnologias avançadas. Britânicos ou americanos com nomes como Flanders, Fleming e Flemyng são descendentes desses artesãos: sem essas políticas, não haveria o Agente 007 (Ian Fleming) nem a penicilina (Alexander Fleming); e por algum motivo creio que *Os Simpsons* não seriam tão divertidos se Ned Flanders se chamasse Ned Lancashire. Essa política continuou depois dos Tudors, e ao chegar o século XVIII, os produtos têxteis de lã representavam cerca de metade da receita de exportações da Grã-Bretanha. Sem essas receitas de exportação, a Grã-Bretanha não seria capaz de importar os alimentos e as matérias-primas de que precisava para a Revolução Industrial.

A intervenção do governo britânico se intensificou em 1721, quando Robert Walpole, primeiro-ministro da Grã-Bretanha,[23] lançou um programa de desenvolvimento industrial ambicioso e abrangente. O programa oferecia proteção tarifária e subsídios (em especial para incentivar a exportação) para indústrias "estratégicas". Em parte graças ao programa de Walpole, a Grã-Bretanha começou a avançar mais na segunda metade do século XVIII. Na década de 1770 a Grã-Bretanha estava tão obviamente à frente dos outros países que Adam Smith não via necessidade de protecionismo e outras formas de intervenção governamental para ajudar os produtores britânicos. No entanto, foi apenas em 1860, quase um século depois da obra de Adam Smith, que a Inglaterra passou plenamente para o livre-comércio, quando sua supremacia industrial era inquestionável. Na época, a Grã-Bretanha respondia por 20% da produção manufatureira mundial (em 1860) e 46% do comércio mundial de bens manufaturados (em 1870), apesar de ter apenas 2,5% da população mundial; podemos colocar esses números em perspectiva observando que os valores correspondentes para a China de hoje são 15% e 14%, apesar de ter 19% da população mundial.

Os Estados Unidos como defensores do protecionismo

O caso dos Estados Unidos é ainda mais interessante. Sob o domínio colonial britânico, o desenvolvimento da sua manufatura foi deliberadamente suprimido. Relata-se que, ao ficar sabendo das primeiras tentativas dos colonos americanos de praticar a manufatura, o primeiro-ministro britânico William Pitt, o Velho (1766-8), disse que eles não deveriam "ter permissão para fabricar nem sequer um prego de ferradura".

Depois de ganhar a independência, muitos americanos argumentaram que seu país deveria se industrializar se quisesse se equiparar a outros como a Grã-Bretanha e a França. O líder desse campo foi nada menos que o primeiro dos ministros americanos encarregado da economia, Alexander Hamilton, secretário do Tesouro (que está na nota de dez dólares). No seu relatório de 1791 para o Congresso, *Relatório sobre as manufaturas*, Hamilton argumentou que o governo de um país economicamente atrasado, como os Estados Unidos, precisava proteger e nutrir "as indústrias em sua infância" contra concorrentes estrangeiros superiores até que conseguissem crescer; é o chamado *argumento da indústria nascente*. Hamilton propôs o uso de tarifas e outras medidas para ajudar as indústrias nascentes; subsídios, investimentos públicos em infraestrutura (especialmente canais), uma lei das patentes para incentivar novas invenções, e ainda medidas para desenvolver o sistema bancário.

No início, os latifundiários escravagistas do Sul, que na época dominavam a política dos Estados Unidos, frustraram os planos de Hamilton; eles não viam por que deveriam comprar produtos manufaturados "ianques" (do Norte do país) de qualidade inferior quando podiam importar coisas melhores e mais baratas da Europa. Mas, depois da Guerra Anglo-Americana (1812-6) — a primeira e, até agora, a única vez em que a parte continental dos Estados Unidos foi invadida —, muitos americanos passaram a adotar a visão de Hamilton, de que um país forte precisava de um setor industrial forte, o que não aconteceria sem as tarifas e outras intervenções do governo. A pena é que Hamilton não estava mais vivo para ver a sua visão se concretizar. Ele fora baleado num duelo em 1804 por um certo Aaron Burr — o vice-presidente do país no momento (sim, era uma época de selvageria — o vice-presidente em exercício mata um ex-ministro das Finanças e ninguém vai preso).

Após a mudança de direção em 1816, a política comercial dos Estados

Unidos se tornou cada vez mais protecionista. Ao chegar na década de 1830, o país tinha a maior tarifa industrial média do mundo — situação que manteria durante (quase todos) os próximos cem anos, até a Segunda Guerra Mundial. Durante aquele século, as tarifas eram muito mais baixas em países como Alemanha, França e Japão — nações que as pessoas hoje normalmente associam ao protecionismo.

Na primeira metade desse século protecionista, juntamente com a escravidão e o federalismo, o protecionismo foi um constante pomo de discórdia entre o Norte industrial e o Sul agrário. A questão foi finalmente resolvida pela Guerra Civil (1861-5), vencida pelo Norte. A vitória não foi nenhum acidente. O Norte ganhou exatamente porque tinha desenvolvido a indústria manufatureira no meio século anterior, atrás da muralha do protecionismo. No clássico romance de Margaret Mitchell, *...E o vento levou*, Rhett Butler, o protagonista, diz aos seus compatriotas do Sul que os ianques iriam ganhar a guerra porque eles tinham "as fábricas, as fundições, os estaleiros, as minas de ferro e carvão — todas essas coisas que [os sulistas] não têm".

O livre-comércio se propaga — sobretudo através de meios não livres

O livre-comércio *não* foi responsável pela ascensão do capitalismo, mas é verdade que ele se espalhou durante todo o século XIX. Isso aconteceu também no coração do capitalismo na década de 1860 — a adoção pela Grã-Bretanha do livre-comércio e a assinatura de uma série de *acordos bilaterais*, em que dois países eliminam as restrições de importação e as tarifas sobre as exportações do outro, entre os países da Europa ocidental. Mas a maior parte da disseminação aconteceu na periferia do capitalismo, na América Latina e na Ásia.

Isso foi resultado de algo que você normalmente não associaria com a palavra "livre" — ou seja, a força, ou pelo menos a ameaça de usá-la. A colonização era o caminho óbvio para o "livre-comércio sem liberdade", mas até mesmo países que não eram colonizados foram obrigados a adotá-lo. Por meio da "diplomacia da canhoneira", foram forçados a assinar *tratados desiguais* que os privavam de, entre outras coisas, *autonomia tarifária* (o direito de definir suas próprias tarifas).[24] Eles eram autorizados a utilizar apenas uma tarifa baixa e uniforme (de 3% a 5%) — o suficiente para captar algumas receitas para o governo, mas não o suficiente para proteger as indústrias nascentes.

O mais infame desses tratados é o Tratado de Nanquim, que a China foi forçada a assinar em 1842, depois de derrotada na Guerra do Ópio. Mas os tratados desiguais tinham começado com os países latino-americanos, desde sua independência nas décadas de 1810 e 1820. Entre os anos 1820 e 1850, uma série de outros países foi obrigada a assiná-los — o Império Otomano (antecessor da Turquia), a Pérsia (hoje Irã), o Sião (hoje Tailândia), e até mesmo o Japão. Os tratados desiguais latino-americanos expiraram nas décadas de 1870 e 1880, mas os asiáticos perduraram até o século XX.

A incapacidade de proteger e promover suas indústrias nascentes, seja devido à dominação colonial direta, seja aos tratados desiguais, foi um grande fator que contribuiu para o retrocesso econômico na Ásia e na América Latina durante esse período, quando teve crescimento *negativo* da renda per capita (com taxas anuais de −0,1% e −0,04%, respectivamente).

1870-1913: o momento decisivo

O capitalismo engata a terceira: aumento da produção em massa

O desenvolvimento do capitalismo começou a acelerar por volta de 1870. Numerosas inovações tecnológicas surgiram entre as décadas de 1860 e 1910, resultando na ascensão da chamada indústria pesada e indústria química: máquinas elétricas, motor de combustão interna, corantes sintéticos, fertilizantes artificiais e assim por diante. Ao contrário das tecnologias da Revolução Industrial, que tinham sido inventadas por homens práticos com uma boa intuição, essas novas tecnologias foram desenvolvidas pela aplicação sistemática dos princípios científicos e da engenharia. Isso significa que, uma vez que algo foi inventado, poderia ser replicado e aperfeiçoado rapidamente.

Além disso, a organização do processo de produção foi revolucionada em muitos setores pela invenção do *sistema de produção em massa*. O uso de uma linha de montagem *móvel* (correia transportadora) e de peças intercambiáveis reduziu drasticamente os custos de produção. Esse sistema é a espinha dorsal (ou mesmo a totalidade) do nosso sistema de produção de hoje, apesar de que muito se fala na sua morte desde a década de 1980.

Novas instituições econômicas surgem para lidar com a crescente escala de

Durante seu "momento decisivo", o capitalismo adquiriu a forma institucional básica que tem hoje — a empresa de responsabilidade limitada, a lei das falências, o banco central, o Estado do bem-estar social, as leis trabalhistas e assim por diante. Essas mudanças institucionais surgiram basicamente por causa das mudanças nas tecnologias e políticas subjacentes.

Reconhecendo a crescente necessidade de investimentos em grande escala, a responsabilidade limitada, até então reservada apenas para firmas privilegiadas, se tornou "generalizada" — isto é, concedida a qualquer empresa que atendesse a algumas condições mínimas. Permitindo uma escala de investimentos sem precedentes, a empresa de responsabilidade limitada se tornou o mais poderoso veículo para o desenvolvimento capitalista — Karl Marx, percebendo seu enorme potencial antes de qualquer fã do capitalismo, a chamou de "produção capitalista em seu desenvolvimento mais elevado".

Antes da reforma britânica de 1849, a lei de falências se focava em punir o empresário falido, com a prisão dos devedores no pior dos casos. Novas leis de falência, introduzidas na segunda metade do século XIX, davam ao empresário falido uma segunda chance, permitindo-lhe não pagar juros aos credores enquanto reorganizava seus negócios (tal como tratarei no capítulo 11 da Lei Federal de Falências dos Estados Unidos, promulgada em 1898), e obrigavam os credores a cancelar parte das dívidas. Ser um homem de negócios ficou muito menos arriscado.

Com empresas maiores, surgiram bancos maiores. Aumentou então o risco de que a quebra de um banco pudesse desestabilizar todo o sistema financeiro; assim, foram criados os bancos centrais para lidar com esses problemas, atuando como financiador de última instância, começando com o Banco da Inglaterra em 1844.

Com o aumento da agitação socialista e das pressões reformistas em relação às condições da classe trabalhadora, diversas leis regulando o trabalho e o bem-estar foram implementadas a partir dos anos 1870: seguro contra acidentes de trabalho, planos de saúde, aposentadoria por idade, seguro-desemprego. Muitos países também proibiram o emprego de crianças pequenas (normalmente, menores de dez ou doze anos) e restringiram as horas de trabalho das mais velhas (inicialmente, para

"apenas" doze horas diárias!). Também regulamentaram as condições e horas de trabalho das mulheres. Infelizmente, isso não foi feito por cavalheirismo, mas sim por desprezo. Acreditava-se que, ao contrário dos homens, as mulheres careciam de faculdades mentais completas e, portanto, poderiam assinar um contrato de trabalho desvantajoso. A lei visava protegê-las contra elas mesmas. Essa legislação trabalhista e de assistência social suavizou as arestas mais duras do capitalismo e melhorou a vida de muita gente pobre — embora muito pouco no princípio.

Tais mudanças institucionais promoveram o crescimento econômico. As leis da responsabilidade limitada e da falência que protegiam o devedor reduziram o risco envolvido nas atividades empresariais, incentivando assim a criação de riqueza. Os bancos centrais, por um lado, e as legislações trabalhistas e sociais, por outro, também ajudaram o crescimento, aumentando a estabilidade econômica e política, o que ampliou os investimentos e, assim, o crescimento. A taxa de crescimento da renda per capita na Europa ocidental acelerou durante esse período-chave de 1% entre 1820-70 para 1,3% entre 1870-1913.

A Era de Ouro "liberal" não foi tão liberal assim

Esse ponto alto do capitalismo é muitas vezes chamado de primeira era da *globalização*, ou seja, a primeira vez que a economia do mundo inteiro ficou integrada num só sistema de produção e trocas. Muitos estudiosos atribuem esse fato às políticas econômicas *liberais* adotadas no período, quando havia poucas restrições aos movimentos transnacionais de bens, capitais e pessoas. Esse liberalismo no plano internacional foi acompanhado pela abordagem do *laissez-faire* na política econômica doméstica (veja no quadro abaixo a definição desses termos). Segundo esses estudiosos, os principais ingredientes foram permitir a máxima liberdade para as empresas, buscar o *equilíbrio orçamentário* (isto é, o governo gastar exatamente o que recolhe em impostos) e adotar o padrão-ouro. Mas as coisas foram muito mais complicadas.

"LIBERAL": O TERMO MAIS CONFUSO DO MUNDO?

Poucas palavras geraram mais confusão do que "liberal". Embora o termo só tenha sido usado explicitamente a partir do século XIX, as ideias por trás do *liberalismo* remontam pelo menos ao século XVII, começando com pensadores como Thomas Hobbes e John Locke. O sentido clássico do termo descreve uma posição que dá prioridade à liberdade do indivíduo. Em termos econômicos, isso significa proteger o direito do indivíduo de usar sua propriedade como lhe agradar, especialmente para ganhar dinheiro. Nessa visão, o governo ideal é o que fornece apenas as condições mínimas favoráveis ao exercício de tal direito, tais como manter a lei e a ordem. Esse governo (Estado) é conhecido como *Estado mínimo*. O famoso slogan dos liberais da época era "*laissez-faire*" (deixar fazer, deixar as coisas serem como são); assim, o liberalismo também é conhecido como doutrina do *laissez-faire*.

Hoje em geral o liberalismo é equiparado com a defesa da democracia, dada a sua ênfase sobre os direitos políticos do indivíduo, incluindo a liberdade de expressão. No entanto, até meados do século XX, a maioria dos liberais *não* era democrata. Eles de fato rejeitavam a visão conservadora de que a tradição e a hierarquia social deveriam ter prioridade sobre os direitos individuais. Mas também acreditavam que nem todos eram dignos desses direitos. Julgavam que as mulheres não tinham as faculdades mentais completas e, portanto, não mereciam o direito de votar. Também insistiam que os pobres não deveriam receber o direito ao voto, pois do contrário votariam em políticos que confiscariam a propriedade privada. Adam Smith admitiu abertamente que o governo "é, na realidade, instituído para a defesa dos ricos contra os pobres, ou daqueles que têm alguma propriedade contra aqueles que não têm nenhuma".[25]

O que torna as coisas ainda mais confusas é que, nos Estados Unidos, o termo "liberal" é usado para descrever uma visão à esquerda do centro. Na Europa, "liberais" americanos como Ted Kennedy ou Paul Krugman seriam chamados de social-democratas. O termo "liberal" na Europa é reservado para integrantes do Partido Democrático Livre, da Alemanha, que seriam chamados *libertários* nos Estados Unidos.

Há também o *neoliberalismo*, que tem sido a visão econômica predominante desde os anos 1980 (veja abaixo). É muito próximo, mas não exatamente igual, ao liberalismo clássico. Economicamente, defende o Estado mínimo clássico, mas com algumas modificações — a mais

importante, aceita o monopólio do banco central para emissão de papel-moeda, enquanto os liberais clássicos julgavam que deve haver competição também na produção de dinheiro. Em termos políticos, os neoliberais não se opõem abertamente à democracia, tal como faziam os liberais clássicos. Mas muitos deles estão dispostos a sacrificar a democracia em prol da propriedade privada e do livre mercado.

O neoliberalismo também é conhecido, em especial nos países em desenvolvimento, como a visão do *Consenso de Washington*, referindo-se ao fato de que ele é fortemente defendido pelas três organizações econômicas mais poderosas do mundo, todas com sede em Washington: o Tesouro dos Estados Unidos, o Fundo Monetário Internacional (**FMI**) e o Banco Mundial.

O período de 1870-1913 *não* viu, na verdade, o liberalismo universal na arena internacional. No coração do capitalismo — Europa ocidental e Estados Unidos —, o protecionismo no comércio exterior na verdade aumentou, não diminuiu.

Os Estados Unidos se tornaram ainda mais protecionistas do que já eram após a Guerra Civil, em 1865. A maioria dos países da Europa ocidental que tinham assinado acordos de livre-comércio nas décadas de 1860 e 1870 não os renovou, e aumentou significativamente as tarifas depois que expiraram (em geral tinham validade de vinte anos). Isso foi feito, em parte, para proteger a agricultura, que lutava contra novas importações baratas das Américas (especialmente dos Estados Unidos e Argentina) e da Europa oriental (Rússia e Ucrânia); mas também para proteger e promover as novas indústrias pesadas e químicas. A Alemanha e a Suécia eram os melhores exemplos desse "novo protecionismo" — apelidado na Alemanha de "casamento do ferro com o centeio".

Quanto aos países da América Latina, nos anos 1870 e 1880, quando expiraram os tratados desiguais assinados após a independência, tarifas protecionistas bastante elevadas (30%-40%) foram introduzidas. No entanto, em outras partes da "periferia", o livre-comércio forçado de que já falamos se espalhou ainda mais. As potências europeias competiam para dominar partes do continente africano, na chamada "partilha da África", enquanto muitos países asiáticos também foram tomados como colônias

(Malásia, Cingapura e Mianmar pela Grã-Bretanha; Camboja, Vietnã e Laos pela França). O Império Britânico se expandiu enormemente, apoiado pelo seu poderio industrial, levando ao famoso adágio: "O sol nunca se põe no Império Britânico". Países como Alemanha, Bélgica, Estados Unidos e Japão, que até então não tinham se envolvido no colonialismo, também entraram na disputa.[26] Não é à toa que esse período também é conhecido como "Era do Imperialismo".

No âmbito interno também houve um aumento acentuado, e não uma redução, na intervenção governamental nos países capitalistas centrais. Houve, de fato, uma forte adesão às doutrinas de livre mercado em relação à política fiscal (a doutrina do orçamento equilibrado) e à política monetária (o padrão-ouro). Contudo, esse período também viu um enorme aumento no papel do governo: regulamentação do trabalho, esquemas de bem-estar social, investimentos públicos em infraestrutura (sobretudo ferrovias, mas também canais) e na educação (em especial nos Estados Unidos e na Alemanha).

Assim, a Era de Ouro liberal de 1870-1913 não foi tão liberal como pensamos. Ficava menos liberal nos países capitalistas centrais, tanto em termos de política nacional como internacional. A liberalização ocorreu sobretudo nos países mais fracos, mas por compulsão, e não por opção — por meio do colonialismo e dos tratados desiguais. Na única região periférica que teve rápido crescimento nesse período, a América Latina, houve um grande aumento no protecionismo após o vencimento dos tratados desiguais.[27]

1914-45: o tumulto

O capitalismo tropeça: a Primeira Guerra Mundial e o fim da Era de Ouro liberal

A eclosão da Primeira Guerra Mundial, em 1914, assinalou o fim de uma era para o capitalismo. Até então, apesar das constantes ameaças de revolta por parte dos pobres (as revoluções de 1848 em toda a Europa, a Comuna de Paris de 1871 etc.) e problemas econômicos (a Grande Depressão de 1873-96), o único caminho aberto para o capitalismo parecia ser para cima — e para fora, subir e se expandir.

Essa opinião foi abalada de maneira dura pela Primeira Guerra Mundial (1914-8), que desacreditou por completo a visão, então popular, de que a

forte rede comercial que o capitalismo estava construindo em todo o mundo tornaria as guerras entre as nações assim interligadas altamente improváveis, se não totalmente impossíveis.

De certa maneira, a eclosão da Primeira Guerra Mundial não deveria surpreender, dado que a globalização do "ápice" do capitalismo foi impulsionada, em boa parte, pelo imperialismo, e não pelas forças do mercado. Isso significava que a rivalidade internacional entre os principais países capitalistas tinha grandes chances de escalar para conflitos violentos. Alguns iam mesmo além e argumentavam que o capitalismo tinha atingido um estágio em que não podia ser sustentado sem uma contínua expansão para o exterior, o que acabaria, mais cedo ou mais tarde, marcando o fim do sistema capitalista.

O capitalismo ganha um rival: a Revolução Russa e a ascensão do socialismo

Esse foi o ponto de vista exposto num livro famoso, *O imperialismo: fase superior do capitalismo*, por Vladimir Lênin, líder da Revolução Russa de 1917. A Revolução Russa foi um choque ainda maior para os defensores do capitalismo do que a Primeira Guerra Mundial, já que levou à criação de um sistema econômico que pretendia minar todos os pilares do sistema capitalista.

Na década que se seguiu à Revolução Russa, a propriedade privada dos meios de produção (máquinas, construção de fábricas, terras etc.) foi abolida. A grande ruptura veio com a coletivização agrícola de 1928, quando as terras dos grandes agricultores, ou *kulaks*, foram confiscadas e transformadas em fazendas estatais (*sovkhoz*). Os pequenos agricultores foram forçados a entrar em cooperativas agrícolas (*kolkhoz*), que eram fazendas estatais, embora não se chamassem assim. Os mercados acabaram sendo abolidos e substituídos pelo planejamento central, a todo vapor em 1928, quando começou o primeiro Plano Quinquenal. Em 1928, a União Soviética já tinha um sistema econômico que definitivamente não era capitalista. Funcionava sem a propriedade privada dos meios de produção, sem o motivo do lucro e sem mercados.

Quanto ao outro alicerce do capitalismo, o trabalho assalariado, o quadro era mais complicado. Sim, na teoria, os trabalhadores soviéticos não eram assalariados porque eram donos de todos os meios de produção, seja por meio da propriedade estatal ou das cooperativas. Na prática, eram indistinguíveis dos trabalhadores assalariados numa economia capitalista,

já que tinham pouco controle sobre o funcionamento das suas empresas e da economia em geral, e sua experiência de trabalho diário continuava sujeita às mesmas relações hierárquicas.

O socialismo soviético foi um experimento econômico (e social) de enormes proporções. Até então, nenhuma economia tinha sido planejada de maneira central. Karl Marx deixou os detalhes bastante vagos, e a União Soviética precisou elaborar aos poucos as coisas enquanto seguia por um caminho nunca antes explorado. Até mesmo muitos marxistas, especialmente Karl Kautsky, eram céticos sobre as perspectivas do sistema, já que o socialismo, segundo o próprio Marx, deveria surgir das economias capitalistas mais desenvolvidas. Essas economias estavam a apenas um passo de serem totalmente planificadas, argumentava-se, pois suas atividades econômicas já eram planejadas a um alto grau pelas grandes empresas e pelos cartéis dessas empresas. A União Soviética — até mesmo na sua parte europeia, mais desenvolvida — era uma economia atrasada, em que o capitalismo mal fora desenvolvido, e onde o socialismo não deveria surgir.

Para surpresa de todos, a fase inicial da industrialização soviética foi um grande sucesso, comprovado de maneira óbvia e marcante pela sua capacidade de repelir o avanço nazista na frente oriental durante a Segunda Guerra Mundial. Estima-se que a renda per capita cresceu 5% ao ano entre 1928 e 1938 — uma taxa espantosa num mundo em que o aumento típico da renda era entre 1% e 2% ao ano.[28]

Esse crescimento veio ao custo de milhões de mortes, causadas pela repressão política e pela fome de 1932.[iii]

Contudo, as verdadeiras proporções da fome não eram conhecidas na época, e muita gente ficou impressionada com o desempenho econômico soviético, em especial levando em conta que o capitalismo estava então de joelhos, após a Grande Depressão de 1929.

O capitalismo fica deprimido: a Grande Depressão de 1929

A Grande Depressão foi um evento ainda mais traumático para os crentes no capitalismo do que a ascensão do socialismo. Isso ocorreu sobretudo nos Estados Unidos, onde a Depressão começou (com a famigerada Quebra da Bolsa de 1929), e que foi o país mais atingido pela experiência. Entre 1929 e 1932 a produção dos Estados Unidos caiu em 30% e a taxa de desemprego aumentou oito vezes, de 3% para 24%.[29] Foi só em 1937 que a

produção americana voltou ao seu nível de 1929. A Alemanha e a França também sofreram muito, com produção em queda de 16% e 15%, respectivamente.

Um ponto de vista influente, propagado pelos economistas neoliberais, é que tal crise financeira, grande, mas totalmente administrável, transformou-se na Grande Depressão devido ao colapso no comércio mundial causado pela "guerra comercial", surgida com a adoção do protecionismo pelos Estados Unidos através do Ato Tarifário de Smoot-Hawley em 1930. Essa história não resiste a uma análise. O aumento das tarifas com a Lei Smoot-Hawley não foi dramático — elevou a tarifa industrial média dos Estados Unidos de 37% para 48%. E também não causou uma guerra tarifária maciça. Com exceção de alguns países economicamente fracos, como Itália e Espanha, o protecionismo comercial não aumentou muito depois das tarifas Smoot-Hawley. E o mais importante: estudos mostram que a principal razão para o colapso do comércio internacional depois de 1929 não foram os aumentos tarifários, mas a espiral descendente da demanda internacional, causada pela adesão, por parte dos governos das economias capitalistas centrais, à doutrina do equilíbrio orçamentário.[30]

Depois de uma grande crise financeira como a Quebra da Bolsa de 1929 ou a crise financeira global de 2008, os gastos do setor privado caem. As dívidas não são pagas, o que obriga os bancos a reduzirem seus empréstimos. Sem conseguir empréstimos, empresas e indivíduos cortam gastos. Isso, por sua vez, reduz a demanda para outras empresas e indivíduos que antes vendiam para eles (por exemplo, empresas que vendiam para consumidores, empresas que vendiam máquinas para outras empresas, trabalhadores que vendiam seus serviços a empresas). O nível de demanda na economia entra numa espiral descendente.

Nesse contexto, o governo é o único ator econômico capaz de manter o nível de demanda na economia gastando mais do que ganha, ou seja, entrando num déficit orçamentário. Contudo, no tempo da Grande Depressão, a forte crença na doutrina do equilíbrio orçamentário impedia esse curso de ação. Como as receitas fiscais estavam caindo devido à redução do nível de atividade econômica, a única maneira de um governo equilibrar o orçamento era cortar os gastos — e assim não deixar nada capaz de deter a queda na demanda.[31] Para piorar as coisas, o padrão-ouro significava que os bancos centrais não podiam aumentar a oferta de

dinheiro, temendo comprometer o valor da moeda. Assim, com a oferta monetária restrita, o crédito escasseou, restringindo as atividades do setor privado e reduzindo ainda mais a demanda.

Começam as reformas: os Estados Unidos e a Suécia abrem caminho

A Grande Depressão deixou uma marca duradoura no capitalismo. Com ela veio a rejeição generalizada da doutrina do *laissez-faire* e as tentativas sérias de reformar o capitalismo.

As reformas foram especialmente generalizadas e de longo alcance nos Estados Unidos, onde a Depressão foi maior e durou mais tempo. O programa chamado Primeiro New Deal (1933-4), sob o comando do novo presidente, Franklin Delano Roosevelt, separou o braço comercial e de investimentos dos bancos (a lei Glass-Steagall de 1933), criou o sistema de seguros de depósitos bancários para proteger os pequenos poupadores contra falências bancárias, apertou a regulamentação do mercado de ações (Federal Securities Act, de 1933), ampliou e fortaleceu o sistema de crédito agrícola, ofereceu uma garantia para preços agrícolas mínimos, desenvolveu a infraestrutura (como a Barragem Hoover, que aparece no filme *Superman* de 1978, estrelado pelo falecido Christopher Reeve), e assim por diante. Houve ainda mais reformas no chamado Segundo New Deal (1935-8), incluindo a Lei de Segurança Social (1935), que introduziu a aposentadoria por idade e o seguro-desemprego, e a Lei de Wagner (1935), que fortaleceu os sindicatos.

A Suécia foi outro país onde foram introduzidas reformas significativas. Aproveitando o descontentamento público com a política econômica liberal, que elevou o desemprego a 25%, o Partido Social-Democrata chegou ao poder em 1932. O imposto de renda foi introduzido — uma medida surpreendentemente tardia para um país que é hoje considerado o bastião do imposto de renda (a Grã-Bretanha introduziu o imposto de renda em 1842 e até mesmo os Estados Unidos, com sua famosa atitude antitributária, o instituiu em 1913). As receitas foram utilizadas para expandir o Estado do bem-estar social (o seguro-desemprego foi introduzido em 1934, e a aposentadoria por idade foi elevada) para ajudar os pequenos agricultores (com ampliação do crédito agrícola e garantia de preços mínimos). Em 1938, o sindicato centralizado e a associação centralizada de empregadores assinaram o Acordo Saltsjöbaden, firmando a paz industrial.

Outros países não foram tão longe como os Estados Unidos e a Suécia na reforma do capitalismo, mas suas reformas foram um presságio do que viria após a Segunda Guerra Mundial.

O capitalismo vacila: o crescimento desacelera e o socialismo supera o capitalismo

A turbulência do período 1914-45 atingiu seu auge com a eclosão da Segunda Guerra Mundial, que matou dezenas de milhões de pessoas, tanto soldados como civis (segundo as estimativas mais elevadas, o número de mortos foi 60 milhões). A guerra resultou na primeira reversão na aceleração do crescimento econômico desde o início do século XIX.[32]

1945-73: a Era de Ouro do capitalismo

O capitalismo tem bom desempenho em todas as frentes: crescimento, emprego, estabilidade

O período entre 1945, o final da Segunda Guerra Mundial, e 1973, o primeiro choque do petróleo, costuma ser chamado de "Era de Ouro do capitalismo". E merece de fato o nome, uma vez que alcançou a maior taxa de crescimento já registrada. Entre 1950 e 1973, a renda per capita na Europa ocidental cresceu à espantosa taxa de 4,1% ao ano. Os Estados Unidos cresceram mais lentamente, mas a uma taxa sem precedentes de 2,5%. A Alemanha Ocidental cresceu 5%, ganhando o título de "Milagre no Reno", e o Japão cresceu ainda mais rápido, a 8,1%, iniciando uma cadeia de "milagres econômicos" no Leste da Ásia no meio século seguinte.

O crescimento elevado não foi a única conquista econômica da Era de Ouro. O desemprego, a praga da classe trabalhadora, foi praticamente eliminado nos *países capitalistas avançados* (daqui em diante referidos como PCA) — Japão, Estados Unidos e países da Europa ocidental (ver capítulo 10). Essas economias também eram estáveis de maneira notável em diversos aspectos — produção (e, portanto, emprego), preços e finanças. A produção oscilou muito menos do que em períodos anteriores, graças, sobretudo, à política fiscal keynesiana, que aumentava os gastos do governo durante as recessões e os reduziam nas fases de alta.[33] A taxa de *inflação*, isto é, a taxa geral de alta dos preços, se tornou relativamente baixa.[34] Havia também uma estabilidade financeira muito elevada. Durante a Era de Ouro,

praticamente nenhum país teve crise bancária. Em contraste, a partir de 1975, entre 5% e 35% dos países tiveram uma crise bancária em algum ano, com exceção de alguns anos em meados da década de 2000.35

Vemos assim que, segundo todos os critérios, a Era de Ouro foi um período notável. Quando Harold Macmillan, o primeiro-ministro britânico, disse: "Vocês nunca tiveram uma vida tão boa", ele não estava exagerando. Mas saber precisamente o que causou esse desempenho econômico tão brilhante, que foi sem precedentes e desde então não teve paralelo, é uma questão ainda em debate.

Fatores subjacentes à Era de Ouro

Alguns observam que, após a Segunda Guerra Mundial, havia um conjunto excepcionalmente grande de novas tecnologias para ser exploradas, o que deu um forte impulso à Era de Ouro. Muitas tecnologias novas desenvolvidas durante a guerra para fins militares passaram a ter uso civil — computadores, eletrônicos, radar, turbina a jato, borracha sintética, micro-ondas (aplicada a partir da tecnologia de radar) e muitas outras. Com o fim da guerra foram feitos novos investimentos que utilizavam essas tecnologias, primeiro para a reconstrução do pós-guerra e depois para atender às demandas do consumo reprimido durante a austeridade dos tempos de guerra.

Também houve algumas mudanças importantes no sistema econômico internacional que facilitaram o desenvolvimento econômico durante a Era de Ouro.

Em 1944, uma reunião dos Aliados da Segunda Guerra Mundial na estância de Bretton Woods, no estado americano de New Hampshire, criou duas instituições fundamentais do sistema financeiro internacional do pós-guerra, as chamadas Instituições de Bretton Woods (IBW): o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), conhecido como Banco Mundial.36

O FMI foi criado para oferecer financiamento de curto prazo a países em crise no *balanço de pagamentos* (ou seja, a demonstração da posição de um país nas suas transações econômicas com o resto do mundo — veja mais detalhes no capítulo 12). Ocorre uma crise no balanço de pagamentos quando um país paga a outros (por exemplo, pela importação de bens ou serviços) muito mais do que recebe, a tal ponto que ninguém está disposto a lhe emprestar dinheiro. O resultado típico é um pânico financeiro seguido

por uma profunda recessão. Ao fornecer empréstimos de emergência aos países em tal situação, o FMI lhes permitia passar por essas crises com menos consequências negativas.

O Banco Mundial foi criado para fornecer fundos para "empréstimos para projetos" (isto é, dinheiro dado a certos projetos de investimento, tais como a construção de uma barragem). Ao fornecer empréstimos de prazo mais longo e/ou juro mais baixo do que são oferecidos pelos bancos privados, o Banco Mundial permitiu aos países, seus clientes, investir mais ativamente do que seria possível sem ele.

O terceiro pilar do sistema econômico mundial do pós-guerra foi o Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas — ou GATT, na sigla em inglês, assinado em 1947. Entre 1947 e 1967, o GATT organizou seis séries de negociações (chamadas "rodadas") que resultaram em cortes nas tarifas (principalmente) dos países ricos. Esses cortes, por serem feitos entre países com nível de desenvolvimento semelhante, trouxeram resultados positivos ao ampliar os mercados e estimular o crescimento da produtividade pelo aumento da concorrência.

Na Europa foi realizada uma nova experiência em integração internacional, com consequências de longo alcance. Começou com a criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) em 1951, com seis países (Alemanha Ocidental, França, Itália, Holanda, Bélgica e Luxemburgo) e culminou na criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE) — um acordo de livre-comércio — por meio do Tratado de Roma (1957).37 Em 1973, Reino Unido, Irlanda e Dinamarca aderiram ao grupo, então chamado de CE (Comunidades Europeias). Ao trazer a paz a uma região dilacerada por guerras e rivalidades e ao integrar seus mercados, a CEE contribuiu para o desenvolvimento econômico dos países membros.

Contudo, a explicação mais influente para a Era de Ouro é que ela resultou sobretudo de reformas nas instituições e nas medidas econômicas que deram origem à *economia mista* — ou seja, a que mistura características positivas do capitalismo e do socialismo.

Após a Grande Depressão, os limites do capitalismo tipo *laissez-faire* passaram a ser amplamente aceitos. Chegou-se a um consenso que o governo devia ter um papel ativo para lidar com os fracassos dos mercados não regulados. Ao mesmo tempo, o sucesso do planejamento militar durante a Segunda Guerra Mundial diminuiu o ceticismo sobre a viabilidade da intervenção governamental. O sucesso eleitoral dos partidos

de esquerda em muitos países europeus, graças a seus papéis fundamentais na luta contra o fascismo, levou à expansão do Estado do bem-estar social e maiores direitos trabalhistas.

Essas mudanças institucionais e políticas são consideradas fatores que contribuíram para a realização da Era de Ouro, de diversas formas — criando a paz social, incentivando o investimento, aumentando a mobilidade social e promovendo inovações tecnológicas. Permitam-me detalhar um pouco, pois esse é um ponto importante.

O remix do capitalismo: políticas e instituições pró-trabalhadores

Logo após a Segunda Guerra Mundial, muitos países europeus passaram empresas privadas para a propriedade pública, ou criaram novas *empresas públicas*, ou *empresas estatais*, em indústrias essenciais como aço, ferrovias, serviços bancários e energia (carvão, eletricidade e energia nuclear). Isso refletia a crença dos movimentos socialistas europeus no controle público sobre os meios de produção como um elemento-chave da democracia social, tal como consagrado na famosa Cláusula IV do Partido Trabalhista britânico (abolida em 1995 sob o "Novo Trabalhismo" de Tony Blair). Em países como França, Áustria, Finlândia e Noruega, considera-se que as estatais desempenharam um papel fundamental no elevado crescimento da Era de Ouro, passando a investir intensamente em indústrias de alta tecnologia, que as empresas do setor privado julgavam demasiado arriscadas.

As medidas para o Estado do bem-estar social, introduzidas pela primeira vez no final do século XIX, foram muito reforçadas, com a nacionalização de alguns serviços básicos em alguns países (por exemplo, o Serviço Nacional de Saúde da Grã-Bretanha). Esses serviços foram financiados por um grande aumento nos impostos (como proporção da renda nacional). Melhores medidas de bem-estar social ampliaram a mobilidade social, favorecendo assim a legitimidade do sistema capitalista. A paz social resultante incentivou mais investimentos de longo prazo, e assim o crescimento.

O capitalismo administrado: os governos regulam e formam mercados — de diversas maneiras

Aprendendo as lições da Grande Depressão, os governos de todos os PCAs

começaram a implantar deliberadamente *políticas macroeconômicas anticíclicas*, também conhecidas como *políticas keynesianas* (ver capítulo 4), aumentando os gastos do governo e a oferta de moeda corrente do banco central durante as recessões econômicas, e reduzindo-os nos períodos de alta.

Reconhecendo os perigos dos mercados financeiros não regulamentados, que se manifestaram na Grande Depressão, a regulamentação financeira foi reforçada. Poucos países foram tão longe quanto os Estados Unidos ao separar os serviços bancários de investimento dos serviços comerciais; mas todos impuseram restrições sobre o que os bancos e os investidores financeiros podiam fazer. Era uma época em que os banqueiros eram considerados pessoas respeitáveis, mas maçantes, ao contrário dos seus atuais sucessores, tão audazes e aventureiros.[iv]

Muitos governos praticaram a *política industrial seletiva* que promovia, deliberadamente, certas indústrias "estratégicas" através de uma série de medidas, como a proteção ao comércio exterior e os subsídios. O governo dos Estados Unidos não tinha, oficialmente, uma política industrial, mas exercia grande influência no desenvolvimento industrial do país provendo financiamentos leves para a pesquisa em indústrias avançadas, tais como computadores (financiados pelo Pentágono), semicondutores (Marinha dos Estados Unidos), aviões (Força Aérea dos Estados Unidos), internet (pela DARPA, a Agência de Projetos de Pesquisa Avançada de Defesa) e produtos farmacêuticos e ciências da vida (Institutos Nacionais de Saúde).38 Os governos de países como França, Japão e Coreia do Sul não se limitavam a promover certos setores, e coordenavam explicitamente políticas abrangendo todos os setores industriais, através de seus Planos Quinquenais — um exercício conhecido como *planejamento indicativo*, para distingui-lo do planejamento central "diretivo" centralizado ao estilo soviético.

A nova aurora: os países em desenvolvimento finalmente iniciam o desenvolvimento econômico

Na Era de Ouro ocorreu a descolonização generalizada. Começando com a Coreia em 1945 (que foi dividida em Coreia do Norte e do Sul em 1948) e com a Índia (da qual o Paquistão se separou) em 1947, a maioria das colônias se tornou independente. Em muitas delas a independência envolveu lutas violentas contra os colonizadores. A independência veio mais tarde para a

África subsaariana, com Gana se tornando o primeiro país independente, em 1957. Cerca de metade dos países da África subsaariana se tornou independente de 1960 a 1965. Alguns tiveram que esperar muito mais (Angola e Moçambique se tornaram independentes de Portugal em 1975; a Namíbia da África do Sul em 1990), e alguns ainda estão à espera; mas a grande maioria das ex-sociedades coloniais — agora chamadas de países em desenvolvimento — ganhou a independência até o final da Era de Ouro.

Após a independência, a maioria das nações pós-coloniais rejeitaram as políticas de livre mercado e livre-comércio que lhes tinham sido impostas sob o regime colonial. Algumas se tornaram 100% socialistas (China, Coreia do Norte, Vietnã do Norte e Cuba), mas a maioria seguiu estratégias de industrialização liderada pelo Estado, enquanto permaneciam basicamente capitalistas. A estratégia é conhecida como *industrialização por substituição de importações* (ISI) — assim chamada porque o país substitui produtos manufaturados importados pelos seus próprios. Para isso se protegia os produtores nacionais contra a concorrência estrangeira superior restringindo as importações (proteção da indústria nascente) ou regulando pesadamente as atividades de empresas estrangeiras que atuavam no país. Os governos muitas vezes subsidiavam produtores do setor privado e criavam empresas estatais em setores onde os investidores privados não queriam investir devido ao alto risco.

Com datas de independência que vão de 1945 a 1973 e mais além, é impossível falar sobre o "desempenho econômico dos países em desenvolvimento durante a Era de Ouro". O período que em geral se considera para julgar o desempenho econômico de um país em desenvolvimento é 1960-80. De acordo com dados do Banco Mundial, durante esse período a renda per capita dos países em desenvolvimento cresceu 3% ao ano, o que significa que eles acompanharam o ritmo das economias mais avançadas, nas quais o crescimento foi de 3,2%. As economias do "milagre" da Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong cresceram em 7%-8% ao ano nesse período em termos de renda per capita, atingindo algumas das taxas de crescimento mais rápidas da história (juntamente com o Japão antes e a China depois).

Outro detalhe a se notar, porém, é que mesmo as regiões em desenvolvimento com crescimento mais vagaroso tiveram progressos consideráveis nesse período. Nos anos 1960-80, com crescimento da renda per capita de 1,6% ao ano, a África subsaariana foi a região de crescimento

mais lento no mundo — a América Latina cresceu o dobro dessa taxa (3,1%) e o Leste da Ásia mais que o triplo taxa (5,3%). Mesmo assim, a taxa africana não é um resultado a ser desprezado. Lembre-se que durante a Revolução Industrial o crescimento da renda per capita na Europa ocidental foi de apenas 1%.

O caminho do meio: o capitalismo funciona melhor com intervenções governamentais adequadas

Durante a Era de Ouro do capitalismo, a intervenção governamental aumentou muitíssimo em quase todas as áreas em todos os países, com exceção do comércio internacional nos países ricos. Apesar disso, o desempenho econômico tanto dos países ricos como daqueles em desenvolvimento foi muito melhor do que antes. E não foi superado desde os anos 1980, quando a intervenção estatal foi consideravelmente reduzida, como mostrarei em breve. A Era de Ouro mostra que o potencial do capitalismo pode ser maximizado quando ele é devidamente regulamentado e estimulado por ações governamentais apropriadas.

1973-9: o interregno

A Era de Ouro começou a se desfazer em 1971, com a suspensão pelos Estados Unidos da convertibilidade do dólar em ouro. No sistema Bretton Woods, o velho padrão-ouro foi abandonado quando se reconheceu que ele tornava a gestão macroeconômica muito rígida, como se viu durante a Grande Depressão. Mas o sistema continuava, em última análise, ancorado no ouro, porque o dólar americano, que tinha taxas de câmbio fixas para todas as outras moedas importantes, era livremente conversível em ouro (a 35 dólares por onça). Isso se baseava, naturalmente, no pressuposto de que o dólar era "tão bom quanto o ouro" — uma suposição razoável numa época em que os Estados Unidos respondiam por cerca de metade da produção mundial total e havia uma aguda escassez de dólares em todo o mundo, já que todos queriam comprar produtos americanos.

Com a reconstrução do pós-guerra e, em seguida, o rápido desenvolvimento de outras economias, a suposição não era mais válida. Uma vez que as pessoas perceberam que o dólar americano não era tão bom quanto o ouro, tiveram mais incentivo para converter dólares em ouro,

o que reduziu ainda mais a reserva dos Estados Unidos e fez o dólar parecer ainda menos confiável. Os passivos dos Estados Unidos (notas de dólar e notas do Tesouro, ou seja, títulos do governo americano), que eram apenas da metade do tamanho das reservas de ouro do país até 1959, se tornaram uma vez e meia maiores em 1967.39

Em 1971, os Estados Unidos abandonaram seu compromisso de converter qualquer quantia de dólar em ouro, o que levou outros países a abandonar a prática de vincular suas moedas nacionais ao dólar a taxas fixas durante os próximos dois anos. Isso criou instabilidade na economia mundial, com o valor das moedas oscilando de acordo com o clima do mercado e tornando-se cada vez mais sujeito à especulação cambial (com os investidores apostando na alta ou na baixa das moedas).

O fim da Era de Ouro foi marcado pelo Primeiro Choque do Petróleo, em 1973, quando o preço do petróleo quadruplicou da noite para o dia, devido ao conluio de preços do cartel dos países produtores de petróleo, a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP). A inflação, que vinha aumentando lentamente em muitos países desde o fim dos anos 1960, disparou após o Choque do Petróleo.

E um fato ainda mais importante: os próximos anos foram caracterizados pela *estagflação*. Esse termo recém-cunhado se referia à quebra da velha regularidade econômica segundo a qual os preços caem durante uma recessão (ou estagnação) e sobem durante um período de alta. Agora a economia estava estagnada (embora não exatamente numa recessão prolongada, como durante a Grande Depressão), mas os preços subiam rapidamente, a uma taxa de 10%, 15% ou até 25% ao ano.40

Em 1979 o Segundo Choque do Petróleo acabou com a Era de Ouro trazendo outro ataque de inflação elevada e ajudando governos neoliberais a chegar ao poder em países capitalistas de importância central, especialmente a Grã-Bretanha e os Estados Unidos.

Esse período costuma ser lembrado como um absoluto desastre econômico por economistas do livre mercado, que criticam o modelo da economia mista. Isso, porém, é enganoso. O crescimento dos PCAs pode ter recuado em comparação com a Era de Ouro; mas a 2% ao ano, o crescimento da renda per capita no período 1973-80 ainda foi muito maior do que qualquer período até a Segunda Guerra Mundial (1,2%-1,4%), e ligeiramente superior ao que se seguiu nas próximas três décadas de neoliberalismo (1,8% no período 1980-2010).41 A taxa de desemprego, a uma

média de 4,1%, foi maior que a da Era de Ouro (3%), mas não muito.[42] Ainda assim, a verdade é que nesse período houve uma insatisfação com o desempenho econômico suficiente para que surgissem mudanças radicais nos anos seguintes.

De 1980 aos dias de hoje: ascensão e queda do neoliberalismo

A Dama de Ferro: Margaret Thatcher e o fim do acordo britânico do pós-guerra

Uma grande virada veio com a eleição de Margaret Thatcher como primeira-ministra britânica, em 1979. Rejeitando o acordo dos Tories com os Trabalhistas, feito após a Segunda Guerra Mundial, Thatcher começou a desmantelar radicalmente a economia mista, ganhando assim a alcunha de "Dama de Ferro" por sua atitude intransigente.

O governo Thatcher reduziu os impostos para a faixa de renda mais elevada, cortou gastos do governo (especialmente na educação, habitação e transportes), introduziu leis reduzindo o poder dos sindicatos e aboliu o *controle do capital* (restrições às transferências transfronteiriças de dinheiro). A medida mais simbólica foi a *privatização* — a venda de empresas estatais a investidores privados. Gás, água, eletricidade, siderurgia, aviação, automóveis e setores da habitação pública foram privatizados.

As taxas de juros foram elevadas a fim de reduzir a inflação, mediante o arrefecimento das atividades econômicas e, assim, da demanda. O juro alto atraiu o capital estrangeiro, elevando o valor da libra esterlina e assim tornando as exportações britânicas não competitivas. O resultado foi uma enorme recessão, com o recuo dos consumidores e das empresas, entre 1979 e 1983. O desemprego subiu para 3,3 milhões de pessoas — e isso sob um governo que chegou ao poder criticando o histórico do governo trabalhista de James Callaghan no quesito desemprego, que passou da marca de 1 milhão, com o famoso slogan "O trabalhismo não está funcionando", inventado pela agência de publicidade Saatchi & Saatchi.

Durante a recessão, um enorme setor da indústria britânica, que já vinha sofrendo com o declínio da competitividade, foi destruído. Muitos centros industriais tradicionais (como Manchester, Liverpool e Sheffield) e áreas de mineração (norte da Inglaterra e do País de Gales) foram devastados, tal como retratado em filmes como *Brassed Off* (sobre os

mineiros de carvão em Grimley, uma versão mal disfarçada da cidade carvoeira de Grimethorpe, em Yorkshire).

O ator: Ronald Reagan e a reformulação da economia americana

Ronald Reagan, ex-ator e ex-governador da Califórnia, tornou-se presidente dos Estados Unidos em 1981 e foi além de Margaret Thatcher. O governo Reagan cortou agressivamente os impostos para as faixas de renda mais elevadas, explicando que esses cortes dariam aos ricos mais incentivos para investir e criar riqueza, já que eles poderiam conservar mais frutos dos seus investimentos. Uma vez que criassem mais riqueza, dizia o argumento, os ricos gastariam mais, criando mais empregos e mais renda para todos; é a chamada *teoria do trickle-down*. Ao mesmo tempo, os subsídios para os pobres (especialmente na habitação) foram cortados e o salário mínimo congelado, para incentivá-los a trabalhar mais. Refletindo sobre isso, vemos que era uma lógica curiosa — por que precisamos fazer os ricos mais ricos para que eles trabalhem mais, porém devemos tornar os pobres mais pobres para esse mesmo fim? Curiosa ou não, essa lógica, conhecida como *economia do lado da oferta*, tornou-se o alicerce fundamental da política econômica americana nas três décadas seguintes — e mais além.

Como no Reino Unido, as taxas de juros foram elevadas, na tentativa de reduzir a inflação. Entre 1979 e 1981 o juro mais do que dobrou, passando de cerca de 10% para mais de 20% ao ano. Uma parcela significativa da indústria manufatureira dos Estados Unidos, que já vinha perdendo terreno para a concorrência do Japão e de outros países, não conseguiu suportar esse aumento dos custos financeiros. O tradicional coração industrial dos Estados Unidos, no Centro-Oeste do país, se transformou no "Cinturão da Ferrugem".

A desregulamentação financeira nos Estados Unidos feita nessa época lançou as bases para o sistema financeiro que temos hoje. O rápido aumento das *aquisições hostis*, em que uma empresa é comprada contra a vontade da gestão existente, mudou toda a cultura empresarial nos Estados Unidos. Muitos compradores eram "atacantes corporativos" interessados apenas no *descarte de ativos* (ou seja, vender os bens valiosos, seja qual for o impacto sobre a viabilidade da empresa a longo prazo). A atitude foi imortalizada pelo personagem Gordon Gekko, com seu slogan "Greed is good" [A ganância é boa], no filme *WallStreet*, de 1987. Para evitar esse destino, as empresas tinham que apresentar lucros mais depressa do

que antes. Caso contrário, os acionistas impacientes vão vender suas ações, abaixando assim a cotação, e expondo a empresa a um perigo maior de aquisição hostil. A maneira mais fácil para as empresas apresentarem um lucro rápido era por meio do *downsizing*, ou enxugamento — reduzindo o número de funcionários e minimizando investimentos não necessários para resultados imediatos, mesmo que essas medidas diminuam as perspectivas da empresa a longo prazo.

A crise da dívida e o fim da Revolução Industrial no Terceiro Mundo

O legado mais duradouro da política do juro alto nos Estados Unidos no final dos anos 1970 e início dos anos 1980 — às vezes chamado de Choque Volcker, o nome do então presidente do banco central dos Estados Unidos (o Federal Reserve Board) — *não* ocorreu nos Estados Unidos, mas nos países em desenvolvimento.

A maioria dos países em desenvolvimento tinha emprestado muito nos anos 1970 e início dos 1980, em parte para financiar sua industrialização e em parte para pagar pelo petróleo mais caro, depois dos Choques Petrolíferos. Quando os juros nos Estados Unidos dobraram, o mesmo ocorreu com os juros internacionais, e isso levou a uma moratória generalizada da dívida externa de países em desenvolvimento, começando com o calote do México em 1982. Foi a *Crise da Dívida do Terceiro Mundo*, assim conhecida porque os países em desenvolvimento eram então chamados de Terceiro Mundo, depois do Primeiro Mundo (o mundo capitalista avançado) e do Segundo Mundo (o mundo socialista).

Enfrentando crises econômicas, os países em desenvolvimento tiveram que recorrer às Instituições de Bretton Woods (o FMI e o Banco Mundial, só para refrescar a memória). As Instituições de Bretton Woods (IBW) impuseram como condição que os países que tivessem empréstimos implementassem o *programa de ajuste estrutural* (PAE), que exigia encolher o papel do governo na economia, diminuindo o orçamento, privatizando as estatais e reduzindo a regulamentação, especialmente do comércio internacional.

Os resultados do PAE foram extremamente decepcionantes, para dizer o mínimo. Apesar de fazer todas as reformas "estruturais" necessárias, a maioria dos países teve uma dramática desaceleração do crescimento nas décadas de 1980 e 1990. O crescimento da renda per capita na América Latina (incluindo o Caribe) despencou de 3,1% em 1960-80 para 0,3% em

1980-2000. Na África subsaariana (AS), a renda per capita caiu durante esse período; em 2000 ela foi 13% menor do que em 1980. O resultado, na prática, foi deter a Revolução Industrial do Terceiro Mundo, nome que Ajit Singh, economista de Cambridge, usou para definir a experiência de desenvolvimento econômico dos países em desenvolvimento nas primeiras décadas após a descolonização.

Apenas o Chile se saiu bem com a política neoliberal dos anos 1980 e 1990, mas a um custo humano considerável sob a ditadura de Pinochet (1974-90).43 Todas as outras histórias de sucesso desse período foram de economias que aplicaram a intervenção estatal extensamente e liberalizaram apenas gradualmente. Os melhores exemplos foram o Japão, os "Tigres" (ou "Dragões", dependendo do animal de sua preferência), ou seja, as economias do Leste da Ásia (Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura) e, cada vez mais, a China.

O muro vem abaixo: o colapso do socialismo

Foi então que, em 1989, ocorreu uma mudança importantíssima. Nesse ano a União Soviética começou a se desfazer e o Muro de Berlim foi derrubado. A Alemanha foi reunificada (1990), e a maioria dos países da Europa oriental abandonou o comunismo. Em 1991 a própria União Soviética foi desmembrada. Com a China se abrindo e se liberalizando, de maneira gradual porém firme, desde 1978, e com o Vietnã (unificado sob o regime comunista em 1975) também adotando sua política de "porta aberta" ("doi moi") em 1986, o bloco socialista foi reduzido a alguns estados linha-dura, sobretudo Coreia do Norte e Cuba.

Os problemas das economias socialistas já eram bem conhecidos: a dificuldade de planejar uma economia cada vez mais diversificada, as questões do incentivo, decorrentes da fraca correlação entre o desempenho e a recompensa, e uma desigualdade generalizada, definida politicamente numa sociedade que se dizia igualitária (ver capítulo 9). Mas poucos, incluindo os comentaristas mais antissocialistas, tinham imaginado que o bloco iria implodir tão rapidamente.

O grande problema, em última análise, era que as economias do bloco soviético tentaram construir um sistema econômico alternativo baseado em tecnologias fundamentalmente de segunda categoria. Havia, é claro, certas áreas como a exploração do espaço e as tecnologias militares, em que eles eram líderes mundiais (afinal, em 1957 a União Soviética colocou o primeiro

homem no espaço), graças aos recursos desproporcionais ali investidos. No entanto, quando ficou claro que o governo só podia oferecer aos seus cidadãos produtos de consumo de segunda categoria — simbolizados pelo Trabant, carro da Alemanha Oriental com carroceria de plástico, que logo se tornou peça de museu após a queda do Muro de Berlim —, os cidadãos se revoltaram.

Durante os dez anos seguintes os países socialistas do Leste europeu fizeram uma intensa corrida para se transformar (de volta) em países capitalistas. Muitos pensaram que a "transição" *podia* ser feita rapidamente. Ora, não era apenas questão de privatizar as estatais e reintroduzir o sistema de mercado — o qual, afinal, é uma das instituições humanas mais "naturais"? Outros acrescentaram que a transição *devia* ser feita rapidamente, para não dar tempo à velha elite dominante se reagrupar e resistir às mudanças. A maioria dos países adotou reformas do tipo "Big Bang", tentando trazer de volta o capitalismo da noite para o dia.

O resultado foi nada menos que um desastre na maioria dos países. A Iugoslávia se desintegrou e descambou para guerras e limpeza étnica. Muitas das antigas repúblicas da União Soviética passaram por profundas depressões. Na Rússia, o colapso econômico e o resultante desemprego e insegurança econômica causaram tanto estresse mental, alcoolismo e outros problemas de saúde que se estima que milhões a mais morreram do que seria o caso se as tendências pré-transição tivessem continuado.44 Em muitos países, a velha elite simplesmente "trocou de terno" e se transformou de *apparatchiks* do Partido Comunista em empresários, enriquecendo enormemente ao adquirir bens estatais a preços de liquidação através de práticas de corrupção e "relações privilegiadas" no processo de privatização. Os países da Europa central — Polônia, Hungria, República Tcheca e Eslováquia — se saíram melhor, em especial depois de 2004, quando aderiram à União Europeia, graças a uma filosofia de implantação mais gradual das reformas e a uma mão de obra mais especializada. Mas mesmo no caso desses países é difícil considerar a transição como um grande sucesso.

A queda do bloco socialista trouxe um período de "triunfalismo do livre mercado". Alguns, como o pensador americano Francis Fukuyama, (então) neoconservador, anunciou "o fim da história" (não, não é o mesmo que o fim do mundo), pois já tínhamos, finalmente, identificado com toda a certeza o melhor sistema econômico na forma do capitalismo. O fato de que

o capitalismo tem muitas variedades, cada uma com seus pontos fortes e fracos, foi alegremente ignorado no clima de euforia da época.

Um só mundo, esteja pronto ou não: a globalização e a nova ordem econômica mundial

Em meados da década de 1990, o neoliberalismo havia se espalhado pelo globo. A maior parte do velho mundo socialista tinha sido absorvida pela economia capitalista mundial, seja por meio de reformas tipo "Big Bang" ou, como no caso da China e do Vietnã, através de medidas graduais, porém constantes, de abertura e desregulamentação. Nessas alturas, a abertura dos mercados e a liberalização também tinham progredido consideravelmente na maioria dos países em desenvolvimento. Na maior parte deles as mudanças foram rápidas devido ao PAE, mas em outros ocorreram gradualmente através de mudanças voluntárias da abordagem econômica, como na Índia.

Nessa época foram assinados alguns acordos internacionais importantes, sinalizando uma nova era de integração global. Em 1994 foi assinado o Nafta (Acordo de Livre-Comércio da América do Norte), entre Estados Unidos, Canadá e México. Foi o primeiro acordo de livre-comércio entre países desenvolvidos e um país em desenvolvimento. Em 1995, foi concluída a Rodada do Uruguai das negociações do GATT, resultando na sua expansão e transformação em OMC (Organização Mundial do Comércio). A OMC tem uma abrangência muito maior (por exemplo, direitos de propriedade intelectual, como patentes e marcas, e comércio de serviços) e tem mais poder efetivo do que o GATT. Na União Europeia a integração econômica teve grande avanço com a finalização, em 1993, do projeto "Mercado Único" (com as chamadas "quatro liberdades de circulação" — de bens, serviços, pessoas e dinheiro), e com a adesão, em 1995, da Suécia, da Finlândia e da Áustria.[v]

O resultado da combinação dessas medidas foi a criação de um sistema de comércio internacional muito mais voltado para o livre-comércio (embora não inteiramente livre).

A ideia de globalização, inclusive, surgiu como o conceito definidor da época. Está claro que a integração econômica internacional vinha acontecendo desde o século XVI, mas, segundo a nova narrativa da globalização, o processo atingiu um estágio inteiramente novo. Isso ocorreu graças às revoluções tecnológicas na comunicação (a internet) e nos

transportes (viagens aéreas, transporte de contêineres), que iam levando à "morte da distância". De acordo com os globalizadores, os países agora já não tinham escolha senão adotar essa nova realidade e se abrir totalmente ao comércio e aos investimentos internacionais, enquanto liberalizavam suas economias domésticas.

Os que resistiam a essa inevitabilidade eram ridicularizados como "luditas modernos", que pensam que podem trazer de volta o mundo do passado, revertendo o progresso tecnológico (veja acima). Títulos de livros como *Além das fronteiras nacionais*, *O mundo é plano* e *One World, Ready or Not* [Um só mundo, esteja pronto ou não] resumem bem a essência desse novo discurso.

O começo do fim: a crise financeira asiática

A euforia do final dos anos 1980 e início dos anos 1990 não durou muito. O primeiro sinal de que nem tudo ia bem naquele "admirável mundo novo" veio com a crise financeira do México, em 1995. Muitas pessoas tinham investido em ativos financeiros mexicanos com a expectativa irrealista de que, ao adotar plenamente políticas de livre mercado e ao assinar o Nafta, o país seria o próximo milagre econômico. O México foi socorrido pelos governos dos Estados Unidos e do Canadá (que não queriam um colapso em seu novo parceiro de livre-comércio), e também pelo FMI.

Em 1997, aconteceu um choque mais grave com a crise financeira asiática. Uma série de economias da região, até então bem-sucedidas — as chamadas "economias MIT" (Malásia, Indonésia e Tailândia) e a Coreia do Sul —, entrou em dificuldades financeiras. O culpado foi o estouro das bolhas de ativos (os preços de ativos subindo bem acima de seus níveis realistas, com base em expectativas irrealistas).

Embora tivessem sido mais cautelosos do que outros países em desenvolvimento em abrir suas economias, esses países abriram de maneira radical seus mercados financeiros no final dos anos 1980 e início dos anos 1990. Agora, enfrentando menos restrições, seus bancos tomaram emprestado dos países ricos, que tinham taxas de juros mais baixas, agressivamente. Por sua vez, bancos dos países ricos viam pouco risco em emprestar a países com décadas de excelente histórico econômico. À medida que mais capital estrangeiro entrava, os preços dos ativos subiam, o que permitiu às empresas e famílias nos países asiáticos tomar emprestado ainda mais, utilizando seus ativos, agora mais valiosos, como

garantia. Logo esse processo chegou à sua consequência lógica, com a expectativa de preços dos ativos sempre crescentes justificando ainda mais pedidos e concessões de empréstimos (isso soa familiar?). Quando mais tarde se tornou claro que os preços desses ativos eram insustentáveis, o dinheiro foi retirado, e as crises financeiras se seguiram.

A crise asiática deixou uma cicatriz profunda nas economias atingidas. Nas economias em que um crescimento de 5% (em termos de renda per capita) era considerado uma "recessão", a produção *caiu* em 1998 16% na Indonésia e de 6%-7% nas demais. Dezenas de milhões de pessoas ficaram sem trabalho em sociedades em que o desemprego significa penúria, dada a pequena envergadura dos programas de assistência social. Em troca do socorro monetário oferecido pelo FMI e pelos países ricos, os países asiáticos em crise tiveram que aceitar uma série de mudanças na sua política econômica — sempre na direção de liberalizar seus mercados, especialmente seus mercados financeiros. Enquanto empurrou as economias asiáticas para uma direção mais orientada para o mercado, a crise asiática — e também a brasileira e a russa que se seguiram de imediato — acabou por plantar a primeira semente de ceticismo sobre o triunfalismo do livre mercado no pós-Guerra Fria. Houve discussões sérias sobre a necessidade de reformar o sistema financeiro global, muitas delas ao longo das mesmas linhas que vimos após a crise financeira global de 2008.

Até mesmo muitos dos principais defensores da globalização, como Martin Wolf, colunista do *Financial Times*, e o economista do livre-comércio Jagdish Bhagwati, começaram a questionar a sabedoria de permitir o livre fluxo do capital internacional. Nem tudo ia bem na nova economia global.

A falsa aurora: do estouro das pontocom até a Grande Moderação

Quando essas crises foram postas sob controle, as conversas sobre reforma financeira global recuaram. Nos Estados Unidos, um grande impulso na direção oposta veio sob a forma de revogação, em 1999, da icônica lei do New Deal, a Lei Glass-Steagall (1933), que separava estruturalmente os bancos comerciais dos bancos de investimento.

Houve outro momento de pânico em 2000, quando a chamada bolha das pontocom, na qual empresas de internet sem perspectiva de gerar lucro no futuro próximo tiveram suas ações valorizadas em níveis absurdamente elevados, estourou nos Estados Unidos. O pânico logo

recuou quando o Federal Reserve, o banco central americano, interveio fazendo cortes profundos nas taxas de juros, exemplo logo seguido pelos bancos centrais de outras economias ricas.

A partir de então, os primeiros anos do milênio pareciam estar indo às mil maravilhas nos países desenvolvidos, em especial nos Estados Unidos. O crescimento era robusto, embora não fosse espetacular. Os preços dos ativos (imóveis, ações de empresas etc.) pareciam subir exponencialmente. A inflação se mantinha baixa. Os economistas — incluindo Ben Bernanke, presidente do conselho do Federal Reserve entre fevereiro de 2006 e janeiro 2014 — falavam da "Grande Moderação", na qual a ciência da economia tinha finalmente derrotado os *ciclos de altas e baixas* (ou a economia subindo e caindo por grandes margens). Alan Greenspan, presidente do conselho do Federal Reserve entre agosto de 1987 e janeiro de 2006, foi reverenciado como o "Maestro" (tal como no título de sua biografia escrita por Bob Woodward, famoso por revelar o escândalo de Watergate). Greenspan era considerado alguém com uma habilidade quase alquímica em gerir um boom econômico permanente sem alimentar a inflação nem atrair problemas financeiros. Em meados da década de 2000, o resto do mundo começou a sentir, finalmente, o "milagre" do crescimento econômico da China nas duas décadas anteriores. Em 1978, no início da reforma econômica, a economia chinesa representava apenas 2,5% da economia mundial.45 Ela tinha um impacto mínimo sobre o resto do mundo — sua quota de exportação mundial de mercadorias (bens) era de apenas 0,8%.46 Em 2007, esses números tinham subido para 6% e 8,7%, respectivamente.47

Sendo relativamente mal suprida de recursos naturais e crescendo a uma velocidade vertiginosa, a China começou a sugar alimentos, minerais e combustível do resto do mundo, e o efeito da sua crescente importância foi sentido com força cada vez maior. Isso deu um impulso aos exportadores de matérias-primas da África e América Latina, permitindo, finalmente, que essas economias recuperassem parte do terreno que haviam perdido nas décadas de 1980 e 1990. A China também se tornou um importante financiador e investidor em alguns países africanos, conferindo a estes alguma influência para negociar com as instituições de Bretton Woods e doadores tradicionais de ajuda, como Estados Unidos e países europeus. No caso da América Latina, também houve nesse período um afastamento das políticas neoliberais que tinham servido tão mal a vários países. Brasil (Lula), Bolívia (Morales), Venezuela (Chávez), Argentina (Kirchner), Equador

(Correa) e Uruguai (Vásquez) foram os exemplos mais destacados.

Uma rachadura no muro: a crise financeira global de 2008

No início de 2007, os alarmes tocaram para aqueles que estavam preocupados com o reembolso, ou não reembolso, dos empréstimos hipotecários chamados de modo eufemístico de "subprime" (leia-se "com alta probabilidade de inadimplência"), feitos por financeiras americanas no boom imobiliário anterior. Pessoas sem renda estável e um histórico de crédito irregular receberam empréstimos maiores do que poderiam pagar, no pressuposto de que os preços dos imóveis continuariam subindo. Supunha-se que eles conseguiriam pagar seus empréstimos vendendo a casa se o pior acontecesse. Além disso, milhares ou mesmo centenas de milhares desses empréstimos hipotecários de alto risco foram combinados e empacotados, formando produtos financeiros "compósitos" como os MBS e a CDO (não é preciso saber o que eles são nessa fase, vou explicar em detalhes no capítulo 8) e vendidos como ativos de baixo risco, apostando na hipótese de que a chance de um grande número de tomadores de empréstimos entrarem em dificuldade simultaneamente deve ser muito menor do que de acontecer com apenas um.

Inicialmente, os empréstimos hipotecários problemáticos nos Estados Unidos foram avaliados de 50 bilhões a 100 bilhões de dólares — não é uma quantia pequena, mas uma quantia que pode ser facilmente absorvida pelo sistema (ou foi o que muitos alegaram na época). No entanto, a crise propriamente dita eclodiu em meados de 2008 com a falência dos bancos de investimento Bear Stearns e em seguida Lehman Brothers. Um pânico financeiro enorme varreu o mundo. Revelou-se que até mesmo alguns dos nomes mais veneráveis da indústria financeira estavam em apuros, tendo gerado e comprado uma grande quantidade de produtos financeiros compostos duvidosos.

A "primavera keynesiana" e a volta da ortodoxia do livre mercado — com força total

As reações iniciais das principais economias foram muito diferentes das que ocorreram após a Grande Depressão. As medidas de política monetária macroeconômica foram keynesianas no sentido de que deixaram crescer enormes déficits orçamentários — pelo menos por não cortar os gastos em

paralelo com a queda das receitas fiscais e, em alguns casos, ao aumentar os gastos governamentais (o que a China fez com mais agressividade). Grandes instituições financeiras (por exemplo, o Royal Bank of Scotland, do Reino Unido) e empresas industriais (como a GM e a Chrysler, nos Estados Unidos) foram socorridas com dinheiro público. Os bancos centrais baixaram os juros para níveis recordes — por exemplo, o Banco da Inglaterra reduziu sua taxa de juros para o nível mais baixo desde sua fundação, em 1694. Quando não tinham como cortar ainda mais os juros, os bancos centrais passaram a fazer o chamado *afrouxamento quantitativo* (*quantitative easing*, ou QE) — basicamente quando o banco central cria dinheiro a partir do nada e o solta na economia, principalmente através da compra de títulos do governo. Logo, porém, a ortodoxia do livre mercado voltou com força total. O ponto de virada foi maio de 2010. Nesse mês, a eleição de um governo de coalizão liderado pelos conservadores no Reino Unido e a imposição de um programa de resgate da zona do euro para a Grécia marcaram o retorno da velha doutrina do equilíbrio orçamentário. Orçamentos baseados na *austeridade*, em que os gastos são cortados de maneira radical, foram impostos no Reino Unido e nas chamadas economias PIIGS (Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Espanha). O sucesso dos republicanos em obrigar o governo Obama, nos Estados Unidos, a aceitar um enorme programa de corte de gastos em 2011 e a reafirmação do viés antideficitário dos principais países europeus, sob a forma do Acordo Fiscal Europeu, assinado em 2012, empurraram as coisas ainda mais nessa direção. Em todos esses países, e em especial no Reino Unido, a direita política usa até o argumento do equilíbrio orçamentário como desculpa para podar drasticamente o Estado do bem-estar social, que sempre quiseram reduzir.

As consequências: a década perdida?

A crise de 2008 teve consequências devastadoras e ao que parece ainda não acabou. Quatro anos após a crise, no final de 2012, o produto per capita continua menor do que em 2007 em 22 dos 34 países membros da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), o clube dos países ricos, sediado em Paris (com um punhado de países em desenvolvimento).[vi]

O PIB per capita em 2012, descontado o efeito da inflação de preços, foi 26% abaixo do nível de 2007 na Grécia, 12% abaixo na Irlanda, 7% abaixo na

Espanha e 6% abaixo no Reino Unido. Mesmo nos Estados Unidos, que, pelo que se diz, se recuperaram melhor da crise que outros países, a renda per capita em 2012 foi ainda 1,4% menor que a de 2007.[vii]

Com o orçamento de austeridade, as perspectivas para a recuperação econômica em muitos desses países são fracas. O problema é que um corte radical nos gastos do governo numa economia estagnada (ou mesmo em redução) impede a recuperação. Já vimos isso durante a Grande Depressão. Como resultado, pode demorar uma boa parte da década até que muitos desses países consigam voltar ao que eram em 2007. Eles podem muito bem estar no meio de uma "década perdida", como ocorreu no Japão (anos 1990) e na América Latina (anos 1980).

Estima-se que, no seu ponto mais crítico, a crise deixou mais 80 milhões de desempregados no mundo. Na Espanha e na Grécia, o desemprego subiu de cerca de 8% antes da crise para 26% e 28%, respectivamente, em meados de 2013. O desemprego entre os jovens está bem acima de 55%. Mesmo em países em que a falta de emprego é um problema "mais suave", como os Estados Unidos e o Reino Unido, as taxas oficiais atingiram entre 8% e 10% em seu ponto mais alto.

Muito pouco e tarde demais?: perspectivas de reforma

Apesar da escala da crise, as reformas na política monetária têm sido lentas. Embora a causa da crise seja a liberalização excessiva do mercado financeiro, as reformas financeiras têm sido superficiais e estão sendo introduzidas muito vagarosamente (ao longo de vários anos; em comparação, os bancos americanos tiveram apenas um ano para cumprir com as reformas financeiras muito mais exigentes do New Deal). Existem áreas nas finanças, tais como as operações com produtos financeiros muito complexos, em que não estão sendo introduzidas reformas, nem mesmo lentas e superficiais.

Naturalmente, essa tendência pode ser revertida. Afinal, tanto nos Estados Unidos pós-depressão como na Suécia, as reformas só vieram depois de alguns anos de dificuldades e recessão econômica. Na verdade, o eleitorado na Holanda, França e Grécia tirou do governo partidos pró-austeridade no início de 2012, e os eleitores italianos fizeram o mesmo em 2013. A UE introduziu algumas regulamentações financeiras mais duras do que muita gente imaginava (por exemplo, imposto sobre operações

financeiras, limites sobre bônus do setor financeiro). A Suíça, sempre considerada o refúgio dos super-ricos, aprovou uma lei em 2013 impedindo remunerações elevadas para altos executivos com desempenho medíocre. Embora haja muito a ser feito em relação a reformas financeiras, essas medidas seriam de fato consideradas impossíveis antes da crise.

DICAS DE LEITURA

BAIROCH, P. *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Nova York; Londres: Harvester Wheatsheaf, 1993.

CHANG, H.-J. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem, 2002. [Ed. bras.: *Chutando a escada: A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: Unesp, 2004.]

EICHENGREEN, B. *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.

GLYN, A. *Capitalism Unleashed*. Oxford: Oxford University Press, 2007.

LANDES, D. *The Unbound Prometheus*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. [Ed. bras.: *Prometeu desacorrentado*. Rio de Janeiro: Campus, 2005.]

MADDISON, A. *Contours of the World Economy, 1-2030 AD*. Oxford: Oxford University Press, 2007.

MARGLIN, S.; SCHOR, J. (Orgs.). *The Golden Age of Capitalism*. Oxford: Clarendon, 1990.

NAYYAR, D. *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2013. [Ed. bras.: *Corrida pelo desenvolvimento: Países em desenvolvimento na economia mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2014.]

i Teoria que supõe que o enriquecimento das classes superiores "goteja", beneficiando toda a sociedade. (N. T.)

ii Os avanços incluíram a lançadeira volante (1733) e a fiandeira mecânica (1764) na indústria têxtil, a fundição a coque (1709) na produção de aço e vários processos de fabricação em grande escala de ácido sulfúrico (décadas de 1730 e 1740) na indústria química.

iii Para simplificar a história, a fome de 1932 ocorreu porque muitos dos alimentos produzidos eram despachados das áreas rurais após a coletivização agrícola de 1928. A população urbana, em rápido crescimento, tinha que ser alimentada, e era preciso exportar grãos para obter divisas estrangeiras e importar as máquinas avançadas necessárias para a industrialização da União Soviética.

iv Paul Krugman escreveu em 2009: "Trinta e tantos anos atrás, quando eu era aluno de pós-graduação em economia, apenas os menos ambiciosos dos meus colegas procuravam fazer carreira no mundo financeiro. Mesmo naquela época os bancos de investimento já pagavam mais que ser professor ou funcionário público — mas não muito mais, e de qualquer modo todo mundo sabia que trabalhar num banco era chato" ("Making Banking Boring", *New York Times*, 9 abr. 2009).

v Por terem sido "neutros" na Guerra Fria, esses países mantiveram distância da UE, apesar de se situarem na Europa ocidental.

vi A OCDE foi fundada em 1961 e compreende a maioria dos países da Europa ocidental, a Turquia, os Estados Unidos e o Canadá. Em meados dos anos 1970 entraram o Japão, a Finlândia, a Austrália e a Nova Zelândia. Desde meados dos anos 1990 entraram também várias das ex-repúblicas socialistas (como Hungria e Estônia) e alguns países em desenvolvimento mais ricos (México e Chile).

vii No momento em que escrevemos (início de janeiro de 2014), os números de 2013 não tinham sido divulgados, mas segundo uma primeira estimativa feita com base nos dados da OCDE, no terceiro trimestre de 2013 a produção per capita continuou menor do que em 2007 em dezenove dos 34 países membros da OCDE.

CAPÍTULO 4

Que desabrochem cem flores

COMO “FAZER” ECONOMIA

O cliente pode comprar um carro da cor que desejar, contanto que seja preta.
HENRY FORD

Deixe que desabrochem cem flores, que rivalizem uma centena de escolas de pensamento.
MAO TSÉ-TUNG

Um anel para a todos governar?: a diversidade de abordagens à teoria econômica

Ao contrário do que a maioria dos economistas quer, não podemos acreditar que há apenas um tipo de teoria econômica — no caso, a neoclássica.

Neste capítulo apresento nada menos que nove tipos diferentes de teorias, ou escolas, como muitas vezes são chamadas.[i]

No entanto, tais escolas não são inimigas irreconciliáveis; na verdade as fronteiras entre elas são indistintas.[48] Mas é importante reconhecer que existem diferentes formas de conceituar e explicar a economia ou, se preferir, de se "fazer" economia. E nenhuma dessas escolas pode alegar superioridade sobre as outras, e menos ainda o monopólio da verdade.

Uma razão é a natureza da própria teoria. Todas as teorias, incluindo as ciências naturais, como a física, envolvem necessariamente a abstração e, portanto, não podem captar todos os aspectos da complexidade do mundo real.[49] Isso significa que nenhuma teoria serve para explicar tudo. Cada uma contém seus próprios pontos fortes e fracos, dependendo do que ela destaca e do que ignora, de como conceitua as coisas e como analisa as relações entre elas. Não existe uma teoria capaz de explicar tudo melhor que outra — ou "um anel para a todos governar",[50] se você é fã de *O Senhor dos Anéis*.

Acrescente-se o fato de que, ao contrário das coisas que são estudadas por cientistas naturais, os seres humanos têm sua própria vontade e imaginação. Eles não apenas reagem a condições externas. Eles tentam — e muitas vezes conseguem — modificar essas condições ao imaginar uma

utopia, persuadir outros e organizar a sociedade de forma diferente; como colocou Karl Marx de maneira eloquente: "Os homens fazem sua própria história".[ii] Qualquer disciplina que estude os seres humanos, inclusive a economia, tem que ser humilde quanto ao seu poder de previsão.

Além disso, ao contrário das ciências naturais, a economia envolve juízos de valor, apesar de muitos economistas neoclássicos dizerem que eles fazem uma ciência *livre de valores*. Como vou mostrar nos capítulos seguintes, atrás de conceitos técnicos e números áridos se encontram todos os tipos de juízos de valor: o que é uma vida boa; como as opiniões minoritárias devem ser tratadas; como as melhorias sociais devem ser definidas e quais as formas moralmente aceitáveis de alcançar o "bem maior", como quer que seja definido.[51] Mesmo que uma teoria seja mais "correta" a partir de determinado ponto de vista político ou ético, pode não ser a partir de outro.

Só alguns coquetéis ou o bar inteiro?: como ler este capítulo

Embora haja uma boa razão para o leitor aprender sobre diferentes escolas econômicas, compreendo que ser solicitado de repente a experimentar nove sabores diferentes de sorvete, quando você achava que só existia sorvete de creme, pode ser uma pressão excessiva.

E mesmo que eu dê uma versão bem simplificada das coisas, os leitores ainda podem achar a discussão muito complicada. Para ajudá-los, coloquei como introdução da minha apresentação de cada escola um resumo de uma frase. Esses resumos são muito simplistas, é claro, mas pelo menos vão ajudá-lo a superar o medo inicial que sentimos ao entrar numa nova cidade sem um mapa, ou melhor, sem um smartphone.

E mesmo aqueles que estão dispostos a aprender sobre mais de uma escola podem achar que nove é demais — bastariam duas ou três. Eu concordo. Para estes, ofereço no quadro abaixo vários "coquetéis" compostos de duas a quatro escolas, cada um dos quais tratam de certas questões específicas detalhadamente. Alguns desses coquetéis, como CMSI ou CK, serão como um Bloody Mary apimentado, em vista das divergências. Outros, como MDKI ou CMDS, podem ter gosto de Planter's

Punch (um ponche de rum com romã e suco de frutas), com vários sabores diferentes complementando um ao outro. Minha esperança é que depois de degustar um ou dois desses coquetéis você possa querer saborear até mesmo todo o bar. Porém, ainda que não queira provar todos, saborear um ou dois vai lhe mostrar que há mais de uma maneira de "fazer" economia.

COQUETÉIS ECONÔMICOS

Ingredientes: A, B, C, D, I, K, M, N e S

ou

Austríaca, Behaviorista, Clássica, Desenvolvimentista, Institucionalista, Keynesiana, Marxista, Neoclássica e Schumpeteriana.

Sobre as ideias divergentes em relação à

Se você quer saber por qu às vezes precisamos

vitalidade e à viabilidade do capitalismo, tome **CMSI**.	da intervenção do governo, tome **NDK**.
Para descobrir maneiras diferentes de conceituar o indivíduo, tome **NAB**.	Para aprende que há muit mais na economia do que apenas mercados, tome **MIB**.
Se você quiser ver como os grupos, e em especial as	Para estudar como as tecnologias se desenvolvem

classes, são teorizados, tome **CMKI**.	e a produtividad aumenta, tome **CMDS**
Para entender os sistemas econômicos, e não apenas os seus componentes, tome **MDKI**.	Se você quer saber por qu existem empresas e como elas funcionam, tome **SIB**.
Se você gosta de saber como os indivíduos e a sociedade	Para debates sobre o desemprego e a recessão

interagem, tome **ANIB**.	tome **CK**.
Para saber várias maneiras de defender o livre mercado, tome **CAN**.	

Alerta de saúde: Nunca beba um só ingrediente — isso pode levar à visão estreita, à arrogância e, possivelmente, à morte cerebral.

A escola clássica

Resumo: *O mercado mantém todos os produtores em alerta por meio da competição; portanto, deixe-o em paz.*

Hoje, a escola neoclássica é dominante. Como você deve imaginar, houve

economia clássica antes da neoclássica, e esta é a suposta herdeira daquela (embora a escola marxista também tenha igual direito ao posto, como vou explicar).

A escola clássica da economia — ou melhor, a escola clássica de *economia política*, como o assunto foi então chamado — surgiu no final do século XVIII e dominou o campo até o final do século XIX. Seu fundador é Adam Smith (1723-90), de quem já falamos. As ideias de Smith continuaram a ser desenvolvidas no início do século XIX por três quase contemporâneos: David Ricardo (1772-1823), Jean-Baptiste Say (1767-1832), e Robert Malthus (1766-1834).

A mão invisível, a Lei de Say e o livre-comércio: os argumentos principais da escola clássica

Segundo a escola clássica, a busca do interesse próprio por agentes econômicos individuais produz um resultado socialmente benéfico sob a forma de riqueza nacional máxima. Esse resultado paradoxal é possibilitado pelo poder da concorrência do mercado. No seu esforço para obter lucros, os produtores se esforçam para fornecer artigos melhores e mais baratos, e acabam produzindo artigos ao menor custo possível, maximizando, assim, a produção nacional. Essa ideia é conhecida como a *mão invisível* do mercado e tornou-se possivelmente a mais influente metáfora na economia, embora o próprio Adam Smith a tenha usado apenas uma vez em *A riqueza das nações* e não lhe atribuiu papel de destaque em sua teoria.[iii]

A maioria dos economistas clássicos acreditava na chamada Lei de Say, que estabelece que a oferta cria sua própria demanda. O raciocínio era que toda atividade econômica gera rendimentos (salários, lucros etc.) equivalentes ao valor da sua produção. Por isso, argumentava-se que não pode existir uma recessão devido a uma queda na demanda. Qualquer recessão tem que ser devida a fatores externos, tais como uma guerra ou a quebra de um grande banco. Uma vez que o mercado era incapaz de gerar naturalmente uma recessão, qualquer tentativa do governo de se contrapor a ela, por exemplo por meio de gastos deficitários deliberados, seria condenado por perturbar a ordem natural. Isso significava que recessões que poderiam ser interrompidas ou mitigadas se prolongaram nos dias da economia clássica.

A escola clássica rejeitava qualquer tentativa do governo de restringir o

livre mercado, por exemplo, através do protecionismo ou regulamentação. Ricardo desenvolveu uma nova teoria do comércio internacional, conhecida como teoria da vantagem comparativa, fortalecendo ainda mais o argumento em prol do livre-comércio. Sua teoria mostrava que, em determinadas hipóteses, mesmo quando um país não consegue produzir alguma mercadoria mais barata que outro, o livre-comércio entre os dois permite a ambos maximizar seus resultados. Eles podem conseguir isso se especializando e exportando produtos em que têm *vantagem comparativa* — os que têm maiores vantagens relativas de custos, no caso do país mais eficiente, e os que têm menores desvantagens relativas de custos, no caso do país menos eficiente.[iv]

A escola clássica via a economia capitalista como composta por "três classes da comunidade", nas palavras de Ricardo — ou seja, capitalistas, trabalhadores e proprietários rurais. A escola clássica, e especialmente Ricardo, realçava que é no interesse de todos a longo prazo que a maior parte da renda nacional vá para a classe capitalista (isto é, os lucros), porque é a única classe que investe e gera crescimento econômico; a classe trabalhadora era muito pobre para economizar e investir, enquanto a classe dos proprietários rurais usava seus rendimentos (aluguéis) em consumo "improdutivo" de luxo e para empregar criados. Segundo Ricardo e seus seguidores, o crescimento da população da Grã-Bretanha estava obrigando o cultivo de terras de qualidade cada vez inferior, elevando constantemente o aluguel das terras de maior qualidade. Isso significava que a parte do lucro caía gradualmente, ameaçando o investimento e o crescimento. A recomendação de Ricardo era abolir as tarifas protecionistas que ajudavam os produtores de trigo e outros grãos (chamadas *Corn Laws*, ou Leis dos Cereais, na Grã-Bretanha do período) e importar alimentos mais baratos de países onde ainda havia terra de boa qualidade, de modo que a parte que cabia aos lucros pudesse aumentar e, com ela, a capacidade da economia de investir e crescer.

A análise de classe e a vantagem comparativa: a relevância da escola clássica para os dias atuais

Apesar de ser uma escola antiga, com poucos praticantes nos dias de hoje, a escola clássica ainda é relevante para o nosso tempo.

A noção de que a economia é composta de classes e não de indivíduos nos permite ver como o comportamento de um indivíduo é fortemente

afetado por seu lugar no sistema de produção. O fato de que as empresas de marketing continuam usando categorias de classe ao elaborar estratégias sugere que a classe ainda é uma categoria muito relevante, embora a maioria dos economistas acadêmicos possa não usar o conceito, ou mesmo negar explicitamente sua existência.

A teoria de Ricardo da vantagem comparativa, apesar de suas limitações evidentes, por ser uma teoria estática que considera como um dado fixo as tecnologias de determinado país, continua como uma das melhores teorias de comércio internacional. É mais realista que a versão neoclássica, conhecida como a teoria de Heckscher-Ohlin-Samuelson (portanto, HOS), hoje a versão predominante.[v]

Na HOS presume-se que todos os países têm capacidade tecnológica e organizacional para produzir tudo. Eles optam por especializar-se em produtos diferentes apenas porque diferentes produtos usam diferentes combinações de capital e trabalho, cuja distribuição relativa difere entre os vários países. Esse pressuposto leva a conclusões irrealistas: se a Guatemala não está produzindo coisas como BMWs, não é porque ela não pode, mas porque não é econômico fazê-lo, já que a produção desse carro utiliza muito capital e pouco trabalho, quando a Guatemala tem muita mão de obra e pouco capital.

Às vezes errada, às vezes ultrapassada: limitações da escola clássica

Algumas das teorias da escola clássica estavam simplesmente erradas. A adesão da escola à Lei de Say a tornava incapaz de lidar com problemas *macroeconômicos* (ou seja, problemas relativos ao estado geral da economia, como recessão ou desemprego). Sua teoria do mercado em nível *microeconômico* (ou seja, no nível dos agentes econômicos individuais) também era gravemente limitada. Ela não tinha as ferramentas teóricas para explicar por que a concorrência desenfreada no mercado pode não produzir resultados socialmente desejáveis.

Algumas teorias clássicas, mesmo que não estejam erradas no sentido lógico, têm aplicabilidade limitada hoje porque foram projetadas para um mundo muito diferente do nosso. Muitas "leis de ferro" da economia clássica acabaram por se revelar nada férreas. Por exemplo, os economistas clássicos pensavam que a pressão populacional iria aumentar os aluguéis agrícolas e achatar os lucros industriais de tal forma que o investimento poderia cessar, já que eles não sabiam — nem poderiam saber — o quanto

se desenvolveriam as tecnologias de produção de alimentos e o controle da natalidade.

A escola neoclássica

Resumo: *Os indivíduos sabem o que estão fazendo, então vamos deixá-los em paz — exceto quando os mercados funcionam mal.*

A escola neoclássica surgiu na década de 1870, a partir das obras de William Jevons (1835-82) e Leon Walras (1834-1910). Ficou estabelecida de maneira sólida com a publicação dos *Princípios de economia*, de Alfred Marshall, em 1890.

Por volta da época de Marshall, os economistas neoclássicos também conseguiram mudar o nome da disciplina, da tradicional "economia política" para "teoria econômica". A mudança sinalizava que a escola neoclássica queria que a sua análise se tornasse uma ciência pura, despojada de dimensões políticas (e, portanto, éticas), que envolvem julgamentos subjetivos de valor.

Os fatores da demanda, os indivíduos e as trocas: diferenças em relação à escola clássica

A escola neoclássica afirmava ser a herdeira intelectual da escola clássica, mas se sentia diferente a ponto de anexar o prefixo "neo". As principais diferenças estão abaixo.

Ela enfatizava o papel das condições da demanda (derivada da avaliação subjetiva dos produtos feita pelos consumidores) ao definir o valor de um bem. Os economistas clássicos acreditavam que o valor de um produto é determinado pelas condições de oferta, ou seja, os custos da sua produção. Eles mediam os custos segundo o tempo de trabalho despendido na produção — isso é conhecido como *teoria do valor-trabalho*. Os economistas neoclássicos enfatizavam que o valor (chamado por eles de preço) de um produto depende também do quanto o produto é valorizado pelos potenciais consumidores; o fato de algo ser difícil de produzir não significa que seja mais valioso. Marshall refinou essa ideia argumentando que as condições da demanda são mais importantes na fixação dos preços no curto prazo, quando a oferta não pode ser alterada, enquanto as condições

de oferta importam a longo prazo, quando investimentos (ou desinvestimentos) podem ser feitos nas fábricas para produzir mais (ou menos) produtos conforme são mais (ou menos) procurados.

A escola conceituava a economia como um conjunto de indivíduos racionais e egoístas, e não como um conjunto de classes distintas, como dizia a escola clássica. O indivíduo, conforme visto pela economia neoclássica, é um ser unidimensional — uma "máquina de prazer", como era chamado, dedicado à maximização do prazer (*utilidade*) e à minimização do sofrimento (*desutilidade*), em geral em termos materiais definidos estritamente. Como discutirei no capítulo 5, isso limita gravemente o poder explicativo da teoria econômica neoclássica.[52]

A escola neoclássica mudou o foco da economia, da produção para o consumo e a troca. Para a escola clássica, especialmente Adam Smith, a produção era o cerne do sistema econômico. Como vimos no capítulo 2, Smith se interessava profundamente em saber de que modo as mudanças na organização da produção estavam transformando a economia. Ele tinha uma visão da história na qual as sociedades se desenvolvem em estágios, de acordo com a forma dominante de produção — caça, pastoreio, agricultura e comércio (essa ideia foi desenvolvida depois por Karl Marx, como veremos adiante). Em contraste, na economia neoclássica o sistema econômico é concebido, na essência, como uma rede de trocas, impulsionada, em última instância, por escolhas feitas pelos consumidores "soberanos". Há pouca discussão sobre como os processos reais de produção são organizados e modificados.

Indivíduos que procuram o próprio interesse e mercados que se equilibram sozinhos: semelhanças com a escola clássica

Apesar dessas diferenças, a escola neoclássica herdou e desenvolveu duas ideias centrais da escola clássica. A primeira é a ideia de que os agentes econômicos são movidos pelo interesse próprio, mas a concorrência no mercado garante que suas ações produzam, de maneira coletiva, um resultado socialmente benigno.

A outra é a ideia de que os mercados se autoequilibram. A conclusão, tal como na economia clássica, é que o capitalismo — ou melhor, a economia de mercado, como essa escola prefere chamá-lo — é um sistema em que é melhor não mexer, pois ele tem a tendência de reverter para o equilíbrio.

Essa conclusão tipo *laissez-faire* da escola neoclássica foi ainda mais intensificada por um desenvolvimento teórico crítico no início do século XX, destinado a nos permitir julgar as melhorias sociais de forma objetiva. Vilfredo Pareto (1848-1923) argumentou que, se respeitarmos os direitos de cada indivíduo soberano, é possível considerar que uma mudança social foi válida apenas quando ela melhora condições de um grupo sem piorar as de nenhum outro. Não deve haver mais sacrifícios individuais em nome do "bem maior". Isso é conhecido como *critério de Pareto*, e hoje constitui a base de todos os julgamentos sobre melhorias sociais na economia neoclássica.53 Na vida real, infelizmente, há poucas mudanças que não prejudicam alguém; assim, o critério de Pareto se torna, na verdade, uma receita para manter o status quo e deixar as coisas caminharem sozinhas — ou seja, o *laissez-faire*. Assim, sua adoção deu um viés conservador fortíssimo à escola neoclássica.

A revolução contra o livre mercado: a abordagem das falhas do mercado

Dois desenvolvimentos teóricos nas décadas de 1920 e 1930 cortaram o vínculo aparentemente inquebrável entre a economia neoclássica e a defesa de medidas de política econômica de livre mercado. Depois desses desenvolvimentos, ficou impossível equiparar a economia neoclássica com a economia de livre mercado, como algumas pessoas ainda fazem de maneira equivocada.

O mais fundamental foi o nascimento da economia do bem-estar (*welfare economics*), ou a *abordagem do fracasso do mercado*, desenvolvido nos anos 1920 por Arthur Pigou, professor de Cambridge. Pigou argumentou que há ocasiões em que os preços do mercado não refletem os verdadeiros custos e benefícios sociais. Uma fábrica pode poluir a água e o ar, por exemplo, pois eles não possuem preço de mercado e, portanto, podem ser tratados como bens gratuitos. Mas como resultado dessa "superprodução" de poluição, o meio ambiente é destruído e a sociedade sofre.

O problema é que os efeitos de algumas atividades econômicas não recebem um preço no mercado, e assim não têm reflexo nas decisões econômicas — isso é conhecido como *externalidade*. Nesse caso, seria justificado que o governo fizesse com que a fábrica, que está criando a chamada *externalidade negativa*, polua menos por meio de impostos ou regulamentos (por exemplo, uma multa sobre a emissão excessiva de poluentes). Por outro lado, existem atividades que têm uma *externalidade*

positiva. Um exemplo são as atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) de uma empresa. Ao gerar novos conhecimentos que podem ser usados por outros, a P&D cria mais valor do que o que vai para a empresa. Nessa situação, o governo poderia pagar subsídios para que se fizesse a P&D, para incentivar o aumento dessa atividade. Mais tarde, outros tipos de falhas do mercado foram adicionados à externalidade de Pigou, como veremos no capítulo 11.

Uma modificação, menor porém importante, ocorreu nos anos 1930 sob a forma do *princípio da compensação*. O princípio propõe que uma mudança pode ser considerada melhoria social mesmo quando viola o critério de Pareto (no sentido de que haverá perda para alguns) se os ganhos totais para quem ganha são grandes o suficiente para compensar todos que perdem e ainda deixar uma sobra. Ao permitir que se apoie uma mudança que prejudica algumas pessoas (mas que pode compensar plenamente seus danos), o princípio da compensação permitiu aos economistas neoclássicos evitar o viés ultraconservador do critério de Pareto. Claro, o problema é que essa compensação raramente é concretizada na realidade.[vi]

A contrarrevolução: o renascimento da visão de livre mercado

Com essas modificações, não havia razão para a escola neoclássica continuar comprometida com a política de livre mercado. De fato, entre as décadas de 1930 e 1970, muitos economistas neoclássicos *não* eram economistas de livre mercado. O estado das coisas atual, em que a maioria predominante dos economistas neoclássicos se inclinam para o livre mercado, se deve de fato mais à mudança na ideologia política desde os anos 1980 do que à ausência ou má qualidade das teorias na economia neoclássica que identificam os limites do livre mercado. Ao contrário, o arsenal dos economistas neoclássicos que rejeitam as políticas de livre mercado vem se expandindo desde os anos 1980 com o desenvolvimento da *economia da informação*, liderada por Joseph Alitz, George Akerlof e Michael Spence. A economia da informação explica por que a *informação assimétrica* — a situação em que um dos participantes de uma troca no mercado sabe algo que o outro não sabe — faz com que os mercados funcionem mal ou mesmo deixem de existir.54

No entanto, desde a década de 1980, muitos economistas neoclássicos também desenvolveram teorias que chegam a negar a possibilidade de uma

falha no mercado. Entre elas, a teoria da "expectativa racional" na macroeconomia, ou a "hipótese do mercado eficiente" na economia financeira, argumentando, basicamente, que as pessoas sabem o que fazem e, portanto, o governo não deveria interferir — ou, em termos técnicos, que os agentes econômicos são racionais e, portanto, os resultados do mercado são eficientes. Ao mesmo tempo, o argumento da *falha governamental* também avançou, defendendo que a falha do mercado, por si só, não pode justificar uma intervenção, pois os governos podem falhar mais do que os mercados (veremos mais a respeito no capítulo 11).

Precisão e versatilidade: os pontos fortes da escola neoclássica

A escola neoclássica tem alguns pontos fortes específicos. Sua insistência em subdividir os fenômenos até o nível do indivíduo lhe confere um alto grau de precisão e clareza lógica. Ela é também versátil. Pode ser muito difícil para alguém ser um marxista "de direita" ou um austríaco "de esquerda", mas existem muitos economistas neoclássicos "de esquerda", como Joseph Stiglitz e Paul Krugman, bem como neoclássicos "de direita", como James Buchanan e Gary Becker. Exagerando um pouco, uma pessoa inteligente consegue justificar qualquer política governamental, qualquer estratégia empresarial, ou qualquer ação individual com a ajuda da teoria econômica neoclássica.

Indivíduos irrealistas, excesso de aceitação do status quo e negligência da produção: limitações da escola neoclássica

A escola neoclássica tem sido criticada por assumir, de maneira demasiado incisiva, que as pessoas são egoístas e racionais. Desde soldados altruístas que levam tiros no lugar de seus camaradas até banqueiros e economistas cultos que acreditam no conto de fadas da alta financeira interminável (até 2008), temos simplesmente muitas provas contra essa hipótese (veja o capítulo 5 para mais detalhes).

A economia neoclássica também aceita com muita facilidade o status quo. Ao analisar as escolhas individuais, ela aceita como dada a estrutura social subjacente — ou seja, a distribuição do dinheiro e do poder. Isso a faz olhar apenas para escolhas que são possíveis sem mudanças sociais fundamentais. Por exemplo, muitos economistas neoclássicos, até mesmo o "liberal" Paul Krugman, argumentam que não devemos criticar os

empregos industriais de baixo salário nos países pobres porque a alternativa pode ser não haver emprego algum. Isso é verdade *se* tomarmos como dada a estrutura socioeconômica subjacente. Mas se estivermos dispostos a alterar a própria estrutura, existem muitas alternativas para os empregos de baixa remuneração. Com novas leis trabalhistas que fortaleçam os direitos dos trabalhadores, uma reforma agrária que reduza a oferta de mão de obra barata para as fábricas (com mais gente permanecendo no campo), ou políticas industriais que criem empregos, a opção para os trabalhadores pode ser entre baixo salário e maior salário, e não entre baixo salário e falta total de empregos.

O foco da escola neoclássica na troca e no consumo a faz negligenciar a esfera da produção, que é grande parte da nossa economia — e a mais importante, segundo outras escolas. Comentando sobre essa deficiência, Ronald Coase, economista institucionalista, em sua conferência ao receber o prêmio Nobel de economia de 1992, definiu depreciativamente a economia neoclássica como uma teoria que só serve para analisar "indivíduos solitários que fazem intercâmbio de nozes e frutinhas nas margens da floresta".

A escola marxista

Resumo: *O capitalismo é um poderoso veículo para o progresso econômico, mas vai entrar em colapso à medida que a propriedade privada se tornar um obstáculo para novos progressos.*

A escola marxista de economia surgiu a partir das obras de Karl Marx, produzidas entre 1840 e 1860, a começar com a publicação de *O manifesto comunista*, em 1848, em coautoria com Friedrich Engels (1820-95), seu parceiro intelectual e patrono financeiro, e culminando com a publicação do primeiro volume de *O capital*, em 1867.55 A teoria continuou a se desenvolver na Alemanha e na Áustria e mais tarde na União Soviética no fim do século XIX e início do XX.[vii] Mais recentemente, a teoria foi elaborada nos Estados Unidos e na Europa nos anos 1960 e 1970.

Uma teoria trabalhista do valor, das classes e da produção: a escola marxista como a mais fiel herdeira da escola clássica

Como já mencionei, a escola marxista herdou muitos elementos da escola clássica. De diversas maneiras ela é *mais fiel* à doutrina clássica do que a autoproclamada sucessora desta, a escola neoclássica. A escola marxista adotou a teoria do valor-trabalho, que foi explicitamente rejeitada pela escola neoclássica. Ela também se concentrou na produção, enquanto o consumo e a troca eram os aspectos principais para a escola neoclássica. Ela via uma economia composta de classes, em vez de indivíduos — outra ideia-chave da escola clássica rejeitada pela neoclássica.

Desenvolvendo a escola clássica, Marx e seus seguidores apresentaram um tipo de teoria econômica muito diferente da oferecida pela sua meio-irmã, a escola neoclássica.

A produção no centro da economia

Levando a visão da escola clássica mais longe, a escola marxista defendia que "a produção é [...] a base da ordem social", nas palavras de Engels. Vê-se cada sociedade como sendo construída sobre uma *base* econômica, ou *modo de produção*. Essa base é constituída pelas *forças de produção* (tecnologias, máquinas, habilidades humanas) e pelas *relações de produção* (direitos de propriedade, relações de emprego, divisão do trabalho). Sobre essa base está a *superestrutura*, que compreende a cultura, a política e outros aspectos da vida humana, que, por sua vez, afetam a maneira como a economia é posta em prática. Nesse sentido, Marx foi, provavelmente, o primeiro economista a explorar sistematicamente o papel das instituições na economia, pressagiando a escola institucionalista. Ao elaborar mais a teoria dos "estágios de desenvolvimento" de Adam Smith, a escola marxista via as sociedades evoluindo através de uma série de etapas históricas, definidas segundo seu modo de produção: o comunismo primitivo (sociedades "tribais"); o modo de produção antigo (baseado na escravidão, como na Grécia e em Roma); o feudalismo (baseado na dominação de semiescravos ou servos, ligados à terra, por senhores feudais); capitalismo; e comunismo.[viii] O capitalismo é visto como nada mais que uma fase do desenvolvimento humano antes de atingirmos a fase final, do comunismo. Esse reconhecimento da natureza histórica dos problemas econômicos é um importante contraste com a escola neoclássica, que considera o problema "econômico" da maximização da utilidade como um problema universal — para Robinson Crusoé numa ilha deserta, para os participantes de uma feira semanal na Europa medieval, para os agricultores de

subsistência na Tanzânia, para um abastado consumidor alemão do século XXI — enfim, para qualquer um.

A luta de classes e o colapso sistêmico do capitalismo

A escola marxista levou a visão da escola clássica de que a sociedade é baseada em classes a outro nível. Ela via os *conflitos de classe* como a força central da história — resumida na declaração do *Manifesto comunista*: "A história da sociedade até hoje é a história da luta de classes". Ademais, a escola marxista se recusava a ver a classe trabalhadora como uma entidade passiva, como fazia a escola clássica, e lhe atribuía papel ativo na história.

Os economistas clássicos viam a classe trabalhadora como almas simples, incapazes até mesmo de controlar seus impulsos biológicos. Tão logo a economia se expande, a demanda por mão de obra cresce e os salários aumentam, os trabalhadores têm mais filhos. Isso significa mais trabalhadores, reduzindo mais uma vez os salários para o nível da subsistência. Os economistas acreditavam que o que havia adiante era apenas uma vida miserável, a menos que a classe trabalhadora aprendesse a se conter e deixasse de produzir tantas crianças — uma perspectiva altamente improvável dada sua natureza, supunham os economistas.

Marx tinha uma visão completamente diferente. Para ele, os trabalhadores não eram aquela "massa amontoada" impotente da economia clássica, mas sim agentes ativos da transformação social — os "coveiros do capitalismo", em suas palavras — cuja capacidade de organização e disciplina era forjada na hierarquia rígida das fábricas, cada vez maiores e mais complexas.

Marx não acreditava que os trabalhadores poderiam começar uma revolução e derrubar o capitalismo por sua vontade. A época precisava estar madura. Isso só viria quando o capitalismo estivesse desenvolvido o suficiente, levando a uma contradição acirrada entre os requisitos tecnológicos do sistema (as forças de produção) e sua estrutura institucional (as relações de produção). Com o desenvolvimento contínuo das tecnologias, estimulado pela necessidade por parte dos capitalistas de investir e inovar para conseguir sobreviver à concorrência implacável, a divisão do trabalho se torna cada vez mais "social", deixando as empresas capitalistas mais dependentes umas das outras como fornecedoras e compradoras. Isso faz com que a coordenação das atividades entre empresas relacionadas seja cada vez mais necessária, mas a persistência

da propriedade privada dos meios de produção torna essa coordenação muito difícil, se não impossível. O resultado é o aumento da contradição no sistema, levando, por fim, ao seu colapso. O capitalismo seria substituído pelo socialismo, em que a autoridade central de planejamento coordena totalmente as atividades de todas as empresas relacionadas, que agora pertencem coletivamente a todos os trabalhadores.

Com falhas fatais, mas ainda úteis: teorias da firma, do trabalho e do progresso tecnológico

A escola marxista tem muitas falhas fatais. Sobretudo sua previsão de que o capitalismo desabaria sob seu próprio peso não se concretizou. O capitalismo tem se mostrado muito mais capaz de reformar a si mesmo do que a escola havia previsto. Desde que o socialismo surgiu, isso ocorreu em países como Rússia e China, onde o capitalismo estava pouco desenvolvido, e não nas economias capitalistas mais avançadas, como Marx previra. Em virtude de o marxismo estar tão entrelaçado com um projeto político a longo prazo, muitos de seus seguidores tinham uma fé cega em tudo o que era dito por Marx ou, pior, no que a União Soviética dizia ser a interpretação correta das ideias de Marx. O colapso do bloco socialista revelou que a teoria marxista de como a alternativa ao capitalismo deveria ser organizada era extremamente inadequada. E a lista poderia continuar.

Apesar dessas limitações, a escola marxista oferece alguns insights muito úteis sobre o funcionamento do capitalismo. Marx foi o primeiro economista a prestar atenção às diferenças entre as duas instituições fundamentais do capitalismo — a ordem hierárquica, planejada da empresa e a ordem (formalmente) livre, espontânea do mercado. Ele definiu as empresas capitalistas como ilhas de planejamento racional no mar anárquico do mercado. Além disso, previu que empresas de grande porte e controladas por uma multidão de acionistas com responsabilidade limitada — chamadas de "sociedades de economia mista" na época — se tornariam os principais atores do capitalismo numa época em que a maioria dos economistas do livre mercado ainda eram contrários à própria ideia da responsabilidade limitada.

Ao contrário da maioria dos economistas, Marx e alguns dos seus seguidores deram atenção ao trabalho como tal, e não como uma desutilidade que temos que aguentar a fim de ganhar dinheiro para consumir. Ele acreditava que o trabalho podia permitir que os seres

humanos expressassem a sua criatividade inerente. Marx criticava a empresa capitalista hierárquica por impedir essa possibilidade. Ele enfatizava a desumanização e o entorpecimento da mente causados pelas tarefas repetitivas, resultantes de divisões de trabalho cada vez menores. É interessante notar que, enquanto elogiava os efeitos positivos para a produtividade da maior divisão do trabalho, Adam Smith também se preocupara com o impacto negativo do trabalho fragmentado sobre o trabalhador.

Por último, mas não menos importante, Marx também foi o primeiro grande economista que compreendeu de verdade a importância da inovação tecnológica no processo de desenvolvimento capitalista, tornando-a o elemento central da sua teoria.

A tradição desenvolvimentista

Resumo: *As economias atrasadas não podem se desenvolver se deixarem as coisas inteiramente por conta do mercado.*

Uma tradição negligenciada

Pouco conhecida pela maior parte das pessoas e raramente mencionada mesmo em livros de história do pensamento econômico, há uma tradição econômica ainda mais antiga do que a escola clássica. É a que eu chamo de tradição desenvolvimentista, que começou no fim do século XVI e início do XVII — cerca de dois séculos antes da escola clássica.

Não chamo a tradição desenvolvimentista de *escola* porque esse termo significa que há fundadores e seguidores identificáveis, com teorias fundamentais claras. Essa tradição é muito dispersa, com múltiplas fontes de inspiração e uma linhagem intelectual complicada.

Isso ocorre porque os responsáveis pelas decisões da política econômica, que estão interessados em resolver problemas do mundo real, e não na pureza intelectual, iniciaram a tradição.[ix] Eles uniram elementos de diferentes fontes de uma forma pragmática, eclética, embora alguns também tenham feito importantes contribuições originais.

Mas a tradição não é menos importante devido a isso. É talvez a tradição intelectual mais importante na economia em termos de seu impacto sobre o mundo real. É essa tradição, e não o racionalismo estreito da economia

neoclássica ou a visão marxista da sociedade sem classes, que está por trás de quase todas as experiências bem-sucedidas de desenvolvimento econômico na história da humanidade, desde a Grã-Bretanha do século XVIII, passando pelos Estados Unidos e Alemanha do século XIX, até a China de hoje.[56]

Elevar a capacidade produtiva para superar o atraso econômico

A tradição desenvolvimentista se concentra em ajudar os países economicamente atrasados a desenvolver suas economias e alcançar os mais avançados. Para os economistas dessa tradição, o desenvolvimento econômico não é simplesmente uma questão de aumentar a renda, o que poderia acontecer devido a um aumento súbito de recursos, tal como encontrar petróleo ou diamantes. É uma questão de adquirir *capacidades produtivas* mais sofisticadas, isto é, a capacidade de produzir utilizando (e criando novas) tecnologias e organizações.

A tradição afirma que algumas atividades econômicas, tais como as indústrias de alta tecnologia, são melhores que outras para permitir que um país desenvolva suas capacidades produtivas. Contudo, ela argumenta que essas atividades não se desenvolvem naturalmente numa economia atrasada, uma vez que já são realizadas pelas empresas nas economias mais avançadas. Nesse tipo de economia, a menos que o governo intervenha para promover tais atividades — com tarifas, subsídios e regulamentação —, os livres mercados a puxarão constantemente de volta para aquilo que ela já faz bem — ou seja, atividades de baixa produtividade, com base em recursos naturais ou mão de obra barata.[57] A tradição enfatiza que as atividades desejáveis e as políticas adequadas dependem da época e do contexto. A indústria de alta tecnologia de ontem (por exemplo, os têxteis no século XVIII), hoje pode ser uma indústria que está num beco sem saída, enquanto uma política que é boa para uma economia avançada (por exemplo, o livre-comércio) pode ser ruim para um país menos desenvolvido.

Os primeiros caminhos da tradição desenvolvimentista: o mercantilismo, o argumento da indústria nascente e a escola histórica alemã

Embora a prática da política monetária tenha começado antes (por exemplo, sob o rei Henrique VII da Inglaterra, que reinou entre 1485 e 1509), os escritos teóricos na tradição desenvolvimentista começaram no fim

do século XVI e início do XVII, com economistas da Renascença italiana como Giovanni Botero e Antonio Serra, que destacavam a necessidade da promoção das atividades manufatureiras por parte do governo.

Os economistas desenvolvimentistas dos séculos XVII e XVIII, conhecidos como *mercantilistas*, hoje costumam ser retratados como focados exclusivamente em gerar superávit comercial, isto é, a diferença entre exportações e importações quando a primeira for maior. No entanto, muitos deles estavam mais interessados em promover atividades econômicas mais produtivas por meio de intervenções da política monetária.

Pelo menos os mais sofisticados valorizavam o excedente comercial como sintoma de sucesso econômico (isto é, do desenvolvimento de atividades de alta produtividade), e não como um objetivo em si.

A partir do final do século XVIII, descartando as ideias mercantilistas e seu interesse no superávit comercial, a tradição desenvolvimentista se concentrou claramente na produção. O ponto crítico de desdobramento veio da invenção, por Alexander Hamilton, do argumento da indústria nascente, que já vimos no capítulo anterior. A teoria de Hamilton foi depois desenvolvida pelo economista alemão Friedrich List, que hoje é conhecido muitas vezes, equivocadamente, como o pai do argumento da indústria nascente.[58] Junto com List, em meados do século XIX, surgiu a escola histórica alemã, que dominou a teoria econômica do país até meados do século XX. Foi também muito influente na teoria econômica americana.[x] A escola destacava a importância de se compreender a história das transformações do sistema de produção material, que era tanto influenciado quanto influenciava as leis e outras instituições sociais.[59]

A tradição desenvolvimentista no mundo moderno: a teoria econômica do desenvolvimento

A tradição desenvolvimentista evoluiu na sua forma moderna nos anos 1950 e 1960 através de economistas como (em ordem alfabética) Albert Hirschman (1915-2012), Simon Kuznets (1901-85), Arthur Lewis (1915-91) e Gunnar Myrdal (1898-1987) — dessa vez sob a rubrica da teoria econômica do desenvolvimento. Escrevendo principalmente sobre países na periferia do capitalismo na Ásia, África e América Latina, eles e seus seguidores não só refinaram as teorias desenvolvimentistas anteriores, como também acrescentaram muitas novas inovações teóricas.

A inovação mais importante veio de Hirschman, que notou que alguns setores industriais têm *ligações* (ou conexões) especialmente fortes com outros setores; em outras palavras, eles compram de um grande número de setores, e vendem para eles. Se o governo identificasse e promovesse deliberadamente esses setores (o automotivo e a indústria siderúrgica são exemplos comuns), a economia cresceria com mais vigor do que se fosse simplesmente deixada por conta do mercado.

Recentemente alguns economistas do desenvolvimento destacaram a necessidade de complementar a proteção à indústria nascente com investimentos para construir a capacidade produtiva de uma economia.[60] O protecionismo ou defesa comercial apenas cria um espaço no qual as empresas de um país podem aumentar a produtividade. O verdadeiro crescimento da produtividade exige investimentos deliberados e educação, formação profissional e P&D.

Muito mais do que se percebe à primeira vista: avaliação da tradição desenvolvimentista

Como já observei, a falta de uma teoria coerente e abrangente é uma fraqueza crucial da tradição desenvolvimentista. Em razão da tendência humana de ser seduzido por uma teoria que supostamente explica tudo, essa tradição é muito menos estimada pela maioria do que outras escolas mais coerentes e autoconfiantes, como a neoclássica ou a marxista.

A tradição desenvolvimentista é mais vulnerável ao argumento da falha governamental do que outras escolas econômicas que defendem um papel ativo para ele. Ela recomenda um conjunto abrangente de medidas, que provavelmente pressiona a capacidade administrativa do governo.

Apesar dessas deficiências, a tradição desenvolvimentista merece mais atenção. Sua fraqueza fundamental, a saber, o ecletismo, pode, na verdade, ser uma força. Por causa da complexidade do mundo, uma teoria mais eclética pode explicá-lo melhor. O sucesso de Cingapura, com sua combinação única de políticas de livre mercado e políticas socialistas, que encontramos no capítulo 3, é um exemplo. Além disso, o histórico impressionante de gerar mudanças no mundo real sugere que há nela muito mais do que se percebe à primeira vista.

Resumo: *Ninguém sabe o suficiente; então deixemos todo mundo em paz.*

A laranja não é a única fruta: diferentes tipos de economia de livre mercado

Nem todos os economistas neoclássicos defendem o livre mercado. E nem todos os economistas do livre mercado são neoclássicos. Os adeptos da escola austríaca são defensores ainda mais apaixonados do livre mercado do que a maioria dos seguidores da escola neoclássica.

A escola austríaca foi iniciada por Carl Menger (1840-1921) no fim do século XIX. Ludwig von Mises (1881-1973) e Friedrich von Hayek (1899-1992) ampliaram a influência da escola para além de sua terra natal. Ela ganhou atenção internacional durante o chamado Debate do Cálculo, nos anos 1920 e 1930, no qual lutou contra os marxistas sobre a viabilidade do planejamento central.[61] Em 1944, Hayek publicou um livro popular e extremamente influente, *O caminho da servidão*, que advertia com ardor contra o perigo de que a intervenção governamental leve à perda da liberdade fundamental do indivíduo.

Hoje a escola austríaca está no mesmo campo do *laissez-faire* que a ala do livre mercado (hoje majoritária) da escola neoclássica, produzindo conclusões de política econômica semelhantes, embora um pouco mais extremas. Contudo, quanto à metodologia, ela é muito diferente da neoclássica. A aliança entre os dois grupos se deve mais à semelhança entre as ideias de ambas sobre políticas do que sobre economia.

A complexidade e a racionalidade limitada: a defesa austríaca do livre mercado

Embora destacando a importância do indivíduo, a escola austríaca *não* acredita que os indivíduos são seres racionais e atomísticos, como assumido na economia neoclássica. Ela vê a racionalidade humana como algo severamente limitado. Seu argumento é que o comportamento racional só é possível porque nós, seres humanos, limitamos de forma voluntária, embora inconsciente, as nossas opções, aceitando sem questionar as normas sociais. "O costume e a tradição se interpõem *entre* o instinto e a razão", entoou Hayek. Por exemplo, ao assumir que a maioria das pessoas vai respeitar os códigos morais, podemos dedicar nossa energia mental a calcular os custos e benefícios de uma possível transação de mercado, em vez de calcular as chances de ser enganado.

A escola austríaca também argumenta que o mundo é muito complexo e incerto. Como seus membros ressaltaram no Debate do Cálculo, é impossível para qualquer pessoa — até mesmo para a todo-poderosa autoridade do planejamento central de um país socialista, que pode exigir a informação que desejar de qualquer cidadão — adquirir todas as informações necessárias para gerir uma economia complexa. É apenas por meio da *ordem espontânea* do mercado competitivo que os planos diversos e em constante mudança de numerosos agentes econômicos, respondendo a mudanças imprevisíveis e complexas do mundo, podem ser reconciliados uns com os outros.

Assim, os austríacos dizem que o livre mercado é o melhor sistema econômico não porque somos pessoas perfeitamente racionais que sabem tudo (ou pelo menos tudo que precisamos saber), tal como nas teorias neoclássicas, mas exatamente porque *não* somos muito racionais e porque há tantas coisas no mundo que são impossíveis de se conhecer em sua essência. Essa defesa do livre mercado é muito mais realista do que a neoclássica, que se baseia no pressuposto de que a racionalidade humana existe num grau absurdo, e na crença irrealista de que é possível saber tudo que há no mundo.

Ordem espontânea contra ordem construída: limites para o argumento da Áustria

A escola austríaca está absolutamente certa ao dizer que seria melhor para nós confiar na ordem espontânea do mercado, porque nossa capacidade de criar ordem de maneira deliberada é limitada. Mas o capitalismo é cheio de "ordens construídas" desse modo, como a empresa de responsabilidade limitada, o banco central ou as leis sobre a propriedade intelectual, que não existiam até o final do século XIX. A diversidade dos arranjos institucionais — e as diferenças resultantes no desempenho econômico — entre diferentes economias capitalistas é também resultado, em grande parte, de uma construção deliberada da ordem, e não do seu surgimento espontâneo.[62]

Além disso, o próprio mercado é uma ordem construída (não espontânea). Ele se baseia em normas e regulamentos concebidos de maneira deliberada, que proíbem certas coisas, desencorajam outras e incentivam outras mais. Esse ponto pode ser visto mais claramente quando recordamos que os limites do mercado já foram traçados e retraçados repetidas vezes através de decisões políticas deliberadas — fato que a

escola austríaca não consegue aceitar, ou mesmo se recusa a aceitar. Muito do que outrora era objeto legal de troca — como escravos, trabalho infantil, certos narcóticos — foi retirado do mercado. Ao mesmo tempo, coisas antes não comercializáveis se tornaram comercializáveis devido a decisões políticas. As *commons*, terras de pastagem de propriedade coletiva das comunidades e que não podiam ser compradas nem vendidas, se tornaram terras privadas por meio dos *enclosures* [cercamentos de terras] realizados na Grã-Bretanha entre os séculos XVI e XVIII. O mercado para licenças de emissão de carbono foi criado apenas na década de 1990.[63] Ao chamar o mercado de ordem espontânea, os austríacos estão deturpando seriamente a natureza da economia capitalista.

A posição dos austríacos contra a intervenção do governo é demasiado extrema. Sua visão é de que qualquer intervenção governamental que não seja para prover a lei e a ordem, em especial a defesa da propriedade privada, vai lançar a sociedade ladeira abaixo rumo ao socialismo — uma visão apresentada de modo totalmente explícito por Hayek em *O caminho da servidão*. Isso não é convincente em teoria; tampouco foi confirmada pela história. Há uma enorme gradação na maneira como o mercado e o Estado se combinam, nas relações entre países e dentro de cada país. Nos Estados Unidos as barras de chocolate são fornecidas de maneira muito mais orientada para o mercado do que o ensino primário. A Coreia do Sul confia mais nas soluções de mercado do que a Grã-Bretanha quando se trata de serviços de saúde; mas ocorre o contrário quando se trata do fornecimento de água ou de estradas de ferro. Se a tal "ladeira abaixo" realmente existisse, não teríamos toda essa diversidade.

A escola (neo-)schumpeteriana

Resumo: *O capitalismo é um poderoso veículo de progresso econômico, mas se atrofia à medida que as empresas se tornam maiores e mais burocráticas.*

Joseph Schumpeter (1883-1950) não é um dos maiores nomes na história da economia. Mas seus pensamentos foram originais o suficiente para criar toda uma escola que leva seu nome — a escola schumpeteriana, ou neo-schumpeteriana.[xi] (Nem mesmo Adam Smith tem uma escola com seu nome.)

Tal como os austríacos, Schumpeter trabalhou sob a sombra da escola

marxista — tanto que os primeiros quatro capítulos de sua grande obra, *Capitalismo, socialismo e democracia* (doravante CSD), publicada em 1942, são dedicados às teorias de Marx.64 Joan Robinson, grande economista keynesiano, disse certa vez numa famosa citação que Schumpeter era apenas "Marx com os adjetivos trocados".

Vendavais de destruição criativa: a teoria de Schumpeter do desenvolvimento capitalista

Schumpeter desenvolveu a ênfase de Marx sobre o papel do desenvolvimento tecnológico como a força motriz do capitalismo. Ele argumentou que o capitalismo se desenvolve por meio de *inovações* feitas por empreendedores, ou seja, a criação de novas tecnologias de produção, novos produtos e novos mercados. As inovações dão ao empresário bem-sucedido um monopólio temporário em seu mercado, permitindo-lhe obter lucro excepcional, que Schumpeter chamou de *lucro empresarial*. Com o tempo seus concorrentes imitam as inovações, forçando o lucro de todos a baixar para o nível "normal". Basta notar como agora existem diversos produtos no mercado de tablets, antes um domínio quase exclusivo do iPad da Apple.

Essa competição impulsionada por inovações tecnológicas, na visão de Schumpeter, é muito mais poderosa e importante do que a concorrência de preços dos neoclássicos — produtores tentando derrubar uns aos outros com preços mais baixos, aumentando a eficiência com que usam tecnologias já *dadas*. Ele argumentou que a concorrência através da inovação é "mais eficaz que [a concorrência de preços] quanto um bombardeio em comparação com forçar uma porta".

Nesse ponto Schumpeter demonstrou ser presciente. Ele argumentou que nenhuma empresa, por mais firmemente enraizada que pareça, está a salvo desses "vendavais de destruição criativa" a longo prazo. O declínio de empresas como a IBM e a General Motors, ou o desaparecimento da Kodak, que em seu auge dominavam o mundo em seus respectivos setores, demonstra o poder da competição através da inovação.

Por que Schumpeter previu a atrofia do capitalismo, e por que errou nesse ponto?

Apesar de acreditar tanto no dinamismo do capitalismo, Schumpeter não era otimista sobre seu futuro. Em CSD, ele observa que, com a escala

crescente das firmas capitalistas e a aplicação de princípios científicos à inovação tecnológica (o surgimento dos "laboratórios empresariais"), os empresários estavam cedendo lugar para gestores profissionais, a quem ele chama, com desprezo, de "tipos executivos". Com a burocratização da gestão das empresas, o capitalismo perderia seu dinamismo, o qual reside, em última análise, na visão e no arrojo de heróis carismáticos chamados empreendedores. O capitalismo iria murchar lentamente e se transformar em socialismo, e não encontrar a morte violenta prevista por Marx. A previsão de Schumpeter não se tornou realidade. O capitalismo virou, na verdade, *mais* dinâmico depois dessa previsão lúgubre da sua morte. Sua previsão foi tão incorreta porque ele não conseguiu enxergar que o empreendedorismo se tornava rapidamente um esforço coletivo, envolvendo não só o empreendedor visionário, mas também muitos outros agentes dentro e fora da empresa.

Boa parte do progresso tecnológico nas complexas indústrias modernas acontece por meio de inovações incrementais originadas de tentativas pragmáticas de resolver os problemas que surgem no processo de produção. Isso significa que até mesmo os operários da linha de produção estão envolvidos na inovação. De fato, as montadoras japonesas, especialmente a Toyota, se beneficiaram de um método de produção que maximiza a contribuição dos operários no processo de inovação. Já vão longe os dias em que um gênio como James Watt ou Thomas Edison podia (quase) sozinho aperfeiçoar novas tecnologias. E não é só isso. Quando as empresas inovam, elas recorrem a resultados de pesquisas e financiamento de pesquisas oferecidas por diversos agentes não comerciais — o governo, as universidades, as fundações de caridade. Hoje a sociedade inteira está envolvida na inovação.

Não percebendo o papel de todos esses "outros sujeitos" no processo de inovação, Schumpeter chegou à conclusão equivocada de que a redução do espaço para os empreendedores individuais tornará o capitalismo menos dinâmico e atrofiado. Felizmente, os herdeiros intelectuais de Schumpeter (também chamados de escola neo-schumpeteriana) ultrapassaram essa limitação da teoria, em especial através do *sistema nacional de abordagem de inovação*, que analisa as interações entre os vários agentes do processo de inovação — empresas, universidades, governos e outros.[xii]

Dito isto, a escola (neo-)schumpeteriana pode ser criticada por se

concentrar em excesso na tecnologia e na inovação, negligenciando relativamente outras questões econômicas, como o trabalho, as finanças e a macroeconomia. Fazendo justiça, outras escolas também se concentram em questões especiais, mas a escola schumpeteriana mostra um foco mais estreito que a maioria.

A escola keynesiana

Resumo: *O que é bom para os indivíduos pode não ser bom para a economia como um todo.*

Nascido no mesmo ano que Schumpeter e também merecedor da honra de ter uma escola com seu nome, nosso foco agora é John Maynard Keynes (1883-1946). Em termos de influência intelectual, não há comparação entre os dois. Keynes foi, sem dúvida, o economista mais importante do século XX. Ele redefiniu a disciplina ao inventar o campo da macroeconomia — ramo dos estudos econômicos que analisa a economia como um todo, como uma entidade que é diferente da soma total das suas partes.

Antes de Keynes, a maioria das pessoas concordava com as palavras de Adam Smith: "O que é prudência na conduta de cada família não pode ser loucura na conduta de um grande reino". E algumas pessoas ainda concordam. David Cameron, o primeiro-ministro britânico, disse em outubro de 2011 que todos os britânicos deveriam tentar pagar suas dívidas de cartão de crédito, sem perceber que a demanda na economia britânica entraria em colapso se um grande número de pessoas de fato seguisse o seu conselho e reduzisse os gastos para pagar suas dívidas. Ele simplesmente não compreendeu que os gastos de uma pessoa são a renda de outra — até que foi forçado por seus assessores a retirar essa observação embaraçosa.

Rejeitando essa visão, Keynes procurou explicar como pode haver trabalhadores desempregados, fábricas ociosas e produtos não vendidos durante períodos prolongados, quando os mercados devem supostamente equiparar a oferta e a demanda.

Por que há desemprego?: a explicação keynesiana

Keynes partiu da observação óbvia de que uma economia não consome tudo

o que produz. A diferença — isto é, o que ela economiza — precisa ser investida se se deseja que tudo que foi produzido seja vendido e se todos os insumos produtivos, incluindo o serviço dos trabalhadores, sejam empregados (é o que se chama de *pleno emprego*). Infelizmente, não há garantia de que essa quantia economizada será igual aos investimentos, em especial quando aqueles que investem e aqueles que poupam não são os mesmos, ao contrário do início do capitalismo, quando os capitalistas investiam principalmente nas suas próprias economias e os trabalhadores não podiam poupar em razão dos baixos salários. Isso porque o investimento, cujos retornos não são imediatos, depende das expectativas dos investidores sobre o futuro. E essas expectativas, por sua vez, são movidas por fatores psicológicos, e não por cálculos racionais, pois o futuro é cheio de *incertezas*.

A incerteza não é simplesmente não saber exatamente o que vai acontecer no futuro. Para algumas coisas podemos calcular com bastante precisão a probabilidade de cada contingência possível — os economistas chamam isso de *risco*. Na verdade, nossa capacidade de calcular o risco envolvido em muitos aspectos da vida humana — morte, incêndio, acidente de carro e assim por diante — é o próprio fundamento da indústria de seguros. No entanto, para muitas outras coisas, nós nem sabemos quais são todas as contingências possíveis, e muito menos de suas respectivas probabilidades. A melhor explicação do conceito de incerteza foi dada, talvez de modo surpreendente, por Donald Rumsfeld, secretário de Defesa no primeiro governo de George W. Bush. Numa coletiva de imprensa sobre a situação no Afeganistão em 2002, Rumsfeld opinou: "Existem fatores conhecidos que são conhecidos. Coisas que nós sabemos que sabemos. Há desconhecidos conhecidos. Quero dizer, coisas que sabemos que não sabemos. Mas há também desconhecidos desconhecidos. Coisas que nós não sabemos que não sabemos". A ideia de "desconhecidos desconhecidos" resume bem o conceito de incerteza de Keynes.

Uma política fiscal ativa em favor do pleno emprego: a solução keynesiana

Em um mundo incerto, os investidores podem ficar subitamente pessimistas sobre o futuro e reduzir seus investimentos. Em tal situação haverá mais dinheiro guardado do que o necessário — em termos técnicos, um "excesso de poupança". Os economistas clássicos pensavam que esse excesso seria eliminado mais cedo ou mais tarde, à medida que a demanda

menor pela poupança abaixaria a taxa de juros (ou seja, o preço dos empréstimos), tornando os investimentos mais atraentes.

Keynes argumentou que isso não acontece. Quando o investimento cai, os gastos gerais também caem, o que então reduz a renda, já que o gasto de uma pessoa é a renda de outra. Uma redução na renda, por sua vez, reduz a poupança, já que a poupança é basicamente o que sobra após o consumo (e tende a não mudar muito devido a uma queda na renda, sendo determinada pelas nossas necessidades de sobrevivência e nossos hábitos). No final a poupança vai se contrair para se igualar à demanda de investimentos, agora menor. Se o excesso de poupança for reduzido dessa maneira, não haverá pressão para baixar os juros e, portanto, nenhum estímulo adicional para o investimento.

Keynes julgava que o investimento será elevado o suficiente para que haja pleno emprego apenas quando os *espíritos animais* — "um impulso espontâneo para a ação, e não para a inação", como ele define — dos potenciais investidores são estimulados por novas tecnologias, pela euforia financeira e por outros eventos incomuns. O estado normal das coisas, em sua opinião, seria de que o investimento se equipara à poupança em um nível de *demanda efetiva* (a demanda que é sustentada de fato pelo poder aquisitivo), insuficiente para sustentar o pleno emprego. Assim, argumenta Keynes, o governo, a fim de atingir o pleno emprego, tem de usar seus gastos ativamente para sustentar o nível da demanda.[65]

O dinheiro consegue um verdadeiro emprego na economia: a teoria keynesiana das finanças

A prevalência da incerteza na economia keynesiana significa que o dinheiro não é simplesmente uma unidade de contabilidade ou um meio de troca conveniente, como pensava a escola clássica (e a neoclássica). É um meio de fornecer *liquidez* — ou seja, uma maneira para alterar rapidamente a posição financeira — em um mundo incerto.

Em vista disso, o mercado financeiro não é apenas um meio de fornecer dinheiro para investir, mas também um lugar para se ganhar dinheiro aproveitando as diferenças entre as opiniões quanto aos retornos sobre os mesmos projetos de investimento — em outras palavras, um lugar para a *especulação*. Nesse mercado, a compra e venda de um ativo são movidas, sobretudo, não pelo retorno final que isso gera, mas pelas expectativas sobre o futuro — e, mais importante, pelas expectativas sobre o que outros

esperam, ou, como disse Keynes, “a opinião média sobre a opinião média”. Isso, segundo o economista, fornece a base para o “comportamento de rebanho” que tantas vezes se vê nos mercados financeiros, tornando-os inerentemente propensos a crises de especulação financeira, com bolhas que crescem e acabam estourando.66

É sobre essa análise que Keynes deu seu famoso alerta contra o perigo que um sistema movido pela especulação financeira pode representar:

> Os especuladores podem não causar danos se forem bolhas num fluxo constante de empreendimentos. Mas a posição é séria quando o empreendimento se torna a bolha num rodamoinho de especulação. Quando o desenvolvimento do capital de um país vira um subproduto das atividades de um cassino, provavelmente o trabalho será malfeito.

Keynes falava com conhecimento de causa, pois ele próprio foi um especulador de grande sucesso financeiro, acumulando o equivalente a uma fortuna de mais de 10 milhões de libras esterlinas (ou 15 milhões de dólares) em moeda atual, mesmo depois de generosas doações para a caridade.67

Uma teoria econômica adequada para o século XX — e mais além?

A escola keynesiana construiu uma teoria econômica mais adequada para a economia capitalista avançada do século XX do que a escola clássica ou a neoclássica. A teoria macroeconômica keynesiana é construída sobre a constatação de que a separação estrutural entre poupadores e investidores, surgida em fins do século XIX, dificultou a equalização entre poupança e investimento e, portanto, a realização do pleno emprego.

Além disso, a escola keynesiana destaca, com razão, o papel-chave que as finanças desempenham no capitalismo moderno. A escola clássica não dava muita atenção à área das finanças, pois esta se desenvolveu numa época em que o mercado financeiro ainda era primitivo. A teoria neoclássica se desenvolveu num mundo já bem semelhante àquele em que Keynes vivia, mas, dada a sua incapacidade de reconhecer a incerteza, nela o dinheiro não é parte essencial. Em contraste, as finanças desempenham um papel fundamental na teoria keynesiana, e é por isso que ela foi tão útil para nos ajudar a compreender episódios como a Grande Depressão de 1929 e a

crise financeira global de 2008.

"A longo prazo estaremos todos mortos": deficiências da escola keynesiana

A escola keynesiana pode ser criticada por dar atenção em demasia a questões de curto prazo — tal como resumido na famosa tirada humorística de Keynes: "A longo prazo estaremos todos mortos". Keynes estava absolutamente certo ao enfatizar que não podemos executar políticas econômicas na esperança de que, no longo prazo, as forças "fundamentais", como a tecnologia e a demografia, de algum modo resolvam tudo, como os economistas clássicos costumavam argumentar. Contudo, o foco nas variáveis macroeconômicas de curto prazo tornou a escola keynesiana um pouco fraca nas questões de longo prazo, tais como o progresso tecnológico e as mudanças institucionais.[68]

A escola institucionalista — o velho e o novo?

Resumo: *Os indivíduos são produto da sua sociedade, embora possam mudar as regras.*

A partir do final do século XIX, um grupo de economistas americanos contestou as escolas clássica e neoclássica, então dominantes, por não dar importância, ou mesmo ignorar, a natureza social dos indivíduos — isto é, o fato de que eles são produto das suas sociedades. Eles argumentavam que precisamos analisar as *instituições*, ou regras sociais, que afetam e até mesmo formam os indivíduos. Esse grupo de economistas é conhecido como escola institucionalista, ou velha economia institucional (VEI), reconhecendo o surgimento da chamada nova economia institucional (NEI) desde a década de 1980.

Os indivíduos são moldados pela sociedade: a ascensão da escola institucionalista

O surgimento da escola institucionalista remonta a Thorstein Veblen (1857-1929), que fez fama ao questionar a noção do indivíduo racional, egoísta. Ele argumentou que os seres humanos têm várias camadas de motivação por trás de seu comportamento — os instintos, os hábitos, as crenças e, só no fim, a razão. Veblen também enfatizou que a racionalidade humana não

pode ser definida como algo eterno, mas é moldada pelo ambiente social, constituída por instituições — regras formais (leis, regulamentos internos das empresas) e regras informais (costumes sociais, convenções nas negociações comerciais) — que cercam aqueles indivíduos que observamos. As instituições, segundo Veblen, não só afetam a maneira como as pessoas se comportam, mas as modificam, e elas, por sua vez, modificam essas instituições.69

Inspirando-se na ênfase dada por Veblen às instituições, mas também haurindo, aberta e veladamente, do marxismo e da escola histórica alemã, uma nova geração de economistas americanos surgiu no início do século xx, criando uma escola econômica distinta. Foi proclamada oficialmente como escola institucionalista em 1918, com a bênção de Veblen, sob a liderança de Wesley Mitchell (1874-1948), aluno de Veblen e na época líder do grupo.xiii

O momento mais brilhante da escola foi o New Deal, de cujo projeto e execução participaram muitos de seus membros. Hoje o New Deal é muitas vezes considerado como um programa de políticas keynesianas. Mas, refletindo bem, *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*, a obra máxima de Keynes, só saiu em 1936, um ano após o segundo New Deal, de 1935 (o primeiro foi em 1933). O New Deal tratava muito mais das instituições — a regulação financeira, a segurança social, os sindicatos, a regulação dos serviços públicos — do que de política macroeconômica, como discuti no capítulo 3. Economistas institucionais como Arthur Burns (presidente do Conselho de Assessores Econômicos para o presidente dos Estados Unidos, 1953-6; e presidente do Federal Reserve Board, 1970-8) tiveram papéis importantes na elaboração da política econômica dos Estados Unidos, mesmo após a Segunda Guerra Mundial.

Os indivíduos não são totalmente determinados pela sociedade: o declínio da escola institucionalista

Após a década de 1960, a escola institucionalista entrou em declínio. Em parte isso foi devido à ascensão da economia neoclássica nos Estados Unidos na década de 1950. A visão bastante estreita da escola neoclássica do que a economia deve ser, com sua ênfase na teoria baseada no indivíduo, nos pressupostos "universais" e na modelagem abstrata, fez com que ela considerasse a escola institucionalista não só como diferente, mas intelectualmente inferior. Porém, o declínio também foi devido às

fraquezas da própria escola. Ela não conseguiu teorizar plenamente os diversos mecanismos através dos quais as instituições surgem, persistem e mudam. Só via instituições como resultados de decisões coletivas formais (legislação) ou como produto da história (normas culturais). Contudo, as instituições podem ser criadas de outras formas: como uma ordem espontânea surgindo das interações entre indivíduos racionais (escolas austríaca e nova economia institucionalista); através de tentativas por parte de indivíduos e organizações de desenvolver dispositivos cognitivos que lhes permitam lidar com a complexidade (escola behaviorista); ou como resultado de uma tentativa de manter as relações de poder existentes (escola marxista).

Outro grande problema foi que alguns membros da escola exageraram na ênfase à natureza social dos indivíduos, e efetivamente adotaram um determinismo estrutural. As instituições sociais e a estrutura que elas criam significavam tudo; os indivíduos eram vistos como sendo totalmente determinados pela sociedade em que vivem — "Não existe o indivíduo", declarou, em uma frase triste e famosa, Clarence Ayres, que dominou a escola institucionalista (em declínio) nos Estados Unidos no período logo após a Segunda Guerra Mundial.

Os custos da transação e as instituições: a ascensão da nova economia institucional

A partir dos anos 1980, um grupo de economistas com inclinações neoclássicas e austríacas, liderado por Douglass North, Ronald Coase e Oliver Williamson, fundou uma nova escola de economia institucional, conhecida como nova economia institucional.[70]

Ao chamar a si mesmos de economistas *institucionais*, os economistas dessa escola deixavam claro que eles eram os típicos economistas neoclássicos, que viam apenas os indivíduos mas não as instituições que lhes afetam o comportamento. Contudo, ao enfatizar o adjetivo *novos*, esse grupo se dissociava claramente da escola institucionalista original — agora chamada de velha economia institucional. O principal ponto de diferenciação em relação à VEI é que a NEI analisou de que modo as instituições surgem a partir de opções deliberadas dos indivíduos.[71]

O conceito fundamental da NEI é o do *custo de transação*. Na economia neoclássica, o único custo é o da produção (custo dos materiais, salários etc.). No entanto, o NEI enfatiza que também há custos da organização das

nossas atividades econômicas. Alguns definem custos de transação de maneira um pouco estreita como o custo envolvido nas próprias trocas do mercado — informar-se sobre produtos alternativos ("pesquisar compras"), gasto de tempo e dinheiro para fazer compras, e eventualmente negociar preços melhores. Outros o definem de forma mais ampla como o "custo de funcionamento do sistema econômico", o que inclui o custo de realizar as trocas de mercado, mas também os custos envolvidos em executar o contrato depois de terminada a troca. Assim, nessa definição mais ampla, o custo de transação inclui o custo de policiamento contra furtos, manter o sistema judicial em funcionamento, e até monitorar operários nas fábricas para que façam o máximo do trabalho especificado em seus contratos.

As instituições não são apenas limitações: contribuições e limitações da nova economia institucional

Ao elaborar o conceito de custo da transação, a NEI desenvolveu uma grande variedade de teorias interessantes e estudos de caso. Um exemplo proeminente é a questão de saber por que, numa economia supostamente "de mercado", tantas atividades econômicas são realizadas dentro das empresas. A resposta (simplificada) é que as transações de mercado com frequência são muito caras devido ao alto custo das informações e da execução dos contratos. Nesses casos, seria muito mais eficiente se as coisas fossem feitas por meio de comandos hierárquicos dentro da empresa. Outro exemplo é a análise dos impactos exercidos pela natureza exata dos *direitos de propriedade* (regras sobre o que o proprietário pode fazer com determinados tipos de propriedade) sobre os padrões de investimento, escolha de tecnologias de produção e outras decisões econômicas.

Apesar dessas contribuições muito importantes, a NEI tem um limite crítico enquanto teoria "institucionalista". Ela vê as instituições basicamente como restrições — freios para o comportamento de egoísmo desenfreado. Mas as instituições não servem só para "restringir"; também podem "habilitar, capacitar". Muitas vezes as instituições limitam a nossa liberdade individual exatamente para nos permitir fazer mais coletivamente — como as regras de trânsito, por exemplo. A maioria dos membros da NEI não negaria o papel capacitador das instituições, mas por não falar sobre isso de forma explícita e referir-se constantemente às instituições como restrições, eles transmitem uma impressão negativa das instituições. E o

mais importante, a NEI não consegue ver o papel "constitutivo" das instituições. As instituições dão forma às motivações dos indivíduos, e não apenas restringem seu comportamento. Por se omitir nessa dimensão crítica do que as instituições fazem, a NEI não chega a ser uma economia institucional plena.

A escola behaviorista

Resumo: *Como nós não somos inteligentes o suficiente, precisamos restringir deliberadamente a nossa própria liberdade de escolha, através de regras.*

A escola behaviorista é assim chamada porque tenta elaborar um modelo dos comportamentos humanos tal como eles realmente são, rejeitando a suposição neoclássica dominante de que os seres humanos sempre se comportam de forma racional e egoísta. A escola amplia essa abordagem para o estudo das instituições e organizações econômicas — por exemplo, qual a melhor forma de organizar uma empresa ou como projetar a regulamentação financeira. Assim, essa escola tem uma afinidade fundamental com a escola institucionalista, da qual alguns de seus membros também fazem parte.

A escola behaviorista é a mais jovem das escolas de economia que examinamos até agora, porém é mais antiga do que a maioria julga. A escola atingiu proeminência recentemente através das áreas de finanças comportamentais e economia experimental. Mas ela tem origens nas décadas de 1940 e 1950, em especial nas obras de Herbert Simon (1916-2001), agraciado com o prêmio Nobel de economia em 1978.[xiv]

Os limites à racionalidade humana e a necessidade de regras individuais e sociais

O conceito central de Simon é a *racionalidade limitada*. Ele critica a escola neoclássica por assumir que as pessoas possuem uma capacidade ilimitada de processar informações, ou uma racionalidade semelhante à de Deus (que ele chama de "racionalidade olímpica").

Simon *não* afirmou que os seres humanos são irracionais. Sua visão era que nós tentamos ser racionais, mas nossa capacidade é muito limitada, especialmente tendo em conta a complexidade do mundo — ou, dada a prevalência de incerteza, para usar uma formulação keynesiana. Isso

significa que muitas vezes a principal restrição na nossa tomada de decisão não é a falta de informações, mas a nossa capacidade limitada de processar as informações que temos.

Dada a nossa racionalidade limitada, argumentou Simon, desenvolvemos "atalhos" mentais que nos permitem economizar nossa capacidade mental. Esses atalhos são conhecidos como *heurística* (ou pensamento intuitivo) e podem assumir diferentes formas: regra geral, bom senso ou pareceres de peritos. Subjacente a todos esses dispositivos mentais está a capacidade de reconhecer padrões, que nos permite abandonar um grande leque de alternativas e focar num pequeno leque de possibilidades, administrável e promissor. Simon costumava citar os mestres de xadrez como exemplo de quem usa uma abordagem mental — o segredo dos enxadristas está em sua habilidade de eliminar rapidamente os caminhos de busca menos promissores e convergir para uma sequência de lances que provavelmente darão melhores resultados.

Focar um subconjunto de possibilidades significa que a escolha resultante pode *não* ser a ideal, mas essa abordagem nos permite lidar com a complexidade e a incerteza do mundo com a nossa racionalidade limitada. Portanto, argumenta Simon, ao fazer suas escolhas os seres humanos buscam o *satisfatório*, isto é, procuram soluções "boas o suficiente", e não as melhores, como na teoria neoclássica.[72]

Economia de mercado versus economia da organização

Embora comece com o estudo da tomada de decisão individual, o interesse da escola behaviorista vai muito além. De acordo com a escola, não é apenas no nível individual que construímos regras de simplificação das decisões que nos ajudam a funcionar em um mundo complexo com nossa racionalidade limitada.

Também construímos *rotinas organizacionais*, bem como instituições sociais para que possamos compensar a nossa racionalidade limitada. Tal como a heurística no nível individual, essas regras organizacionais e sociais restringem nossa liberdade de escolha, mas nos ajudam a fazer escolhas melhores porque também reduzem a complexidade do problema. Ressalta-se em especial o fato de que essas regras tornam mais fácil para nós prever o comportamento dos outros atores relacionados, que vão seguir essas regras e comportar-se de uma determinada forma. Esse é um ponto que a escola austríaca também enfatiza, usando uma linguagem um pouco

diferente, quando fala da importância da "tradição" como base para a razão.

Adotando a perspectiva behaviorista, começamos a ver nossa economia de um modo muito diferente da forma neoclássica predominante. Os economistas neoclássicos em geral descrevem a economia capitalista moderna como "economia de mercado". Os behavioristas enfatizam que o mercado representa, na verdade, apenas uma pequena parte dela. Herbert Simon, escrevendo em meados dos anos 1990, estimava que aproximadamente 80% das atividades econômicas nos Estados Unidos aconteciam dentro de organizações como empresas e governo, e não através do mercado.73 Ele argumentava que um nome mais apropriado seria *economia da organização*.

Por que a emoção, a lealdade e a justiça importam

A escola behaviorista também oferece razões convincentes para explicar por que certas qualidades humanas como a emoção, a lealdade e a justiça importam — sentimentos que a maioria dos economistas, em especial neoclássicos e marxistas, descartariam como irrelevantes ou, na pior das hipóteses, como distrações que afastam as pessoas das decisões racionais.

A teoria da racionalidade limitada explica por que nossa emoção não é necessariamente uma pedra que nos faz tropeçar nas decisões racionais, mas muitas vezes pode ser uma parte útil do nosso processo racional (limitado) de tomada de decisão. De acordo com Simon, dada a limitação da nossa racionalidade, precisamos concentrar nossos recursos mentais limitados na resolução do problema mais importante que temos no momento. A emoção fornece esse foco. Os behavioristas argumentam que a lealdade organizacional de seus membros é essencial para que uma organização funcione bem, pois uma organização cheia de membros desleais seria esmagada pelo custo de monitorar e punir os comportamentos egoístas. A questão da justiça é muito importante nesse ponto, já que os membros de uma organização ou de uma sociedade não vão desenvolver a lealdade se julgarem que estão sendo tratados de forma injusta.

Muito focada nos indivíduos? Avaliação da escola behaviorista

A escola behaviorista, apesar de ser a escola econômica mais recente, nos

ajudou a repensar radicalmente nossas teorias sobre a racionalidade e as motivações humanas. Graças a ela, temos uma compreensão muito mais sofisticada de como as pessoas pensam e se comportam.

A tentativa da escola behaviorista de compreender a sociedade humana do indivíduo para cima — na verdade, partindo até de um lugar ainda "mais baixo", começando pelo nosso processo de pensar — é ao mesmo tempo a sua força e a sua fraqueza. Ao se focar demais nesse nível "micro", a escola muitas vezes perde de vista o quadro geral do sistema econômico. Isso não precisa ser assim; afinal, Simon escreveu muito sobre o sistema econômico. Mas a maioria dos membros da escola se concentrou demais nos indivíduos — especialmente os envolvidos na economia experimental (isto é, tentar verificar se as pessoas são racionais e egoístas por meio de experimentos controlados) ou na neuroeconomia (tentar estabelecer conexões entre atividades cerebrais e determinados tipos de comportamento). Também é preciso acrescentar que, dado o seu foco na cognição e na psicologia humana, a escola behaviorista tem pouco a dizer sobre questões de tecnologia e macroeconomia.

Considerações finais: como fazer economia da melhor maneira

Preservar a diversidade intelectual e incentivar a fertilização cruzada de ideias

Não basta reconhecer que existem diferentes abordagens à economia. Essa diversidade tem que ser preservada ou até mesmo incentivada. Dado que diferentes abordagens enfatizam diferentes aspectos e oferecem perspectivas distintas, conhecer todo um leque de escolas e não apenas uma ou duas nos permite ter uma compreensão mais completa e equilibrada dessa entidade complexa chamada economia. Em especial a longo prazo, da mesma forma que um grupo biológico com um conjunto de genes mais diversificado é mais resistente a choques, uma disciplina que contém diversas abordagens teóricas pode lidar com um mundo em transformação melhor do que outra caracterizada pela monocultura intelectual. Na verdade, estamos vivenciando a prova viva disso: a economia mundial teria entrado num colapso semelhante à Grande Depressão de 1929 se os principais governos não decidissem abandonar sua economia de livre mercado e adotar políticas keynesianas no início da crise financeira global de 2008.

Eu iria ainda mais longe e afirmaria que preservar a diversidade não basta. Não devemos apenas deixar que uma centena de flores desabrochem. Precisamos fazer a fertilização cruzada entre elas. Diferentes abordagens à economia podem se beneficiar de fato aprendendo umas com as outras, tornando mais rica a nossa compreensão do mundo econômico.

Algumas escolas com afinidades intelectuais óbvias já vêm fazendo a fertilização cruzada. A tradição desenvolvimentista e a escola schumpeteriana já interagiram para benefício de ambas, a primeira oferecendo teorias para entender o contexto geral em que o desenvolvimento tecnológico ocorre e a segunda fornecendo teorias mais detalhadas sobre como acontece a inovação tecnológica. As escolas marxista, institucionalista e behaviorista há muito interagem uma com a outra, muitas vezes de maneira hostil, em relação à compreensão do funcionamento interno das empresas e, em especial, da relação entre o capitalista e o trabalhador no interior da empresa. A ênfase sobre os fatores psicológicos tanto pela escola keynesiana como pela behaviorista sempre existiu, mas recentemente produziu uma fertilização cruzada de ideias particularmente notável no novo campo das "finanças comportamentais".

No entanto, a fertilização cruzada pode acontecer entre escolas que a maioria das pessoas julga incompatíveis entre si. Embora espalhados por todo o espectro político, os clássicos (à direita), os keynesianos (no centro) e os marxistas (à esquerda) compartilham uma visão da sociedade baseada em classes. Os austríacos e os keynesianos podem estar em conflito desde a década de 1930, mas têm em comum (como também com os behavioristas e os institucionalistas) a visão de que o mundo é um lugar muito complexo e incerto e que nossa racionalidade para lidar com ele é muito limitada. Os austríacos, os institucionalistas e os behavioristas têm em comum uma visão do ser humano como uma entidade em camadas, composta de — usando a formulação institucionalista — instinto, hábito, crença e razão, apesar de alguns austríacos pensarem que os outros são esquerdistas censuráveis.

Como todos nós, não só economistas profissionais, podemos desempenhar um papel para melhorar os estudos econômicos

Até mesmo os leitores que foram convencidos pelo meu argumento em favor da diversidade intelectual e da fecundação cruzada na economia

ainda podem perguntar: "O que isso tem a ver comigo?". Afinal, apenas um número muito pequeno de leitores terá a chance de conservar ou aumentar a diversidade da economia na qualidade de economistas profissionais.

O fato é que todos nós precisamos saber algo sobre as diversas abordagens à economia; do contrário, seremos vítimas passivas das decisões de outra pessoa. Por trás de cada política econômica e ação empresarial que afetam nossas vidas — salário mínimo, terceirização, segurança social, segurança alimentar, aposentadoria etc. —, há alguma teoria econômica que as inspira ou, com mais frequência, fornece justificativa para o que os que estão no poder querem fazer.

É apenas quando sabemos que existem diferentes teorias econômicas que podemos dizer aos que estão no poder que eles estão errados quando falam que "não há alternativa", como disse certa vez Margaret Thatcher, na infame frase em defesa de suas medidas polêmicas. Quando aprendemos como é grande o terreno intelectual que há em comum entre supostas "facções inimigas" na economia, podemos resistir melhor aos que tentam polarizar o debate ao retratar tudo em preto e branco. Tão logo aprendamos que diferentes teorias econômicas dizem coisas diferentes em parte porque se baseiam em valores éticos e políticos distintos, teremos a confiança para discutir a economia considerando o que ela de fato é: um argumento político, e não uma "ciência" em que há claramente certo e errado. E só quando o grande público mostrar consciência dessas questões é que os economistas profissionais considerarão impossível intimidá-lo se declarando guardiões de verdades científicas.

Assim, conhecer diferentes tipos de economia e seus respectivos pontos fortes e fracos não é um exercício esotérico reservado apenas para os economistas profissionais. É parte vital do aprendizado sobre economia e também uma contribuição ao nosso esforço coletivo para fazer com que essa disciplina possa melhor servir à humanidade.

DICAS DE LEITURA

ARGYROUS, G.; STILLWELL, F. *Readings in Political Economy*. Annandale, NSW: Pluto Press, 2003.

DEANE, P. *The State and the Economic System: An Introduction to the History of Political Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1989.

GALBRAITH, J. K. *A History of Economics: The Past as the Present*. Londres: Penguin, 1989.

HEILBRONER, R. *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*. Harmondsworth: Penguin, 1983. [Ed. bras.: *A história do pensamento econômico*. 6. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1996.]

HODGSON, G. *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. Londres: Routledge, 2001.

REINERT, E. *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor*. Londres: Constable, 2007.

RONCAGLIA, A. *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

Apêndice: comparando diferentes escolas de economia

	CLÁSSICA
A economia é composta de...	classes
Os indivíduos são...	egoístas e racionais (a racionali é definida termos de

	classe)
O mundo é...	certo ("lei férreas")
A área mais importante da economia é...	a produçã
As economias mudam através de...	acumulaçã capital (investime
Recomendações para a política monetária	livre merc

	MARXIST
A economia é composta de...	classes
Os indivíduos são...	egoístas e racionais, exceto quanto ao trabalhad

O mundo é...	certo (“lei do moviment
A área mais importante da economia é...	a produçã
As economias mudam através de...	luta de classes, acumulaçã do capital progresso tecnológic
Recomendações para a política monetária	revolução socialista planejame central

	SCHUMP
A economia é composta de...	não há um particular
Os indivíduos são...	não há um fixa, mas e se o empreend não racion
O mundo é...	não há um fixa, mas c

A área mais importante da economia é...	a produçã
As economias mudam através de...	inovação tecnológic
Recomendações para a política monetária	ambígua – capitalism fadado a s de qualqu maneira
	INSTITUC

A economia é composta de...	indivíduos instituiçõe
Os indivíduos são...	em camad (instintos — crenças
O mundo é...	complexo
A área mais importante da economia é...	não há um fixa, mas c ênfase à p que a neo
As economias mudam através de...	interação indivíduos instituiçõe
Recomendações para a política monetária	ambígua; economist

i Existem ainda mais, se incluirmos as escolas menores (por exemplo, a neorricardiana, a estruturalista latino-americana, a economia feminista, a economia ecológica). E o número aumentaria se transformássemos algumas subescolas em escolas independentes (por exemplo, diferentes vertentes da tradição desenvolvimentista).

ii E acrescentou imediatamente que "eles não a fazem em circunstâncias escolhidas por eles mesmos", enfatizando que nós podemos mudar nosso ambiente, mas somos também produto dele.

iii Adam Smith, ao contrário da maioria dos economistas clássicos, estava ciente de que as pessoas têm motivos além dos egoístas, tais como empatia, paixão e adesão às normas sociais. Esses motivos foram os principais temas de *A teoria dos sentimentos morais*, o volume irmão de ARN.

iv Assim, a palavra "comparativa" em "vantagem comparativa" refere-se à comparação entre os produtos que um país pode potencialmente produzir. A possibilidade de que um país seja mais eficiente do que outro na fabricação do mesmo produto já se reflete no termo vantagem. Para uma explicação mais detalhada dessa teoria, veja o capítulo 3, "Meu filho de seis anos deveria arranjar um emprego", do meu livro *Maus samaritanos* (Rio de Janeiro: Campus, 2008).

v A teoria leva o nome de Eli Heckscher e Bertil Ohlin, os dois economistas suecos que desenvolveram a ideia, e Paul Samuelson, economista americano (e autor do livro de economia mais famoso do século xx) que a aperfeiçoou.

vi Apesar de a medida prejudicar trabalhadores dos Estados Unidos de indústrias como a automotiva e a têxtil, muitos economistas neoclássicos defenderam o Nafta (ou Alcan), o acordo de livre-comércio com o México e o Canadá, argumentando que os ganhos em nível nacional resultantes do aumento do comércio exterior seriam mais que suficientes para compensar aqueles (e outros) que perderiam com ele.

Infelizmente, os perdedores não foram totalmente compensados e, portanto, o resultado não pôde ser chamado de melhoria de Pareto.

vii Antes da Revolução Russa, os principais economistas marxistas foram Karl Kautsky (1854-1938), Rosa Luxemburgo (1871-1919) e Rudolf Hilferding (1877-1941). Os principais teóricos marxistas soviéticos foram Vladimir Lênin (1870-1924), Yevgueni Preobrazhenski (1886-1937) e Nikolai Bukharin (1888-1938).

viii Em algumas formulações, o comunismo é dividido em duas fases. A primeira é também chamada de socialismo, e é executada por meio do planejamento central. A segunda fase, a "superior", é chamada de "comunismo puro", na qual o Estado se contrai até desaparecer. Neste livro, uso os termos "comunismo" e "socialismo" de forma intercambiável.

ix Alguns poucos, como Jean-Baptiste Colbert (ministro das Finanças de Luís XIV entre 1665 e 1683), ainda são lembrados pelas medidas de política econômica. A maioria está completamente esquecida. Outros, como Henrique VII e Robert Walpole, não foram esquecidos, mas não por sua política econômica.

x Os primeiros líderes da American Economic Association, John Bates Clark (1847-1938) e Richard Ely (1854-1943), estudaram com economistas da escola histórica alemã, como Wilhelm Roscher (1817-94) e Karl Knies (1821-98).

xi O prefixo "neo" é discutível. As diferenças entre as duas são muito menores do que as entre a escola clássica e a neoclássica, por exemplo.

xii Membros de destaque da escola, também chamada de economia evolucionária, são, em ordem alfabética, Mario Cimoli, Giovanni Dosi, o falecido Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall, Richard Nelson e Sidney Winter.

xiii O economista peso-pesado John Commons (1862-1945), cuja obra tinha afinidade com essa escola, declarou explicitamente sua adesão em meados dos anos 1920. John Maurice Clark (1884-1963), filho de John Bates Clark, foi outra jovem figura importante.

xiv Simon foi o último Homem da Renascença, como eu o chamo na "Coisa 16" do meu livro *23 coisas que eles não nos contaram sobre o capitalismo*. Ele deu contribuições pioneiras não só na economia, mas em muitos outros campos. Foi um dos fundadores da inteligência artificial e da pesquisa operacional (PO, um ramo da administração de empresas). Também

escreveu um dos clássicos no campo da administração pública (*Comportamento administrativo*, publicado em 1947) e foi um destacado estudioso em psicologia cognitiva. Assim, ele sabia alguma coisa sobre como as pessoas agem e pensam.

CAPÍTULO 5

Os personagens do drama

QUEM SÃO OS ATORES ECONÔMICOS?

Não existe essa coisa de sociedade. Existem homens e mulheres individuais, e existem famílias.
MARGARET THATCHER

As empresas não precisam mais pressionar o governo. Elas são o governo.
JIM HIGHTOWER

Os indivíduos como heróis e heroínas

A visão individualista da economia

A visão neoclássica predominante é de que a economia é a "ciência da escolha", como vimos no capítulo 1. Segundo essa posição, as escolhas são feitas pelos indivíduos, que se supõe serem egoístas, interessados apenas em maximizar o seu próprio bem-estar — ou, no máximo, o de seus familiares. Considera-se que, ao agir assim, todos os indivíduos fazem escolhas racionais, ou seja, escolhem a forma com melhor custo-benefício para alcançar determinado objetivo.

Como consumidor, cada indivíduo gera seu próprio *sistema de preferências,* que especifica do que ele gosta. Usando o sistema de preferências e examinando os preços de mercado de diferentes coisas, a pessoa escolhe uma combinação de bens e serviços que maximiza sua utilidade. Quando agregadas através do mecanismo de mercado, as escolhas feitas por consumidores individuais indicam aos produtores quais são as demandas para os seus produtos a diferentes preços (a *curva de demanda*). A quantidade que os produtores estão dispostos a fornecer a cada preço (a *curva do fornecimento*) é determinada pelas escolhas racionais dos produtores com vistas a maximizar seus lucros. Ao fazer essas escolhas, os produtores consideram os custos da produção, dados por tecnologias que especificam diferentes combinações possíveis de insumos e os preços desses insumos. O *equilíbrio* de mercado é atingido onde a curva da demanda e a curva da oferta se encontram.

Essa é uma história da economia que tem os indivíduos como heróis e heroínas. Às vezes, os consumidores podem ser chamados de "domicílios" ou "lares" e os produtores de "firmas", mas são, em essência, extensões dos indivíduos. Considera-se que fazem escolhas como unidades individuais, coerentes. Alguns economistas neoclássicos, após o trabalho pioneiro de Gary Becker, falam em "barganha intrafamiliar", mas isso é conceitualizado como um processo entre indivíduos racionais que procuram, em última análise, maximizar sua utilidade pessoal, e não como pessoas da vida real, membros de uma família, com amor, ódio, empatia, crueldade e comprometimento.

O apelo da visão individualista da economia e seus limites

Embora essa visão individualista não seja a única maneira de teorizar a nossa economia (veja o capítulo 4), ela tornou-se predominante desde os anos 1980. Uma das razões é que ela tem um poderoso apelo político e moral.

Trata-se, acima de tudo, de uma parábola da *liberdade* individual. O indivíduo pode conseguir o que quer, desde que esteja disposto a pagar o preço certo, seja por produtos "éticos" (como alimentos orgânicos ou café do comércio justo) ou brinquedos que as crianças vão esquecer antes do Natal seguinte (lembro-me da febre das bonecas "Cabbage Patch" de 1983 e a mania do "Furby" de 1998). O indivíduo pode produzir o que quer que gere dinheiro para si usando qualquer método de produção que maximize

o lucro, sejam bolas de futebol feitas por crianças operárias ou microchips fabricados com máquinas de alta tecnologia. Não há nenhuma autoridade superior — seja rei, papa ou o ministro do Planejamento — que possa dizer o que as pessoas devem desejar e produzir. Nessa base, muitos economistas do livre mercado já argumentaram que existe um vínculo inseparável entre a liberdade de escolha do consumidor individual e sua liberdade política mais ampla. A crítica seminal de Friedrich von Hayek ao socialismo, *O caminho da servidão*, e a defesa ardente de Milton Friedman do sistema de livre mercado, *Livre para escolher*, são exemplos conhecidos.

Além disso, a visão individualista fornece uma justificativa *moral* paradoxal mas muito poderosa para o mecanismo de mercado. Nós, como indivíduos, fazemos escolhas apenas para nós mesmos, mas o resultado é a maximização do bem-estar social. Não precisamos que os indivíduos sejam "bons" para fazer funcionar uma economia eficiente que beneficia a todos os participantes. Ou melhor, é exatamente porque os indivíduos *não* são "bons" e se comportam como maximizadores implacáveis da utilidade e do lucro que a nossa economia é eficiente, beneficiando a todos. A famosa passagem de Adam Smith é a declaração clássica dessa posição: "Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos o nosso jantar, mas da sua consideração aos seus próprios interesses".

Por mais atraentes que pareçam, essas justificativas têm problemas graves. Quanto ao problema político, não há relação clara entre a liberdade econômica de um país e sua liberdade política. Muitas ditaduras tiveram políticas claras de livre mercado, enquanto democracias, como os países escandinavos, têm baixa liberdade econômica devido aos impostos elevados e a uma abundância de regulamentações. Na verdade, muitos que creem na visão individualista prefeririam sacrificar a liberdade política para defender a liberdade econômica (por essa razão Hayek elogiou a ditadura de Pinochet no Chile). No caso da justificação moral, já discuti muitas teorias, inclusive a abordagem do fracasso do mercado com base na visão individualista neoclássica, mostrando que a busca desenfreada dos interesses próprios através dos mercados muitas vezes não produz resultados econômicos socialmente desejáveis.

Dado que essas limitações eram bem conhecidas mesmo antes de assumirem a ascendência, o atual domínio da visão individualista tem que ser explicado, ao menos em parte, pela política das ideias. A visão individualista recebe muito mais apoio e aprovação em relação às visões

alternativas (especialmente as baseadas em classes, como a marxista ou a keynesiana) dos que têm poder e dinheiro e, portanto, mais influência. Ela recebe esse apoio porque considera a estrutura social subjacente, como a propriedade privada ou os direitos dos trabalhadores, como dados, sem questionar o status quo.[i]

As organizações como as verdadeiras heroínas: a realidade da tomada de decisões econômicas

Alguns economistas, em especial Herbert Simon e John Kenneth Galbraith, examinaram a realidade, e não o ideal, da tomada de decisões econômicas. Eles descobriram que a visão individualista ficou obsoleta pelo menos desde o final do século XIX. Desde então, as ações econômicas mais importantes nas nossas economias foram realizadas não por indivíduos mas por grandes organizações com complexas estruturas internas de tomada de decisão — corporações, governos, sindicatos e, cada vez mais, organizações internacionais.

As corporações, e não os indivíduos, são os mais importantes tomadores de decisões econômicas

Os produtores mais importantes de hoje são as grandes empresas, que empregam centenas de milhares de trabalhadores, ou mesmo milhões, em dezenas de países. As duzentas maiores empresas produzem, em conjunto, cerca de 10% do total da produção mundial. Estima-se que de 30% a 50% do comércio internacional de bens manufaturados é na verdade *comércio intrafirma*, ou seja, transferência de insumos e produtos dentro da mesma *empresa multinacional* (MNC) ou *transnacional* (TNC), com atividades em vários países.74 Se a fábrica de motores da Toyota em Chonburi, na Tailândia, "vende" seus produtos para as montadoras da Toyota no Japão ou no Paquistão, isso pode ser considerado como uma exportação da Tailândia para esses países, mas essas *não* são transações de mercado genuínas. Os preços dos produtos comercializados assim são ditados pela sede da empresa no Japão, não pelas forças competitivas do mercado.

As decisões empresariais não são tomadas como as decisões individuais

Legalmente falando, podemos conseguir rastrear as decisões tomadas por essas grandes empresas a indivíduos particulares, tais como o CEO (diretor-presidente), ou o presidente do conselho administrativo. Mas esses indivíduos, por mais poderosos que sejam, não tomam decisões para as suas empresas da maneira como indivíduos tomam decisões para si mesmos. Como são tomadas as decisões corporativas?

Na raiz de decisões corporativas estão os acionistas. Normalmente dizemos que os acionistas "possuem" as empresas. Embora isso sirva como uma descrição simplificada, estritamente falando não é verdade. Os acionistas possuem ações que lhes dão certos direitos em relação à gestão da empresa. Eles não são donos da empresa no mesmo sentido que sou dono do meu computador ou dos meus hashis de comida chinesa. Esse ponto ficaria mais claro se eu explicasse que há, na verdade, dois tipos de ações: "preferenciais" e "ordinárias" (ou "comuns").

As *ações preferenciais* dão aos seus detentores prioridade no pagamento de *dividendos*, ou seja, os lucros distribuídos aos acionistas e não "retidos" pela empresa. Mas essa prioridade é comprada à custa do direito de votar nas decisões mais importantes sobre a empresa — tais como quem nomear como principais executivos, quanto pagá-los e se a empresa deve ou não fazer uma fusão, comprar ou ser comprada por outra empresa. As ações que dão direito de voto sobre essas questões são chamadas *ações ordinárias*. Os acionistas "ordinários" ou "comuns" (que não são nada comuns quanto ao poder de tomada de decisão) decidem questões coletivas através de votos. Esses votos em geral seguem a regra de que uma ação vale um voto; mas existem países em que algumas ações dão direito a mais votos do que outras; na Suécia, uma ação pode valer até mil votos cada.

Quem são os acionistas?

Hoje poucas empresas de grande porte são de propriedade majoritária de um único acionista, como os capitalistas de outrora. A família Porsche-Piech, que possui pouco mais de 50% do grupo Porsche-Volkswagen, é uma notável exceção.

Ainda existe um número considerável de empresas gigantes com um *acionista majoritário*, que possui ações suficientes para conseguir determinar o futuro da empresa. Diz-se que um acionista assim possui uma *participação controladora*, em geral definida como acima de 20% das ações com direito a voto.

Mark Zuckerberg, que é dono de 28% do Facebook, é um acionista majoritário. A família Wallenberg da Suécia é a acionista majoritária na Saab (40%), Electrolux (30%) e Ericsson (20%).

A maior parte das grandes empresas não tem um acionista controlador. A propriedade (participação) delas é tão dispersa que não há nem mesmo um único acionista com o controle efetivo. Por exemplo, em março de 2012 o Japan Trustee Services Bank, o maior acionista da Toyota Motor Corporation, possuía apenas pouco mais de 10% das ações da Toyota. Os dois maiores acionistas seguintes possuíam aproximadamente 6% cada um. Mesmo agindo em uníssono, os três juntos não possuem um quarto dos votos.

A separação entre propriedade e controle

A propriedade dispersa significa que os administradores profissionais têm o controle efetivo sobre a maior parte das grandes empresas do mundo, apesar de não possuírem uma participação significativa nelas — situação conhecida como *separação entre propriedade e controle*. Isso cria um *problema principal-agente*, em que os agentes (gestores profissionais) podem exercer atividades comerciais que promovam seus próprios interesses, e não dos seus principais (acionistas). Isto é, os gestores profissionais podem maximizar as vendas, em vez dos lucros, ou podem inflar a burocracia da empresa, já que seu prestígio tem correlação positiva com o tamanho da empresa que administram (em geral medido pelas vendas) e com o tamanho da sua equipe de assistentes. Esse foi o tipo de prática que Gordon Gekko (você já o encontrou no capítulo 3) aplicou no filme *Wall Street*, quando destacou que a empresa que ele estava tentando tomar tinha nada menos que 33 vice-presidentes, fazendo Deus sabe o quê.

Muitos economistas pró-mercado, especialmente Michael Jensen e Eugene Fama, vencedor do prêmio Nobel de economia de 2013, sugeriram que o problema principal-agente pode ser reduzido, ou mesmo eliminado, alinhando os interesses dos gerentes com os dos acionistas. Eles sugeriram dois caminhos principais. Um deles é facilitar a aquisição empresarial (tragam mais Gordon Gekkos, por favor!), de modo que gestores que não satisfaçam os acionistas possam ser facilmente substituídos por outros. O segundo é pagar uma parte considerável dos salários dos gestores em forma de ações das empresas (opção para compra de ações), de modo que eles terão que enxergar mais próximos do ponto de vista do acionista. A ideia foi resumida com as palavras *maximização do valor para o acionista*,

cunhado em 1981 por Jack Welch, na época novo diretor-presidente e presidente do conselho da General Electric, e desde então é a regra que governa o setor empresarial, primeiro no mundo anglo-americano e, cada vez mais, também no resto do mundo.

Trabalhadores e governos também influenciam as decisões empresariais

Embora isso não seja comum nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha, os trabalhadores e o governo também exercem influência significativa na tomada de decisões empresariais.

Além das atividades sindicais (que vamos explorar abaixo), os trabalhadores em alguns países europeus, como Alemanha e Suécia, influenciam o que suas empresas fazem por meio da representação formal no conselho empresarial. Em particular na Alemanha, as grandes empresas têm uma estrutura de dois níveis. Nesse sistema, conhecido como *sistema de codeterminação*, o "conselho executivo" (como o conselho de administração em outros países) tem que submeter suas decisões mais importantes, tais como uma fusão ou o fechamento de uma fábrica, à aprovação do "conselho supervisor", no qual os representantes dos trabalhadores têm a metade dos votos, apesar de que o lado dos gestores é quem nomeia o presidente do conselho, que tem o voto de desempate, também chamado voto de qualidade ou voto de Minerva.

Os governos também se envolvem nas decisões de gestão das grandes empresas, como acionistas. A propriedade do governo de ações de empresas do setor privado é muito mais difundida do que as pessoas pensam. A Stora Enso, a maior fabricante mundial de papel e celulose, é 25% de propriedade do governo finlandês. O Commerzbank, o segundo maior banco da Alemanha, também é 25% de propriedade do governo alemão. E a lista poderia continuar.

Os trabalhadores e os governos têm objetivos diferentes dos acionistas e gestores profissionais. Os trabalhadores desejam minimizar a perda de vagas, aumentar a segurança no emprego e melhorar as condições de trabalho. O governo tem que considerar os interesses de grupos que vão além dos limites legais da empresa — por exemplo, as firmas fornecedoras, as comunidades locais ou mesmo os grupos de campanhas ambientais. Assim, as empresas com forte envolvimento dos trabalhadores e do governo na gestão se comportam de maneira diferente das empresas dominadas por acionistas e gestores profissionais.

A Volkswagen e a complexidade da moderna tomada de decisões na empresa

A Volkswagen, fabricante de automóveis alemã, mostra bem a complexidade da tomada de decisões empresariais na época moderna. Ela tem um dono majoritário, a família Porsche-Piech. Do ponto de vista legal, essa família pode impor qualquer decisão que queira tomar, avançando como um rolo compressor. Mas não é assim que as coisas são feitas na Volkswagen. Tal como em outras grandes empresas alemãs, ela tem o sistema de dois níveis, em que os trabalhadores têm uma forte representação. Além disso, a empresa é 20% de propriedade do governo — ou, mais precisamente, o governo estadual (Land) da Baixa Saxônia (Niedersachsen). Como resultado, as decisões na Volkswagen são alcançadas através de processos muito complicados de negociação, envolvendo acionistas, gestores profissionais, trabalhadores e a população em geral (através da participação do governo).

A Volkswagen é um exemplo extremo, mas ilustra de maneira poderosa o modo como as decisões empresariais são tomadas de forma muito diferente das decisões individuais. Nós simplesmente não podemos compreender a economia moderna sem ter pelo menos alguma compreensão da complexidade envolvida nas decisões empresariais.

A cooperativa como forma alternativa de propriedade e gestão empresarial

Algumas grandes empresas são *cooperativas* de propriedade de seus usuários (consumidores ou poupadores), empregados ou firmas menores independentes.

Uma *cooperativa de consumo*, a rede de supermercados Coop, é a segunda maior varejista da Suíça. Sua correspondente britânica, a Co-op, é a quinta maior rede de supermercados do país. As cooperativas de consumo permitem que os consumidores consigam melhores preços unindo seus poderes de compra e negociando descontos com os fornecedores. É claro que obter descontos de fornecedores agregando consumidores é exatamente o que fazem muitos varejistas, do Walmart ao Groupon. Mas a diferença é que, ainda que outros fatores sejam iguais, as cooperativas podem repassar mais descontos para os consumidores, já que elas não têm acionistas para pagar.

A *cooperativa de crédito* é uma cooperativa de poupadores. Quase 200

milhões de pessoas ao redor do mundo são membros de cooperativas de crédito. Alguns dos maiores bancos do mundo, como o holandês Rabobank e o francês Credit Agricole, são, na verdade, cooperativas de crédito. Ambos começaram como cooperativas de poupança de agricultores.

Há dois tipos de *cooperativas de produtores*: de trabalhadores, de propriedade dos empregados, e dos produtores, que pertencem a produtores independentes que concordam em fazer certas coisas em conjunto, unindo seus recursos.

A espanhola Mondragon Cooperative Corporation (MCC) tem cerca de 70 mil sócios-empregados trabalhando em mais de cem cooperativas e faturamento anual de vendas de cerca de 19 bilhões de dólares (dados de 2010).75 É a sétima maior empresa da Espanha, tanto em vendas como em emprego. É também a maior cooperativa do mundo. Outra cooperativa de trabalhadores famosa é a John Lewis Partnership da Grã-Bretanha, dona das lojas de departamento John Lewis e dos supermercados Waitrose (sexta maior rede de supermercados do Reino Unido). É de tamanho semelhante à Mondragon — mais de 80 mil sócios e um volume de negócios de aproximadamente 14 bilhões de dólares (em 2011).

Os exemplos mais comuns de cooperativas de produtores independentes trabalhando seletivamente em conjunto são as cooperativas de laticínios, em que cada agricultor possui suas vacas, mas toda a produção de leite e produtos lácteos (manteiga, queijo etc.) é processada e vendida em conjunto. A Arla (cooperativa sueco-dinamarquesa que produz a manteiga Lurpak e o leite Lactofree), a Land O'Lake (americana de Minnesota) e a Amul, da Índia, são os exemplos mais famosos de cooperativas de produtores de laticínios.

Um voto por pessoa: as regras da tomada de decisão cooperativa

Por serem organizações de membros, as cooperativas tomam decisões com base na regra de uma pessoa = um voto, e não na regra empresarial de um dólar (ou uma ação) = um voto. Isso resulta em decisões que seriam impossíveis de se imaginar em uma empresa de propriedade de acionistas.

O grupo da cooperativa Mondragon é famoso por ter a regra salarial na qual o sócio que ocupa o cargo administrativo mais alto só pode ter uma remuneração de três a nove vezes maior do que o salário mínimo pago a um sócio que trabalha na linha de frente, com a proporção exata a ser decidida por votação dos sócios de cada cooperativa. Compare isso com os pacotes

de remuneração dos altos executivos dos Estados Unidos, que recebem pelo menos trezentas ou quatrocentas vezes o salário *médio* (não mínimo) de um trabalhador.[ii]

Algumas cooperativas fazem até mesmo uma rotação de postos de trabalho, de modo que todos ganhem experiência em cargos de diferentes níveis na empresa.

Muitos trabalhadores não tomam mais decisões como indivíduos

Nas economias modernas, pelo menos alguns trabalhadores já não tomam decisões econômicas como indivíduos. Muitos trabalhadores estão organizados em *sindicatos* ou *associações laborais*. Ao permitir que os trabalhadores negociem como grupo, e não como indivíduos que competem uns contra os outros, os sindicatos os ajudam a conseguir de seus empregadores salários mais altos e melhores condições de trabalho.[76]

Em alguns países, os sindicatos são considerados contraproducentes, por bloquear as mudanças necessárias em tecnologias e organização do trabalho. Em outros, eles são vistos como parceiros naturais em qualquer firma. Quando a montadora sueca Volvo comprou o braço de equipamentos pesados para a construção da Samsung, no rescaldo da crise financeira asiática de 1997, diz-se que ela pediu aos trabalhadores que criassem um sindicato (a Samsung tinha — e ainda tem — uma infame política "sem sindicatos"). Os gestores suecos não sabiam como gerir uma empresa sem um sindicato com quem dialogar!

Tal como as cooperativas, os sindicatos são organizações associativas, em que as decisões são tomadas de acordo com a regra um membro = um voto. Essas decisões tomadas por sindicatos de nível empresarial em geral são agregadas por sindicatos em nível nacional, como a sul-africana COSATU (Congresso dos Sindicatos da África do Sul) e o TUC do Reino Unido (Trades Union Congress, o Congresso dos Sindicatos). Em muitos países há mais de um sindicato em nível nacional, normalmente divididos pela orientação política e/ou religiosa. Por exemplo, a Coreia do Sul tem dois sindicatos em nível nacional, enquanto a França tem cinco.

Em alguns países, os sindicatos corporativos também são organizados em sindicatos setoriais. O mais famoso destes é o IG Metall (Industriegewerkschaft Metall), o sindicato alemão dos metalúrgicos, e o UAW (United Auto Workers), o sindicato americano dos trabalhadores da indústria automobilística. No caso do IG Metall, sua influência se estende

sobre os setores relacionados ao metal (incluindo a importantíssima indústria automobilística), porque, sendo o sindicato mais poderoso, o que ele faz em geral define a tendência para os outros sindicatos.

Alguns sindicatos até desempenham um papel na formulação de políticas nacionais

Em vários países europeus — Suécia, Finlândia, Noruega, Islândia, Áustria, Alemanha, Irlanda e Holanda — os sindicatos são reconhecidos explicitamente como parceiros fundamentais na tomada de decisões em nível nacional. Nesses países eles estão envolvidos na elaboração de políticas não apenas nas áreas "óbvias", como salários, condições de trabalho e treinamento, mas também políticas de bem-estar social, controle da inflação e reestruturação industrial.

Em alguns países esses acordos existem devido ao fato de que uma proporção muito elevada dos trabalhadores é sindicalizada.

Cerca de 70% dos trabalhadores na Islândia, Finlândia e Suécia pertencem a sindicatos; nos Estados Unidos a proporção é de aproximadamente 11%, para colocar em perspectiva. No entanto, a taxa de sindicalização (conhecida como "densidade sindical") não explica de todo esses arranjos. Por exemplo, há uma proporção maior de trabalhadores sindicalizados na Itália (cerca de 35%) ou na Grã-Bretanha (cerca de 25%) do que na Alemanha e na Holanda (ambas com menos de 20%), mas os sindicatos italiano e britânico têm uma influência muito menor na formulação de políticas nacionais do que seus equivalentes alemão e holandês. O sistema político (por exemplo, até que ponto os partidos políticos estão relacionados aos sindicatos) e a cultura política (consensual ou conflituosa, por exemplo) também importam.

O governo é o ator econômico mais importante

Em todos os países que não beiram um estado de anarquia (República Democrática do Congo e Somália no momento em que escrevo), o governo é o ator econômico mais importante. Vamos discutir o que ele faz em detalhes no capítulo 11, então gostaria de dar apenas o quadro geral por enquanto.

Na maioria dos países o governo é, sem sombra de dúvida, o maior empregador, em alguns casos chegando a 25% da mão de obra nacional.[iii]

Seus gastos equivalem a algo em torno de 10% e 55% da produção nacional, com a relação maior em geral nos países mais ricos do que nos

mais pobres. Em muitos países, o governo possui e administra empresas estatais. Estas geralmente geram 10% da produção nacional, mas pode passar de 15% em países como Cingapura e Taiwan. O governo também afeta o comportamento de outros agentes econômicos ao criar, fechar e regular mercados. Como exemplos temos, respectivamente, a criação do mercado de créditos de carbono, a abolição da escravatura e as diversas leis sobre horas e condições de trabalho.

Como o governo toma as suas decisões: concessões, concessões (e lobby)

O processo de tomada de decisão do governo é muito mais complicado do que o que ocorre até mesmo nas maiores empresas com estruturas de propriedade mais complexas. Isso porque ele faz muito mais coisas do que uma empresa, enquanto precisa acomodar muito mais atores com os mais diversos objetivos.

Ao tomar decisões, mesmo países de partido único não podem passar por cima dos interesses das minorias da maneira como a maioria pode fazer nas decisões empresariais. Exceto nos casos mais extremos, como o Camboja do governo de Pol Pot, facções políticas existem, e a competição entre elas pode ser muito intensa, assim como ocorre na China de hoje.

Nas democracias, o processo de tomada de decisão é ainda mais complexo. Em tese, o partido da maioria pode impor a sua vontade sobre o resto da sociedade. Isso às vezes acontece, mas em muitos países a maioria no Parlamento é composta por partidos independentes em coalizão, de modo que é necessário fazer concessões o tempo todo. Quem já assistiu às séries de TV dinamarquesas *The Killing* ou *Borgen* compreende bem esse ponto.

Mesmo depois de os políticos tomarem decisões abrangentes, as medidas detalhadas precisam ser elaboradas e implementadas por funcionários públicos, ou burocratas. Estes têm suas próprias regras para a decisão, que são hierárquicas — como as encontradas nas empresas —, e não deliberativas — como nos parlamentos.

Os políticos e os burocratas são pressionados por todo tipo de grupo para adotar políticas específicas. Há grupos que fazem campanha por uma só causa, com foco em questões específicas, como o meio ambiente. Os sindicatos também têm influência direta sobre os políticos em alguns países. Mas são as empresas que exercem a maior influência. Em alguns países, como os Estados Unidos, com restrições fracas ao lobby

empresarial, o peso das empresas é enorme. Jim Hightower, comentarista político americano, certamente exagerava, mas não muito, quando dizia: "As empresas não precisam mais pressionar o governo. Elas são o governo".

Organizações internacionais com dinheiro: o Banco Mundial, o FMI e outras

Algumas organizações internacionais são importantes porque — como posso dizer? — elas têm dinheiro. O Banco Mundial e outros bancos multilaterais "regionais", em geral de propriedade dos governos de países ricos, fazem empréstimos para países em desenvolvimento.[iv]

Em seus empréstimos, eles oferecem condições mais favoráveis (juros mais baixos e prazos mais longos para pagamento) do que os bancos do setor privado. O Fundo Monetário Internacional (FMI) faz empréstimos de larga escala no curto prazo para países em crise financeira, os quais não podem tomar emprestado no mercado privado.

O Banco Mundial, o FMI e outras instituições financeiras multilaterais semelhantes exigem que os países tomadores de empréstimo adotem determinadas políticas econômicas. Sem dúvida, todos os credores estabelecem condições para os seus empréstimos, mas o Banco Mundial e o FMI são particularmente criticados por impor condições que os países ricos consideram boas, e não as que de fato ajudariam os países que contraíram os empréstimos. Isso acontece porque esses bancos são corporações que seguem a regra de que um dólar = um voto. A maioria das ações pertence aos países ricos, de modo que são estes que decidem o que fazer. Mais importante ainda, os Estados Unidos têm o poder de veto de facto no Banco Mundial e no FMI, pois suas decisões mais relevantes exigem por maioria de 85%, e os Estados Unidos possuem 18% das ações.

Organizações internacionais que estabelecem regras: omc e bis

Algumas organizações internacionais têm poder porque impõe regras.77 Um exemplo é o Banco de Compensações Internacionais (Bank for International Settlements, BIS), que estabelece regras internacionais sobre a regulamentação financeira. Mas, sem sombra de dúvida, a mais importante organização internacional de fixação de regras é a Organização Mundial do Comércio (OMC).

A OMC estabelece regras para as interações econômicas internacionais, incluindo o comércio internacional, os investimentos internacionais e até

mesmo a proteção transfronteiriça dos direitos de propriedade intelectual, como patentes e direitos autorais. Um fato importante é que a OMC é a única organização internacional que se baseia na regra um país = um voto. Assim, em teoria, os países em desenvolvimento, que têm a vantagem numérica, deveriam ditar como as coisas são feitas. Na prática, infelizmente, votações quase nunca acontecem. Os países ricos usam todo tipo de influência informal (como ameaças mal disfarçadas de redução da ajuda externa a países pobres que não queiram aderir) para evitar uma votação.

As que promovem ideias: agências da ONU e a OIT

Algumas organizações internacionais influenciam a nossa vida econômica porque dão legitimidade a certas ideias. Várias organizações das Nações Unidas (ONU) pertencem a essa categoria.

Por exemplo, a Unudi (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial) promove o desenvolvimento industrial. O PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) promove a redução da pobreza em escala global, e a OIT (Organização Internacional do Trabalho)[78] incentiva os direitos dos trabalhadores.

Essas organizações promovem suas causas principalmente oferecendo um fórum para o debate público sobre as questões nas suas respectivas áreas e fornecendo alguma assistência técnica aos países que desejam implementar suas ideias. Por vezes eles emitem declarações e convenções, mas a adesão a elas é voluntária, e portanto elas têm pouquíssimo poder. Por exemplo, praticamente nenhum dos países que recebem imigrantes assinou a convenção da OIT de proteção aos direitos dos trabalhadores migrantes (mas, como dizem, não se pode esperar que os perus votem a favor do Natal).

Sem dinheiro e poder de estabelecer regras, as causas dessas organizações são promovidas com muito menos vigor do que os objetivos do FMI, do Banco Mundial e da OMC.

Nem mesmo os indivíduos são o que se espera que sejam

As teorias econômicas individualistas deturpam a realidade da tomada de decisões econômicas minimizando, ou até mesmo ignorando, o papel das

organizações. Pior, elas nem mesmo são muito boas em compreender os indivíduos.

O indivíduo dividido: os indivíduos têm "múltiplos eus"

Os economistas individualistas enfatizam que o indivíduo é a menor unidade social irredutível. Isso obviamente acontece no sentido físico. Mas os filósofos, psicólogos e até mesmo alguns economistas há muito discutem se o indivíduo pode ser visto como uma entidade que não pode ser subdividida.

Os indivíduos não precisam sofrer de transtorno multipolar para ter preferências conflitantes dentro de si. O problema dos *múltiplos eus* é generalizado. Embora o termo possa não ser familiar, é algo que a maioria de nós já experimentou.

Muitas vezes vemos a mesma pessoa se comportando de forma completamente diferente em circunstâncias diferentes. Um homem pode ser muito egoísta na hora de compartilhar o trabalho doméstico com sua esposa, mas numa guerra pode estar disposto a sacrificar a vida pelos seus camaradas. Isso acontece porque as pessoas têm múltiplas funções na vida — como marido e soldado, no exemplo acima. Espera-se que eles ajam de formas diferentes em papéis distintos, e é o que ocorre.

Por vezes o motivo é a vontade debilitada — nós decidimos fazer algo no futuro, mas não conseguimos fazer quando chega a hora. Isso incomodou a tal ponto os antigos filósofos gregos que eles até inventaram uma palavra — *akrasia*. Decidimos, por exemplo, levar um estilo de vida mais saudável, mas logo vemos a nossa força de vontade desmoronar diante de uma sobremesa tentadora. Antecipando isso, podemos elaborar truques para evitar que o nosso "outro eu" se afirme mais tarde, como Ulisses ao pedir para ser amarrado ao mastro do navio para não ser seduzido pelas sereias. Você declara já no início do jantar que está de dieta e que não vai comer a sobremesa, para que não peça depois por medo de demonstrar fraqueza (e você pode sempre compensar comendo uns biscoitinhos de chocolate quando voltar para casa).

O indivíduo incorporado ao todo: os indivíduos são formados pelas suas sociedades

O problema dos múltiplos eus mostra que os indivíduos não são átomos, pois podem ser subdivididos. E também não são átomos porque não é

possível separá-los claramente dos outros indivíduos.

Os economistas que trabalham na tradição individualista não perguntam de onde vêm as preferências individuais. Eles as tratam como dados finais, gerados a partir de dentro de indivíduos "soberanos". A ideia é bem resumida na máxima "*De gustibus non est disputandum*" [Gosto não se discute].

No entanto, nossas preferências são fortemente formadas pelo ambiente social — família, bairro, escolaridade, classe social e assim por diante. Pessoas vindas de origens distintas não apenas consomem coisas diferentes; elas *desejam* coisas diferentes. Esse processo de *socialização* significa que não podemos de fato tratar os indivíduos como átomos separáveis uns dos outros.

Os indivíduos são — para usar um termo meio extravagante — "embutidos" ou "acoplados" à sua sociedade. E se os indivíduos são produtos da sociedade, Margaret Thatcher cometeu um grave erro ao dizer, numa frase famosa (ou infame): "Não existe essa coisa de sociedade. Existem homens e mulheres individuais, e existem famílias". *Não pode* existir essa coisa de indivíduo sem sociedade.

Numa cena da comédia cult de ficção científica da BBC *Red Dwarf* [Anão vermelho], de 1980, Dave Lister, o protagonista, um operário rude de Liverpool, confessa que certa vez foi a um bar de vinhos como se tivesse cometido um crime (mas alguns de seus amigos o teriam chamado de "traidor da classe" por causa disso). Alguns jovens das classes mais pobres na Grã-Bretanha, mesmo depois de décadas de política governamental de incentivo à educação universitária, continuam acreditando que as "unis" simplesmente não são para eles. Na maioria das sociedades, as mulheres foram condicionadas a acreditar que as profissões "duras", ou "objetivas", como a ciência, a engenharia, o direito e a economia, não são para elas.

É tema permanente na literatura e no cinema — *My Fair Lady* (a versão cinematográfica da peça *Pigmalião*, de George Bernard Shaw), *O despertar de Rita*, de Willy Russell (peça e filme) e *La Gloire de mon père* [A glória de meu pai], de Marcel Pagnol (livro e filme) — o modo como a educação e a consequente exposição a diferentes estilos de vida te afastarão do seu grupo de origem. Você irá querer coisas diferentes das deles — e daquilo que você mesmo antes queria.

É claro que as pessoas têm livre-arbítrio e podem fazer escolhas — e de fato o fazem — que vão contra o que elas deveriam desejar e escolher,

tendo em vista sua origem, como fez Rita ao optar por um diploma universitário em *O despertar de Rita*. Mas o nosso meio influencia fortemente quem somos, o que queremos e o que decidimos fazer. Os indivíduos são produto da sua sociedade.

O indivíduo impressionável: os indivíduos são deliberadamente manipulados pelos outros

Nossas preferências não são apenas moldadas pelo nosso entorno, mas muitas vezes são manipuladas de maneira deliberada por outros que desejam nos ver pensando e agindo da maneira que eles querem. Todos os aspectos da vida humana — a propaganda política, a educação, os ensinamentos religiosos, os meios de comunicação de massa — envolvem essa manipulação de uma forma ou de outra.

O exemplo mais conhecido é a publicidade. Alguns economistas, seguindo as obras de George Stigler, importante economista de livre mercado dos anos 1960 e 1970, já argumentaram que a publicidade consiste, basicamente, no fornecimento de informações sobre a existência, os preços e os atributos de vários produtos, e não na manipulação das preferências. No entanto, a maioria dos economistas concorda com a obra seminal de John Kenneth Galbraith de 1958, de que boa parte da publicidade consiste em fazer os potenciais consumidores desejarem o produto mais avidamente do que desejariam de outra maneira — ou mesmo desejar coisas que eles próprios não sabiam que precisavam.

Os anúncios podem associar um produto a uma celebridade, uma equipe esportiva (quais marcas estão no uniforme do seu time favorito?), ou com um estilo de vida chique. Podem usar estímulos de memória, que trabalham no nosso subconsciente. Podem ser exibidos nos momentos em que o espectador é mais suscetível (é por isso que há anúncios de TV para lanches entre nove e dez horas da noite). E não vamos esquecer da inserção de produtos no cinema, prática que sofreu uma sátira feroz no filme *O show de Truman.* Ainda me lembro do chocolate Mococoa, feito com "grãos de cacau naturais da encosta superior do monte Nicarágua".

As preferências individuais também são manipuladas em um nível mais fundamental através da propagação de ideologias de livre mercado por aqueles que desejam que as restrições à busca de lucro sejam minimizadas (e assim voltamos à política das ideias). Empresas e indivíduos ricos financiam generosamente centros de estudo que geram ideias pró-

mercado, tais como a Heritage Foundation nos Estados Unidos e o Institute of Economic Affairs no Reino Unido. Eles doam fundos para as campanhas eleitorais de partidos e políticos pró-mercado. Algumas grandes empresas empregam sua verba de publicidade em firmas de mídia favoráveis aos negócios.

Uma vez que os pobres estejam convencidos de que a pobreza é culpa deles, que quem ganha muito dinheiro deve merecer, e que eles também poderiam enriquecer se tentassem o bastante, a vida fica mais fácil para os ricos. Os pobres, muitas vezes agindo contra seus próprios interesses, começam a exigir menos impostos redistributivos, menos gastos sociais, menos regulamentação sobre as empresas e menos direitos para os trabalhadores.

As preferências individuais — e não apenas dos consumidores, mas também dos contribuintes, operários e eleitores — podem ser manipuladas deliberadamente, e muitas vezes o são. Os indivíduos não são entidades "soberanas", tal como retratados nas teorias econômicas individualistas.

O indivíduo complicado: os indivíduos não são apenas egoístas

As teorias econômicas individualistas supõem que os indivíduos são egoístas. Quando isso se combina com o pressuposto da racionalidade, a conclusão é que devemos deixar que façam o que quiserem; eles sabem o que é melhor para si e como atingir seus objetivos.

Há séculos economistas, filósofos, psicólogos e outros cientistas sociais questionam o pressuposto do indivíduo egoísta. A literatura a respeito é extensa, e muitos pontos são obscuros, embora sejam teoricamente importantes. Vamos nos deter nos pontos principais.

Buscar o proveito próprio é em si uma definição muito simplista, com a suposição implícita de que os indivíduos são incapazes de reconhecer as consequências sistêmicas e a longo prazo de suas ações. Alguns capitalistas europeus do século XIX defendiam a proibição do trabalho infantil, apesar de essa regulamentação reduzir seus lucros. Eles compreenderam que a exploração contínua de crianças sem escolaridade acabaria por diminuir a qualidade da mão de obra, prejudicando todos os capitalistas, incluindo a si próprios, ao longo dos anos. Em outras palavras, as pessoas podem buscar o *interesse próprio de maneira esclarecida*, e o fazem.

Às vezes somos apenas generosos. As pessoas se preocupam com outras e agem contra seus próprios interesses para ajudar os outros. Muita

gente doa dinheiro para instituições de caridade, se voluntaria para ações e ajuda estranhos em apuros. Um bombeiro entra numa casa em chamas para salvar uma velhinha presa lá dentro e um transeunte pula no mar agitado para salvar crianças do afogamento, mesmo sabendo que eles mesmos podem morrer nesse processo. As provas são intermináveis. Só os que estão cegos pela crença no modelo do indivíduo egoísta tentariam ignorá-las.79

Os seres humanos são complicados. Sim, a maioria das pessoas busca seu próprio benefício a maior parte do tempo; mas também é movida pelo patriotismo, pela solidariedade de classe, pelo altruísmo, pelo senso de equidade (ou justiça), pela honestidade, pelo compromisso com uma ideologia, pelo senso de dever, pela vicariedade, pela amizade, pelo amor, pela busca da beleza, pela simples curiosidade, e por muitos outros fatores. O próprio fato de que existem tantas palavras diferentes para descrever os motivos humanos comprova que somos criaturas complicadas.

O indivíduo desastrado: os indivíduos não são muito racionais

As teorias econômicas individualistas assumem que os indivíduos são racionais — isto é, eles conhecem todos os possíveis estados do mundo no futuro, fazem cálculos complicados sobre a probabilidade de cada um desses estados se realizar, e sabem exatamente quais são as suas preferências quanto a eles, escolhendo assim o melhor curso possível de ação em cada tomada de decisão. Mais uma vez, a implicação é que devemos deixar as pessoas fazerem o que quiserem, porque "elas sabem o que estão fazendo".

O modelo econômico individualista assume um tipo de racionalidade que ninguém possui — Herbert Simon o chamou de "racionalidade olímpica" ou "hiper-racionalidade". A defesa comum do modelo é que não importa se as suposições subjacentes a uma teoria são realistas ou não, desde que o modelo preveja os eventos com precisão. Esse tipo de defesa não é convincente nos dias de hoje, quando uma teoria econômica que assume a hiper-racionalidade, conhecida como Hipótese dos Mercados Eficientes (HME), desempenhou um papel fundamental no surgimento da crise financeira mundial de 2008, ao fazer os políticos responsáveis acreditarem que os mercados financeiros não necessitam de regulamentação.

O problema é, colocado em termos simples, que os seres humanos não

são muito racionais — ou possuem apenas uma racionalidade limitada.[v] A lista de comportamentos não racionais é interminável. Somo seduzidos muito facilmente pelos instintos e emoções nas nossas decisões — "pensamento positivo", pânico, instinto de rebanho e por aí vai. Nossas decisões são muito afetadas pelo "enquadramento" ou "contexto" da questão, quando não deveriam ser no sentido de que podemos tomar decisões diferentes sobre um problema essencialmente igual, dependendo da forma como ele é apresentado. E tendemos a ter reações exageradas às novas informações e reações muito brandas quanto às informações já existentes; isso se observa com frequência no mercado financeiro. Normalmente, funcionamos com um sistema de pensamento intuitivo, heurístico (baseado em atalhos), o que resulta num raciocínio lógico fraco. E acima de tudo, temos confiança excessiva na nossa própria racionalidade.

Considerações finais: apenas indivíduos imperfeitos podem fazer escolhas reais

Um resultado paradoxal de se conceituar os indivíduos como seres altamente imperfeitos — com racionalidade limitada, motivos complexos e conflituosos, credulidade, condicionamento social e até mesmo contradições internas — é que esse conceito na verdade faz com que os indivíduos contem mais, e não menos.

É exatamente por admitir que os indivíduos são produto da sociedade que podemos apreciar mais o livre-arbítrio dos que escolhem opções que vão contra as convenções sociais, a ideologia predominante ou sua origem de classe. Quando aceitamos que a racionalidade humana é limitada, passamos a apreciar mais as iniciativas exercidas pelos empresários quando embarcam numa aventura "irracional" que todo mundo pensa que vai fracassar (a qual, quando bem-sucedida, é chamada de inovação). Em outras palavras, é apenas quando admitimos a natureza imperfeita dos seres humanos que podemos falar sobre escolhas "reais" — e não as escolhas vazias que as pessoas estão destinadas a fazer num mundo de indivíduos perfeitos, em que sempre sabem qual é o melhor curso de ação.

Ressaltar a importância das escolhas "reais" não significa sugerir que podemos escolher qualquer opção que desejarmos. Os livros de autoajuda dizem que você pode ser ou fazer qualquer coisa que quiser. Mas as opções entre as quais as pessoas podem escolher (ou o *conjunto de opções*) em geral são severamente limitadas. Isso pode provir da exiguidade de

recursos que eles controlam; como Karl Marx colocou em palavras dramáticas, os trabalhadores do capitalismo primitivo só tinham a escolha entre trabalhar oitenta horas por semana em condições terríveis ou morrer de fome, já que não tinham meios independentes para se sustentar. O conjunto limitado de opções também pode ser devido, como já argumentei acima, ao fato de que fomos ensinados a limitar o alcance daquilo que queremos e do que achamos que pode ser possível, através do processo de socialização e da manipulação deliberada das nossas preferências. Como todos os grandes romances e filmes, o mundo econômico real é povoado por personagens complexos e falhos, tanto indivíduos quanto organizações. Teorizar sobre eles (ou sobre qualquer coisa) deve envolver, naturalmente, certa generalização e simplificação, mas as teorias econômicas dominantes vão longe demais ao simplificar as coisas.

É apenas quando levamos em conta a natureza multifacetada e limitada dos indivíduos, embora reconhecendo a importância das grandes organizações com estrutura complexa e mecanismos complexos de decisão interna, que seremos capazes de construir teorias que nos permitam compreender a complexidade das opções nas economias do mundo real.

DICAS DE LEITURA

AKERLOF, G.; SHILLER, R. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism.* Princeton: Princeton University Press, 2009. [Ed. bras.: *O espírito animal: Como a psicologia humana impulsiona a economia e a sua importância para o capitalismo global.* Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.]

DAVIS, J. *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*. Londres: Routledge, 2003.

FREY, B. *Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation.* Cheltenham: Edward Elgar, 1997.

GALBRAITH, J. K. *The New Industrial State*. Londres: Deutsch, 1972. [Ed. bras.: *O novo Estado industrial.* 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1969.]

VON HAYEK, F. *Individualism and Economic Order*. Londres: Routledge and

Kegan Paul, 1976.

KAHNEMANN, D. *Thinking, Fast and Slow*. Londres: Penguin, 2012. [Ed. bras.: *Rápido e devagar: Duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.]

SIMON, H. *Reason in Human Affairs*. Oxford: Basil Blackwell, 1983.

UBEL, P. *Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics and Why It Matters*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 2009. [Ed. bras.: *Loucura do livre mercado: Por que a natureza humana vai contra e por que isso importa*. São Paulo: Civilização Brasileira, 2014.]

---

i Ao dizer isso, estou simplificando a relação entre a posição econômica e as ideias que as pessoas defendem; Warren Buffet, George Soros e muitos outros privilegiados já apoiaram políticas que os prejudicariam pessoalmente. E, de certo, estou exagerando o grau que o dinheiro e o poder podem influenciar as ideias. Ainda assim, é importante reconhecer que a visão individualista da economia não se tornou predominante apenas pelos seus méritos intelectuais.

ii Algumas estimativas que incluem a opção de compra de ações da firma — cujos valores não são fáceis de calcular — calculam que a remuneração pode ser mais de mil vezes maior.

iii O fato de que o Walmart, o maior empregador do setor privado nos Estados Unidos, emprega apenas cerca de 1% da mão de obra americana (1,4 milhão de pessoas) coloca esse número em perspectiva.

iv Os bancos multilaterais regionais mais importantes são o Banco Asiático de Desenvolvimento (ADB), o Banco Africano de Desenvolvimento (AFDB) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (IDB).

v Há uma enorme quantidade de provas bem apresentadas e de forma acessível em livros como *Loucura do livre mercado*, de Peter Ubel; *Animal Spirits*, de George Akerlof e Robert Shiller; e *Rápido e devagar: Duas formas de pensar*, do psicólogo Daniel Kahnemann, vencedor do prêmio Nobel de economia de 2002.

INTERLÚDIO II

Seguindo em frente...

A primeira parte deste livro tratou de como “se acostumar” com a economia. Ali discutimos o que é a teoria econômica (um estudo da economia), o que é a economia, como nossa economia se tornou o que é hoje, o fato de que há muitas maneiras diferentes de estudá-la e quem são os principais atores econômicos.

Agora que já estamos acostumados com as teorias econômicas, vejamos como podemos utilizá-las para compreender a verdadeira economia mundial.

SEGUNDA PARTE

Utilização

CAPÍTULO 6

"Quanto vocês querem que seja?"

PRODUÇÃO, RENDA E FELICIDADE

QUANDO: Em algum momento na década de 1930.
ONDE: No escritório da Gosplan, a autoridade de planejamento central da **URSS**.
O QUÊ: Entrevista para o cargo de estatístico chefe.

O primeiro candidato é indagado pela comissão entrevistadora: "Quanto são dois mais dois, camarada?". Ele responde: "Cinco".

O presidente da comissão sorri com indulgência e diz: "Camarada, nós apreciamos muito o seu entusiasmo revolucionário, mas este emprego precisa de alguém que saiba contar". O candidato é educadamente convidado a se retirar.

A resposta do segundo candidato é "três". O membro mais jovem da comissão pula da cadeira e grita: "Prendam este homem! Não podemos tolerar esse tipo de propaganda contrarrevolucionária, essa subnotificação das nossas conquistas!". O segundo candidato é sumariamente arrastado para fora da sala pelos guardas.

Diante da mesma pergunta, o terceiro candidato responde: "Claro que é quatro". Um membro da comissão, de aspecto professoral, lhe dá um sermão sobre as limitações da ciência burguesa, com sua fixação na lógica formal. O candidato abaixa a cabeça com vergonha e sai da sala.

O quarto candidato foi contratado.

Qual foi a sua resposta?

"Quanto vocês querem que seja?"

Produção

Produto interno bruto, ou PIB

As estatísticas sobre a produção raramente são "fabricadas" descaradamente, mesmo nos países socialistas, exceto em situações políticas mais extremas — como nos primeiros dias do governo stalinista ou no Grande Salto para a Frente, na China dos tempos de Mao Tsé-tung. Mesmo assim, seria errado pensar que podemos medir a produção econômica, ou qualquer outro fator econômico, da forma como medimos as coisas nas ciências naturais, como a física ou a química.

A medida preferida dos economistas para a produção é o *produto interno bruto*, ou PIB. Grosso modo, é o valor monetário total do que foi produzido dentro de um país durante certo período de tempo — normalmente um ano, mas também pode ser trimestral ou mesmo mensal. Falei "grosso modo" porque "o que foi produzido" precisa de definição. No cálculo do PIB, medimos a produção — ou o produto — por *valor agregado*. Valor agregado é o valor do produto (output) menos os *insumos intermediários* (input) que o produtor utilizou. Uma padaria pode ganhar 150 mil libras por ano vendendo pães e doces, mas se ela pagou 100 mil libras para comprar diversos insumos intermediários — as matérias-primas (como farinha, manteiga, ovos, açúcar), combustível, eletricidade etc. —, a padaria agregou apenas 50 mil libras de valor a esses insumos.

Se não subtrairmos o valor dos insumos intermediários e simplesmente somarmos a produção final de todos os produtores, estaríamos contando duas, três ou múltiplas vezes alguns componentes, inflando assim indevidamente os números reais da produção. O padeiro comprou sua farinha de um moinho; portanto, se nós simplesmente somarmos a produção do padeiro e a do moleiro, a farinha que o padeiro comprou seria contada duas vezes. O moleiro, por sua vez, comprou o trigo de um agricultor; assim, se somarmos a produção do agricultor à do padeiro e à do moleiro, a porção da produção de trigo que o agricultor vendeu ao moleiro e depois foi vendida ao padeiro seria contada três vezes. É apenas contando o valor "agregado" que podemos medir o tamanho real da produção.[i]

E o que dizer do "bruto", o "b" do PIB? Isso significa que ainda *não* subtraímos algo que podia ter sido retirado do quadro, tal como quando

uma lata de sardinha especifica peso bruto e peso líquido (isto é, o peso do peixe menos o óleo ou água salgada). Nesse caso, esse algo é a parte usada dos *bens de capital* — basicamente máquinas, então nos referimos ao forno do padeiro, às suas batedeiras de massa e às suas máquinas de fatiar o pão. Os bens de capital, ou máquinas, não são "consumidos" e incorporados aos produtos da mesma maneira como a farinha é incorporada ao pão, mas sofrem uma redução no seu valor econômico com o uso — o que se conhece como *depreciação*. Se excluirmos do PIB o desgaste das máquinas, teremos o *produto interno líquido*, ou PIL.

Produto interno líquido, ou PIL

Como o PIL considera tudo o que entrou na produção — insumos intermediários e aportes de bens de capital —, fornece um quadro mais preciso do que a economia produziu do que o PIB. Mas tendemos a usar o PIB em vez do PIL porque não há uma única maneira, com que todos concordem, de avaliar a depreciação (aqui basta dizer que há várias maneiras conflitantes), o que complica muito a definição do "l" no PIL.

E o que dizer do "i" de PIB? "Interno" aqui significa que está dentro dos limites de um país. Nem todos os produtores de um país são cidadãos do país, ou empresas registradas nesse país. Visto do outro lado, nem todos os produtores produzem nos seus países de origem; há empresas que administram fábricas no exterior, e pessoas que conseguem emprego em países estrangeiros. O número que mede toda a produção dos cidadãos e das empresas do país, e não da produção que ocorreu dentro das suas fronteiras, é chamado de *produto nacional bruto*, ou PNB.

Produto nacional bruto, ou PNB

Nos Estados Unidos ou na Noruega, o PIB e o PNB são mais ou menos idênticos. No Canadá, no Brasil e na Índia, como há muitas firmas estrangeiras atuando no território do país e poucas firmas nacionais produzindo no exterior, o PIB pode ser mais de 10% superior ao PNB. Para a Suécia e a Suíça, que têm mais empresas nacionais operando no exterior do que empresas estrangeiras operando dentro do país, o PNB é maior que o PIB, em torno de 2,5% e 5%, respectivamente, com dados de 2010.

O PIB é usado com mais frequência que o PNB porque, a curto prazo, é o indicador mais preciso do nível da atividade produtiva dentro de um país.

Mas o PNB é a melhor medida da força de uma economia a longo prazo.

Um país pode ter um PNB mais elevado do que outro simplesmente porque tem uma população maior. Assim, é de fato necessário verificar os números do PIB ou do PNB per capita (isto é, por cabeça, ou por pessoa) se quisermos saber qual a produtividade da economia. Na verdade, a coisa é um pouco mais complicada, mas podemos deixar isso de lado; se estiver interessado, leia a nota de rodapé.[ii]

Limitações do PIB e do PNB como métricas

Uma limitação crítica do PIB e do PNB como métricas é que eles avaliam a produção a preço de mercado. Mas como numerosas atividades econômicas ocorrem fora do mercado, os valores dessas produções precisam ser calculados de alguma forma, ou seja, "imputados". Por exemplo, muita gente nos países em desenvolvimento trabalha na agricultura de subsistência, consumindo a maioria dos alimentos que produz. Assim, precisamos avaliar essa quantidade e atribuir, ou imputar, valores de mercado a tudo que esses agricultores produziram, mas não venderam no mercado (pois eles próprios consumiram). Ou então, quando as pessoas moram em casa própria, imputamos o valor dos "serviços de habitação" aí envolvidos, como se os proprietários estivessem pagando aluguel a si mesmos, a preço de mercado. Ao contrário dos produtos trocados através dos mercados, a atribuição de valor de mercado a produtos não comercializados envolve suposições, gerando imprecisão nos números.

Pior: há uma classe especial de produção não comercializada cujo valor nem sequer é imputado. O trabalho doméstico — incluindo cozinhar, limpar, cuidar de crianças e parentes idosos etc. — simplesmente não é computado como parte do PIB ou do PNB. A piada clássica entre os economistas é que você reduz a produtividade nacional se se casar com a sua faxineira. A justificativa tradicional é que é difícil imputar valores ao trabalho doméstico, mas é muito fraca. Afinal, atribuímos valores para atividades econômicas não comercializadas de todo tipo, inclusive morar em casa própria. E como a maior parte do trabalho doméstico é feito por mulheres, o trabalho feminino fica grosseiramente subvalorizado como resultado dessa prática. Muitas estimativas calculam que o valor do trabalho doméstico equivale a uns 30% do PIB.

Números da vida real

Por que é preciso conhecer os "números reais"?

Apesar da impressão comum de que é uma disciplina que trata de "números", a economia, tal como ensinada hoje, é bem sucinta em matéria de números. É comum que alguém diplomado em economia não saiba alguns números econômicos "óbvios", tais como o PIB ou a média de horas de trabalho do seu próprio país.

Não é possível alguém se lembrar de mais do que um punhado desses números. Na verdade, na era da internet não é preciso se lembrar de nenhum deles, porque podemos facilmente buscá-los. Mas acredito que é importante que os meus leitores se familiarizem com alguns desses "números reais", mesmo que seja apenas para saber quais números procurar. Mais importante, o leitor precisa desenvolver uma noção de como é o nosso mundo econômico na realidade: quando falamos sobre o PIB da China, estamos falando em centenas de bilhões ou em dezenas de trilhões de dólares? Estamos falando em 15% ou em 30% quando dizemos que a África do Sul tem um dos índices de desemprego mais altos do mundo? Quando dizemos que uma grande proporção de pessoas na Índia vive na pobreza, isso significa 20% ou 40%? Assim, neste capítulo e em todos os capítulos seguintes, vou fornecer uma seleção dos mais importantes números econômicos da vida real.

A maior parte da produção mundial é criada por um pequeno número de países

O PIB mundial em 2010, segundo dados do Banco Mundial, foi de cerca de 63,4 trilhões de dólares. As cinco maiores economias, segundo o PIB, foram Estados Unidos (22,7% da economia mundial), China (9,4%), Japão (8,7%), Alemanha (5,2%) e França (4,0%).[iii]

Assim, essas cinco economias respondem pela metade da produção mundial.

Em 2010, os "países de alta renda" segundo a classificação do Banco Mundial (países com renda per capita anual superior a 12276 dólares) tinham, em conjunto, um PIB de 44,9 trilhões de dólares.[iv] Eles responderam por 70,8% da economia mundial. O resto do mundo, ou seja, o mundo em desenvolvimento, tinha, em conjunto, um PIB de 18,5 trilhões de dólares, ou 29,2% do PIB mundial. Mas dois terços (66,6%) desses 18,5

trilhões de dólares foram produzidos pelas cinco maiores economias em desenvolvimento: China, Brasil, Índia, Rússia e México.[v] O restante do mundo em desenvolvimento, com um PIB coletivo de 6,3 trilhões de dólares, respondeu por pouco menos de 10% da economia mundial.

A maioria das economias em desenvolvimento produz uma fração minúscula — e falo em quantias minúsculas mesmo — do que os países mais ricos produzem

O PIB típico de países em desenvolvimento pequenos e muito pobres (5 milhões a 10 milhões de pessoas), como a República Centro-Africana ou a Libéria, está na faixa de 1 bilhão ou 2 bilhões de dólares, ou 0,001 trilhão a 0,002 trilhão de dólares. Isso é menos que 0,01% do PIB dos Estados Unidos, que foi de 14,4 trilhões de dólares em 2010. Os 35 países de baixa renda, segundo a classificação do Banco Mundial (países com PIB per capita de menos de 1005 dólares em 2010), tiveram em conjunto um PIB de 0,42 trilhão de dólares. O número corresponde a 0,66% da economia mundial ou 2,9% da economia dos Estados Unidos.

Mesmo os países em desenvolvimento maiores, de renda média (de 30 milhões a 50 milhões de habitantes), como a Colômbia ou a África do Sul, podem ter um PIB de 300 bilhões ou 400 bilhões de dólares. Equivale a apenas o PIB de um estado americano de tamanho médio, como Washington ou Minnesota.

Em termos de PIB per capita, temos uma gama enorme de valores. Como esses números são semelhantes — na verdade, idênticos em teoria, embora não necessariamente na prática — aos números da renda per capita que discutiremos em breve, aqui basta dizer que nós estamos falando em diferenciais de mais de quinhentas vezes.

Renda

Renda interna bruta, ou RIB

O PIB pode ser visto como uma soma dos rendimentos, em vez de produtos, já que todos os envolvidos nas atividades produtivas são pagos pela sua contribuição (se os valores pagos são "justos" é outro assunto). Voltando ao exemplo da padaria, depois de pagar pela farinha, pelos ovos e por outros insumos intermediários, a padaria vai dividir seu valor agregado

entre os salários dos empregados, lucro para os acionistas, pagamento de juros para empréstimos que pode ter contraído e impostos indiretos que são incluídos automaticamente na receita gerada (ou seja, o imposto sobre as vendas).

A soma desses rendimentos é conhecida como *renda interna bruta*, ou RIB. Em teoria, a RIB deveria ser idêntica ao PIB, já que é apenas uma maneira diferente de somar as mesmas coisas. Mas na prática é um pouco diferente, pois alguns dados utilizados para compilar os dois valores podem ser coletados através de canais diferentes.

Renda nacional bruta, ou RNB, e RNB per capita

A *renda nacional bruta*, ou RNB, está para a renda interna bruta assim como o PNB está para o PIB. A RNB é o resultado da soma dos rendimentos dos cidadãos do país, e não dos rendimentos de todos os que estão produzindo dentro das suas fronteiras, que nos dá a RIB. O Banco Mundial publica os valores do PIB e da RNB, em vez de PNB e RIB. Isso acontece, presumivelmente, pelo raciocínio de que a renda, como medida dos ganhos, é medida com mais exatidão segundo a nacionalidade dos que a recebem, ao passo que o produto, como medida de produção, é medido com mais exatidão de acordo com o lugar onde as atividades produtivas estão acontecendo.

A renda per capita, geralmente medida pela RIB per capita (ou seu equivalente em produção, o PNB), é considerada por muitos como a melhor medida do nível de vida de um país. Mas dizer que é a melhor não significa que seja adequada.

Um problema óbvio é que a RNB per capita mede apenas a renda média. Mas a média pode esconder uma variação muito maior entre diferentes indivíduos e grupos em um país do que em outro. Para dar um exemplo numérico simples, tanto o país A como o país B podem ter 5 mil dólares de renda per capita e dez habitantes (portanto, RNB de 50 mil dólares por pessoa), mas A pode ser constituído por uma pessoa com renda de 45500 dólares e nove pessoas com quinhentos dólares cada, enquanto B pode ser constituído por uma pessoa com renda de 9500 dólares e nove pessoas com 4500 dólares cada. Nesse caso, a renda de 5 mil dólares per capita será uma descrição relativamente precisa do padrão de vida no país B, mas será completamente enganadora para o país A. Para usar termos mais técnicos, diríamos que a renda média é um indicador mais preciso do

padrão de vida para países com uma distribuição de renda mais equitativa (veremos mais sobre isso no capítulo 9).

Ajustes para diferentes níveis de preços: paridade do poder aquisitivo

Um ajuste importante que se costuma fazer com os números da RNB (ou do PIB) visa levar em conta os diferentes níveis de preços em diferentes países. A taxa de câmbio entre a coroa dinamarquesa e o peso mexicano pode estar em torno de uma coroa para 2,2 pesos; mas com 2,2 pesos se pode comprar mais bens e serviços no México do que com uma coroa na Dinamarca (logo mais explicarei por quê). Assim, a taxa de câmbio oficial entre a coroa dinamarquesa e o peso mexicano subestima o custo de vida real no México.

O problema é que as taxas de câmbio são definidas, em grande parte, pela oferta e pela demanda de bens e serviços *comercializados internacionalmente*, tais como os smartphones Galaxy ou os serviços bancários internacionais; já aquilo que uma determinada quantia de dinheiro pode comprar em certo país é definido pelos preços de *todos* os bens e serviços, incluindo os que não são comercializados internacionalmente, como fazer uma refeição ou pegar um táxi.[80]

Para lidar com esse problema, os economistas apresentaram a ideia do "dólar internacional". Com base na noção de *paridade do poder aquisitivo* (PPA) — ou seja, medir o valor de uma moeda segundo seu poder de compra de um conjunto comum de bens e serviços (chamado "cesta de consumo") em diferentes países —, essa moeda fictícia nos permite converter a renda de diferentes países em uma medida comum do padrão de vida.

O resultado dessa conversão é que a renda PPA dos países com mão de obra cara no setor de serviços (os países ricos, excluindo alguns com muita mão de obra imigrante barata, como os Estados Unidos e Cingapura) é significativamente *inferior* à renda segundo a taxa de câmbio do mercado, enquanto a renda PPA dos países com mão de obra barata (os países pobres) tende a ser muito superior à renda pela taxa de câmbio do mercado.[vi]

Continuando na comparação Dinamarca-México acima, a renda PPA per capita da Dinamarca em 2010 era uns 30% inferior à renda segundo a taxa de câmbio do mercado (40140 dólares versus 58980 dólares), enquanto a renda per capita PPA mexicana é aproximadamente 60% superior à renda

segundo a taxa de câmbio do mercado (15010 dólares versus 9330 dólares). Assim, a diferença de renda entre os dois países de mais de seis vezes (58980 versus 9330 dólares) fica reduzida a uma diferença de padrões de vida de três vezes (40140 dólares versus 15010 dólares) após os ajustes da PPA.

O ajuste da PPA é muito sensível à metodologia e aos dados utilizados, até porque depende do pressuposto heroico de que todos os países consomem a mesma cesta de bens e serviços. E não estamos falando de diferenças pequenas. Em 2007, ao alterar seu método de avaliação da renda PPA, o Banco Mundial reduziu a renda PPA per capita da China em 44% (de 7740 dólares para 5370 dólares) e aumentou a de Cingapura em 53% (de 31710 dólares para 48520 dólares) de um dia para o outro.

Os números da renda não representam plenamente os padrões de vida, mesmo com ajustes de PPA

Mesmo com os ajustes de PPA, os números da renda, como o PIB per capita e o PNB per capita, não representam totalmente os padrões de vida. Há várias razões para isso. Um ponto óbvio, mas importante, é que nós não vivemos só de renda monetária. Queremos liberdade política, uma vida comunitária vibrante, autorrealização e muitas outras coisas que o dinheiro não pode comprar. O aumento da renda monetária não garante aumento desses aspectos, e pode até prejudicá-los. Por exemplo, se a renda maior é conseguida ao custo de trabalhar mais horas e mais intensamente, podemos acabar com menos tempo e energia para a vida da comunidade ou a autorrealização.

Outro motivo é que, como apontado acima, os números da renda não refletem o trabalho doméstico (incluindo o trabalho de cuidadores), que para uma parte substancial da humanidade — crianças, idosos e doentes — é o que há de mais importante.

Mesmo em relação às coisas que podem ser compradas com dinheiro, nós, como consumidores, muitas vezes tomamos decisões erradas (lembre-se do capítulo 5). Influenciados pela publicidade ou pelo nosso desejo de acompanhar o nível de vida de nossos vizinhos (sejam eles os Jones, os Zhang, os Patel, os Castro, ou quem quer que seja, dependendo de onde vivemos), a maioria de nós já comprou coisas que nem sequer sabíamos que precisávamos. Exceto por fornecer a alegria fugaz da compra em si, esses bens pouco acrescentam ao nosso bem-estar.

Mesmo que sejamos plenamente racionais como consumidores, a existência de *bens posicionais* faz com que a renda seja um indicador nada confiável para o verdadeiro padrão de vida (felicidade, satisfação ou o que quer que seja).[81] Bens posicionais são bens cujo valor deriva do fato de que apenas uma pequena fração dos potenciais consumidores pode comprá-los.[vii]

Mesmo que nossa renda pessoal aumente, podemos não ser capazes de adquirir coisas como uma casa muito bem localizada, um quadro de Rembrandt ou uma educação de elite que dá acesso aos cargos mais elevados se outras pessoas também enriquecerem e conseguirem desembolsar ainda mais dinheiro do que nós. Esse problema é mais grave nas economias mais ricas, pois as melhores coisas da vida tendem a ser bens posicionais, enquanto os bens essenciais em geral não são.

Essas limitações não significam que a renda não seja importante para se medir o nível de vida. Especialmente nos países mais pobres, uma renda mais alta é, grosso modo, uma coisa positiva. Nesses países, até mesmo uma pequena disparidade de renda pode fazer toda a diferença entre comer razoavelmente bem e passar fome, entre trabalhar num emprego perigoso e exaustivo e ter apenas um trabalho duro, e entre ver seu filho morrer com um ano de idade e vê-lo crescer. Nas sociedades mais ricas, o positivo impacto de uma renda maior sobre os padrões de vida não é tão certo. Mas mesmo nestas, uma renda mais elevada ajuda as pessoas a ter um padrão de vida mais elevado se for bem usada. Por exemplo, uma renda mais alta possibilita que um país reduza as horas de trabalho e, assim, permita que as pessoas passem mais tempo com a família e os amigos, ou sigam cursos de educação de adultos, enquanto mantêm os níveis anteriores de consumo material.

Números da vida real

Quais são os valores da renda no mundo real? Aqui veremos valores per capita, pois já falamos bastante sobre números globais da produção, como o PIB e o PNB, que são idênticos aos valores globais de renda em teoria e muito semelhantes a eles na prática.

Os países que normalmente consideramos como os mais ricos têm renda per capita anual superior a 40 mil dólares

Segundo o Banco Mundial, em 2010 o país com a maior renda (RNB) per capita foi Mônaco (197460 dólares), seguido por Liechtenstein (136540 dólares). No entanto, ambos são paraísos fiscais com populaçõ es minúsculas (33 mil e 36 mil habitantes, respectivamente). Assim, se excluirmos países com uma populaçã o de menos de meio milhão, a Noruega, com renda per capita de 85380 dólares, é o país mais rico (ou seja, com a maior RNB per capita).

Listamos uma seleçã o dos países mais ricos na tabela 6.1. Em geral são países da Europa ocidental e ramificaçõ es ocidentais. Alguns países asiáticos pertencem ao grupo, com Japão e Cingapura, situados firmemente na faixa superior. A Coreia do Sul, juntamente com um par de países do Leste europeu, também entrou na lista, mas por pouco.

O habitante médio dos quatro países mais pobres não ganha nem sequer um dólar por dia

No outro extremo, Burundi, com 160 dólares de renda per capita, foi o país mais pobre do mundo em 2010. Em vários dos países mais pobres, a pessoa média não ganhou nem sequer um dólar de renda por dia (365 dólares por ano). Países com menos de mil dólares de renda per capita são oficialmente classificados como países "de baixa renda" na classificaçã o do Banco Mundial (a linha de corte do Banco Mundial é 1005 dólares), ou como *países menos desenvolvidos* (PMD) por vários tratados e organizaçõ es internacionais.

A tabela 6.2 apresenta uma seleçã o de países menos desenvolvidos. Ela mostra que a maior parte está na África, com alguns na Ásia (Nepal, Bangladesh, Camboja, Tajiquistão, Quirguistão) e apenas um na América Latina (Haiti).

FAIXA DE	PAÍSES (DO MAIS RICO AO

RENDA (EM DÓLARES)	MAIS POBRE EM CADA GRUPO)
50001 ou mais	Noruega (US$ 85380), Suíça (US$ 70350), Dinamarca (US$ 58980)
45001 — 50000	Suécia (US$

	49930), Holanda (US$ 49720), Finlândia (US$ 47170), Estados Unidos (US$ 47140), Bélgica (US$ 45420)
40001 — 45000	Austrália (US$

43740), Alemanha (US$ 43330), França (US$ 42390), Japão (US$ 42150), Canadá (US$ 41950), Cingapura (US$ 40920)

30001 — 40000	Reino Unido (US$ 38540), Itália (US$ 35090), Espanha (US$ 31650)
20001 — 30000	Nova Zelândia (US$ 29050), Israel (US$ 27340),

	Grécia (US$ 27240)
15001 — 20000	Coreia do Sul (US$ 19890), República Tcheca (US$ 17870), Eslováquia (US$ 16220)

Tabela 6.1 Renda dos países mais ricos (PNB per capita, 2010). Fonte: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.

	PAÍSES (DOS

FAIXA DE RENDA (EM DÓLARES)	MAIS POBRES AOS MAIS RICOS EM CADA GRUPO)
300 ou menos	Burundi (US$ 160), República Democrática do Congo (US$ 180), Libéria (US$ 190)
US$ 301 — US$ 400	Malawi (US$ 330), Eritreia

	(US$ 340), Serra Leoa (US$ 340), Níger (US$ 360), Etiópia (US$ 380), Guiné (US$ 380)
401 — 500	Moçambique (US$ 440), Togo (US$ 440), República Centro-Africana (US$ 460),

	Zimbábue (US$ 460), Uganda (US$ 490), Nepal (US$ 490)
501 — 600	Tanzânia (US$ 530), Ruanda (US$ 540), Burkina Faso (US$ 550), Mali (US$ 600)
601 — 800	Bangladesh (US$ 640),

	Haiti (US$ 650), Benin (US$ 750), Camboja (US$ 760), Tajiquistão (US$ 780)
801 — 1000	República do Quirguistão (US$ 880)

Tabela 6.2 Renda dos países mais pobres (PNB per capita, 2010). Fonte: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.[viii]

FAIXA DE RENDA (EM	PAÍSES (DO MAIS RICO AO MAIS POBRE

DÓLARES)	EM CADA GRUPO)
8001 — 10000	Chile (US$ 9940), Rússi (US$ 9910), Turquia (US$ 9500), Brasi (US$ 9390), México (US$ 9330), Argentina (US$ 8450)
6001 — 8000	Malásia (US$ 7900), Costa Rica (US$ 6580),

	Bulgária (US$ 6240), Áfric do Sul (US$ 6100)
4001 — 6000	Colômbia (US$ 5510), Equador (US$ 4510), Argélia (US$ 4460), Chin (US$ 4260), Tailândia (US$ 4210), Tunísia (US$ 4070)
3001 —	Angola (US$

4000*	3960), El Salvador (US 3360)
2001 — 3000	Indonésia (US$ 2580), Egito (US$ 2340), Sri Lanka (US$ 2290), Filipinas (US 2050)
1001 — 2000	Bolívia (US$ 1790), Índia (US$ 1340), Gana (US$ 1240), Vietn

	(US$ 1100), Paquistão (US$ 1050)
US$ 1.000 ou menos	Países menos desenvolvidos (PMD)

Tabela 6.3 Renda de alguns países em desenvolvimento (RNB per capita, 2010).
Fonte: Banco Mundial, *World Development Report*, 2012.

Assim, a renda per capita do país mais rico (Noruega) era espantosamente 534 vezes maior que a do mais pobre (Burundi), em 2010. Mesmo se tomarmos um caso menos extremo, como os Estados Unidos (número sete a partir do alto, com 47140 dólares) versus Etiópia (número oito de baixo para cima, com 380 dólares), o diferencial da renda é de 124 vezes.

Há países pobres e países pobres: disparidades entre países em desenvolvimento

Entre esses dois extremos se encontra a maioria dos países considerados de renda média na classificação do Banco Mundial. Muitas pessoas, inclusive eu, costumam chamá-los de países em desenvolvimento, ou apenas "países pobres", mas existem pobres e pobres.

A tabela 6.3 apresenta a renda per capita de uma amostragem de países em desenvolvimento para dar ao leitor uma ideia da faixa a que pertence cada um, e também das disparidades que existem entre o desenvolvimento dos próprios países.

No topo do grupo dos países em desenvolvimento estão países como Brasil e México, com renda per capita entre 8001 e 10 mil dólares. E uma renda per capita de cinquenta a sessenta vezes maior do que a dos países

pobres que vimos na tabela 6.2, e o seu diferencial em relação aos países mais ricos não passa de dez vezes.

Os que nos vêm à mente quando ouvimos a expressão "países em desenvolvimento" — como a Indonésia, Egito, Sri Lanka, Filipinas, Índia e Gana — se encontram principalmente na faixa de renda per capita de 1001 dólares a 3 mil dólares. Mesmo esses países têm renda per capita de cinco a dez vezes superior à dos países mais pobres.

Os ajustes de PPA mostram que as disparidades de padrão de vida não são tão graves como as de produtividade

Para saber mais precisamente qual o padrão de vida dos diferentes países, em vez da sua produtividade, precisamos converter sua renda (produção) em termos de PPA. Esse ajuste resulta em mudanças significativas na classificação dos países. Em termos de PPA, Luxemburgo, com 63850 dólares, se torna o país mais rico do mundo, seguido por Noruega, Cingapura, Kuwait, Suíça e Estados Unidos.[ix] Com os ajustes de PPA, a renda per capita dos países pobres aumenta em termos relativos, pois os serviços (e alguns bens) não comercializados são mais baratos nesses países. Em termos de PPA, a República Democrática do Congo (RDC) (310 dólares), Libéria (330 dólares) e Burundi (390 dólares) são os três países mais pobres do mundo.[x]

Com esses ajustes de PPA, a diferença de renda entre os países ricos e os mais pobres diminui comparada com a renda calculada em termos de taxas de câmbio. A diferença entre o maior e o menor PNB per capita reduz de 534 vezes (Noruega versus Burundi) para "apenas" 206 vezes (Luxemburgo versus República Democrática do Congo).

Felicidade

Nem tudo que tem importância pode ser medido, e nem tudo que pode ser medido tem importância: será que se pode — e se deve — medir a felicidade?

Reconhecendo as limitações de se usar a renda monetária para medir o nível de vida, alguns economistas recorreram a perguntar diretamente às pessoas até que ponto elas são felizes. Esses estudos de "felicidade" nos permitem abordar muitos problemas envolvidos na mensuração do nível de

vida: o que precisa ser incluído na mensuração; como podemos atribuir valores a elementos difíceis de medir que afetam nosso padrão de vida (embora isso não tenha impedido alguns de apresentar fatores como "índice de liberdade política"); e qual peso dar a cada elemento. Os estudos mais conhecidos do tipo são a pesquisa Gallup sobre a felicidade e o Levantamento Mundial de Valores.

Muita gente questiona se a felicidade pode ser medida, e inclusive se deve ser medida. O fato de que a felicidade pode ser, conceitualmente, uma medida melhor que a renda não significa que devemos tentar medi-la. Richard Layard, economista britânico que é um dos principais estudiosos que tentam medir a felicidade, defende essas tentativas, dizendo: "Se você acha que alguma coisa é importante, você deve *tentar medi-la* [destaque meu]".[82] Mas outras pessoas discordam, inclusive Albert Einstein, que certa vez disse a famosa frase: "Nem tudo que tem importância pode ser medido. Nem tudo que pode ser medido tem importância".

Podemos tentar quantificar a felicidade, por exemplo, pedindo às pessoas que avaliem sua felicidade numa escala de zero a dez, e chegar a números como 6,3 ou 7,8 para a felicidade média nos países A e B. Mas esses números não são tão objetivos, nem de longe, quanto 160 dólares ou 85380 dólares de renda per capita — e já mencionamos por que nem mesmo os números da renda são de todo objetivos.

Preferência adaptativa e falsa consciência: por que não podemos confiar totalmente no julgamento das pessoas sobre sua própria felicidade

E o mais importante: é discutível se podemos confiar no julgamento das pessoas sobre sua própria felicidade. Há todo tipo de *preferências adaptativas*, em que as pessoas reinterpretam sua situação para torná-la mais suportável. Um exemplo clássico é a expressão "as uvas estão verdes", ou seja, decidir que aquilo que você não conseguiu obter não é, na verdade, tão bom quanto você pensava.

Muitas pessoas que são oprimidas, exploradas ou discriminadas dizem — e elas não estariam mentindo — que são felizes. Muitas até se opõem a mudanças que iriam melhorar a sua própria sorte: muitas mulheres europeias *foram contra* a introdução do voto feminino no início do século XX. Alguns podem até desempenhar um papel ativo na perpetuação da injustiça e da brutalidade — foi o caso dos escravos que lideraram a opressão de outros escravos, como Stephen, personagem interpretado por

Samuel L. Jackson no filme *Django Livre*.

Essas pessoas pensam que são felizes porque passaram a aceitar — "internalizaram" é a palavra chique — os valores de seus opressores ou discriminadores. Os marxistas chamam esses casos de "*falsa consciência*".

Matrix e *os limites dos estudos sobre a felicidade*

O problema que a falsa consciência impõe para os estudos sobre a felicidade foi ilustrado de maneira brilhante pelos irmãos Wachowski no alucinante filme *Matrix*, de 1999. Ali temos aqueles que, como Morpheus, pensam que uma vida feliz sob uma falsa consciência é inaceitável. Outros, como Cypher, preferem viver na falsa consciência a levar uma vida de resistência, perigosa e difícil, na realidade. E quem somos nós para dizer que a opção de Cypher é necessariamente errada? Que direito tem Morpheus de "resgatar" as pessoas só para fazê-las se sentirem infelizes?

A questão da falsa consciência é um problema de fato difícil que não tem solução bem definida. Não devemos aprovar uma sociedade desigual e brutal só porque há pesquisas que mostram que lá as pessoas são felizes. Mas quem tem o direito de dizer às mulheres oprimidas ou a camponeses sem terra famélicos que eles não deveriam ser felizes, se eles pensam que são? Será que alguém tem o direito de fazer as pessoas se sentirem infelizes lhes dizendo a "verdade"? Não há respostas fáceis para essas perguntas, mas elas sem dúvida nos dizem que não podemos confiar em pesquisas sobre a felicidade "subjetiva" para avaliar a situação das pessoas.

Estudos sobre a felicidade com medidas mais objetivas

Dadas essas limitações das medidas subjetivas para a felicidade, a maioria desses estudos agora combina medidas mais objetivas (por exemplo, nível de renda, expectativa de vida) com algum elemento subjetivo de avaliação.

Um bom exemplo e bem abrangente dessa categoria de estudos é o índice de progresso social (IPS), lançado em 2011 pela OCDE. Esse índice analisa os julgamentos subjetivos das pessoas sobre sua satisfação com a vida, juntamente com dez outros indicadores mais objetivos (embora não de todo), desde a renda e o emprego até a vida comunitária e o equilíbrio entre a vida profissional e a pessoal (e cada um desses indicadores tem mais de um elemento constituinte).

Embora um índice de felicidade incluindo mais elementos seja conceitualmente defensável, seu resultado numérico seria mais difícil de defender. Quando tentamos incorporar mais e mais dimensões da nossa vida no índice da felicidade, temos que incluir cada vez mais dimensões que seria muito difícil, se não impossível, quantificar. Exemplos são o engajamento cívico e a qualidade de vida comunitária no índice da OCDE. Além disso, à medida que aumenta o número de elementos no índice, fica mais difícil atribuir um peso para cada um. É interessante notar que, reconhecendo abertamente essa dificuldade, o website do IPS da OCDE permite que você monte seu próprio índice, variando os pesos entre diferentes elementos de acordo com seus próprios critérios.

Números da vida real

Os números de um índice da felicidade, sejam eles totalmente subjetivos ou combinados com outros indicadores objetivos, não são realmente significativos em si mesmos. Simplesmente, é impossível comparar diferentes tipos de índices de felicidade uns com os outros. A única coisa que se pode fazer com eles de modo razoável é acompanhar as mudanças no nível de felicidade de cada país segundo um determinado índice; ou, o que é menos confiável, classificar vários países segundo um mesmo índice.

Diferentes índices de felicidade incluem elementos muito distintos; assim, o mesmo país pode ter uma classificação muito diversa dependendo do índice. Mas alguns países — os escandinavos (em especial a Dinamarca), a Austrália e a Costa Rica — em geral obtêm classificação elevada em um número maior de índices do que outros países. Alguns, como México e Filipinas, tendem a se sair melhor em índices com maior peso nos fatores subjetivos, sugerindo certo grau de "falsa consciência" na população.

Considerações finais: por que os números na economia nunca podem ser objetivos

Definir e medir conceitos de economia não pode ser um exercício objetivo da mesma maneira como é na física ou na química. E esse exercício, mesmo aplicado aos conceitos econômicos mais simples na aparência, tais como produção e renda, é repleto de dificuldades. Envolve muito juízo de valor —

por exemplo, a decisão de não incluir o trabalho doméstico nas estatísticas de produção. Há muitos problemas técnicos, especialmente em relação à imputação de valor a atividades não comercializadas e aos ajustes de PPA. No caso dos países mais pobres, também há problemas com a qualidade dos dados, já que coletar e processar dados em bruto exige recursos humanos e financeiros que esses países não têm.

Mesmo se não contestarmos os números em si, é difícil dizer que os números da produção ou da renda representam corretamente o padrão de vida, sobretudo nos países mais ricos, em que a maioria das pessoas pode satisfazer suas necessidades básicas de alimento, água, roupas, abrigo, saúde e educação. Também é necessário levar em conta as diferenças em poder aquisitivo, horas de trabalho, aspectos não monetários do padrão de vida, escolhas irracionais dos consumidores (seja devido à manipulação ou ao comportamento de rebanho) e bens posicionais.

Os estudos sobre a felicidade tentam evitar essas necessidades, mas têm seus próprios problemas, ainda mais graves — a impossibilidade inerente de medir a felicidade e o problema da preferência adaptativa (em especial a falsa consciência).

Mas tudo isso *não* significa que não devemos usar números na economia. Sem ter algum conhecimento dos números principais — como os níveis de produção, as taxas de crescimento, os índices de desemprego e as medidas de desigualdade — é impossível ter uma compreensão bem informada da economia do mundo real. Mas precisamos usá-los com plena consciência do que cada número diz e não diz.

DICAS DE LEITURA

ALDRED, J. *The Skeptical Economist: Revealing the Ethics inside Economics*. Londres: Earthscan, 2009.

HIRSCH, F. *Social Limits to Growth*. Londres: Routledge and Kegan Paul, 1978. [Ed. bras.: *Limites sociais do crescimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.]

JERVEN, M. *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It*. Ithaca: Cornell University Press, 2013.

LAYARD, R. *Happiness: Lessons from a New Science*. Londres: Allen Lane, 2005.

[Ed. bras.: *Felicidade: Lições de uma nova ciência*. Rio de Janeiro: Best Seller, 2008.]

MADDISON, A. *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD, 2001.

NAYYAR, D. *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2013. [Ed. bras.: *A corrida pelo crescimento: Países em desenvolvimento na economia mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2014.]

STIGLITZ, J. et al. *Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. Nova York: The New Press, 2010.

---

i Uma regra prática muito grosseira, mas útil, é que o valor agregado em geral fica em torno de um terço das vendas (faturamento) de uma empresa.

ii O que realmente representa a produtividade de um país é o quanto as pessoas têm que trabalhar para obter uma dada quantidade de produção, e não qual é a produção para cada pessoa viva no país. Portanto, para se avaliar a produtividade de uma economia o ideal é examinar o PIB *por hora trabalhada*, e não per capita, mas como esses números não são facilmente disponíveis, usamos o PIB per capita como um indicador da produtividade de um país.

iii Os números do PIB foram 14,4 trilhões de dólares para os Estados Unidos, 5,9 trilhões para a China, 5,5 trilhões para o Japão, 3,3 trilhões para a Alemanha e 2,5 trilhões para a França.

iv Essa definição significa que vários países que as pessoas normalmente não consideram ricos estão incluídos no mundo da "alta renda" — alguns países ex-socialistas (Polônia, Hungria, Croácia e Eslováquia) e dois dos países petrolíferos mais pobres (Arábia Saudita e Líbia). Mas eles não são grandes o suficiente para alterar o quadro geral.

v O PIB foi de 5,9 trilhões de dólares para a China, 2,1 trilhões para o Brasil, 1,7 trilhão para a Índia, 1,5 trilhão para a Rússia e 1 trilhão para o México. Isso totaliza 12,2 trilhões de dólares.

vi Note-se que não podemos, a rigor, comparar diretamente esses dois números para a renda.

vii Sheldon, o infantilizado ph.D. em física protagonista da série cult de TV *The Big Bang Theory*, explicou esses bens lindamente quando esclareceu ao seu amigo Raj por que Howard, amigo de ambos, fica no celular fazendo o que Raj chama de "*lovey-dovey stuff*" [beijinhos e carinhos] com sua nova namorada na frente dos amigos: "Há um conceito econômico chamado 'bem posicional', em que um objeto só é valorizado pelo possuidor porque não é possuído por outras pessoas. O termo foi cunhado em 1976 pelo economista Fred Hirsch para substituir a expressão mais coloquial, porém menos precisa, '*Na-na-nina!*'" ("O Grande Colisor de Hádrons", terceira temporada, episódio 15). A obra seminal de Hirsch é o livro *Limites sociais do crescimento* (Rio de Janeiro: Zahar, 1979).

viii Na classificação do Banco Mundial, um país é considerado como de "renda média-alta" se seu PNB per capita for superior a 3975 dólares, e de "baixa renda" se for inferior a 1005 dólares em 2010.

ix A renda per capita ajustada pelo PPA é 57130 dólares na Noruega, 54700 dólares em Cingapura, 53630 dólares no Kuwait, 49180 dólares na Suíça e 47020 dólares nos Estados Unidos. São seguidos por Holanda (42590 dólares), Dinamarca (40140 dólares) e Suécia (39600 dólares).

x São seguidos pela Eritreia (540 dólares), Níger (700 dólares), República Centro-Africana (760 dólares), Togo (790 dólares) e Serra Leoa (830 dólares).

CAPÍTULO 7

Como cresce o seu jardim?

O MUNDO DA PRODUÇÃO

Pode-se dizer que a Guiné Equatorial foi destinada à obscuridade. É o menor país da África continental em termos de população, com pouco mais de 700 mil pessoas. É também insignificante em termos de massa de terra — o sexto menor.[83] Quem é que vai reparar num país tão pequeno? E para piorar, há nada menos que outros cinco países com nomes muito semelhantes — não apenas Guiné e Guiné-Bissau nas vizinhanças, mas também Papua-Nova Guiné, no Pacífico, e Guiana e Guiana Francesa na América do Sul.

Mas se a Guiné Equatorial continua sendo um dos países mais obscuros do mundo, não é por falta de tentativa. É o país mais rico da África, com um PIB per capita de 20703 dólares, com dados de 2010. Nos últimos vinte anos tem sido uma das economias com crescimento mais acelerado do mundo. Entre 1995 e 2010 seu PIB per capita cresceu 18,6% ao ano — mais que o dobro da taxa da China, a estrela internacional do crescimento, que cresceu "apenas" 9,1% ao ano.

Honestamente, o que mais um país pode fazer para conseguir um pouco de atenção? Invadir os Estados Unidos? Eleger Scarlett Johansson como presidente? Pintar o país inteiro de cor-de-rosa? O mundo é muito injusto.

Crescimento econômico e desenvolvimento econômico

O desenvolvimento econômico como desenvolvimento das capacidades produtivas

Se a Guiné Equatorial vem crescendo muito mais rápido que a China, por que não ouvimos falar do "milagre econômico guineense equatorial" quando ouvimos o tempo todo falar no "milagre econômico chinês"?

Uma das razões é a diferença no tamanho: é possível ignorar países muito pequenos, mesmo que eles estejam indo muito bem. Mas a maioria das pessoas não leva a sério o fenomenal crescimento da renda da Guiné Equatorial principalmente porque se deve a uma abundância de recursos naturais. Nada mudou na economia do país exceto a descoberta de uma grande reserva petrolífera em 1996. Sem o petróleo, o país estaria reduzido a ser, novamente, um dos mais pobres do mundo, tal como era antes, já que não há muito mais coisas que possa produzir.[84]

Não quero dizer com isso que todas as experiências de crescimento baseadas em recursos naturais, como petróleo, minérios e produtos agrícolas, são iguais à da Guiné Equatorial. O crescimento econômico dos Estados Unidos no século XIX se beneficiou enormemente dos recursos naturais abundantes, como produtos agrícolas e minérios. A Finlândia, aproveitando seus recursos florestais, dos mais abundantes do mundo, dependia muito da indústria madeireira para as suas exportações já bem entrado o século XX. Na Austrália, até hoje o crescimento depende criticamente da exportação de minérios.

O que torna a Guiné Equatorial diferente desses outros casos é que seu crescimento não resultou de um aumento na sua capacidade de produzir. Os Estados Unidosoferecem o melhor contraste.[85] No fim do século XIX, os Estados Unidos estavam se tornando rapidamente não só a nação industrial mais poderosa do mundo, como também o maior produtor mundial de quase todos minérios relevantes comercialmente. Mas esse status não foi alcançado simplesmente porque os Estados Unidos possuíam grandes quantidades de jazidas minerais. Ocorreu, em grande parte, porque o país tinha desenvolvido capacidades impressionantes de localizar, extrair e processar minérios de forma eficiente; até meados do século XIX ele não fora um grande produtor mundial de nenhum minério. Em contraste, a Guiné Equatorial não pode produzir muito mais do que petróleo; e o pior, nem sequer tem capacidade de produzir petróleo sozinha

— ele é todo extraído por petrolíferas americanas.

Embora seja um exemplo extremo, a experiência da Guiné Equatorial ilustra de maneira exemplar como o crescimento econômico, ou seja, o aumento de produção (ou de renda) na economia não é o mesmo que *desenvolvimento econômico*.

Não há uma definição universalmente aceita de desenvolvimento econômico. Mas eu o defino como um processo de crescimento econômico baseado no aumento da capacidade de produção de uma economia: sua capacidade de organizar — e, o mais importante, de *transformar* — suas atividades produtivas.

Uma economia com baixa capacidade produtiva não pode nem sequer ter certeza do valor do que produz

Quando uma economia tem baixa capacidade produtiva e depende de recursos naturais ou de produtos fabricados com mão de obra barata (por exemplo, camisetas baratas), ela não obtém apenas uma renda baixa. Ela não pode nem sequer ter certeza de que, a longo prazo, isso que produz valerá tanto quanto agora.

Máquinas que exterminam profissões inteiras são um tema tão recorrente no desenvolvimento econômico que nem necessita de maiores comentários aqui. Basta pensar nas profissões que praticamente desapareceram hoje, como tecelões, ferreiros, fabricantes de rodas de carroças, e assim por diante.

Mais importante, países com maior capacidade produtora podem até desenvolver substitutos para os recursos naturais, reduzindo de modo significativo a renda dos países que dependem de sua exportação. Após a Alemanha e a Grã-Bretanha desenvolverem tecnologias para sintetizar substâncias químicas naturais, em meados do século XIX, alguns países tiveram uma queda dramática na renda. A Guatemala faturava alto por ser a principal produtora do corante carmim feito de cochonilha, um inseto parasita. Foi sempre o corante predileto dos papas e da realeza europeia para seus mantos, até a invenção da alizarina, um corante carmesim artificial. A economia chilena mergulhou em anos de crise quando foi desenvolvido o processo Haber-Bosch, no início do século XX, para a fabricação de substitutos químicos para o salitre, na época o principal produto de exportação do país.

As mudanças tecnológicas estão na raiz do desenvolvimento econômico

Há não muito tempo, se alguém fosse capaz de comandar mil cavalos ao mesmo tempo, carregar centenas de livros no bolso, gerar calor intenso sem labaredas, transformar milhares de litros de água do mar em água doce, ou fabricar roupas a partir de pedras, as pessoas diriam que era um mágico. E *não* estamos falando de pessoas que queimavam bruxas na Europa medieval. Até o início do século xx, quando o mundo não era totalmente diferente do atual, todas essas coisas seriam consideradas impossíveis. Hoje, são feitas de maneira rotineira em muitos países. O leitor já deve ter adivinhado de que modo, exceto pela última: é um fato pouco conhecido que na Coreia do Norte se fabrica uma fibra sintética chamada "vinalon", ou "vinylon" a partir do calcário.[i]

Todos esses desenvolvimentos "mágicos" só foram possíveis porque inventamos constantemente tecnologias mais avançadas, ou seja, máquinas e processos químicos melhores. Desde o início do século XVIII, começando com a técnica de fundição com coque de Abraham Darby na siderurgia e com a lançadeira volante de John Kay na tecelagem, um fluxo interminável de tecnologias surgiu para mudar o mundo. Já discutimos algumas delas no capítulo 3. A máquina a vapor, o motor a combustão interna, a eletricidade, a química orgânica, os navios de aço, a telegrafia (com e sem fio), os aviões, os computadores, a fissão nuclear, os semicondutores e a fibra óptica são apenas os exemplos mais importantes. Hoje, a engenharia genética, as energias renováveis, os materiais "do futuro" (como o grafeno) e as nanotecnologias estão surgindo para transformar o mundo, mais uma vez.

No início da Revolução Industrial, as novas tecnologias muitas vezes eram desenvolvidas por visionários agindo sozinhos. Assim, até o fim do século XIX e início do XX, muitas tecnologias eram conhecidas pelo nome do seu inventor — a lançadeira de Kay, o motor a vapor de Watt, o processo Haber-Bosch, e assim por diante.

A partir de fins do século XIX, com as tecnologias aumentando o grau de complexidade, um número cada vez menor era inventado por indivíduos isolados. As empresas passaram a desenvolver a capacidade de gerar novas tecnologias nos seus laboratórios de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Nessa mesma época, os governos também começaram a investir ativamente no desenvolvimento de novas tecnologias, criando laboratórios públicos de

pesquisa (em especial para a agricultura) ou subsidiando as atividades da P&D do setor privado. Hoje os avanços tecnológicos são resultado de esforços coletivos organizados dentro e fora de empresas produtivas, e não da inspiração de um indivíduo. O fato de que há poucas novidades tecnológicas nos dias atuais que trazem o nome de seu inventor é uma prova da coletivização do processo de inovação.

As tecnologias não contam a história toda: a importância da organização do trabalho

Nem todos os aumentos da nossa capacidade produtiva vieram do desenvolvimento tecnológico no sentido estrito: máquinas e produtos químicos. Muitos se devem a melhorias na capacidade de organização, ou seja, melhores técnicas de gestão.

No início do século XIX, a produtividade das fábricas aumentou ainda mais quando elas passaram a posicionar os operários segundo a ordem das suas tarefas no processo de produção. Nascia assim a *linha de montagem*. No fim do século XIX, a linha de montagem foi colocada sobre uma correia transportadora. Essa *linha de montagem móvel* possibilitou que os capitalistas aumentassem o ritmo de trabalho simplesmente aumentando a velocidade da correia transportadora.

Setores com elevada integração vertical no processo produtivo, como a indústria automotiva, em que uma linha de montagem contínua decide, basicamente, quem faz o que e em qual velocidade, assim como melhorias no projeto do fluxo de trabalho, foram um importante fator no aumento da produtividade — a maneira como diferentes máquinas são organizadas, como as diferentes tarefas são atribuídas a diferentes operários, onde armazenar as peças e os produtos semiacabados, e assim por diante. Essas coisas parecem óbvias e naturais para os economistas, porém ainda são algo que nem todo produtor faz corretamente, em especial nos países em desenvolvimento.

A ascensão do fordismo, ou o sistema de produção em massa

Além de organizar o fluxo de trabalho de forma mais eficiente, houve esforços para tornar os próprios operários mais eficientes. O mais importante nesse sentido foi o *taylorismo*, nome vindo de Frederick Winslow Taylor (1856-1915), engenheiro americano e depois guru da administração

de empresas. Taylor argumentou que o processo de produção deveria ser subdividido em tarefas as mais simples possíveis, e que os trabalhadores deveriam ser ensinados a realizar cada uma da maneira mais eficaz, conforme definido por meio de análises científicas do processo de trabalho. Por esse motivo, também é conhecida como *administração científica*.

Ao combinar a linha de montagem móvel com o princípio taylorista, nasceu o *sistema de produção em massa* no início do século XX. Também é chamado de *fordismo*, por ter sido aperfeiçoado primeiro — mas não "inventado", como diz a lenda — por Henry Ford na sua fábrica de automóveis Ford Modelo T, em 1908. A ideia é que os custos de produção podem ser cortados ao se fabricar um grande volume de produtos padronizados, utilizando peças padronizadas, máquinas dedicadas e uma linha de montagem móvel. Isso também tornaria os operários mais facilmente substituíveis e, portanto, mais fáceis de controlar, pois, ao executar tarefas padronizadas, eles precisam ter relativamente poucas habilidades.

Apesar de torná-los mais substituíveis, Ford pagava bem aos seus trabalhadores, porque percebeu que seu método de produção só funcionaria se houvesse um mercado "de massa", com muita gente com rendimentos decentes, capaz de comprar a grande "massa" de produtos fabricados. Após a Segunda Guerra Mundial, quando o sistema de produção em massa foi adotado amplamente nos Estados Unidos e na Europa, o aumento geral dos salários ampliou os mercados, o que permitiu produzir um volume maior. Isso, por sua vez, aumentou ainda mais a produtividade, ao diluir os *custos fixos* (de instalação das fábricas e equipamentos) por um volume maior de produtos.

O sistema de produção em massa era tão eficaz que até mesmo a União Soviética foi atraída por ele. No início houve um enorme debate no país sobre a sua adoção, devido às suas implicações óbvias "antioperariado". O sistema destrói o valor intrínseco do trabalho ao torná-lo simples e repetitivo, e reduz de maneira espantosa o controle do operário sobre seu *processo de trabalho*. Tarefas padronizadas facilitam o monitoramento dos operários, enquanto a intensidade do trabalho pode ser aumentada acelerando a linha de montagem. No final, a eficiência do sistema era tão vasta que os planejadores soviéticos decidiram importá-lo.

Modificações no sistema de produção em massa: o sistema de produção enxuta

O sistema de produção em massa, um século após sua invenção, ainda constitui a espinha dorsal do nosso sistema de produção. Mas a partir dos anos 1980 ele foi elevado a outro nível pelo chamado *sistema de produção enxuta*, desenvolvido pela primeira vez no Japão. O sistema, que ganhou fama ao ser praticado pela Toyota, tem suas peças entregues *just in time* para a produção, reduzindo ao máximo os custos de manutenção de estoque. Ao trabalhar com os fornecedores para aumentar a qualidade dos componentes (o chamado "movimento defeitos zero"), o sistema reduz drasticamente a necessidade de refazer o trabalho e realizar ajustes finos na extremidade da linha de montagem, problema que atormentava as fábricas fordistas. O sistema também usa máquinas que permitem mudanças rápidas entre diferentes modelos (por exemplo, fazendo uma troca de matrizes) e assim pode oferecer uma variedade muito maior de produtos do que o sistema fordista. Ao contrário do sistema fordista, o sistema Toyota não trata os operários como peças intercambiáveis. Ele treina os trabalhadores dando-lhes múltiplas habilidades, e lhes permite exercer uma boa dose de iniciativa ao decidir esquemas de trabalho e sugerir pequenas melhorias tecnológicas. Acredita-se que as melhorias assim geradas têm sido cruciais para estabelecer a superioridade tecnológica japonesa em setores nos quais a qualidade é importante.

As capacidades produtivas para além do nível da empresa também são muito importantes

Por mais importantes que sejam, os avanços tecnológicos e a melhor capacidade de organização no nível das empresas não são os únicos que determinam a capacidade produtiva de uma economia. Esta também inclui recursos vindos de fora das empresas — de atores como o governo, as universidades, os institutos de pesquisa e profissionalizantes — que facilitam a produção e melhoram a produtividade. Fazem isso ao oferecer insumos produtivos: infraestrutura (por exemplo, estradas, rede de fibra óptica), novas ideias tecnológicas e trabalhadores qualificados.

A capacidade produtiva de toda a economia também é determinada pela eficácia das instituições econômicas. As instituições da propriedade empresarial e das operações financeiras definem os incentivos para investimentos a longo prazo em fatores que aumentam a produtividade, como máquinas, treinamento de trabalhadores e P&D. Tão importantes quanto são as instituições que afetam a disposição dos agentes

econômicos de assumir riscos e aceitar mudanças, tais como a lei das falências e o Estado do bem-estar social, como discutido no capítulo 3. As instituições que incentivam a cooperação socialmente produtiva também são importantes; entre os exemplos, associações setoriais que promovem em conjunto o marketing das exportações, ou institutos governamentais de pesquisa que prestam serviços de P&D para pequenas fazendas ou pequenas firmas.

Igualmente relevantes são as instituições que determinam a eficácia do diálogo entre os diferentes atores econômicos — governo, empresas, sindicatos, organizações da sociedade civil (OSCs), como grupos de ação contra a pobreza ou de proteção ao consumidor, e universidades e outras instituições educacionais. Os exemplos incluem os canais formais e informais de diálogo governo-empresas, as consultas entre o governo e as OSCs, as negociações entre empregadores e sindicatos, e a cooperação indústria-universidade.

Números da vida real

Não verificar se as taxas de crescimento são gerais ou per capita pode distorcer sua perspectiva

Quando você encontrar taxas de crescimento, é preciso verificar se são gerais ou per capita. Pode parecer algo óbvio, mas não fazê-lo pode lhe dar uma visão distorcida do mundo.

Se você estiver acompanhando o desempenho do crescimento de uma única economia ao longo de um período de tempo relativamente curto, digamos vários trimestres ou alguns anos, pode não ser crítico utilizar a taxa de crescimento total em vez da per capita. Mas se você comparar diferentes economias ao longo de um período relativamente longo, é importante usar o crescimento per capita. Entre 2000 e 2010, o PIB total cresceu a uma taxa de 1,6% nos Estados Unidos e 1% na Alemanha. Com esses números, você poderia pensar que os Estados Unidos prosperaram muito mais que a Alemanha. No entanto, durante esse mesmo período a população cresceu a uma taxa de 0,9% nos Estados Unidose −0,1% na Alemanha. Isso significa que a Alemanha, na verdade, se saiu melhor em termos per capita, com uma taxa de crescimento de 1,1% ao ano, em contraste com 0,7% nos Estados Unidos.[86]

Por que uma taxa de crescimento de 6% é um "milagre"

Em teoria, não há nenhum limite superior para a taxa à qual uma economia pode crescer. Na prática, não é nada fácil crescer.

No capítulo 3 vimos que a taxa anual per capita de crescimento da produção costumava ser próxima do zero em todos os lugares até o final do século XVIII. A Revolução Industrial a fez subir para cerca de 1% ao ano, e a "idade de ouro do capitalismo" a elevou para 3% ou 4% ao ano. As economias asiáticas têm tido taxas de crescimento de 8% a 10% ao ano em seus picos de crescimento, durante seus períodos de "milagre" econômico, de três ou quatro décadas.

No total, a regra prática é que uma taxa de crescimento per capita da produção acima de 3% é boa, enquanto qualquer coisa acima de 6% já entra no território do "milagre". Uma taxa substancialmente acima de 10% por um período prolongado (digamos, mais de dez anos) só é possível por meio de condições excepcionais de recursos naturais, como no caso da Guiné Equatorial discutido acima, ou da recuperação de uma guerra, como ocorreu com a Bósnia e a Herzegovina nos últimos quinze anos.

O poder das taxas compostas

As taxas de crescimento que usamos são *taxas compostas* (ou exponenciais), o que significa que o acréscimo na produção de cada ano (ou trimestre, ou seja lá qual for a unidade de tempo) é adicionado à produção existente. Se uma economia de 100 bilhões de dólares está crescendo a uma taxa média de 10% ao longo de dez anos, isso *não* significa que sua produção aumenta em 10 bilhões de dólares a cada ano, e que, portanto, o PIB aumentará para 200 bilhões de dólares depois de dez anos. Os 10% de crescimento no primeiro ano elevam a produção para 110 bilhões de dólares; mas no segundo ano os 10% de crescimento se aplicam a 110 bilhões de dólares, e não a 100 bilhões, de modo que a produção resultante no fim do segundo ano é de 121 bilhões de dólares, e não 120 bilhões. Continuando nesse ritmo, no final do período de dez anos o PIB será 259 bilhões de dólares, não 200 bilhões de dólares.

O uso da taxa composta significa que uma diferença que pode parecer relativamente pequena nas taxas de crescimento pode criar uma grande discrepância, se for mantida durante um período longo o suficiente. Se um

país cresce a 3% ao ano e outro cresce a 6% durante um ano, não é grande coisa. Mas se essa diferença persistir por quarenta anos, a economia de crescimento mais acelerado terá se tornado 10,3 vezes mais rica, enquanto a de crescimento mais lento terá aumentado sua renda em apenas 3,3 vezes. Com o tempo, os cidadãos desses dois países estarão vivendo em dois mundos diferentes, com níveis inteiramente diferentes de conforto e oportunidade.

É útil ter uma regrinha prática que permita projetar o futuro com base na taxa de crescimento de hoje. Se soubermos a taxa de crescimento de um país e quisermos saber quanto tempo levará para o PIB dobrar, dividimos setenta pela taxa de crescimento. Assim, se um país cresce a 1% ao ano, levará setenta anos para dobrar sua produção; mas levará apenas entre onze e doze anos para dobrar o PIB de uma economia que cresce a 6%.

Ao contrário do crescimento econômico, o desenvolvimento econômico não pode ser medido por um único indicador

No capítulo 6, vimos como até mesmo os números da produção podem não ser totalmente objetivos. Mas, de posse das estatísticas de produção, é simples calcular a taxa de crescimento. Em contraste, não existe um número único que nos permita medir o desenvolvimento econômico, definido como um aumento nas capacidades produtivas.

Há numerosos e diversos índices da capacidade produtiva (com diferentes nomes), publicados pelas organizações internacionais, incluindo a Unido (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial), a OCDE, o Banco Mundial e o Fórum Econômico Mundial. Esses índices são compostos por dezenas de indicadores diferentes que, pelo consenso geral, revelam vários aspectos das capacidades produtivas de um país. Os mais frequentes são os relativos à estrutura de produção (por exemplo, o peso dos setores de alta tecnologia no total da produção industrial), à infraestrutura (como conexões de banda larga per capita), ao nível da mão de obra (como a porcentagem de trabalhadores com formação universitária) e às atividades de inovação (por exemplo, P&D como porcentagem do PIB, ou o número de patentes per capita).

No entanto, sendo compostos de elementos tão diversos, esses índices são difíceis de interpretar. Portanto, a menos que você seja um economista profissional, é melhor se ater a indicadores mais simples, que são mais fáceis de interpretar. Explicarei dois deles abaixo.

A participação do investimento no PIB é o principal indicador do desenvolvimento de um país

Para poderem ser utilizadas, as tecnologias em geral têm que estar incorporadas no *capital fixo*, ou seja, em máquinas e estruturas (por exemplo, edifícios e ferrovias). Assim, sem investimentos elevados em capital fixo, tecnicamente conhecido como formação bruta de capital fixo (FBCF),[ii] uma economia não pode desenvolver muito seu potencial produtivo. Portanto, a *taxa de investimento* (FBCF/PIB) é um bom indicador do potencial de desenvolvimento. De fato, a relação positiva entre a taxa de investimento de um país e sua taxa de crescimento econômico é uma das poucas relações indiscutíveis nos estudos econômicos.

Para o mundo como um todo, a taxa de investimento é de cerca de 20% a 22%. Mas há uma enorme variação internacional. Na China, essa participação vem sendo de espantosos 45% nos últimos anos. No outro extremo, países como a República Central Africana ou a República Democrática do Congo podem ter uma taxa de investimento de apenas 2% em alguns anos, embora normalmente fiquem em torno de 10%.

Nenhuma economia alcançou taxas "milagrosas" de crescimento (ou seja, mais de 6% ao ano per capita) durante um longo período sem investir pelo menos 25% do PIB. No auge de um certo surto de crescimento, os países investem pelo menos 30% do PIB. A taxa de investimento foi superior a 35% no Japão no final dos anos 1960 e início dos anos 1970. Durante o período de "milagre econômico" desde os anos 1980, a taxa de investimento da China tem sido de 30% ou mais, passando de 40% nos últimos dez anos.

Isso não quer dizer que uma taxa de investimento mais alta seja necessariamente uma coisa boa. O investimento, por definição, sacrifica o consumo de hoje e, assim, o padrão de vida, na esperança de alcançar um consumo maior no futuro. Portanto, pode existir excesso de investimento, embora de quanto é esse excesso depende de quanto você valoriza sua renda futura em relação à renda atual (isso é conhecido como *preferência temporal*). Ainda assim, a proporção do investimento no PIB — e sua evolução ao longo do tempo — é o melhor indicador de como um país está desenvolvendo suas capacidades produtivas e, portanto, sua economia.

O total da P&D é um bom indicador para os países mais ricos

Outro indicador simples mas instrutivo do desenvolvimento econômico, em especial para os países de maior nível de renda, é o seu gasto com P&D como proporção do PIB — e a evolução desse gasto ao longo do tempo.87

Os países ricos gastam uma proporção muito maior do PIB em P&D do que os mais pobres. A média da OCDE é de 2,3%, com vários países gastando mais de 3% do PIB nessas atividades.[iii] A Finlândia e a Coreia do Sul encabeçam a lista. Esses dois países impressionam em especial por terem aumentado sua proporção de P&D/PIB muito rapidamente nas últimas décadas e realizado progressos notáveis nas indústrias de alta tecnologia.

A maioria dos países em desenvolvimento não realiza praticamente nenhuma atividade de P&D. A proporção é de 0,1% na Indonésia, 0,2% na Colômbia e 0,5% no Quênia. A China alcançou 1,5% em 2009, mas segue uma trajetória de crescimento acelerado, sugerindo que o país aumenta rapidamente sua capacidade de gerar novas tecnologias.88

Industrialização e desindustrialização

Em teoria, podemos alcançar o desenvolvimento econômico melhorando nossa capacidade produtiva em qualquer atividade econômica, incluindo agricultura e serviços. Na prática, porém, na grande maioria dos casos o desenvolvimento econômico foi alcançado por meio da industrialização ou, mais precisamente, do desenvolvimento do setor de manufatura.[iv] Albert Einstein sem dúvida tinha razão quando disse: “Na teoria, a teoria e a prática são iguais. Na prática, não são”.

Processos químicos e de mecanização tornam mais fácil elevar a produtividade na manufatura

Aumentar a produtividade é muito mais fácil na indústria manufatureira do que em outras atividades econômicas, como agricultura e serviços. As atividades fabris são muito menos restritas pela natureza e se prestam de modo muito mais fácil à mecanização e ao processamento químico.

A produtividade agrícola é muito dependente do ambiente físico, como a área do terreno, o clima e o solo. É também muito delimitada em relação

ao tempo. Já foram desenvolvidas maneiras notáveis de superar todas essas limitações naturais, tais como a irrigação, a reprodução seletiva e até mesmo a engenharia genética, mas há um limite claro para elas. Ninguém até agora desenvolveu uma maneira de fazer o trigo crescer em seis minutos em vez de seis meses, que é mais ou menos o que deveria ter acontecido se a produtividade na indústria do trigo tivesse se desenvolvido tão depressa como a fabricação de alfinetes nos últimos dois séculos e meio.

Pela sua própria natureza, muitas atividades do setor de serviços são inerentemente inatingíveis pelos aumentos de produtividade. Em alguns casos, o próprio aumento da produtividade vai destruir o produto em si; um quarteto de cordas não pode triplicar sua produtividade galopando por um trecho de 27 minutos em apenas nove minutos. Em outros serviços, um aparente aumento na produtividade pode ser devido à degradação do produto. Boa parte do aumento da produtividade nos serviços de varejo em países como Estados Unidos e Reino Unido foi obtida baixando a qualidade do serviço — menos vendedores, um percurso maior até o supermercado, espera mais longa para as entregas e assim por diante.

A crise financeira global de 2008 revelou que grande parte do recente aumento da produtividade na área financeira foi alcançado por meio da degradação dos produtos, ou seja, da criação de produtos excessivamente complexos, mais arriscados e até mesmo fraudulentos.

O "centro de aprendizagem" da economia

O setor manufatureiro tem sido o "centro de aprendizagem" do capitalismo. Ao fornecer *bens de capital* (por exemplo, máquinas e equipamentos de transporte), ele disseminou capacidades produtivas superiores para outros setores da economia, sejam outras atividades industriais que produzem *bens de consumo* (por exemplo, máquinas de lavar e cereais matinais), agricultura ou serviços.

Muitas inovações organizacionais do setor industrial foram repassadas para outros setores, em especial de serviços, e elevaram a respectiva produtividade. Lanchonetes de fast-food, como McDonald's, usam técnicas "de fábrica", transformando a cozinha numa linha de montagem. Alguns até entregam a comida numa correia transportadora, como nos restaurantes kaiten-zushi (na Grã-Bretanha essa rede é a YO! Sushi). Grandes redes varejistas — seja de supermercados, lojas de roupas ou vendas on-line — aplicam técnicas modernas de gerenciamento de estoque

desenvolvidas no setor manufatureiro.

Mesmo no setor agrícola, a produtividade foi elevada em alguns países, como a Holanda (que é o terceiro maior exportador agrícola do mundo, depois dos Estados Unidos e da França), através da aplicação dos conhecimentos organizacionais em estilo industrial, tais como a alimentação dos animais controlada por computador.

Surge a sociedade pós-industrial?

Recentemente virou moda argumentar que o setor manufatureiro não tem mais muita importância, pois entramos na era da *sociedade pós-industrial*.

Nos primeiros dias da industrialização, muitos achavam que o setor manufatureiro continuaria crescendo. E por longo tempo, esse parecia ser o caso. A participação da indústria transformadora, tanto na produção como no emprego, crescia quase constantemente na maioria dos países. No entanto, a partir dos anos 1960 alguns países começaram a passar pela *desindustrialização* — uma queda na participação da manufatura na economia, e um aumento correspondente na fatia dos serviços, tanto na produção como no emprego. Isso motivou as teorias sobre uma sociedade pós-industrial. Muitos economistas já argumentaram que, com o aumento da renda, começamos a consumir serviços tais como comer fora e passar férias no estrangeiro, relativamente mais do que consumimos produtos manufaturados. A resultante queda na demanda relativa por bens manufaturados leva a um papel menor para a fabricação na economia, que se reflete numa participação menor na produção e no emprego.

Essa visão ganhou impulso nos anos 1990, com a invenção da internet, a rede mundial de computadores, e a suposta ascensão da "economia do conhecimento". Muitos argumentam que a capacidade de produzir conhecimento, em vez de coisas, agora se tornou fundamental, e que serviços de alto valor baseados no conhecimento, tais como finanças e consultoria de gestão, passariam a ser os setores líderes nos países ricos que estavam enfrentando a desindustrialização. A indústria manufatureira — ou de "tijolo e cimento" — era vista como uma atividade de segunda categoria que podia ser transferida para países em desenvolvimento com mão de obra barata, como a China. Mais recentemente, até mesmo alguns países em desenvolvimento aceitaram o discurso da economia pós-industrial. Eles começaram a acreditar que, com a ascensão da economia pós-industrial, eles podem, mais ou menos, pular a etapa da

industrialização e enriquecer por meio dos serviços. Eles se miram na Índia, que supostamente se transformou — com seu sucesso na exportação de serviços como software, contabilidade e leitura de imagens médicas digitalizadas — no "escritório do mundo", correspondente à "fábrica do mundo" chinesa (título que originalmente foi conferido à Grã-Bretanha após sua Revolução Industrial).

A desindustrialização não significa que estamos produzindo menos produtos manufaturados

Embora muitas pessoas, inclusive importantes tomadores de decisões, tenham sido seduzidas pelo discurso da sociedade pós-industrial, trata-se de um discurso altamente enganador. A maioria dos países ricos de fato se tornou "pós-industrial" ou "desindustrializada" em termos de emprego; uma proporção decrescente da força de trabalho desses países hoje trabalha em fábricas, em oposição a lojas e escritórios. Na maioria dos países, embora nem todos, isso foi acompanhado por uma queda na participação da manufatura na produção total.

Mas isso não significa necessariamente que esses países estejam produzindo menos bens manufaturados, em termos absolutos. Grande parte dessa aparente queda se deve ao declínio no preço dos produtos manufaturados, em comparação com o preço dos serviços. A queda ocorreu graças ao aumento mais rápido da produtividade na fabricação dos bens. Basta pensar em como os computadores e os telefones celulares baixaram de preço (mantendo a qualidade constante), em comparação com o custo de cortar o cabelo ou comer fora. Quando esse efeito relativo dos preços é levado em conta e a participação dos diferentes setores é recalculada em termos de *preços constantes* (isto é, aplicando-se os preços do ano inicial da produção às quantidades produzidas nos anos seguintes), e não em *preços correntes* (preços de hoje), vemos que a parcela da produção não caiu muito na maioria dos países ricos. Ela até aumentou em vários países, como mostrarei mais adiante.

Parte da desindustrialização se deve às "ilusões de ótica"

A extensão da desindustrialização também foi exagerada devido às "ilusões de ótica" criadas pela forma como as estatísticas são compiladas. Muitos serviços que antes eram feitos internamente nas empresas de manufatura

(por exemplo, alimentação dos funcionários, guardas de segurança, algumas atividades de design e de engenharia) hoje são *terceirizados*, isto é, prestados por empresas independentes (quer sejam empresas domésticas ou estrangeiras; nesse caso falamos em terceirização *off-shore*). Isso dá a ilusão de que os serviços se tornaram mais importantes do que realmente é o caso. Esses serviços terceirizados são as mesmas atividades de antes. Mas hoje são computados como parte da produção de serviços, e não da produção industrial.

Além disso, ao constatar a queda na fatia da manufatura na sua produção total, algumas empresas industriais vêm pedindo para serem reclassificadas como prestadoras de serviços, embora continuem realizando algumas atividades de fabricação. Um relatório do governo britânico estima que até 10% da queda no emprego industrial entre 1998 e 2006 no Reino Unido pode ser devido a esse "efeito de reclassificação".89

Fabricar bens continua importante

A visão de que o mundo entrou agora numa nova era da "economia do conhecimento", em que fabricar coisas não confere muito valor, é baseada num erro fundamental na leitura da história. Nós *sempre* vivemos numa economia do conhecimento. Sempre foi a qualidade dos conhecimentos envolvidos, e não a natureza física das coisas produzidas (isto é, o fato de serem bens físicos ou serviços intangíveis), que fez a riqueza dos países mais industrializados. Esse ponto pode ser visto claramente se lembrarmos que a fabricação de tecidos de lã, que era um dos setores de mais alta tecnologia até o século XVIII, é hoje um dos setores de mais baixa tecnologia. Nesse sentido, é útil lembrar que "não existem setores condenados; existem apenas tecnologias obsoletas", como disse certa vez com eloquência um ministro francês da Indústria.90

Recentemente algumas atividades de serviços, como finanças e transporte, vêm registrando elevado crescimento da produtividade, o que faz muita gente dizer que os países podem gerar desenvolvimento econômico com base nesse tipo de atividade de serviço. Tal como a Grã-Bretanha, poderiam exportar serviços de alto valor e utilizar os ganhos assim obtidos para comprar produtos necessários fabricados no exterior. Essa estratégia pode ser viável por um certo período. Durante uns dez anos, até a crise financeira de 2008, a Grã-Bretanha de fato conseguiu gerar uma taxa razoável de crescimento apesar de um rápido processo de

desindustrialização, graças a uma florescente indústria financeira. Mas a crise de 2008 veio lembrar, de maneira abrupta, que boa parte dessa fé nos serviços como o novo motor do crescimento é ilusória.

Além disso, muitos desses serviços de alta produtividade são "serviços de produção", tais como engenharia, design e consultoria de gestão, cujos principais clientes são empresas de manufatura. Assim, um enfraquecimento na base industrial acaba levando a uma queda na qualidade desses serviços, dificultando sua exportação.

Números da vida real

A agricultura ainda tem importância surpreendente

Até o final do século XIX, a agricultura era a base da economia em quase todos os países.[91] Inclusive em muitos dos países ricos de hoje, quase três quartos das pessoas trabalhavam na agricultura até poucas gerações. Na Suécia em 1870, 72% da força de trabalho estava empregada na agricultura. A porcentagem correspondente era de 73% no Japão em 1885. Sendo um setor de menor produtividade do que a manufatura ou os serviços, a agricultura raramente representava mais da metade da produção total, mesmo quando a maioria das pessoas trabalhava nesse setor. Em 1870, a agricultura respondia por 50% da produção na Dinamarca e 47% na Suécia. Na Coreia do Sul a agricultura representava 47% da produção, até mesmo em 1953.

Hoje a agricultura desempenha um papel muito pequeno nos países ricos, tanto em termos de produção como de emprego. Apenas de 1% a 2% do seu PIB é gerado pela agricultura, enquanto de 2% a 3% da população trabalha no setor. Isso acontece porque a produtividade agrícola nesses países aumentou de maneira espantosa nos últimos cem anos. O fato de que os Estados Unidos, a França e a Holanda — e não alguma grande economia em desenvolvimento, como a Índia ou a Indonésia — são os três maiores exportadores agrícolas do mundo é testemunho da alta produtividade da agricultura nos países ricos. Em muitos países em desenvolvimento mais pobres, a agricultura ainda é muito importante. Num grupo de países mais pobres, mais da metade da produção ainda é gerada na agricultura.[v] Mesmo nos países em desenvolvimento mais ricos, a agricultura continua a responder de 20% a 40% da produção.

A agricultura tem um papel ainda mais importante quando se trata de emprego. Ela emprega de 80% a 90% das pessoas em alguns dos países mais pobres, como Burundi (92%), Burkina Faso (85%) e Etiópia (79%). E apesar da impressionante industrialização da China nos últimos trinta anos, 37% da população chinesa continua trabalhando na agricultura.

A produção industrial nos países ricos é menos importante do que antes...

No auge da sua economia (entre os anos 1950 e 1970, dependendo do país), quase 40% da força de trabalho dos países então industrializados da Europa ocidental e dos Estados Unidos trabalhava no setor manufatureiro. O número chegava a quase 50% se considerarmos a indústria como um todo.

Hoje, na maior parte dos países ricos, menos de 15% das pessoas trabalham na indústria. As exceções são países como Taiwan, Eslovênia e Alemanha, onde mais de 20% ainda estão empregados na manufatura.[vi] Em alguns países, como o Reino Unido, a Holanda, os Estados Unidos e o Canadá, o número correspondente não passa de 9% ou 10%.

A queda na participação da manufatura no emprego vem sendo acompanhada por uma queda na participação na produção total. Em alguns países, como Áustria, Finlândia e Japão, a participação da manufatura no PIB era de aproximadamente 25% até 1970. Hoje, em nenhum dos países mais ricos ela representa mais de 20%.92

... mas continua muito mais importante do que as pessoas supõem

Já expliquei acima que o aparente declínio da participação da manufatura no PIB se deve ao rápido crescimento da produtividade na manufatura, o que faz com que fabricar produtos seja relativamente barato em comparação com outras coisas (serviços e produtos agrícolas). Isso significa que a fatia da produção no PIB pode ser muito diferente, dependendo se é calculada a preços constantes (lembrando ao leitor, são os preços do início do período que estamos examinando) ou preços correntes (atuais).

Nos últimos vinte anos, em alguns países ricos, como Alemanha, Itália e França, a queda na participação da manufatura no PIB tem sido muito grande em preços correntes (20% na Alemanha, 30% na Itália e 40% na França); mas não foi tão grande em preços constantes (queda inferior a 10% em todos os três).93 Em vários países ricos, a participação da manufatura

no PIB na verdade aumentou, se calculado em preços constantes: nos Estados Unidose na Suíça, a fatia desse setor aumentou uns 5% nos últimos vinte anos;94 na Finlândia e na Suécia, o aumento foi de até 50% nas últimas décadas.95

Uma exceção importante é o Reino Unido, onde a cota da manufatura no PIB caiu drasticamente nos últimos vinte anos, mesmo a preços constantes.96 Isso sugere que a desindustrialização do Reino Unido tem sido, em grande parte, resultado do declínio absoluto da sua indústria de transformação por causa da perda de competitividade, e não um efeito da relatividade dos preços em razão da diferença nas taxas de aumento da produtividade.

Desindustrialização "prematura" em países em desenvolvimento

Nas últimas três décadas, muitos países em desenvolvimento vêm passando por uma desindustrialização "prematura", isto é, a participação da manufatura (e da indústria em geral) no total da produção e do emprego começou a cair quando o país ainda estava num estágio inicial do desenvolvimento econômico, muito anterior ao ocorrido nos países ricos.

Na América Latina, a participação da manufatura no PIB cresceu de 25% em meados dos anos 1960 para 27% no final dos anos 1980, mas desde então caiu drasticamente. Hoje ela representa apenas 17%. No Brasil, a potência industrial do continente, a desindustrialização tem sido ainda mais dramática. A participação da manufatura no PIB caiu de 34% em meados da década de 1980 para 15% nos dias atuais. Na África subsaariana, a participação caiu de 17%-18% nos anos 1970 e grande parte dos anos 1980 para 12% hoje.97

Essa desindustrialização prematura resulta, em grande parte, de políticas econômicas neoliberais implementadas nesses países desde os anos 1980 (veja o capítulo 3).98 A repentina liberalização do comércio internacional destruiu setores inteiros das indústrias transformadoras nesses países. A liberalização financeira permitiu aos bancos redirecionar seus empréstimos para os consumidores (mais lucrativos), secando os canais para os produtores. Políticas voltadas para o controle da inflação, como taxas de juros elevadas e moedas supervalorizadas, agravaram ainda mais o drama das empresas industriais, tornando os empréstimos caros e as exportações mais difíceis.

Histórias de sucesso baseadas em serviços? Suíça, Cingapura e Índia

Ao falar na economia pós-industrial, as pessoas costumam citar Suíça e Cingapura como exemplos de histórias de sucesso baseadas em serviços. Pois não é verdade que esses dois países já mostraram, dizem eles, que é possível ficar rico — muito rico — por meio de serviços como finanças, turismo e comércio exterior? Na verdade, esses dois países mostram exatamente o oposto. Segundo dados da Unido, em 2002 a Suíça teve o maior valor adicionado de produção industrial per capita no mundo: 24% superior ao do Japão. Em 2005 o país ficou em segundo lugar, depois do Japão, e Cingapura em terceiro. Em 2010, Cingapura ficou em primeiro lugar, com valor adicionado de produção industrial per capita 48% superior ao dos Estados Unidos. A Suíça ficou em terceiro lugar, depois do Japão. Nesse ano a Suíça gerou 30% mais valor adicionado de produção do que os Estados Unidos.

Quanto à afirmação de que a Índia já mostrou como um país pode pular a etapa da industrialização e alcançar a prosperidade por meio dos serviços, é um grande exagero. Antes de 2004, a Índia tinha um *déficit na balança comercial* de serviços (ou seja, importava mais serviços do que exportava). Entre 2004 e 2011 ela obteve, de fato, um *excedente* (o oposto de déficit) na balança comercial de serviços, mas foi equivalente a apenas 0,9% do PIB, cobrindo apenas 17% do seu déficit comercial de bens (5,1% do PIB). É bem difícil dizer que se trata de uma história de sucesso baseada nos serviços.

Esgotando os recursos do planeta?: levando a sério a sustentabilidade ambiental

Precisamos considerar as restrições ambientais com extrema seriedade

Antes de deixarmos o mundo da produção, devemos tratar da questão iminente dos limites ambientais ao crescimento econômico. Não há dúvida de que a mudança climática, causada principalmente pelas nossas atividades de produção e consumo de bens materiais, ameaça a existência humana. Além disso, muitos recursos não renováveis (como petróleo e minérios) estão se esgotando rapidamente. Até mesmo a capacidade da Terra de produzir recursos renováveis, como produtos agrícolas e florestais,

pode ser superada pelo aumento na demanda por esses recursos. Diante de tudo isso, vamos ficar sem nosso planeta, por assim dizer, se não encontrarmos maneiras de controlar o impacto das nossas atividades econômicas sobre o meio ambiente. Mas será que isso não significa que devemos parar o desenvolvimento econômico, que já defini como o aumento da nossa capacidade de produzir? E se assim for, isso não contradiz muitas coisas que já afirmei até agora neste capítulo?

Os desenvolvimentos tecnológicos podem ser soluções bem como causa dos problemas ambientais...

Deve ter sido 1975 ou 1976, pois creio que eu tinha doze ou treze anos. Por acaso topei com um livro, *Os limites do crescimento*, de um autor de nome curioso: o Clube de Roma. Dando uma folheada, mesmo sem poder compreender tudo, fiquei muito deprimido. O livro dizia que o mundo ficaria sem petróleo por volta de 1992. Assim, pensei, antes ainda de completar trinta anos vou ter que começar a andar num carro de boi e queimar lenha para me aquecer? Isso me soou muito injusto, em especial considerando que minha família tinha se mudado para uma casa com aquecimento central e sistema de queima de combustível cinco ou seis anos antes.

A previsão do Clube de Roma acabou se revelando correta. Nós *realmente* ficamos sem petróleo — ou seja, sem o petróleo que era acessível com as tecnologias dos anos 1970. Mas continuamos queimando petróleo em enormes quantidades, porque ficamos muito mais eficientes na localização e extração de petróleo em lugares que simplesmente não eram acessíveis há quarenta anos, em especial em alto-mar.

A tecnologia não apenas nos dá acesso a recursos antes inacessíveis, como também amplia a definição do que é um recurso. As ondas do mar, outrora apenas uma força destrutiva a ser vencida, se tornaram uma importante fonte de energia graças ao desenvolvimento tecnológico. O coltan era um mineral raro, de valor relativamente baixo, até os anos 1980. Hoje é um dos minérios mais valiosos do mundo — a ponto de, segundo consta, muitos grupos rebeldes na República Democrática do Congo financiarem suas guerras com o trabalho escravo nas minas desse minério. O tântalo, um dos elementos que compõem o coltan, é um ingrediente essencial na fabricação das peças de telefones celulares e outros produtos eletrônicos.

Em um nível menos drástico, o desenvolvimento tecnológico nos permite produzir recursos renováveis com maior eficiência. Como já notei no início do capítulo, ao longo do último século a capacidade humana de produzir alimentos — e também outras matérias-primas naturais (por exemplo, o algodão) — aumentou muito com a mecanização, o uso de produtos químicos, a reprodução seletiva e a engenharia genética. Também ficamos mais eficientes na utilização dos recursos já existentes. Os motores de carros e de aviões e as usinas elétricas usam menos petróleo e carvão para obter a mesma quantidade de energia. Hoje reciclamos uma proporção cada vez maior dos materiais.

... mas há limites para as soluções tecnológicas

Por mais depressa que se desenvolvam as nossas tecnologias, ainda há limites bem definidos para a disponibilidade de recursos não renováveis, incluindo até substâncias naturais que ainda se transformarão em recursos.

Não vamos esgotar por completo nenhum dos principais recursos no futuro próximo. Mas o declínio na sua disponibilidade pode torná-los inacessíveis para as pessoas mais pobres, ameaçando seu bem-estar ou mesmo sua existência. O aumento do preço da água já está prejudicando os pobres, aumentando as doenças veiculadas pela água e reduzindo o rendimento da lavoura. Uma alta no preço dos alimentos aumentaria a fome e a desnutrição. A subida no preço do combustível causaria um aumento nas mortes entre os idosos mais pobres no inverno, mesmo nos países ricos. Tal como no mundo de *The Diamond Age* [A era dos diamantes], romance de ficção científica de Neal Stephenson, os pobres podem ser obrigados a se contentar com substitutos sintéticos frágeis feitos com nanotecnologia em vez de materiais naturais reais.

Muito mais urgente, é claro, é o desafio da mudança climática, cujas consequências já se fazem sentir e decerto se tornarão extremamente graves, ainda que não necessariamente catastróficas, dentro de uma ou duas gerações. Em vista disso, é muito pouco provável, ou mesmo logicamente impossível, que a humanidade consiga chegar a uma solução que inclua apenas a tecnologia para a mudança climática, uma solução que não exija mudanças significativas na nossa maneira de viver.

Os países em desenvolvimento ainda precisam desenvolver mais a sua economia

para elevar seus padrões de vida e adaptar-se melhor às mudanças climáticas

Tudo isso não significa que precisamos parar o desenvolvimento econômico, em especial nos países em desenvolvimento. Para começar, esses países ainda precisam de mais produção, ou seja, crescimento econômico — desde que não seja totalmente açambarcado por uma pequena minoria. Uma renda mais alta para esses países não significa apenas possuir mais uma TV, mas sim trabalhar em condições menos exaustivas e perigosas, não ter que ver os filhos morrerem ainda bebês, viver mais tempo, adoecer com menos frequência, e assim por diante. Essas alterações seriam mais sustentáveis se viessem do desenvolvimento econômico (isto é, do aumento da capacidade produtiva) e não do simples crescimento; mas até mesmo o crescimento vindo de uma abundância de recursos naturais seria valioso para esses países.

Os países em desenvolvimento também precisam aumentar sua capacidade produtiva para poder enfrentar as consequências da mudança climática (*adaptação climática* é o termo técnico). Por causa do seu clima, localização e geografia, muitos países em desenvolvimento vão sofrer maior impacto com o aquecimento global, embora sua responsabilidade por ele seja muito pequena, mesmo que não seja mínima. No entanto, são exatamente esses os países com menos capacidade de enfrentar essas questões.[vii]

A fim de lidar melhor com as consequências das mudanças climáticas, os países pobres precisam equipar-se com tecnologias mais avançadas e melhor capacidade organizacional, o que só podem ser adquiridas por meio do desenvolvimento econômico. A argumentação que clama por maior crescimento econômico e desenvolvimento nos países menos desenvolvidos é esmagadora, pois, se aumentassem sua renda até um determinado nível (por exemplo, o da China hoje), isso faria, no máximo, uma diferença periférica na mudança climática. Isso foi discutido, por exemplo, no contexto dos *Direitos de desenvolvimento e efeito estufa* (GDR, na sigla em inglês), desenvolvidos por dois centros de pesquisa, Eco-Equity e Instituto Ambiental de Estocolmo.99

Os países ricos devem continuar a desenvolver suas economias, mas mudar de modo radical suas prioridades de produção e consumo

Levando em conta que eles já consomem a grande maioria dos recursos

mundiais e têm muito menos necessidades que exijam aumentar o consumo, os países ricos precisam reduzir seu consumo para que seja possível amenizar o impacto das mudanças climáticas.

Mas mesmo com um consumo agregado menor, o bem-estar humano não precisa diminuir. Em países com desigualdade elevada, como Estados Unidos, Grã-Bretanha e Portugal, a redução da desigualdade irá permitir que mais pessoas consumam mais bens. Mesmo em sociedades relativamente igualitárias, o bem-estar pode ser elevado sem o aumento do consumo, quando este for feito de maneira diferente, e não em maior quantidade.[100] O aumento do consumo de serviços coletivos, em especial transporte público e lazer, pode melhorar o bem-estar ao reduzir os recursos desperdiçados no consumo individualista fragmentado: o tempo desperdiçado sentado num carro em um congestionamento, ou a duplicação de serviços entre pequenas bibliotecas privadas, populares em países como a Coreia.

Além da diminuição do consumo, a intensidade do uso de energia também pode ser reduzida. Uma opção são requisitos mais rigorosos de eficiência energética em edifícios, carros e equipamentos elétricos. Ou desencorajar a construção de centros comerciais e áreas residenciais em bairros longínquos, e investir na melhoria do transporte público para que as pessoas usem menos o carro. Mudanças culturais também podem ser necessárias, para que as pessoas encontrem mais alegria em passar bons momentos com a família e os amigos do que em comprar objetos. A continuação, ou mesmo o aumento, do uso da energia nuclear deve ser contemplada, exceto em áreas de terremotos (como Japão, Chile e partes dos Estados Unidos), como medida transitória antes de passarmos totalmente para fontes de energia renováveis.[101]

Mas tudo isso *não* significa que os países ricos devam parar seu desenvolvimento econômico, pelo menos no sentido definido neste capítulo. Eles podem continuar aumentando suas capacidades produtivas e utilizá-las não para aumentar o consumo de bens materiais, mas para reduzir as horas de trabalho, enquanto produzimos a mesma quantidade ou mais. Eles podem desenvolver — e transferir para os países em desenvolvimento a preços acessíveis — suas capacidades produtivas aplicadas a atividades que combatem a mudança climática e outros problemas ambientais, tais como melhores tecnologias de energia renovável, agricultura mais eficiente e favorável ao meio ambiente e tecnologias de

dessalinização mais acessíveis.

Considerações finais: por que temos que dar mais atenção à produção

A produção tem sido seriamente negligenciada na principal corrente da teoria econômica, que é dominada pela escola neoclássica. Para a maioria dos economistas, a economia termina no portão da fábrica (ou, cada vez mais, na entrada de um edifício de escritórios), por assim dizer. A produção é considerada como um processo previsível, predeterminado por uma "função de produção", indicando claramente quais as quantidades de capital e de trabalho que precisam ser combinadas a fim de se fabricar um dado produto.

O pouco interesse que existe na produção é voltado para o nível mais agregado — o do crescimento da economia como um todo. O refrão mais famoso nessa linha, vindo do debate sobre a competitividade dos Estados Unidos nos anos 1980, é que *não importa* se um país produz batatas chips ou chips de computador. Há pouco reconhecimento do fato de que diferentes tipos de atividade econômica podem trazer resultados diferentes — não só em termos do quanto eles produzem, mas, o que é mais importante, em termos de como eles afetam o desenvolvimento da capacidade de produzir do país, ou seja, das suas capacidades produtivas. E em termos deste último efeito, a importância do setor manufatureiro é enorme, pois é ele que tem sido a principal fonte de novas capacidades tecnológicas e organizacionais nos últimos dois séculos.

Infelizmente, com a ascensão do discurso sobre a sociedade pós-industrial no campo das ideias e a crescente predominância do setor financeiro no mundo real, a indiferença pela indústria manufatureira se transformou em verdadeiro desprezo. A fabricação de produtos, segundo se diz muitas vezes, nessa nova "economia do conhecimento", não passa de uma atividade de baixo nível, que só é realizada em países em desenvolvimento com mão de obra barata.

Mas é nas fábricas que foi feito o mundo moderno, por assim dizer, e vai continuar sendo refeito. Além disso, mesmo no nosso suposto mundo pós-industrial, os serviços — o suposto novo motor econômico — não podem prosperar sem um vibrante setor produtivo. O fato de que Suíça e Cingapura, que muitos consideram como os exemplos máximos da prosperidade gerada pelos serviços, são, na verdade, dois dos três países

mais industrializados do mundo (o outro é o Japão) é prova disso.

Ao contrário do consenso geral, o desenvolvimento da capacidade produtiva, especialmente no setor manufatureiro, é fundamental se quisermos lidar com o maior desafio da nossa época — a mudança climática. Além de mudar seus padrões de consumo, os países ricos precisam desenvolver sua capacidade produtiva na área das tecnologias verdes. Mesmo que seja apenas para enfrentar as consequências adversas da mudança climática, os países em desenvolvimento precisam fortalecer mais as suas capacidades tecnológicas e organizacionais, muitas das quais só podem ser adquiridas por meio da industrialização.

DICAS DE LEITURA

ABRAMOVITZ, M. *Thinking about Growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

ACKERMAN, F. *Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World*. Londres: Zed Books, 2009.

CHANG, H.-J. *23 Things They don't Tell You about Capitalism*. Londres: Allen Lane, 2010. [Ed. bras.: *23 coisas que não nos contaram sobre o capitalismo*. São Paulo: Cultrix, 2013.]

JACKSON, T. *Prosperidade sem crescimento: vida boa em um planeta finito*. São Paulo: Planeta Sustentável, 2013.

KUZNETS, S. *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*. Londres: Earthscan, 2009. [Ed. bras.: *Teoria do crescimento econômico moderno: Taxa, estrutura e difusão*. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.]

ROSENBERG, N. *Inside the Black Box: Technology and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. [Ed. bras.: *Por dentro da caixa-preta: Tecnologia e economia*. São Paulo: Editora da Unicamp, 2006.]

ROWTHORN, N.; WELLS, J. *De-industrialization and Foreign Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: Routledge, 2010. [Ed. bras.: *A desindustrialização e comércio exterior*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.]

i Só para constar, as respostas para as outras são: os carros de corrida mais potentes, com motores de mais de mil cavalos; um pen drive, um tablet ou e-reader, se seu bolso do casaco for grande o suficiente; uma usina de energia nuclear; e uma usina de dessalinização.

ii O termo "bruto" aqui significa que não estamos computando a depreciação do capital, como explicado no capítulo 6.

iii Em 2010, a Finlândia gastou 3,9% do seu PIB em P&D , com a Coreia do Sul logo atrás com 3,7%. Suécia (3,4%), Japão (3,3%), Dinamarca (3,1%), Suíça (3%), Estados Unidos (2,9%) e Alemanha (2,8%) são outras economias com gastos elevados em P&D como proporção do PIB.

iv O setor "industrial" inclui atividades como mineração, geração de eletricidade e fornecimento de gás, além da fabricação de produtos, ou manufatura (indústrias de transformação). Às vezes só há estatísticas disponíveis para a "indústria" como um todo, e não apenas para a "manufatura".

v De acordo com o Banco Mundial, estes eram, em 2009, Serra Leoa (59%), Libéria (58%), República Centro-Africana (57%) e Etiópia (51%).

vi A participação em 2011 foi de 28% em Taiwan, 23% na Eslovênia e 20% na Alemanha.

vii A intensidade física de um desastre natural é muito menos importante do que a capacidade de adaptação da comunidade humana que ele afeta, quando se trata de determinar seu impacto. Por exemplo, o terremoto de 2010 no Haiti, que matou mais de 200 mil pessoas e deixou o país ferido durante toda uma geração, foi de apenas sete graus na escala Richter. No Japão, um terremoto assim mataria não mais que um punhado de pessoas excepcionalmente sem sorte.

CAPÍTULO 8

Problemas no Banco Fiduciário Fidelity

FINANÇAS

Michael não consegue entender. Mesmo tendo devolvido ao pai exatamente aquilo que tinha causado todo o problema, ele não conseguiu endireitar as coisas. Por que os adultos são tão esquisitos? Michael queria usar sua moeda de dois vinténs para comprar raçăo para passarinhos da velhinha sentada nos degraus da Catedral de São Paulo, mas seu pai o convenceu a abandonar a ideia. O pai disse que iria lhe mostrar quantas coisas mais interessantes poderiam ser feitas com o dinheiro de Michael quando ele e os filhos, Michael e sua irmã, Jane, chegassem ao seu trabalho.

Quando Michael e Jane chegaram, um senhor bem velhinho chamado sr. Dawes, os "diretores" (como ele os chamava) e até mesmo o seu pai começaram a cantar loas sobre as vantagens de depositar seus dois vinténs no Banco Fiduciário Dawes, Tomes, Mousely, Grubbs Fidelity (que nome!). Eles disseram que esse dinheiro iria fazê-lo participar de um monte de coisas das quais ele nunca tinha ouvido falar, em lugares estranhos — "ferrovias na África; barragens no Nilo; navios velozes singrando os oceanos; canais majestosos autoamortizáveis, e plantaçőes de chá pronto para a colheita". Hipnotizado pela conversa, Michael perdeu a concentraçăo por um instante e abriu a mão; e nesse momento o sr.

Dawes, de maneira surpreendentemente rápida para um homem tão velho, catou a moeda.

Naturalmente, Michael gritou: "Devolva o meu dinheiro!", mas isso por alguma razão fez com que todos os clientes do banco corressem para retirar seu dinheiro. O banco recusou-se a pagá-los, e sobreveio o caos. No final, Michael e Jane conseguiram agarrar de novo a moeda das mãos do velho e fugiram, mas ao chegar em casa descobriram que o pai fora demitido do trabalho por causa do sucedido. Michael deu a moeda de dois vinténs de volta para seu pai, mas o pai não recuperou o emprego.

Por que aquilo que ele disse causou tamanho problema? Por que todo mundo também quis seu dinheiro de volta? Mais desconcertante ainda, como é que o banco pode se recusar a pagar aos clientes seu próprio dinheiro?

Os bancos e o sistema financeiro "tradicional"

Os bancos fazem promessas que não conseguem cumprir

O texto acima é uma releitura da famosa cena do banco e suas consequências no filme da Disney *Mary Poppins*, do ponto de vista de Michael Banks, o garoto de quem Mary Poppins é a babá mágica. E a cena é de longe o melhor resumo do que é a essência do sistema bancário: a confiança.

O que causou problemas no Banco Fiduciário Fidelity foi, falando sem rodeios, que ele havia feito promessas que não poderia cumprir. Como todos os outros bancos, ele havia prometido aos depositantes que seriam pagos em dinheiro mediante solicitação, quando, na verdade, só tinham dinheiro suficiente para pagar uma parte deles.[i]

O fato de um banco fazer uma "falsa" promessa assim geralmente *não* é problema. A qualquer momento, apenas uma pequena parte dos depositantes vai querer sacar seu dinheiro; assim, é seguro para o banco ter um total de dinheiro em caixa (ou "quase dinheiro", papéis de alta liquidez como títulos do governo que podem ser vendidos rapidamente), que é apenas uma fração do valor das suas contas-correntes.

Mas se um depositante começar a ter dúvidas sobre a capacidade do banco de lhe devolver o dinheiro, terá incentivo para retirar seu dinheiro da conta o mais rápido possível. Ele sabe que seu banco realmente *não* tem dinheiro para pagar todos os outros correntistas caso um número suficiente deles quiser retirar seus depósitos em dinheiro ao mesmo tempo. Mesmo se essa desconfiança for totalmente infundada — como no caso com o Banco Fiduciário Fidelity —, ela vai se tornar uma "profecia autorrealizável" se um número suficiente de correntistas pensar e agir desse modo.

Essa situação é conhecida como *corrida aos bancos*. Vimos exemplos disso na esteira da crise financeira global de 2008. Os clientes faziam fila na frente das agências do banco Northern Rock no Reino Unido, enquanto os depositantes on-line no Reino Unido e na Holanda congestionavam o site do Icesave, o braço na internet do banco islandês Landsbanki, que estava quebrando.

A atividade bancária é uma espécie de golpe ou conto do vigário, mas é um golpe socialmente útil (se bem gerido)

Então, será que a atividade bancária é uma enganação? Sim, mais ou menos. Estritamente falando, um conto do vigário consiste em fazer a vítima acreditar em algo que é falso. No caso dos bancos, consiste em fazer as pessoas acreditarem em algo que *pode ser verdadeiro ou falso, dependendo de quantas pessoas acreditam nisso*. Se um número suficiente de clientes de um banco acredita que o banco será capaz de lhes devolver seus depósitos a qualquer momento, ele vai realmente conseguir fazê-lo. Se eles não acreditarem, o banco não conseguirá.[ii]

O fato de que a atividade bancária envolve certa trapaça levou algumas pessoas a defender o *narrow banking*, que obriga os bancos a guardar dinheiro suficiente para pagar todos os seus correntistas ao mesmo tempo. Mas, pensando bem, esse "golpe" que se vale da confiança dos correntistas é, de fato, a base da própria ideia do banco — ou seja, criar mais dinheiro do que eles têm em caixa, aproveitando o fato de que todos nós queremos a flexibilidade, ou liquidez, oferecida pelo dinheiro vivo, mas nem todos precisamos dele ao mesmo tempo.

A capacidade dos bancos de criar dinheiro novo (isto é, o crédito) é comprada exatamente à custa da instabilidade — ou seja, o risco de haver corridas aos bancos. Mas há outra dificuldade: uma vez que haja uma

corrida a alguns bancos, isso pode *contagiar* todos os bancos.

Aqui não se trata apenas de as pessoas ficarem cada vez mais hipersensíveis e desconfiadas de todos os bancos, porque eles são, afinal, bancos. É também porque os bancos tomam emprestado e emprestam uns aos outros no mercado de empréstimos interbancários; e cada vez mais compram e vendem produtos financeiros uns dos outros (veremos mais sobre isso adiante). Isso significa que a confiança nos bancos tem de ser administrada em todo o sistema bancário, e não apenas em cada banco isoladamente.

O banco central é a ferramenta mais importante na gestão da confiança no sistema bancário.

A solução clássica para esse problema de confiança consiste em haver um banco central que pode "imprimir dinheiro" à vontade, aproveitando seu monopólio para emitir notas (e moedas), e permitir que ele empreste sem limites a um banco que está enfrentando um problema de confiança. No entanto, esse "truque" só funciona na medida em que o problema da confiança é uma questão de fluxo de caixa — a chamada *crise de liquidez*. Nessa situação, o banco em apuros possui ativos (empréstimos que fez, títulos e outros ativos financeiros que comprou etc.), cujos valores são superiores ao seu passivo (depósitos, títulos que emitiu, empréstimos de outros bancos etc.), mas não pode vender de imediato esses ativos e cumprir todas as obrigações a vencer.

Se o banco está numa *crise de solvência*, ou seja, o valor total do seu passivo excede o dos ativos, não há dinheiro emprestado pelo banco central que resolva o problema. Ou o banco vai à falência ou precisa de um *resgate ou pacote de socorro do governo*, que é o que acontece quando o governo injeta capital novo no banco em dificuldades (como aconteceu com o Northern Rock e o Icesave). Os resgates de bancos pelo governo tornaram-se muito visíveis após a crise de 2008, mas é uma prática que vem acontecendo ao longo de toda a história do capitalismo.

Aumentar mais ainda a confiança: seguro de depósito e regulamentação prudencial

Um país também pode reforçar a confiança nos seus bancos através do

seguro de depósito, bem como pela existência de um banco central. Sob esse regime de seguro, o governo se compromete a reembolsar todos os depositantes até um certo valor (por exemplo, 100 mil euros em países da zona do euro, no momento), caso seus bancos não puderem lhes devolver seus depósitos. Com essa garantia, os poupadores não precisam entrar em pânico e retirar seus depósitos ao sentir a menor queda na confiança nos bancos. Isso reduz significativamente a chance de uma corrida aos bancos.

Outra maneira de gerenciar a confiança no sistema bancário é restringir a capacidade dos bancos de assumir riscos — a chamada *regulação prudencial*. Uma importante medida de regulação prudencial é o "índice de adequação de capital". A regra limita a quantidade de dinheiro que um banco pode emprestar (e, assim, os passivos que pode criar sob a forma de depósitos) a um determinado múltiplo do seu capital social (ou seja, o dinheiro fornecido pelos donos do banco, os acionistas). A norma também é conhecida como "regulamentação de alavancagem", já que ela regula o quanto o banco pode "alavancar" seu capital inicial. Outra medida comum de regulação prudencial é a "regulação de liquidez", ou seja, exigir que cada banco tenha em caixa mais do que certa proporção dos seus ativos em dinheiro vivo (disponível líquido) ou outros ativos de alta liquidez (que podem ser vendidos rapidamente em troca de dinheiro, tais como obrigações do governo federal).

O sistema financeiro "tradicional" (em meados do século XX)

Em meados do século XX, os países capitalistas avançados tinham adquirido um sistema financeiro que funcionava de maneira razoável, o que facilitou a idade de ouro do capitalismo.

O coração do sistema era o setor bancário, que acabamos de examinar. Os outros elementos essenciais foram o mercado de ações e o mercado de títulos, que pode ser dividido em mercado de títulos do governo e mercado de títulos corporativos.

O mercado de ações permitiu às empresas arrecadar dinheiro em larga escala, permitindo-lhes vender suas ações para investidores que não conheciam — investidores anônimos (e é por isso que em alguns países, como a Espanha, a "sociedade de responsabilidade limitada" é chamada de "sociedade anônima").

Quando uma empresa vende suas ações pela primeira vez para o público e se transforma de *empresa privada* (cujas ações *não* são vendidas ao

público) em uma *empresa pública* (cujas ações são vendidas), chamamos isso de *oferta pública inicial* (ou IPO, de *initial public offering*, na sigla em inglês). Você já deve ter ouvido essa expressão quando as gigantes da tecnologia Google e Facebook "abriram o capital", ou seja, lançaram ações numa bolsa de valores, respectivamente em 2004 e 2012. Também pode ocorrer que empresas que já são negociadas na bolsa emitam novas ações, para captar mais fundos.

Permitir que as empresas captem dinheiro com a venda de novas ações é apenas uma das funções do mercado acionário. Outra função importante — na verdade, a mais importante em alguns países, como Estados Unidos e Reino Unido — é permitir que empresas sejam compradas e vendidas; o termo elegante é *mercado de controle corporativo*. Se um novo acionista (ou um grupo de acionistas que agem em conjunto) consegue obter a maioria das ações de uma empresa, ele (ou o grupo) se tornará o novo proprietário e ditará o seu futuro. Isso se chama *aquisição* ou tomada de controle (como na "aquisição hostil", que examinamos no capítulo 3). A General Motors (GM) foi criada a partir de uma série de aquisições no início do século XX.[iii] A compra da divisão de celulares Nokia pela Microsoft foi a aquisição mais badalada dos últimos tempos. Às vezes, duas ou mais empresas podem se fundir, formando uma entidade nova e unificando suas ações. É a chamada *fusão*. A mais famosa, ou infame, foi a fusão entre a Time Warner, gigante da mídia tradicional, e a AOL, a pioneira de serviços de internet, em 2001.[iv]

A bolsa de Nova York (New York Stock Exchange, NYSE), fundada em 1817, a de Londres (London Stock Exchange, LSX), fundada em 1801, e a de Tóquio (Tokyo Stock Exchange, TSE), fundada em 1878, foram os maiores mercados acionários durante grande parte do período pós-Segunda Guerra Mundial. A NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation, ou Sistema de Cotações Automatizadas da Associação Nacional das Corretoras de Valores), outra bolsa de valores dos Estados Unidos fundada como mercado "virtual" em 1971 (no início ela não tinha um local físico para operar, tal como a NYSE), vem se fortalecendo rapidamente desde os anos 1980 graças ao fato de muitas empresas de tecnologia da informação de crescimento acelerado serem negociadas ali. Ela é, no momento, a segunda maior bolsa de ações do mundo, depois da NYSE (a TSE é a terceira). O movimento dos preços num mercado de ações é em geral representado por um *índice do mercado de ações* que registra os movimentos médios das cotações de uma seleção de empresas

importantes, ponderadas pelo seu tamanho relativo. A oscilação dos preços da NYSE é captada pelo índice S&P 500 (compilado pela agência de classificação de crédito Standard and Poor's), os da LSX pelo índice FTSE 100 (compilado pelo *Financial Times*) e as da TSE pelo Nikkei 225 (compilado pelo *Nihon Keizai Shimbun*, ou *Japan Economic Times*).[v]

Existem também mercados de títulos de renda fixa, que permitem a empresas ou governos tomar emprestado diretamente dos investidores através da emissão de obrigações transferíveis para qualquer pessoa e pagar juros fixos. No entanto, o mercado de títulos públicos ainda não estava desenvolvido, exceto nos Estados Unidos (o mercado de Notas do Tesouro, chamadas também de "*T-bills*"), enquanto o mercado de títulos corporativos não era muito significativo mesmo lá. A lista dos emissores de títulos corporativos nos Estados Unidos foi reproduzida em três páginas da obra clássica de 1968 de Sidney Homer, *The Bond Buyer's Primer* [Cartilha do comprador de títulos].[102]

Dentro desse quadro geral, havia importantes variações internacionais. Nos Estados Unidos e no Reino Unido, esses "mercados" (de ações e títulos de renda fixa) eram maiores (em termos relativos) e mais influentes do que em países como Alemanha, Japão ou França, onde os bancos desempenhavam um papel muito mais relevante. Por essa razão, dizia-se que aqueles tinham sistemas financeiros "baseados no mercado", enquanto estes, "baseados nos bancos". Considera-se que o primeiro sistema gera maior pressão por parte das empresas por lucros a curto prazo do que o segundo, já que os acionistas (e os detentores de títulos) têm menos compromisso com as empresas que "possuem" do que os bancos têm com as empresas para as quais emprestam.

Os bancos de investimento e a ascensão do novo sistema financeiro

Os bancos que não vemos: bancos de investimento

Até agora falei sobre os bancos que vemos: os que têm agências nas principais ruas. São bancos como HSBC ou NatWest, que anunciam sua marca ativamente na TV, em cartazes e em websites. Eles nos lembram de como são bonzinhos com seus depositantes (passe de trem gratuito para estudantes! Call centers apenas no Reino Unido!). Eles nos dizem como estão dispostos a nos conceder um empréstimo se, por exemplo,

desejarmos ceder a um impulso repentino de tirar férias no exterior, ou realizar nosso antigo sonho de abrir uma doceria. Esses bancos são conhecidos como *bancos comerciais* ou *bancos de depósito*.[vi]

Contudo, há bancos que *não* vemos, conhecidos como *bancos de investimento*. Alguns têm a mesma marca que seus irmãos, bancos comerciais. O Barclays tem um banco comercial, mas também tem um banco de investimento chamado Barclays Capital. Ou pode ser uma única empresa atuando em ambas as atividades com marcas diferentes: o JP Morgan Chase tem um braço de investimento com a marca JP Morgan, e um braço comercial com a marca Chase Manhattan. Outros bancos de investimento — Goldman Sachs, Morgan Stanley, o agora extinto Lehman Brothers etc. — não têm irmãos comerciais. A maioria de nós já ouviu falar deles — em especial do Goldman Sachs, que foi comparado de forma vergonhosa a uma "lula-vampira" pelo jornalista Matt Taibbi —, mas não compreendemos muito bem o que fazem.

Os bancos de investimento já existiam desde o século XIX — às vezes como entidades independentes, mas muitas vezes como parte de *bancos universais* que prestam os dois serviços bancários. Os bancos alemães, como o Deutsche Bank ou Commerzbank, são os exemplos por excelência. Nos Estados Unidos, devido à lei Glass-Steagall, a combinação de banco de investimento e banco comercial em uma única entidade não foi permitida entre 1933 e 1999, quando a lei foi revogada. Desde os anos 1980 esses bancos têm desempenhado o principal papel na reformulação do sistema financeiro em escala global.

O papel fundamental dos bancos de investimento é (ou era) facilitar a criação e a negociação de ações e títulos

Os bancos de investimento são assim chamados porque ajudam as empresas a captar dinheiro dos investidores — pelo menos, era esse seu propósito original. Eles organizam a emissão de ações e títulos corporativos para suas empresas-clientes e vendem esses papéis em seu nome.

Quando vendem ações e títulos para suas empresas-clientes, os bancos de investimento não lidam com os investidores "de varejo", ou seja, pequenos investidores individuais, pessoas físicas que compram apenas em pequenas quantidades. Lidam só com grandes investidores, tais como indivíduos extremamente ricos ("indivíduos com patrimônio líquido elevado", segundo o jargão) ou *investidores institucionais*, isto é, grandes

fundos criados por investidores individuais que unem seus recursos.

Os tipos mais importantes de fundos incluem: *fundos de pensão*, que investem o que as pessoas poupam para a aposentadoria; *fundos soberanos*, que gerem os ativos do governo de um país (dois grandes exemplos são o Fundo de Pensões do Governo da Noruega e o Conselho de Investimentos de Abu Dhabi); *fundos mútuos* ou *fundos de investimento*, que administram dinheiro agrupado por pequenos investidores individuais e compram ativos no mercado aberto; *fundos multimercados*, que investem intensamente em ativos de alto risco e retorno, através de um fundo composto de grandes quantias confiadas por indivíduos muito ricos, ou por outros fundos mais "conservadores" (como os fundos de pensão); e *fundos de private equity*, ou investimento em participações, que são como fundos multimercados, mas ganham dinheiro da compra de empresas, sua reestruturação e venda posterior com lucro.

Além de vender ações e títulos para as empresas suas clientes, os bancos de investimento compram e vendem ações e títulos com seu próprio dinheiro, na esperança de lucrar no processo. Isso é conhecido como *proprietary trading*, isto é, operações com recursos próprios, ou investimentos do próprio banco. Os bancos de investimento também ganham dinheiro ajudando empresas a realizar *fusões e aquisições* (ou F&A). Mas o serviço que os bancos de investimento prestam nesse processo é mais semelhante a uma consultoria do que a um serviço "bancário".

Desde os anos 1980, e em especial a partir da década de 1990, os bancos de investimento têm se concentrado cada vez mais na criação e na comercialização de novos produtos financeiros, como *papéis de dívida securitizada* e produtos financeiros derivativos, ou simplesmente *derivativos*.[vii]

Esses novos produtos financeiros se tornaram os prediletos dos bancos de investimento porque, sem rodeios, eles lhes permitem ganhar mais do que os negócios "tradicionais", como a venda de ações e títulos ou consultoria para fusões e aquisições. A maneira exata como eles fazem isso é bastante complicada, como explico a seguir.

Produtos de dívida securitizada são criados reunindo empréstimos individuais para formar um só título composto

Antes, quando alguém tomava dinheiro emprestado de um banco e comprava algo, o banco era dono da dívida resultante, e ponto final. Mas as

"inovações financeiras" das últimas décadas levaram à criação de um novo instrumento financeiro com essas dívidas, chamado de *títulos lastreados em ativos* (*asset-backed securities*, ou ABS). Um título assim reúne milhares de empréstimos — para casas, carros, cartões de crédito, anuidades universitárias, empréstimos comerciais e por aí vai — e os transforma num título de dívida maior, "composto".

Se você está lidando com um empréstimo individual, não vai conseguir resgatá-lo se aquele tomador de empréstimo específico ficar inadimplente. Dado esse risco, esses empréstimos não podem ser facilmente vendidos para outro. Entretanto, se você cria um desses títulos agrupando, por exemplo, milhares de empréstimos hipotecários para a compra de uma casa própria — o chamado Título Lastreado por Hipotecas Residenciais, ou Título Garantido por Créditos Hipotecários (*Residential Mortgage Backed Securities*, ou RMBS) —, você pode ter certeza de que, na média, os devedores pagarão os empréstimos, mesmo que em caráter individual eles tenham um risco relativamente alto de não pagar (conhecidos nos Estados Unidos como mutuários *subprime*, ou de alto risco). Em termos técnicos, esses produtos diluem o risco entre um grande número de mutuários, assim como fazem os produtos com os segurados.

Dessa forma, ativos de baixa liquidez, que não poderiam ser vendidos facilmente (como uma hipoteca de uma casa ou um empréstimo para um carro), são transformados em algo (um título composto) que pode ser facilmente negociado. Até o surgimento desses títulos, os papéis ou instrumentos de dívida só podiam ser emitidos pelos governos e por empresas de grande porte. Agora qualquer coisa, até mesmo um simples empréstimo estudantil, pode estar por trás de um título. Depois de vender os empréstimos originais agrupando-os num único título composto, o credor pode agora utilizar o dinheiro que ganhou com essa venda para oferecer ainda mais empréstimos. Até a década de 1980, esses instrumentos de dívida se limitavam em especial aos Estados Unidos, e eram criados principalmente a partir de hipotecas residenciais. Mas a partir do início da década de 1990, instrumentos de dívida compostos por outros empréstimos entraram na moda nos Estados Unidos e depois, gradualmente, decolaram em outros países ricos, à medida que estes aboliram as normas que restringiam a capacidade dos bancos credores de vender seus empréstimos a terceiros.

Pode-se tornar os títulos lastreados em ativos mais complicados — e,

supostamente, mais seguros — por meio da "estruturação"

Mais recentemente, esses produtos financeiros se tornaram ainda mais complexos, já que os títulos lastreados em ativos se tornaram "estruturados" e foram transformados em *Obrigações de Dívida Colateralizada* (*Collateralized Debt Obligations*, ou CDOs). A "estruturação", nesse contexto, envolve combinar diversos ABSs, como os RMBSs (lastreados em hipotecas residenciais), a outro título composto, tal como a CDO, e dividir o novo título em várias parcelas com riscos diferenciados. A parcela mais "sênior" se tornaria mais segura, por exemplo, pela garantia de que seus donos serão os últimos a suportar as perdas (ou seja, apenas depois de os donos de todas as outras parcelas "júnior" terem absorvido suas perdas), caso ocorra um prejuízo. Dessa forma, um produto financeiro muito seguro poderia ser criado a partir de um conjunto de ativos relativamente inseguros — ou, pelo menos, assim dizia a teoria.[viii] Um produto derivado, o instrumento de cobertura de risco de crédito, chamado *swap* de crédito (*credit default swap*, ou CDS) foi criado para, supostamente, proteger o credor contra a inadimplência nas CDOs, agindo como uma apólice de seguros contra o risco de não pagamento de CDOs específicas (explico o que é esse *swap*, ou troca, mais adiante).

Agrupar e estruturar dívidas apenas transfere o risco e o torna obscuro, mas não o elimina

Tudo isso foi considerado como de risco reduzido para os produtos financeiros em questão — primeiro pela segurança oferecida pelos grandes números (o agrupamento de dívidas) e, depois, pela criação deliberada de zonas de segurança dentro desse conjunto (a estruturação).

As parcelas "sênior" das CDOs com frequência recebiam classificação de crédito AAA, tradicionalmente reservada para os ativos financeiros mais seguros, tais como os títulos do governo de um grupo de países ricos e uma minoria de empresas superseguras. Tendo recebido a classificação AAA, esses ativos podiam ser vendidos para fundos de pensão, companhias de seguros e fundações filantrópicas, entidades que são obrigadas a certo conservadorismo em seu portfólio de ativos. Os bancos comerciais também compraram esses papéis em grandes quantidades. CDOs com classificação AAA, de venda fácil, ajudaram os bancos a cumprir as normas de liquidez acima mencionadas, e ao mesmo tempo a receber juros mais altos que os

proporcionados por ativos com classificação AAA tradicionais (que dão menor retorno em troca da segurança que oferecem). Os mercados para produtos de dívida estruturada explodiram.

Mesmo assim, a realidade é que esses títulos eram, em última análise, baseados em ativos frágeis — como empréstimos hipotecários concedidos a trabalhadores com emprego instável, ou dívidas de cartão de crédito de consumidores com histórico financeiro duvidoso. Quando a bolha imobiliária dos Estados Unidos estourou, até mesmo as parcelas sênior das CDOs, consideradas superseguras, demonstraram não sê-lo, mas o contrário.

Derivativos são, basicamente, apostas em como "outras coisas" vão se desenrolar ao longo do tempo[103]

Além dos produtos financeiros agrupados e estruturados, os bancos de investimento vêm desempenhando um papel fundamental na geração e comercialização de produtos financeiros derivativos, ou apenas derivativos, nas últimas três décadas.

Os derivativos são assim chamados porque *não têm* nenhum valor intrínseco próprio e "derivam" seus valores de coisas ou acontecimentos externos, da mesma forma como alguém na Inglaterra pode derivar valor de uma luta de boxe em Las Vegas fazendo uma aposta, seja numa casa de apostas ou até mesmo com um amigo.[104] Pode-se dizer que os derivativos são apostas em como outras coisas vão se desenrolar ao longo do tempo.

No início, os derivativos eram restritos ao mercado de commodities

Hoje, os contratos de derivativos podem envolver qualquer coisa — commodities (por exemplo, arroz, petróleo), ativos financeiros (como ações, câmbio de moedas), preços (por exemplo, os índices de mercados acionários, preço dos imóveis), ou até mesmo o clima. Mas, no início, eles se limitavam basicamente aos mercados de commodities.

Um exemplo clássico é um agricultor e um comerciante de arroz que assinam um contrato especificando que o agricultor vai vender seu arroz para o comerciante a um preço previamente acordado na hora da colheita. Esse tipo de contrato é conhecido como *contrato a termo*. Um contrato a termo não é o único tipo de derivativo, mas vamos ficar com ele por enquanto por ser o "protótipo" do derivativo.

Uma vez que o contrato é estabelecido, o derivativo passa a ser como uma aposta sobre aquele elemento do mundo real em que ele se baseia. Nesse exemplo, ter um contrato a termo para o arroz é como fazer uma aposta no preço futuro do arroz.

Derivativos de balcão ou negociados em bolsa: derivativos sob medida versus derivativos padronizados

Muitos derivativos são "feitos sob medida" — ou seja, são um contrato entre duas partes contratantes específicas, tais como o agricultor e o comerciante de arroz como apresentado acima. Um exemplo mais moderno pode ser de uma companhia que deseja se proteger contra as flutuações das taxas de câmbio, entrando num contrato a termo com um banco de investimento para converter uma moeda a uma taxa de câmbio pré-acordada dentro de, digamos, 23 dias. Esses derivativos feitos sob medida são chamados "de balcão" (*over-the-counter*, ou OTC).

Os contratos de derivativos podem ser "padronizados" e comercializados em bolsas. O exemplo mais importante é a Câmara de Comércio de Chicago (Chicago Board of Trade, ou CBOT), criada em meados do século XIX. No caso de um contrato a termo, ele é rebatizado quando padronizado — são os chamados *contratos de futuros*. Um contrato de futuros do petróleo pode especificar que vou comprar, de quem quer que esteja de posse desse contrato, por exemplo daqui a um ano, mil barris de um determinado tipo de petróleo (Brent Crude, West Texas Intermediate etc.), a cem dólares o barril.

Os derivativos oferecem proteção (hedging) *contra o risco, mas também permitem especulação*

A justificativa-padrão para os derivativos é que eles possibilitam aos agentes econômicos se proteger (em inglês, fazer *hedging*) contra o risco. Se eu sou uma refinaria de petróleo, posso me proteger contra a possibilidade de que o preço do petróleo ultrapasse cem dólares o barril daqui a um ano, comprando um contrato de futuros de petróleo como o que acabo de descrever acima. Isso significa que vou perder dinheiro se o preço do barril de petróleo ficar abaixo de cem dólares (uma vez que *preciso* comprá-lo por esse valor, mesmo que ele esteja a apenas noventa dólares, a menos que eu já tenha vendido o contrato para outro). Naturalmente, eu só compraria um

contrato assim se eu acreditasse que a chance de o preço cair abaixo de cem dólares é pequena.

Essa função de *hedging*, ou de proteção, não é, porém, a única função dos derivativos — ou, nos dias atuais, nem sequer a principal. Eles também permitem às pessoas especular (isto é, apostar) o movimento dos preços do petróleo. Em outras palavras, alguém que não tenha nenhum interesse inerente no preço do petróleo em si, seja como consumidor ou como refinaria de petróleo, pode fazer uma aposta na variação do preço. Assim, em uma analogia provocativa, mas perspicaz, Brett Scott, um ativista financeiro, observa que

> [dizer] que os derivativos existem para permitir às pessoas se proteger [...] [é] um pouco como argumentar que a indústria das apostas em corridas de cavalo existe para ajudar os proprietários de cavalos a se proteger contra o risco [de seus cavalos perderem uma corrida].[105]

Surgiram outros tipos de derivativos — opções e swaps

Com o tempo, apareceram outros tipos de famílias de derivativos além dos contratos a termo e os futuros. Existem dois tipos principais: as opções e os *swaps*.

Um contrato de *opção* daria a uma parte contratante o direito (mas não a obrigação) de comprar (ou vender) alguma coisa a um preço estabelecido agora em uma data específica. A opção de compra é chamada de *call*, e a opção de venda é chamada de *put*. As opções se tornaram mais conhecidas através das opções de compra de ações — isto é, o direito de comprar certo número de ações a um preço preestabelecido numa data futura — oferecidas a administradores de alto escalão (e, por vezes, a outros funcionários) para incentivá-los a gerir as empresas de forma que a cotação das ações suba.

Enquanto um contrato a termo é como uma aposta em um único evento futuro, um *swap* é como uma aposta em uma série de eventos; como se fosse um agrupamento de diversos contratos a termo. Por exemplo, ele permite substituir uma série de pagamentos ou ganhos futuros variáveis por pagamentos ou ganhos fixos, tal como os contratos para telefone celular ou contas de eletricidade a preço fixo durante determinado período de tempo, de acordo com a instrutiva analogia de Scott.[106] A variação nos

pagamentos ou rendimentos pode ser devida a variações em todo tipo de coisa; por isso há muitos tipos diferentes de *swaps*, como *swaps* de taxa de juros, taxas de câmbio (*swaps* cambiais), preços de commodities (*swaps* de commodities), cotação das ações (*swaps* de ações), ou mesmo o risco de inadimplência de determinados produtos financeiros (*swaps* de crédito, ou CDSs).

A essa altura você pode estar sentindo vertigens com a complexidade das coisas, mas isso é, de certa forma, o que eu quero demonstrar. A complexidade desses novos produtos financeiros é exatamente o que os tornou tão perigosos, como explicarei mais adiante.

O comércio de derivativos decolou na década de 1980

Os mercados derivativos não eram muito significativos até o início dos anos 1980, embora as bolsas para futuros de câmbio e opções de ações já tivessem sido estabelecidas pela Câmara de Comércio de Chicago nos anos 1970.[107]

Porém, uma mudança histórica ocorreu em 1982. Nesse ano, os dois órgãos reguladores financeiros dos Estados Unidos mais importantes, a Comissão de Valores Mobiliários (Securities and Exchange Commission, SEC) e a Comissão de Comércio de Futuros de Commodities (Commodity Futures Trading Comission, CFTC) decidiram que o pagamento de um contrato de derivativos não precisa envolver a entrega dos bens a que o contrato se refere (por exemplo, arroz ou petróleo), mas pode ser liquidado em dinheiro.

Essa nova regra regulatória permitiu a proliferação de contratos de derivativos oriundos de coisas "conceituais", como o índice do mercado de ações, que jamais poderiam ser "entregues" fisicamente, não apenas commodities ou ativos financeiros específicos.[108] A partir de então, a imaginação passou a ser o limite para que tipo de contrato de derivativo poderia ser feito.

Números da vida real

O crescimento explosivo do setor financeiro

Até a década de 1990 havia na Europa poucos produtos de dívida

titularizada (ABS, CDOs etc.). Porém, de acordo com a OCDE, em 2010 estimou-se que o mercado para esses produtos na Europa tinha crescido até aproximadamente 2,7 trilhões de dólares. E isso ainda era muito menor que o mercado nos Estados Unidos, estimado em cerca de 10,7 trilhões de dólares, pois nos Estados Unidos esses produtos tinham uma longa história, especialmente quando se considera que a União Europeia possuía um PIB mais de 10% superior ao dos Estados Unidos.[109]

Os mercados de derivativos cresceram ainda mais rápido. Até a década de 1980, eram mercados marginais. Já em 2011, o FMI estimou que o mercado global de derivativos de balcão valia 648 trilhões de dólares em termos de "valor de contratos em aberto" (isto é, o valor total das "apostas", que geralmente excede em muito o valor dos ativos a que se referem). O "valor de mercado" dos contratos propriamente ditos foi estimado em 27 trilhões de dólares, comparado com 110 trilhões de dólares de ativos bancários globais e 70 trilhões de dólares do PIB mundial (esses números não são muito comparáveis entre si; são citados apenas para dar uma ideia da magnitude dos valores).[110]

O crescimento acelerado não se limitou aos novos produtos financeiros. O resto do setor financeiro também progrediu rapidamente. Entre 1980 e 2007, a proporção entre o estoque total de ativos financeiros e a produção mundial aumentou de 1,2 para 4,4, segundo cálculos feitos por Gabriel Palma.[111]

O tamanho relativo do setor financeiro chegou a ser ainda maior em muitos países ricos, em especial, mas não só, nos Estados Unidos e no Reino Unido. Segundo Palma, a proporção entre os ativos financeiros e o PIB no Reino Unido chegou a 700% em 2007.[ix] Usando diferentes fontes de dados, Lapavitsas estima que essa proporção no Reino Unido aumentou de cerca de 700% no final dos anos 1980 para mais de 1200% em 2009 — ou para 1800% se incluirmos ativos no exterior de propriedade de cidadãos e empresas do Reino Unido.[112] James Crotty, usando dados do governo americano, calculou que a proporção de ativos financeiros em relação ao PIB nos Estados Unidos oscilou entre 400% e 500% no período entre os anos 1950 e 1970, mas começou a subir desde o início dos anos 1980, após a desregulamentação financeira. A proporção rompeu a marca dos 900% no início dos anos 2000.[113]

O novo sistema financeiro visava ser mais eficiente e seguro

Tudo isso significa que surgiu um novo sistema financeiro nas últimas três décadas. Assistimos à proliferação de novos e complexos instrumentos financeiros através da inovação financeira, ou engenharia financeira, como alguns preferem chamá-la. Esse processo foi em grande medida facilitado pela *desregulamentação financeira* — a abolição ou diluição das regulamentações existentes sobre as atividades financeiras, como mostrarei adiante.

Esse novo sistema financeiro deveria ser mais eficiente e mais seguro do que o anterior, dominado por bancos comerciais de raciocínio lento, que lidavam com uma gama limitada de instrumentos financeiros, incapazes de satisfazer a demanda cada vez mais diversificada por instrumentos financeiros de risco. Acreditava-se que uma maior liberdade de contrato iria maximizar as probabilidades de que os agentes financeiros do mercado pudessem criar maneiras inovadoras de avaliar o risco e calcular o preço de ativos de forma mais eficiente, aumentando assim a estabilidade do sistema.

A possibilidade de que esses novos instrumentos financeiros pudessem ser demasiado complicados para serem tratados com segurança foi descartada. Economistas pró-mercado argumentaram que, num mercado livre, um contrato será assinado apenas quando as partes contratantes sabem que vão se beneficiar com ele, em especial quando são, "em sua maioria, instituições financeiras sofisticadas, que parecem ser eminentemente capazes de se proteger contra a fraude e a insolvência das contrapartes", segundo Larry Summers, então vice-secretário do Tesouro, em seu depoimento ao Congresso dos Estados Unidos em 1998.[x]

Um desses "sofisticados" — um certo Joe Cassano, que era então o diretor financeiro da AIG, seguradora americana socorrida pelo governo dos Estados Unidos em 2008 — disse apenas seis meses antes do colapso da empresa: "É difícil para nós, sem querer ser leviano, sequer imaginar um cenário em qualquer plano da razão que nos levasse a perder um só dólar em alguma dessas transações [de CDS]".

Essa crença na infalibilidade do mercado era compartilhada pelas autoridades reguladoras. No auge da bolha imobiliária dos Estados Unidos, responsáveis de alto escalão pela formulação da política econômica continuavam a negar que havia uma bolha. Em junho de 2005, embora

admitindo que havia "sinais de rumores triviais em alguns mercados locais", Alan Greenspan, na época presidente do Federal Reserve, garantiu aos membros do Congresso americano que "uma 'bolha' no preço das moradias do país como um todo não parece provável". Poucos meses depois, em outubro de 2005, Ben Bernanke — então presidente do Conselho de Assessores Econômicos do Presidente (George W. Bush) e presidente do Fed entre fevereiro de 2006 e janeiro de 2014 — declarou em seu depoimento no Congresso que o aumento de 25% no preço dos imóveis que ocorrera nos Estados Unidos nos dois anos anteriores "reflete, em grande parte, fortes fundamentos econômicos".

A maior complexidade tornou o sistema financeiro mais ineficiente e instável

Apesar dessas garantias, a bolha imobiliária estourou em 2007 e 2008 — os preços estavam simplesmente altos demais, dado o fraco desempenho da economia subjacente, e não podiam mais ser sustentados. Com isso veio o colapso dos mercados de CDOs e CDSs que se alimentavam do mercado imobiliário, resultando na maior crise financeira desde a Grande Depressão dos anos 1930. Após a crise financeira global de 2008, vieram à tona muitas informações que mostravam como os diretores das instituições financeiras "sofisticadas" mencionadas por Summers, além de reguladores confiantes, de fato não entendiam o que estava acontecendo.

Isso ocorreu devido ao grande aumento da complexidade do sistema financeiro. E não estamos falando apenas de ficar um pouquinho mais complicado. Andy Haldane, diretor-executivo de estabilidade financeira do Banco da Inglaterra, notou certa vez que, para entender totalmente uma CDO — um dos mais complexos, mas não o mais complexo dos novos produtos financeiros —, um potencial investidor precisa absorver mais de 1 bilhão de páginas de informações.[114] Eu também já deparei com gerentes de banco que confessaram que recebiam com frequência contratos de derivativos com centenas de páginas que eles naturalmente não tinham tempo de ler. Foram desenvolvidos modelos matemáticos complexos para lidar com essa sobrecarga de informações; mas, no final, os acontecimentos provaram que esses modelos eram, na melhor das hipóteses, inadequados e, na pior, causa de uma falsa sensação de controle. De acordo com esses modelos, as chances de que os fatos de 2008 pudessem realmente acontecer eram equivalentes a ganhar na loteria 21 ou 22 vezes seguidas.[115]

O aumento da interconexão também aumentou a instabilidade do sistema financeiro

A definição mais liberal do que é um legítimo contrato financeiro (por exemplo, a permissão para derivativos baseados em índices) e o agrupamento, estruturação e negociação ampliados em grande parte desses produtos ocorreram no contexto de uma desregulamentação geral do setor financeiro.

Começando pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido no início dos anos 1980, diversos países começaram a relaxar, e até mesmo abolir, uma grande gama de regulações financeiras: a regulamentação prudencial para bancos comerciais, em especial as normas para liquidez e alavancagem; limites máximos para as taxas de juro que os credores podem cobrar; restrições em tipos de ativos que diferentes firmas financeiras podem deter, como as restrições pré-1980 às instituições de poupança e crédito nos Estados Unidos contra fazer empréstimos para a compra de bens de consumo e empréstimos hipotecários para imóveis comerciais; regras sobre o nível de agressividade que o empréstimo pode ter (por exemplo, regras sobre a relação entre o valor do empréstimo e o valor da casa nos empréstimos hipotecários); e o relaxamento e frequente eliminação das restrições sobre o movimento transfronteiriço de capitais (para mais detalhes a respeito ver o capítulo 12).

O resultado foi a proliferação de conexões entre diferentes partes do sistema financeiro, como nunca houvera antes. E não ocorreu apenas entre diferentes setores — como bancos comerciais e seguradoras, que ficaram profundamente envolvidos na negociação de derivativos —, mas também entre países — o primeiro sinal de problemas com as CDOs americanas, em 2008, foi notado pelos bancos alemães e suíços que as tinham comprado. Com esse aumento da interconexão, um problema em uma parte do sistema se espalha muito rápido para outras áreas, aumentando em muito sua instabilidade.

A questão, no fundo, é que por mais que você consiga agrupar, estruturar e derivar os seus produtos financeiros com habilidade, no fim é o mesmo mutuário de uma hipoteca de alto risco na Flórida, a mesma pequena empresa em Nagoya, e o mesmo sujeito de Nantes que solicitou um empréstimo para comprar um carro — são eles próprios que precisam pagar os empréstimos que lastreiam todos esses novos produtos financeiros. E, ao criar todo tipo de produtos que conectam diferentes

pontos do sistema, estamos, na verdade, aumentando a intensidade com que a impossibilidade dessas pessoas de pagar seus empréstimos afeta o sistema inteiro.

Como o novo sistema financeiro tornou as firmas não financeiras mais orientadas para o curto prazo

A ascensão das novas finanças não afetou apenas o setor financeiro. Também alterou significativamente a maneira como as empresas não financeiras são geridas. A mudança foi especialmente forte nos Estados Unidose no Reino Unido, onde as novas finanças avançaram mais e onde, ao contrário da Alemanha ou do Japão, os interessados que não eram acionistas têm pouca influência na forma como as empresas são geridas.

A primeira mudança importante foi mais uma contração no horizonte de tempo na gestão. Com o aumento das aquisições hostis na década de 1980 (lembre-se de Gordon Gekko do capítulo 3), as empresas já tinham sido postas sob pressão crescente para dar lucro num prazo curto, se necessário às custas da competitividade a longo prazo. Mas com a proliferação de tantos instrumentos financeiros que ofereciam rendimentos rápidos e elevados, os acionistas ficaram ainda mais impacientes nas últimas duas décadas. Por exemplo, no Reino Unido o período médio de detenção de ações, que já havia caído de cinco anos em meados dos anos 1960 para dois anos na década de 1980, despencou para cerca de sete meses e meio no final de 2007.116

Isso resultou na formação de uma "aliança funesta" entre os gestores profissionais das empresas e o grupo crescente de acionistas de curto prazo, sob a palavra de ordem de "maximizar o valor para o acionista" (ver capítulo 5). Nessa aliança, salários astronômicos eram pagos aos diretores em troca de maximizar os lucros a curto prazo — mesmo à custa da qualidade do produto e do moral dos funcionários — e de distribuir a maior proporção possível desses lucros aos acionistas, sob a forma de dividendos e *recompra de ações* (quando uma empresa compra suas próprias ações, a fim de sustentar seu preço).

Tais práticas deixaram pouquíssimos recursos para as empresas investirem em coisas como máquinas, P&D e treinamento, reduzindo sua produtividade a longo prazo e, portanto, sua competitividade. Quando a empresa começa a ter problemas, a maioria dos gestores profissionais e acionistas de curto prazo que orquestraram o colapso já não trabalha mais

lá.

A transformação das sociedades não financeiras em financeiras

O novo sistema financeiro não apenas fez as firmas não financeiras operarem com um horizonte de tempo mais curto. Ele também as tornou mais "financeirizadas" — ou seja, mais dependentes de atividades financeiras próprias. Em vista dos rendimentos mais elevados trazidos pelos ativos financeiros, comparados com os negócios tradicionais, muitas empresas vêm desviando cada vez mais seus recursos para a gestão de ativos financeiros. Essa mudança de foco tornou essas empresas ainda menos interessadas em reforçar suas capacidades produtivas de longo prazo, baseadas na tecnologia, do que em fazer o necessário em razão da crescente pressão dos acionistas focados no curto prazo.

Nos últimos vinte anos algumas delas expandiram com agressividade seus braços financeiros — por exemplo, a GE Capital, da General Electric, a GMAC, da GM, e a Ford Finance, da Ford. Algumas se tornaram tão importantes que, em meados de 2013, o Conselho de Supervisão da Estabilidade Financeira do governo americano designou a maior delas, a GE Capital, como uma das "instituições financeiras sistematicamente importantes" (SIFIs) — um status em geral reservado apenas para os maiores bancos.

O excesso de desenvolvimento do setor financeiro e suas consequências

Sob o novo regime, o setor financeiro se tornou muito mais lucrativo do que o setor não financeiro, o que não foi sempre o caso.[117] Isso lhe permitiu oferecer salários e bônus muito mais elevados do que os oferecidos por outros setores, atraindo os profissionais mais brilhantes, seja qual for a disciplina que estudaram na universidade. Infelizmente, isso leva a uma má alocação dos talentos, pois pessoas que seriam muito mais produtivas em outras profissões — como engenharia, química e assim por diante — se ocupam em negociar derivativos ou construir modelos matemáticos para definir seus preços. Isso também significa que muitos investimentos elevados na educação superior têm sido desperdiçados, pois muitos não estão usando as habilidades para as quais foram originalmente treinados.[xi]

A quantidade desproporcional de riqueza concentrada no setor financeiro também permite que ele faça um lobby mais eficaz contra a

regulamentação, mesmo quando as normas são socialmente benéficas. O crescente fluxo de pessoal entre o setor financeiro e as agências reguladoras significa que fazer lobby com frequência nem sequer é necessário. Muitas autoridades reguladoras, que são ex-funcionários do setor financeiro, são de maneira instintiva simpáticos à indústria que estão tentando regular — é o conhecido problema da "porta giratória". E o que é mais problemático: a porta giratória também tem incentivado uma forma insidiosa de corrupção. Os reguladores podem dobrar as regras — às vezes até o ponto de rompê-las — para ajudar seus possíveis futuros empregadores. Alguns reguladores em alta posição são inclusive mais espertos. Quando deixam o emprego, nem sequer se preocupam em procurar outro. Eles simplesmente criam seus próprios fundos multimercado ou de investimento em participações, nos quais os beneficiários quando flexibilizava as regras, vão depositar dinheiro, mesmo que esses ex-reguladores tenham pouca experiência na gestão de um fundo de investimentos.

Ainda mais difícil de enfrentar é o domínio da ideologia pró-finanças, que resulta do fato de o setor ser muito poderoso e generoso com quem trabalha nele — ou para ele. Não é simplesmente por causa do poder de lobby do setor que a maioria dos políticos e reguladores reluta em reformar radicalmente o sistema regulatório financeiro após a crise de 2008, apesar da incompetência, da irresponsabilidade e do cinismo que a crise revelou existir no setor. É também devido à convicção ideológica desses políticos e reguladores que o máximo de liberdade para o setor financeiro é de interesse nacional.

Números da vida real

Houve um grande aumento na frequência das crises financeiras

Para a maioria das pessoas, a crise financeira global de 2008 é, provavelmente, prova suficiente de que o novo sistema financeiro não conseguiu cumprir suas promessas de maior eficiência e estabilidade. Mas é importante notar que a crise de 2008 foi precedida por muitas crises menores nos últimos trinta anos. A lista, mesmo contando apenas as mais importantes, é impressionante. Em 1982 o Chile entrou numa grave crise bancária, consequência da liberalização radical do mercado financeiro em

meados dos anos 1970 sob a ditadura de Pinochet. No fim dos anos 1980, as caixas de poupança nos Estados Unidos, chamadas Savings and Loan (S&L), começaram a ter problemas sérios depois de receber permissão do governo para migrar para atividades mais arriscadas, porém mais rentáveis em potencial, como imóveis comerciais e crédito para o consumo. O governo dos Estados Unidos precisou fechar quase um quarto das S&Ls e injetar dinheiro público equivalente a 3% do PIB para arrumar a bagunça.

A década de 1990 começou com crises bancárias na Suécia, Finlândia e Noruega, consequência da desregulamentação financeira nesses países no final dos anos 1980. Em seguida, houve a crise "Tequila" no México, em 1994 e 1995. Essa foi seguida em 1997 por crises nas economias do "milagre" asiático, Tailândia, Indonésia, Malásia e Coreia do Sul, resultado da abertura financeira desses países e sua desregulamentação no fim dos anos 1980 e início dos anos 1990. Na esteira da crise asiática veio a crise da Rússia de 1998. Seguiu-se a crise brasileira de 1999 e a argentina de 2002, ambas causadas, em grande parte, pela desregulamentação financeira.

Essas são apenas as mais proeminentes, mas o mundo já viu muitas outras crises financeiras desde meados da década de 1970. Segundo um estudo amplamente citado,[118] quase nenhum país estava em crise bancária entre o final da Segunda Guerra Mundial e meados da década de 1970, período em que o setor financeiro era fortemente regulado. Entre meados dos anos 1970 e o final dos 1980, a proporção de países em crise bancária subiu entre 5% e 10%, ponderada pela sua participação na renda mundial. A proporção então disparou para cerca de 20% em meados dos anos 1990. Em seguida a relação caiu brevemente para zero por alguns anos, em meados da década de 2000, mas subiu novamente para 35% após a crise financeira global de 2008.

A "aliança funesta" entre acionistas orientados para curto prazo e os gestores de fundos profissionais reduziu a capacidade das empresas de investir

A ascensão do modelo da "maximização do valor ao acionista" na era das novas finanças reduziu drasticamente os recursos disponíveis para investimentos a longo prazo nas empresas não financeiras.

Na nossa época temos visto um fortíssimo aumento nos *lucros distribuídos*, ou seja, lucros dados aos acionistas sob a forma de dividendos e recompra de ações. Por exemplo, os lucros distribuídos como parcela do total dos lucros empresariais nos Estados Unidos foi de 35% a 45% entre os

anos 1950 e 1970.[119] Entre 2001 e 2010, as maiores empresas americanas distribuíram 94% de seu lucro; no Reino Unido, as maiores empresas distribuíram 89% do lucro.[120]

Isso reduziu significativamente a capacidade de investimento das empresas desses países. Ao contrário do que muita gente pensa, não é a emissão de novas ações nem os empréstimos bancários a principal fonte de financiamento para investimentos, mas a *retenção dos lucros* (isto é, os lucros não distribuídos aos acionistas). Diante disso, a impressionante queda nos lucros retidos — de 55% a 65% para apenas 6% no caso das empresas americanas — significou uma enorme redução na capacidade das empresas de fazer investimentos orientados para o longo prazo.

As empresas não financeiras, pelo menos nos Estados Unidos, se tornam cada vez mais dependentes de suas atividades financeiras para obter lucros

Em especial nos Estados Unidos, as empresas não financeiras aumentaram em muito seus ativos financeiros. A proporção de ativos financeiros para ativos não financeiros pertencentes a firmas não financeiras aumentou gradualmente de 30% em 1950 para 40% em 1982. A partir daí disparou, chegando a 100% em 2001. Desde então caiu para 81% em 2008. Daí voltou a subir de maneira abrupta em 2009, atingindo um novo patamar de 104%, se estabilizando basicamente no mesmo nível.[121]

Para algumas empresas, o braço financeiro se tornou a principal fonte de lucros no período recente, superando em muito suas atividades originais de fabricação. Em 2003, 45% do lucro da GE veio da GE Capital. Em 2004, 80% dos lucros da GM vieram do seu braço financeiro, a GMAC, enquanto na Ford a totalidade dos lucros veio da Ford Finance entre 2001 e 2003.[122]

Considerações finais: o setor de finanças precisa ser estritamente regulamentado justamente por ser tão poderoso

O capitalismo não teria se desenvolvido da forma como o fez sem o desenvolvimento do sistema financeiro. A expansão dos bancos comerciais, a ascensão do mercado de ações, o avanço dos bancos de investimento e o crescimento dos mercados de títulos corporativos e de dívida pública nos permitiram mobilizar recursos e diluir os riscos em uma escala sem precedentes. Sem tais progressos, ainda estaríamos vivendo em um mundo

cheio de pequenas fábricas geridas e financiadas por aquilo que Ricardo chamou de "mestres manufatureiros", apoiadas por governos mal financiados e inadequados.

Infelizmente, após o surgimento das "novas finanças" nas últimas três décadas, nosso sistema financeiro se tornou uma força negativa. Nossas empresas financeiras se tornaram especialistas em gerar altos lucros para si próprias ao custo de bolhas de ativos, cuja insustentabilidade elas ocultam através de securitização (*pooling*), estruturação e outras técnicas. Quando a bolha estoura, essas empresas usam com habilidade seu peso econômico e sua influência política para garantir dinheiro de resgate e subsídios do erário público, dinheiro que então precisa ser reposto pelo público através da alta de impostos e cortes de gastos. Esse cenário tem ocorrido em escala gigantesca desde a crise financeira global de 2008, mas já havia se repetido dezenas de vezes em menor escala por todo o mundo — Chile, Estados Unidos, Suécia, Malásia, Rússia, Brasil, e por aí vai — nas últimas três décadas.

Se não regularmos nosso sistema financeiro de forma muito mais estrita, veremos a repetição dessas crises. Diversas regulamentações que mencionei como enfraquecidas ou abolidas desde os anos 1980 precisam ser reinstaladas ou mesmo fortalecidas. Essas mudanças regulatórias envolvem discussões técnicas que não precisam deter o leitor neste ponto; mas há um princípio claro que é necessário ter em mente ao refletir sobre a reforma: nosso sistema financeiro precisa ser simplificado.

Como visto anteriormente, nosso sistema financeiro tornou-se demasiado complexo para o controle — e não apenas para os reguladores, que supostamente não fazem ideia de como ele funciona, mas também para os supostos "sofisticados" da indústria financeira. Precisamos reduzir essa complexidade, limitando a proliferação de produtos financeiros complexos em demasia, em especial quando seus criadores não puderem provar, sem sombra de dúvida, que seus benefícios superam os custos.

Esse princípio pode parecer muito radical, mas não é. Agimos assim o tempo todo em relação à medicina; dada a complexidade do corpo humano e a gravidade dos danos que as novas drogas podem causar, exigimos que os fabricantes provem para toda a sociedade que seus produtos oferecem mais benefícios do que custos.[123] De fato, os limites dos contratos financeiros legítimos têm sido constantemente redesenhados por meio de

decisões políticas, como demonstrei acima (lembre-se do caso dos derivativos).

Defender uma regulamentação mais rígida do sistema financeiro não implica dizer que ele não seja uma parte importante da economia. Pelo contrário, ele precisa ser regulamentado exatamente por causa de seu poder e importância. Nós não tínhamos semáforos, freios ABS, cintos de segurança e air bags na época que a maioria das pessoas andava a pé, de carro de boi e, no máximo, a cavalo. Hoje temos essas coisas — e começamos a exigi-las, por meio da regulamentação, exatamente porque temos carros que são rápidos e poderosos, mas que podem causar sérios danos se alguma coisa — mesmo que pequena — der errado. Se não aplicarmos o mesmo raciocínio às finanças, vamos continuar a ter os equivalentes econômicos dos acidentes de carro, atropelamentos e fugas, ou mesmo engavetamentos nas estradas.

DICAS DE LEITURA

AKYUZ, Y. *The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective*. Londres: Pluto Press, 2013.

EPSTEIN, G. (Org.). *Financialization and the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

INGHAM, G. *The Nature of Money*. Cambridge: Polity, 2004.

KINDLEBERGER, C. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. Londres: Macmillan, 1978. [Ed. bras.: *Manias, pânicos e crises: A história das catástrofes econômicas mundiais*. São Paulo: Saraiva, 2013.]

LANCHESTER, J. *Whoops!: Why Everyone Owes Everyone and no One Can Pay*. Londres: Penguin, 2010.

LAPAVITSAS, C. *Profiting without Producing: How Finance Exploits us All*. Londres: Verso, 2013.

MARTIN, F. *Money: The Unauthorised Biography*. Londres: Bodley Head, 2013. [Ed. port.: *Dinheiro: A biografia não autorizada*. Lisboa: Temas e Debates, 2013.]

SCOTT, B. *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*. Londres: Pluto Press, 2013.

i É importante notar que os depositantes de um banco incluem seus tomadores de empréstimos. Quando alguém toma emprestado dinheiro de um banco, abre-se uma conta-corrente e o montante acordado é creditado em vez de lhe entregarem essa quantia em dinheiro. Assim, ao pedir um empréstimo bancário, a pessoa também se torna um de seus depositantes.

ii Esse tipo especial de conto do vigário é usado muitas vezes na gestão econômica. Outro exemplo de destaque é o uso de gastos deficitários do governo em uma recessão. O governo de início gasta "dinheiro que não tem" e contrai um déficit orçamentário. Mas esse gasto aumenta a demanda na economia, o que estimula os negócios e torna os consumidores mais otimistas. Se um número suficiente de empresários e de consumidores começa a ter expectativas positivas para o futuro, eles vão investir mais e gastar mais. O aumento do investimento e do consumo, por sua vez, gera mais renda e, portanto, mais receitas fiscais. Se as receitas fiscais aumentarem o suficiente, o déficit orçamentário pode ser eliminado, o que significa que o governo tinha, afinal de contas, aquele dinheiro gasto.

iii A GM original, fundada em 1908, produzia o Buick. Entre 1908 e 1909, ela adquiriu o controle de uma série de empresas que fabricavam o Oldsmobile, Cadillac e outras marcas, bem como aquela que se tornaria sua divisão de caminhões. Ela adquiriu a Chevrolet em 1918.

iv Essa fusão não deu certo, a ponto de ser definida como "o maior erro na história empresarial" pelo atual diretor-presidente da Time Warner, Jeff Bewkes, e foi desfeita (numa "cisão") em 2009. Os negócios da AOL não cresceram como previsto no momento da fusão (no auge da bolha das pontocom), e havia diferenças irreconciliáveis entre as culturas empresariais das duas companhias.

v Os números contidos nesses nomes indicam o número de empresas cujas ações compõem o índice.

vi Quando os bancos comerciais lidam com indivíduos, recebendo depósitos ou emprestando dinheiro para comprar casas e carros, diz-se que estão agindo como "banco de varejo". Quando lidam com empresas, emprestando dinheiro ou recebendo depósitos delas, diz-se que estão agindo como "banco corporativo".

vii Embora muita gente, inclusive eu em outro texto, chame esses dois produtos de "derivativos financeiros", é mais preciso separar os dois

produtos por motivos que explicarei mais adiante.

viii As coisas foram ficando mais complicadas com o tempo. Foram criadas CDOs ao quadrado, reunindo fatias de CDOs e estruturando-as tal como descrito acima. E depois foram criadas CDOs ao cubo, criando-se um produto de dívida estruturada a partir de parcelas das CDOs ao quadrado. Foram criadas CDOs ainda mais poderosas.

ix A França, que muitas vezes gosta de se colocar como um contraponto ao capitalismo financeiro anglo-americano, não tem ficado muito atrás do Reino Unido nesse aspecto: a proporção entre seus ativos financeiros e o PIB é apenas superficialmente inferior à do Reino Unido.

x Summers, professor de economia em licença de Harvard e ex-economista-chefe do Banco Mundial (1991-3), posteriormente se tornou o secretário do Tesouro (jul. 1999-jan. 2001) durante a segunda presidência de Bill Clinton; em seguida, foi diretor do Conselho Econômico Nacional (jan. 2009-dez. 2010), durante o primeiro mandato de Barack Obama.

xi Há alguns anos, o professor David King, eminente químico de Cambridge e principal assessor científico do governo britânico entre 2000 e 2007, me disse que provavelmente 60% de seus ex-alunos de doutorado estão trabalhando no setor financeiro.

CAPÍTULO 9

Eu quero que a cabra do Boris morra

DESIGUALDADE E POBREZA

Ivan, um camponês, inveja seu vizinho Boris porque ele tem uma cabra. Uma fada aparece e oferece um único pedido a Ivan. O que ele pede? Que a cabra de Boris morra.
D. LANDES, A RIQUEZA E A POBREZA DAS NAÇÕES

Desigualdade

Ivan não está sozinho — a busca pela igualdade é um dos motores da história humana

Ivan não está sozinho. Na Coreia, existe um ditado segundo o qual você fica com dor de barriga quando um primo compra um terreno. E tenho certeza de que muitos leitores conhecem piadas ou provérbios parecidos sobre se tornar invejoso a ponto da irracionalidade quando outros se dão melhor.

A busca pela igualdade é uma emoção humana muito natural e tem sido um poderoso motor da história humana. A igualdade era um dos ideais por trás da Revolução Francesa, que tinha como um de seus lemas mais famosos "*Liberté, égalité, fraternité ou la mort*" [Liberdade, igualdade, fraternidade ou a morte]. Na Revolução Russa, e em outras revoluções socialistas que se seguiram a ela, a igualdade era *o* principal motor. Muitas greves na indústria, protestos, revoluções e incontáveis outros conflitos humanos não teriam ocorrido sem a busca pela igualdade.

"Sabe, acho que isso é só inveja"

Os defensores de políticas de livre mercado, porém, alertam que nós não deveríamos deixar um instinto básico como esse nos dominar. Eles nos dizem que políticos que tentam fazer com que os mais ricos paguem mais impostos ou que restringem bônus do setor bancário participam de uma "política da inveja". Eles nos dizem para puxar para baixo as pessoas que estão em cima só para que possamos ser iguais. A desigualdade é um resultado inevitável das diversas produtividades de pessoas diferentes. Os ricos são ricos porque são melhores em criar riqueza. Se tentarmos ir contra esse resultado natural, apenas criaremos igualdade na pobreza, é o que

nos dizem. O que Mitt Romney, o candidato presidencial americano pelo Partido Republicano em 2012, disse sobre a preocupação com a igualdade resume muito bem essa posição: "Sabe, eu acho que isso é só inveja".

Nas últimas décadas, os defensores do livre mercado têm conseguido convencer muitas pessoas de que dar uma fatia maior da renda nacional para aqueles que ganham mais irá trazer benefícios para todos. O aforismo "uma maré que sobe levanta todos os barcos", originalmente atribuído a John F. Kennedy mas tornado popular recentemente por Robert Rubin, secretário do Tesouro dos Estados Unidos na gestão Bill Clinton, se tornou seu slogan favorito.

Quando os ricos têm mais dinheiro à sua disposição, eles investem mais e geram mais renda para outras pessoas; contratam mais trabalhadores para suas empresas, e essas empresas compram mais de seus fornecedores. Com rendas individuais mais altas, o rico gasta mais, gerando mais renda para as empresas que vendem, digamos, carros esportivos ou roupas de marca de luxo. As empresas que fornecem esses produtos aumentam a demanda por, digamos, peças automotivas e insumos têxteis, ao mesmo tempo que seus trabalhadores têm salários mais altos e gastam mais em sua própria alimentação e vestuário (não de marca). E assim por diante. Portanto, se há mais renda no topo, grande parte disso irá finalmente "escoar" para o resto da economia, fazendo com que todos fiquem mais ricos do que antes. Mesmo que a porção da renda nacional a que as pessoas pobres tiverem acesso for menor, elas estarão melhor em termos absolutos. É isso que Milton Friedman, o guru da economia de livre mercado, queria dizer quando falou: "A maior parte das falácias econômicas deriva [...] da tendência de presumir que se trata de um bolo de tamanho fixo, de que uma parte só tem como ganhar se for às custas das outras".[124]

A crença no efeito de escoamento levou muitos governos a adotar — ou pelo menos dar cobertura política — políticas pró-ricos nas últimas três décadas. Regulações sobre produtos, trabalho e mercados financeiros foram flexibilizadas, fazendo com que ficasse mais fácil para os ricos ganhar dinheiro. Os impostos cobrados de corporações e de pessoas com renda alta foram reduzidos, facilitando que eles ficassem com o dinheiro adquirido.

Desigualdade demais é ruim para a economia: instabilidade e mobilidade reduzida

Poucas pessoas, se é que haveria alguém disposto a isso, defenderiam o igualitarismo extremo da China na época de Mao ou do Camboja na época de Pol Pot. No entanto, muitas pessoas dizem que excesso de desigualdade é ruim, não apenas em termos éticos mas também em termos econômicos.[i]

Alguns economistas enfatizaram que a alta desigualdade reduz a coesão social, aumentando a instabilidade política. Isso, por sua vez, desestimula investimentos. A instabilidade política torna incerto o futuro — e portanto o retorno sobre os investimentos, que por definição devem ocorrer no futuro. Investimentos menores significam redução de crescimento.

Uma desigualdade maior também aumenta a instabilidade econômica, o que é ruim para o crescimento.[125] Quando uma parte maior da renda nacional vai para os que ganham mais, isso pode aumentar a taxa de investimento. Mas uma parcela de investimento maior também significa que a economia fica mais sujeita a incertezas e, portanto, menos estável, como disse Keynes (veja o capítulo 4). Muitos economistas também afirmam que a desigualdade crescente teve um papel importante na eclosão da crise financeira global de 2008. Especialmente no caso dos Estados Unidos, as rendas mais altas cresceram ao mesmo tempo que os salários reais permaneceram estagnados para a maior parte da população desde os anos 1970. A estagnação salarial fez com que as pessoas tivessem alto nível de endividamento a fim de acompanhar o padrão de consumo crescente dos que estavam no topo. O aumento nas dívidas de habitação (como porcentagem do PIB) tornou a economia mais vulnerável a choques.

Outros argumentaram que a alta desigualdade diminui o crescimento econômico ao criar barreiras para a mobilidade social. Uma educação cara restrita a uma pequena minoria mas necessária para que você consiga um emprego bem pago, conexões pessoais dentro de um restrito grupo privilegiado (o sociólogo francês Pierre Bourdieu deu a isso o nome célebre de *capital social*[ii] ou até mesmo a "subcultura" da elite (por exemplo, sotaques e atitudes que você adquire em escolas exclusivas) podem agir como barreiras para a mobilidade social.

Uma menor mobilidade social significa que pessoas capazes porém vindas de famílias mais pobres são excluídas dos melhores empregos, e assim têm seus talentos desperdiçados tanto do ponto de vista individual quanto do ponto de vista social. Também significa que alguns dos que

ocupam esses empregos não são os melhores que a sociedade colocaria lá caso houvesse maior mobilidade social. Se mantidas ao longo de gerações, essas barreiras fazem com que pessoas jovens de setores menos privilegiados desistam de *tentar* os melhores empregos (lembre-se do capítulo 5). Isso leva a uma "endogamia" intelectual entre os membros da elite. Se você acredita que grandes mudanças exigem ideias novas e atitudes não convencionais, uma sociedade com uma elite "endogâmica" parece ser um ambiente pouco provável para que ocorra uma inovação. O resultado é um menor dinamismo econômico.

A desigualdade leva a resultados sociais piores

Recentemente, estudos mostraram que a desigualdade leva a resultados fracos na saúde e em outros indicadores sociais de bem-estar humano. E essa questão independe do simples efeito de que maior desigualdade resulta em uma quantidade maior de pobres, que estão mais sujeitos a desempenhar mal nesses índices.

Esse argumento se tornou popular nos últimos tempos em função da obra *The Spirit Level*, de Richard Wilkinson e Kate Pickett. O livro analisa dados de mais de vinte países ricos (grosso modo, países com renda per capita acima do nível de Portugal, que está em torno de 20 mil dólares). O livro defende que países com maior desigualdade certamente se sairão pior em termos de mortalidade infantil, gravidez na adolescência, desempenho educacional, homicídios e prisões, e também, possivelmente, em termos de expectativa de vida, doenças mentais e obesidade.[126]

Sociedades mais igualitárias em muitos casos tiveram crescimento acelerado

Não só há muitos indícios mostrando que maior desigualdade produz resultados econômicos e sociais mais negativos, como também há muitos exemplos de sociedades igualitárias com crescimento muito mais acelerado do que sociedades comparáveis, porém mais desiguais.[127]

Durante os anos de seus "milagres", entre as décadas de 1950 e 1980, o Japão, a Coreia do Sul e Taiwan cresceram muito mais do que países comparáveis, apesar de terem desigualdade menor. O Japão cresceu muito mais rápido do que os Estados Unidos, enquanto Coreia e Taiwan fizeram o mesmo em relação a países muito mais desiguais na África e na América Latina.

Apesar de ser uma das sociedades mais igualitárias do mundo, até mesmo do que os países do antigo bloco soviético nos tempos do socialismo, a Finlândia cresceu muito mais rápido do que os Estados Unidos, uma das sociedades mais desiguais dentro do mundo dos ricos. Entre 1960 e 2010, a média de crescimento de renda per capita na Finlândia foi de 2,7%, contra 2% nos Estados Unidos. Isso significa que, durante esse período, a renda nos Estados Unidos cresceu 2,7 vezes, enquanto a renda na Finlândia cresceu 3,8 vezes.

Esses exemplos *não* provam que maior desigualdade leva a crescimento menor. Há outros em que sociedades mais igualitárias cresceram de forma mais lenta que países comparáveis mais desiguais. Mas são o suficiente para nos permitir rejeitar uma história simplista de que "a desigualdade é boa para o crescimento". Além disso, a maior parte dos estudos estatísticos que observam um grande número de países mostra uma correlação negativa (que *não* necessariamente significa que há uma causalidade) entre o grau de desigualdade de um país e sua taxa de crescimento.

Análises da mesma sociedade ao longo do tempo também dão sustentação à visão de que a desigualdade tem efeitos negativos para o crescimento. Durante as três últimas décadas, apesar de a parcela de renda daqueles que estão no topo ter crescido na maior parte dos países, o investimento e o crescimento econômico desaceleraram na maior parte deles.

Alguns animais são mais iguais do que outros: muita igualdade também é ruim

É claro, todos esses indícios não significam que quanto menor for a desigualdade, melhor. Se há *muito pouca* desigualdade de renda, ela pode desestimular as pessoas a trabalhar duro ou criar coisas novas para ganhar dinheiro, como costumava ser o caso nos países socialistas — um caso célebre são as comunas agrícolas da China de Mao.

O que piorava as coisas era o fato de que o baixo grau de desigualdade de renda teria sido visto com frequência como pegadinha. A baixa desigualdade nesses países coexistia com alta desigualdade em outros aspectos (por exemplo, acesso a bens estrangeiros de alta qualidade, oportunidades de viagem ao exterior), com base em conformidade ideológica ou em redes de contatos pessoais.

George Orwell percebeu isso logo nos primeiros tempos do socialismo, quando cunhou o famoso slogan "alguns bichos são mais iguais que

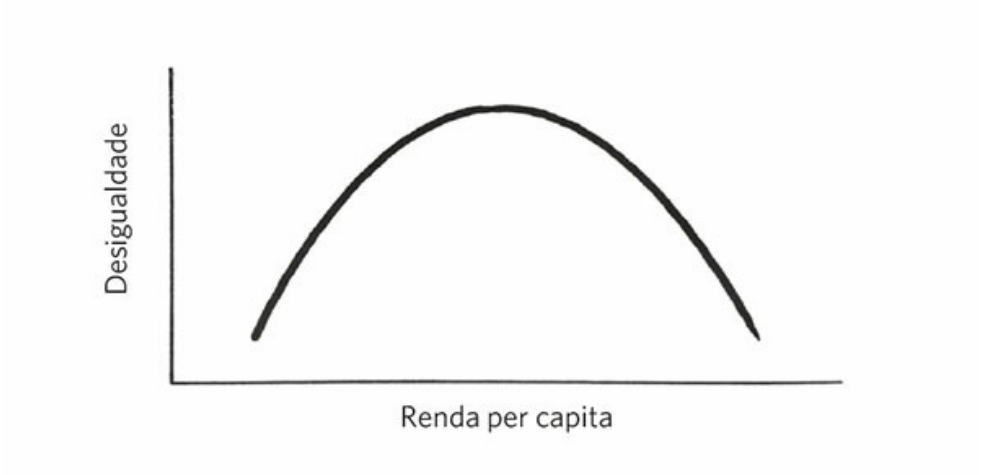
outros" em *A revolução dos bichos*, sátira escrita sobre a Revolução Russa. Nos anos 1970, o reconhecimento desse fato levou a um cinismo geral nesses países, resumido na piada: "Eles fingem que nos pagam e nós fingimos que trabalhamos". Quando as coisas se tornaram mais claras, no final dos anos 1980, havia poucas pessoas ainda dispostas a defender um sistema que naquele momento só podia ser descrito como hipócrita.

A conclusão mais razoável a ser extraída dessa revisão de teorias e dados empíricos é que desigualdade de menos e desigualdade demais não são boas. Se for excessivamente alta ou baixa, a desigualdade pode dificultar o crescimento econômico e criar problemas sociais (de diferentes tipos).

A hipótese de Kuznets: a desigualdade ao longo do tempo

Simon Kuznets, um economista americano nascido na Rússia e vencedor de um dos primeiros prêmios Nobel de economia (em 1971, o primeiro foi em 1969), propôs uma famosa teoria sobre a desigualdade ao longo do tempo. A chamada *hipótese de Kuznets* é que, à medida que um país se desenvolve em termos econômicos, a desigualdade aumenta para depois diminuir. Essa hipótese foi muito influenciada pela maneira como o estudo da desigualdade foi conduzido ao longo dos últimos cinquenta anos, e por isso devemos saber do que se trata.

De acordo com Kuznets, na primeira etapa do desenvolvimento econômico a distribuição de renda permanece basicamente a mesma. Isso porque a maior parte da população nessa etapa é constituída de fazendeiros pobres. À medida que o país se industrializa e cresce, mais pessoas deixam a agricultura e passam para a indústria, em que os salários são mais altos. Isso aumenta a desigualdade. Conforme a economia se desenvolve, Kuznets argumenta, a desigualdade começa a diminuir. A maior parte da população passa a trabalhar no setor industrial ou no setor urbano de serviços, que atende ao setor industrial, enquanto poucos permanecem no setor agrícola com salários baixos. O resultado é a famosa curva invertida em formato de U, conhecida como a *curva de Kuznets*, como se vê abaixo.



A hipótese de Kuznets não se sustenta...

Apesar de sua popularidade, os indícios a favor da hipótese de Kuznets são fracos. Até os anos 1970, ela parecia ser corroborada pela experiência dos países ricos de hoje. Eles assistiram a uma crescente desigualdade no início de sua industrialização, atingindo um pico, por exemplo, na metade do século XIX na Inglaterra e no início do século XX nos Estados Unidos, e depois uma queda. No entanto, desde os anos 1980, a maior parte desses países passou por um aumento na desigualdade — dramático em alguns casos, como nos Estados Unidos e no Reino Unido —, dando início a uma nova subida na parte de baixo da curva, podemos dizer.

A hipótese também não se verificou nos atuais países em desenvolvimento. A desigualdade cresceu com o início do desenvolvimento na maior parte deles (entre as exceções estão Coreia e Taiwan), mas ela quase não diminuiu ao longo do processo na maioria deles.

... porque as políticas econômicas são importantes

A principal explicação para a falta de indícios a favor da hipótese de Kuznets é que a política econômica foi muito importante para determinar o nível de desigualdade.

Já mencionei que o dramático crescimento recente da desigualdade nos Estados Unidos e no Reino Unido pode ser explicado principalmente a partir da desregulamentação e dos cortes nos impostos da parcela mais abastada.

A ausência de crescimento da desigualdade na Coreia ou em Taiwan

nas primeiras etapas de seu desenvolvimento, entre os anos 1950 e 1960, também pode ser explicada pelas políticas. Durante esse período, esses países implantaram programas de *reforma agrária*, através dos quais donos de terra foram forçados a vender a maior parte a seus arrendatários a preços abaixo do mercado. Os governos desses países então protegeram a nascente classe de pequenos fazendeiros por meio de restrições de importações e pelo fornecimento de fertilizantes subsidiados e serviços de irrigação. Também protegeram com eficácia os pequenos estabelecimentos da concorrência de comércios maiores.

Na verdade, o próprio Kuznets *não* acreditava que a diminuição na desigualdade em estágios posteriores do desenvolvimento econômico seria automática. Embora cresse que a natureza do desenvolvimento econômico moderno tornasse a curva em U invertido provável, ele enfatizava que o verdadeiro grau de diminuição da desigualdade seria bastante afetado pela força dos sindicatos e, principalmente, do Estado de bem-estar social.

A importância do Estado de bem-estar social para determinar o nível de desigualdade fica demonstrada pelo fato de que, *antes* dos impostos e das transferências feitas pelo Estado de bem-estar, alguns países europeus tinham desigualdade de renda tão alta quanto a dos Estados Unidos (França, Áustria e Bélgica), ou até mesmo mais alta (Alemanha e Itália). Como veremos adiante, eles são bem mais igualitários do que os Estados Unidos após os impostos e as transferências.

Diferentes tipos de desigualdade

Embora seja a mais discutida, a desigualdade de renda é apenas um tipo de desigualdade econômica. Nós também podemos falar de desigualdade econômica em termos de distribuição de *riqueza* (por exemplo, propriedade de ativos, como imóveis ou ações) ou de *capital humano* (essa é a palavra chique — e controversa — para falar de habilidades que os indivíduos adquirem por meio da educação e do treinamento).

Também há desigualdades em termos de fatores não econômicos. Em muitas sociedades, pessoas de casta, etnia, religião, sexualidade ou ideologia "erradas" têm tido acesso negado a cargos políticos, empregos em universidades ou empregos de maior status.

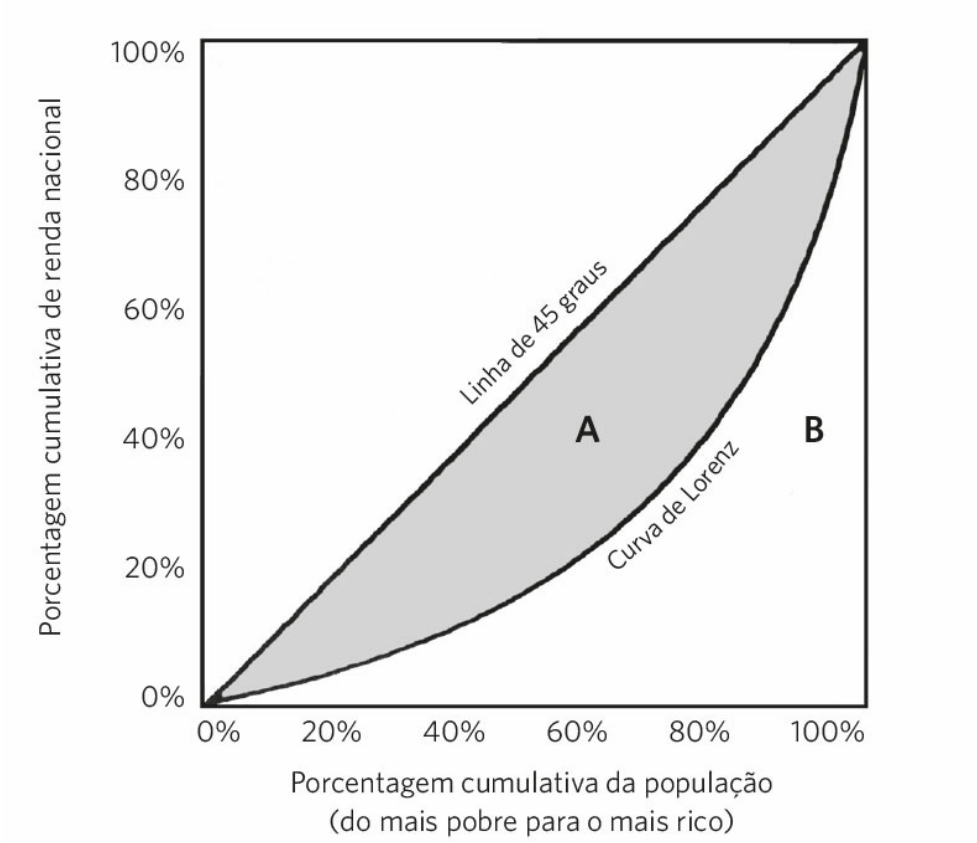
Medindo a desigualdade: o coeficiente de Gini e a proporção de Palma

De todas essas desigualdades, apenas as de renda e de riqueza são fáceis de mensurar. Dessas duas, os dados sobre riqueza são muito menos consistentes, e por isso a maior parte da informação sobre desigualdade que vemos discute em termos de renda. Dados sobre desigualdade de renda às vezes são derivados de pesquisas sobre consumo em vez de renda real, que é mais difícil de aferir.

Há vários modos de medir o grau de desigualdade em que a renda é distribuída.[128] A medida mais usada é conhecida como *coeficiente de Gini*, batizado em homenagem ao estatístico italiano do início do século XX Corrado Gini. Como se pode verificar no gráfico abaixo, ela compara a distribuição de renda na vida real (mostrada no gráfico pela *curva de Lorenz*)[129] com a situação de igualdade completa (mostrada pela linha de 45 graus no gráfico). A curva de Lorenz registra a proporção da renda total na economia, recebida de maneira acumulada pela parte de baixo do gráfico, que representa determinada porcentagem da população. O coeficiente é calculado como uma proporção da área entre a curva de Lorenz e a linha de 45 graus acima do triângulo inferior no gráfico (A/A+B).

$$\text{Coeficiente de Gini} = A/(A+B)$$

$$= \frac{\text{(área entre a linha de 45 graus e a curva de Lorenz)}}{\text{(área abaixo da linha de 45 graus)}}$$



Em tempos mais recentes, meu colega de Cambridge Gabriel Palma propôs o uso da proporção entre a parcela de renda dos 10% que ganham mais e a dos 40% que ganham menos como sendo uma medida mais precisa — e mais fácil de calcular — da desigualdade de renda de um país.130 Percebendo que a parcela da distribuição de renda recebida pelos 50% intermediários é de maneira impressionante similar nos países independentemente das políticas que eles adotam, Palma defende que observar as parcelas nos extremos que mais diferem nos países nos dá uma ideia mais rápida e exata das desigualdades em diferentes nações. Conhecido como a *proporção de Palma*, esse número supera a supersensibilidade do coeficiente de Gini às mudanças na área intermediária da distribuição de renda, em que de qualquer modo é mais difícil diferenciar por meio de intervenção política.131

Desigualdade entre quem?

A maior parte dos números de desigualdade, como o coeficiente de Gini, é calculada para países individuais. No entanto, com a crescente integração

das economias nacionais por meio da globalização, as pessoas se tornaram mais interessadas nas mudanças na distribuição de renda no mundo como um todo. Isso é conhecido como o coeficiente de Gini global, que pode ser calculado ao tratar todos os indivíduos do mundo como cidadãos de um mesmo país.

Algumas pessoas, dentre as quais eu me incluo, acham que o coeficiente de Gini global na realidade não é muito relevante, já que o mundo *não* é (pelo menos não ainda) uma verdadeira comunidade. A desigualdade de renda importa apenas porque nós temos sentimentos — positivos, negativos, solidários, assassinos — em relação àqueles que estão incluídos nas estatísticas; isso é conhecido como *grupo de referência*. Nós, na verdade, não nos importamos de fato com como estão as pessoas que não pertencem a nossos grupos de referência.[iii]

Na verdade, o Ivan de nossa história de abertura não queria que o tsar se tornasse um homem pobre porque o tsar não estava em seu grupo de referência; ele queria que fosse eliminada a minúscula vantagem que seu vizinho Boris tinha sobre ele. Do mesmo modo, o seu equivalente coreano — vamos chamá-lo de Youngsoo — não tinha inveja de algum grande proprietário de terras que estava adquirindo uma área imensa; ele estava com inveja de seu próprio primo, que conseguiu uma pequena propriedade adicional.

É verdade que a desigualdade global está se tornando mais relevante à medida que as pessoas estão cada vez mais conscientes do que acontece em outras partes do mundo, graças ao desenvolvimento dos meios de comunicação de massa e da internet, e assim estão começando a desenvolver um senso de comunidade global. No entanto, temos muito tempo até que possamos dizer para um pobre camponês chinês que não fique chateado com a desigualdade galopante em seu país porque o mundo como um todo se tornou um lugar um pouco mais igualitário — especialmente tendo em vista que em grande parte isso se deve ao fato de que os mais ricos da China estão se distanciando do restante do país.

Números da vida real

Em teoria, o coeficiente de Gini pode ser qualquer número entre zero e um. Na prática, esses valores extremos são impossíveis. Nenhuma sociedade, não importa o quão igualitária ela seja em seu espírito e em suas políticas,

consegue fazer com que todos sejam exatamente iguais, o necessário para obter um coeficiente de Gini igual a zero. Em uma sociedade com um Gini um, todos logo estariam mortos, exceto uma pessoa, que possui tudo.[iv] Na vida real, nenhum país tem um coeficiente de Gini abaixo de 0,2 e nenhum está acima de 0,75.

Desigualdades menores e maiores: Europa versus sul da África e América Latina

Os coeficientes de Gini podem variar bastante até para o mesmo país, dependendo da estimativa que é usada. Para o final dos anos 2000, a OCDE registrou um Gini de renda em torno de 0,25 para a Dinamarca, embora a OIT tenha registrado um número um pouco mais alto, em torno de 0,28. No caso dos Estados Unidos, a diferença é significativa — a OCDE estima que estivesse em torno de 0,38 mas a OIT registra em torno de 0,45.132 No texto abaixo, eu cito os dados da OIT, já que existe uma quantidade muito inferior de membros da OCDE que da OIT.133

As sociedades mais igualitárias, em sua maioria situadas na Europa, têm coeficientes de Gini entre 0,2 e 0,3. Muitos são países capitalistas avançados com forte Estado de bem-estar social. Eles são, em ordem alfabética, Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Holanda, Noruega (o país mais igualitário do mundo) e Suécia. Como mencionado acima, antes dos impostos e do gasto social, alguns deles são mais desiguais do que os Estados Unidos, mas eles tributam e redistribuem uma parte tão grande de seus PIBs que acabam sendo mais igualitários. Alguns dos países mais igualitários são antigas economias do bloco socialista, cujo legado se manteve. Croácia, Eslováquia, Eslovênia, Hungria e República Tcheca pertencem a esse grupo.

No outro extremo, temos países cujos coeficientes de Gini ficam acima de 0,6. Eles são, em ordem alfabética, África do Sul, Botsuana, Madagascar e Namíbia. Todos estão localizados no sul da África.

Qualquer país com um coeficiente de Gini acima de 0,5 pode ser considerado bastante desigual. Muitos são países latino-americanos: Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Honduras, Panamá e Paraguai. Mas alguns estão na África (Costa do Marfim, Mauritânia e Ruanda) e na Ásia (Camboja, Filipinas e Tailândia). Existe inclusive um país do antigo bloco socialista que pertence a esse grupo: a Geórgia, que é, ironicamente, a terra natal de Stálin.

Coeficientes de Gini na maior parte dos países são distribuídos entre

0,3 e 0,5. Os Estados Unidos e a China se encontram entre os que têm maior desigualdade (0,45 a 0,5). Países como Uganda, Polônia, Nova Zelândia e Itália estão no outro extremo dessa lista (em torno de 0,3). Grosso modo, o índice de Gini de 0,35 é a linha divisória entre países relativamente igualitários e os que não o são.[134]

A desigualdade de riqueza é muito maior do que a desigualdade de renda

Os dados sobre desigualdade de riqueza disponíveis são muito mais escassos e muito menos confiáveis do que sobre desigualdade de renda. Mas é claro que a desigualdade de riqueza é muito maior do que a de renda em todos os países, em especial porque acumular riqueza é muito mais difícil do que ter renda.

De acordo com a UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento), o coeficiente de Gini de riqueza para os quinze países estudados, incluindo países pobres como a Índia e a Indonésia e países ricos como os Estados Unidos e a Noruega, variou entre 0,5 e 0,8.[135] A diferença entre a desigualdade de renda de um país e sua desigualdade de riqueza é particularmente grande em países europeus com baixa desigualdade de renda, como a Noruega e a Alemanha.[136]

A desigualdade de renda aumentou na maioria dos países desde os anos 1980

Desde os anos 1980, a desigualdade de renda aumentou na maioria dos países.[137] O aumento mais notável é o Reino Unido e particularmente os Estados Unidos, que lideraram as políticas mundiais pró-ricos. Nos Estados Unidos, a parcela de renda do 1% que ganha mais ficava em torno de 10% entre os anos 1940 e os anos 1970, mas subiu para 23% em 2007.[138] A parcela daqueles que estão entre o 0,1% que ganha mais subiu de 3%-4% para mais de 12% no mesmo período.[139]

A tendência de desigualdade crescente desacelerou um pouco a partir dos anos 2000. A desigualdade caiu ligeiramente em muitos países das regiões que tradicionalmente tinham desigualdade alta da América Latina e da África subsaariana, embora eles continuem sendo bastante desiguais de acordo com os padrões internacionais. Pelo menos nos casos da América Latina, isso se deve a políticas de intervenção, como impostos mais altos para ricos, aumento do salário mínimo e gasto maiores com o bem-estar social — mais uma vez dando sustentação à conclusão que extraímos de

nossa discussão sobre a hipótese de Kuznets.

A desigualdade global aumentou nos últimos dois séculos

De acordo com estimativas usadas de maneira ampla de Bourguignon e Morrisson, o coeficiente de Gini global estava em torno de 0,5 em 1820 e subiu para 0,61 em 1910, 0,64 em 1950 e 0,66 em 1992.[140] De acordo com o estudo da UNCTAD citado acima, esse índice caiu de cerca de 0,7 no final dos anos 1980 e início dos anos 1990 para cerca de 0,66 na segunda metade dos anos 2000.[141] Mas esses números são menos confiáveis do que os coeficientes de Gini nacionais.

Isso significa que, se o mundo fosse um país, dois séculos atrás ele era muito desigual, como o Panamá ou Ruanda, e se tornou muitíssimo desigual, como a África do Sul, embora tenha se tornado ligeiramente — apenas ligeiramente — menos desigual desde 1990, em grande medida graças ao fato de a China ter se tornado mais próspera muito rápido.

Pobreza

A pobreza é a condição humana dominante durante a maior parte da história

A pobreza é uma presença opressiva constante ao longo da história humana. Exceto quando falamos de reis e rainha e heróis, muito do nosso folclore e de nossa literatura antes do século XIX é sobre a pobreza e suas consequências. E não estamos falando apenas de dificuldades amenas. Falamos do tipo de pobreza que faz as pessoas roubarem pão (como em *Os miseráveis*), comer terra cozida (como em *A boa terra*) e até mesmo de crianças que são abandonadas para se ter menos bocas para alimentar (como em *João e Maria*). Falando em termos atuais, é o tipo de pobreza que você vê em filmes como *Quem quer ser um milionário?*, situado nas favelas de Mumbai, na Índia, em que até mesmo ir ao banheiro é um grande problema.

Os economistas chamam esse tipo de pobreza de *pobreza absoluta*. É o fracasso de conseguir renda suficiente para atender às necessidades humanas mais básicas para a sobrevivência — como nutrição, vestimenta e abrigo. Essa condição humana começou a mudar apenas no século XIX, com a Revolução Industrial. Mas, como discuti no capítulo 3, no início as

coisas pioraram.

Diferentes definições de pobreza: pobreza absoluta versus relativa

Hoje, poucas pessoas nos países ricos, como os Estados Unidos ou a Alemanha, sofrem de pobreza absoluta. Mas nós ainda falamos de pobreza nesses países, porque toda sociedade tem certos padrões de consumo que são considerados necessários para manter a "decência".

Essa visão vem da época de Adam Smith, que defendeu que as coisas são necessárias quando se torna "indecente para pessoas dignas, mesmo no nível mais baixo, não as possuir". Assim, em um exemplo famoso, ele dizia que uma camisa de linho não é "uma necessidade da vida" mas "nos tempos atuais, em grande parte da Europa, um trabalhador diarista digno teria vergonha de aparecer em público sem uma camisa de linho, já que se suporia que a falta dela denota um terrível grau de pobreza".

Essa noção de pobreza é conhecida como *pobreza relativa*. Ao utilizar essa noção de pobreza, hoje a maior parte dos países tem sua própria *linha de pobreza* nacional, que normalmente é estabelecida em alguma proporção (em geral entre 50% e 60%) da renda mediana (em vez da média). Por exemplo, em 2012, o governo dos Estados Unidos estabeleceu a linha da pobreza em 23050 dólares para uma família de quatro pessoas.

Definida desse modo, a pobreza relativa se relaciona de modo inerente à desigualdade. É possível que um país não tenha pobreza absoluta, mesmo sendo bastante desigual, se ele for rico o suficiente. Nesse país, no entanto, a pobreza relativa seria alta.

Diferentes dimensões da pobreza: pobreza de renda versus pobreza multidimensional

Até aqui, definimos pobreza — absoluta ou relativa — apenas em termos de renda, mas nós também podemos falar daquilo que é conhecido como *pobreza multidimensional*. Isso deve refletir o fato de que algumas pessoas podem ter — apenas — renda suficiente para comer o bastante e se vestir, mas podem ter pouco ou nenhum acesso a serviços como educação e saúde. Não há consenso sobre o que deve ser incluído nessa medição, mas ela naturalmente aumenta o número de pessoas que vivem na pobreza.

Medindo a extensão da pobreza: contagem de pessoas ou índice de pobreza

Estabelecida a linha de pobreza — seja absoluta ou relativa, baseada em renda ou multidimensional —, temos como dizer quantas pessoas estão abaixo dessa linha. Isso é conhecido como *contagem do número de pessoas na pobreza.*

A falha óbvia desse tipo de medida é que ela não distingue entre pessoas que apenas estão abaixo da linha de pobreza e aquelas que estão bem abaixo dessa linha. Assim, alguns economistas medem o *índice de pobreza* ao determinar a distância que cada pessoa está da linha. Essa medida obviamente exige mais informações do que a simples contagem de pessoas, e por isso é mais difícil de disponibilizar.

Independentemente de qual medida seja usada, ela nos dá retratos da pobreza em um determinado momento que podem não refletir o quadro completo, já que muitas pessoas entram e saem da pobreza. Assim, a longo prazo, um número muito maior de pessoas experimenta a pobreza do que sugerem os números de um determinado momento. Aqueles que estão na pobreza durante toda a vida ou durante a maior parte dela são considerados "pobres crônicos".

Qual o problema das pessoas pobres?: causas da pobreza

Desde as animações da Disney a que assistimos na infância, que nos dizem que se acreditarmos em nós mesmos podemos conseguir qualquer coisa, somos bombardeados com a mensagem de que os indivíduos, e apenas eles, são responsáveis pelo que conquistam em vida. Somos convencidos a aceitar o que eu chamo de princípio L'Oréal — se algumas pessoas recebem dezenas de milhões de libras por ano, deve ser porque "merecem". A consequência é que, se as pessoas são pobres, deve ser ou porque elas não são boas o suficiente ou não se empenham o bastante.

As pessoas no fim são responsáveis pelo que fazem de suas vidas. Mesmo com basicamente o mesmo histórico, pessoas diferentes terminam em situações distintas porque têm talentos diversos em coisas diversas e se esforçam de diferentes maneiras e níveis. Seria tolo pôr toda a culpa no "ambiente" ou na sorte. Tentativas de suprimir os efeitos dos talentos e esforços individuais em um grau excessivo, como nos antigos países socialistas, podem criar sociedades que são igualitárias de forma ostensiva, mas fundamentalmente injustas, como dito acima. Algumas causas da pobreza, no entanto, são "estruturais" no sentido de que estão além do

controle do indivíduo em questão.

Nutrição infantil inadequada, falta de estímulo para a aprendizagem e escolas de baixo nível (com frequência encontradas em bairros humildes) restringem o desenvolvimento de crianças pobres, diminuindo suas perspectivas futuras. Os pais podem ter algum controle sobre quanta comida e estímulo de aprendizagem seus filhos terão — e alguns pais pobres, para lhes dar o devido crédito, fazem grandes esforços e oferecem mais do que outros em situações similares —, mas existe um limite para o que eles podem fazer. Eles por definição estão em grande dificuldade financeira. Muitos estão totalmente exaustos de fazer malabarismos com dois ou três empregos precários. E a maior parte também teve uma infância pobre e uma educação precária.

Tudo isso significa que crianças pobres começam a corrida da vida já com pesos amarrados em suas pernas. A não ser que existam medidas sociais que ao menos compensem de forma parcial essas desvantagens (por exemplo, transferência de renda para famílias pobres, creches subsidiadas, maiores investimentos em escolas em regiões carentes), essas crianças não serão capazes de realizar por completo seus potenciais inatos.

Mesmo quando superam as privações da infância e aspiram a subir na escala social, as pessoas com históricos mais humildes provavelmente encontrarão mais obstáculos. A falta de conexões pessoais e o déficit cultural em comparação com a elite com frequência significam que as pessoas vindas de famílias pobres são discriminadas de maneira injusta quando se trata de contratações e promoções. Se essas pessoas também tiverem por acaso outras características "erradas" — em termos de gênero, raça, casta, religião, orientação sexual, entre outros —, terão ainda mais dificuldades de conseguir uma oportunidade justa para demonstrar suas habilidades.

Mercados fraudados

Com essas desvantagens, os pobres têm dificuldades para ganhar a corrida mesmo no mais justo dos mercados. Mas os mercados em geral são manipulados a favor dos ricos, como vimos em uma série de escândalos recentes relativos a fraudes de produtos financeiros e quais as mentiras ditas aos reguladores.

O dinheiro dá aos super-ricos o poder até mesmo de reescrever as regras básicas do jogo ao — sem usar eufemismos — comprar por vias

legais e ilegais políticos e instituições do governo (mais sobre isso no capítulo 11). Muitas desregulamentações dos mercados financeiros e de trabalho, assim como cortes de impostos para os ricos, são resultado dessa política do dinheiro.

Números da vida real

1,4 bilhão de pessoas vivem em pobreza absoluta — a maior parte cidadãos de países de renda média

No momento, a linha internacional de pobreza (absoluta) está estabelecida em 1,25 dólar por dia per capita. Considera-se que as pessoas abaixo dessa linha têm tão pouca renda a ponto de serem incapazes de obter o mínimo necessário inclusive em termos de nutrição. Essa é a definição de pobreza usada quando a Oxfam faz campanhas para "tornar a pobreza um fato do passado" ou quando os líderes mundiais defendem a "erradicação da pobreza extrema e da fome", como afirmam os Objetivos do Milênio da Organização das Nações Unidas.

Traduzido em renda anual, isso representa renda per capita de 456 dólares, o que significa que a renda média nos três países mais pobres em termos de renda per capita (a República Democrática do Congo, a Libéria e o Burundi) está abaixo dessa linha.

Atualmente, cerca de 1,4 bilhão de pessoas — ou cerca de uma a cada cinco pessoas no mundo — vivem com menos de 1,25 dólar por dia. O número aumenta para cerca de 1,7 bilhão de pessoas, ou uma em cada quatro pessoas no mundo, se adotarmos a definição multidimensional de pobreza.

Um fato contraintuitivo é o de que a maior parte das pessoas carentes *não* mora nos países mais pobres. Mais de 70% das pessoas na pobreza absoluta na verdade vivem em países de renda média. Em meados dos anos 2000, mais de 170 milhões de pessoas na China (cerca de 13% da população do país) e 450 milhões de pessoas na Índia (cerca de 42% da população do país) viviam com renda inferior à da linha internacional de pobreza.

A pobreza de acordo com as linhas nacionais de pobreza pode ser qualquer coisa entre 5% e 80%

Em termos de pobreza relativa, podemos falar de taxas de pobreza nos países de acordo com a linha oficial em cada país.

Nos países ricos, a proporção de pessoas vivendo abaixo da linha nacional de pobreza — conhecida como a *taxa de pobreza* — varia entre 5% e 6% (Irlanda, França e Áustria) e 20% (Portugal e Espanha).

Em muitos países pobres, a maioria da população está abaixo da linha nacional de pobreza, que é invariavelmente mais alta do que o limite de 1,25 dólar per capita diário. Em alguns países, a taxa de pobreza, de acordo com a linha nacional de pobreza, pode chegar a 80%. A taxa de pobreza no Haiti é de 77% de acordo com o Banco Mundial e de 80% de acordo com a CIA (uma fonte surpreendentemente boa de estatísticas econômicas!).

Os números da taxa de pobreza baseados na linha nacional de pobreza, no entanto, não podem ser comparados de maneira direta entre países, já que alguns países estabelecem suas linhas de maneira mais generosa do que outros.

De acordo com sua linha nacional de pobreza, a última taxa de pobreza disponível no Canadá era de 9,4%, enquanto a da Dinamarca era de 13,4%. No entanto, se você olhar as estatísticas da OCDE, que adotam uma linha de pobreza "universal" (relativa), definida como uma proporção da população vivendo com menos de 50% da renda domiciliar mediana em cada país (após impostos e transferências), a Dinamarca tem um problema muito menos grave com a pobreza do que o Canadá (uma taxa de pobreza de 6% contra 11,9% do Canadá).

Na verdade, dos países membros da OCDE com mais de 20 mil dólares de renda per capita em 2011, a Dinamarca tinha as taxas de pobreza mais baixas, seguida de Islândia, Luxemburgo e Finlândia. Os que tinham as maiores taxas de pobreza eram Israel (20,9%), seguido de Estados Unidos, Japão e Espanha.[v]

Considerações finais: por que a pobreza e a desigualdade não estão além do controle humano

A pobreza e a desigualdade estão presentes em toda parte, de maneira perturbadora. Uma em cada cinco pessoas no mundo ainda vive em pobreza absoluta. Mesmo em diversos países ricos, como Estados Unidos e Japão, uma em cada seis pessoas vive na pobreza (relativa). Exceto por um punhado de países na Europa, a desigualdade de renda varia entre

preocupante e chocante.

Um número excessivo de pessoas aceita a pobreza e a desigualdade como resultados inevitáveis de diferenças naturais nas capacidades entre os indivíduos. Dizem que devemos conviver com essas realidades do mesmo modo como o fazemos com terremotos e vulcões. Mas, como vimos neste capítulo, isso está sujeito à intervenção humana.

Dada a alta desigualdade em muitos países pobres, a pobreza absoluta (e a pobreza relativa) pode ser reduzida sem um aumento na produção se houver redistribuição adequada de renda. A longo prazo, porém, uma redução significativa da pobreza absoluta exige desenvolvimento econômico, como se viu na China nos últimos anos.

Os países ricos podem ter se livrado virtualmente da pobreza absoluta, mas alguns deles sofrem com altas taxas de pobreza relativa e de alta desigualdade. O fato de que taxas de pobreza relativas (5% a 20%) e coeficientes de Gini (0,2 a 0,5) variam de modo amplo entre esses países sugere que os mais desiguais e com maior número de pobres, como os Estados Unidos, podem reduzir de maneira significativa a desigualdade e a pobreza por meio de intervenção pública.

Saber quem será pobre também depende muito da intervenção pública. Até mesmo para permitir que as pessoas saiam da pobreza através de seus próprios esforços, precisamos oferecer condições mais igualitárias na infância (por meio da oferta de melhor previdência e educação), aprimorar o acesso a empregos para as pessoas pobres (reduzindo a discriminação e o "espírito de clube" no topo) e impedir que os ricos e poderosos fraudem mercados.

Na Coreia pré-industrial costumava-se dizer que "mesmo o poderoso rei não tem como fazer nada contra a pobreza". Isso não é mais verdade, ainda que fosse na época. O mundo hoje produz o suficiente para eliminar a pobreza absoluta. Mesmo sem redistribuição mundial de renda, todos os países exceto os mais pobres também produzem o necessário para isso. A desigualdade sempre existirá, mas com políticas adequadas nós podemos viver em sociedades bastante igualitárias, como muitos noruegueses, finlandeses, suecos e dinamarqueses diriam a você.

DICAS DE LEITURA

BANERJEE, A.; DUFLO, E. *Poor Economics*. Londres: Penguin Books, 2012. [Ed. port.: *A economia dos pobres*. Lisboa: Temas e Debates, 2012.]

HULME, D. *Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor*. Londres: Routledge, 2010.

MILANOVIC, B. *The Haves and the Have-Nots*. Nova York: Basic Books, 2011. [Ed. port.: *Ter ou não ter*. Lisboa: Bertrand, 2012.]

SEN, A. *Development as Freedom.* Oxford: Oxford University Press, 2001. [Ed. bras.: *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.]

STIGLITZ, J. *The Price of Inequality*. Londres: Allen Lane, 2012. [Ed. port.: *O preço da desigualdade*. Lisboa: Bertrand, 2013.

STUCKLER, D.; BASU, S. *The Body Economic: Why Austerity Kills*. Londres: Basic Books, 2013.

WILKINSON, R.; PICKETT, K. *The Spirit Level: Why Equal Societies Almost Always Do Better*. Londres: Allen Lane, 2009.

i Entre os argumentos éticos contra a desigualdade estão: um alto grau de desigualdade é moralmente inaceitável porque uma grande parte do que você ganha se deve à sorte (por exemplo, quem são seus pais) e não ao "puro merecimento" (como esforços praticados por você); um grupo com muitas discrepâncias entre seus membros não tem como funcionar como uma verdadeira comunidade; desigualdade excessiva corrói a democracia ao permitir que os ricos tenham influência política desproporcional.

ii Outra definição do termo, popularizada pelo cientista político Robert Putnam, refere-se à soma de vínculos sociais entre os membros de uma sociedade.

iii Para analisar isso com mais clareza, faça um pequeno experimento mental. Suponha que alguém diga a você que cientistas identificaram 55 planetas com seres sensíveis na nossa galáxia que são muito mais ricos do que a Terra e que, como nós, têm imensas diferenças de renda entre eles, o que gera um coeficiente de Gini galáctico muito alto. Você

ficaria muito chateado com isso? Provavelmente não, porque você na verdade não conhece esses seres e não consegue nem mesmo imaginar como eles vivem.

iv E assim reduzindo o coeficiente de Gini para zero, e passando a ser uma sociedade perfeitamente igualitária — de um indivíduo.

v As taxas de pobreza eram de 6,4% na Islândia, 7,2% em Luxemburgo e 7,3% na Finlândia. Elas eram de 17,4% nos Estados Unidos, 16% no Japão e 15,4% na Espanha.

CAPÍTULO 10

Eu conheci gente que já trabalhou

TRABALHO E DESEMPREGO

LADY GLOSSOP: *O senhor trabalha, sr. Wooster?*
BERTIE: *Por trabalha a senhora quer dizer ganhar o pão mesmo?*
LADY GLOSSOP: *Sim.*
BERTIE: *Cortando madeira e arrastando uns trapos velhos e molhados, esse tipo de coisa?*
LADY GLOSSOP: *Exatamente.*
BERTIE: *Bem, eu conheço gente que já trabalhou. Alguns deles até dizem que é uma ideia excelente.*
JEEVES AND WOOSTER, SÉRIE DA BBC, 1ª TEMP., EP. 1, "JEEVES ARRIVAL"

Trabalho

Trabalho como a condição definidora da humanidade

Para Bertie Wooster — o dândi aristocrático gentil mas sem noção (interpretado pelo jovem Hugh Laurie, que ficaria famoso como House), nos anos 1980 na BBC, numa adaptação dos romances *Jeeves and Wooster* de P. G. Woodhouse —, trabalho é aquilo que outras pessoas fazem. No entanto, exceto para uma pequena minoria de ricos ociosos, ou para a *classe ociosa*,[i] como ele, o trabalho sempre foi a condição definidora da humanidade durante a maior parte da história.

Até o século XIX, a maior parte das pessoas que vivia nos atuais países ricos do Ocidente em geral trabalhava de setenta a oitenta horas por semana, com alguns trabalhando mais de cem horas. Como normalmente (nem sempre) eles tinham a manhã de domingo livre para ir à igreja, isso significava que trabalhavam pelo menos onze horas, e é possível que até dezesseis horas por dia, exceto aos domingos.

Hoje, pouca gente trabalha tanto mesmo em países pobres. A semana média de trabalho varia entre 35 e 55 horas. Ainda assim, a maior parte da população adulta passa cerca de metade do tempo que está desperta no trabalho (ou mais, se acrescentarmos o tempo de deslocamento), exceto nos fins de semana e feriados.

O cão que não latia: a curiosa ausência do trabalho na economia

Apesar da presença notável em nossa vida, o trabalho é um tema relativamente menor na economia. A única grande menção ao trabalho é, algo curioso, a sua ausência — o desemprego.

Quando o trabalho é discutido, é basicamente tratado como um meio de ter renda. Supõe-se que nós valorizamos a renda e o lazer, mas não o trabalho em si e por si mesmo. Na visão neoclássica dominante, toleramos a inutilidade do trabalho apenas porque podemos derivar utilidade de coisas que podemos comprar com a renda que resulta dele. Nessa visão, nós trabalhamos apenas até o ponto em que a inutilidade de uma unidade adicional de trabalho equivale à utilidade que podemos derivar da renda adicional que isso traz.

Mas para a maior parte das pessoas, o trabalho é muito mais do que um simples meio de obter renda. Quando passamos tanto tempo dedicados a isso, o que ocorre no local de trabalho afeta nosso bem-estar fisiológico e psicológico. Pode até mesmo moldar quem somos.

Muitos trabalhavam — e ainda trabalham — tendo seus direitos humanos básicos violados

Para muitos, o trabalho tem a ver com direitos humanos básicos — ou, melhor, com a falta deles. Na maior parte da história humana, quantidades imensas de pessoas foram privadas do mais básico direito humano de "autopropriedade" e foram compradas e vendidas como mercadorias — isto é, como escravos.

Depois da abolição da escravatura no século XIX, cerca de 1,5 milhão de indianos, chineses (os "cules") e até mesmo japoneses viajaram para outras terras como *trabalhadores forçados* a fim de substituir escravos. Pessoas como V. S. Naipaul, o romancista indo-trinitário vencedor do prêmio Nobel de literatura de 2001, Yat-Sen Chang, o bailarino sino-cubano do Ballet Nacional da Inglaterra, e Vijay Singh, o golfista indo-fijiano, nos fazem lembrar essa história.

Trabalhadores forçados não eram escravos, no sentido de que o trabalhador não era propriedade do empregador. Mas um trabalhador forçado não tinha liberdade para mudar de emprego, e tinha apenas direitos mínimos durante o período do contrato (de três a dez anos). Em muitos casos, as condições de trabalho eram pouco melhores do que as

dos escravos que haviam substituído; muitos eram postos exatamente nas mesmas barracas onde os escravos haviam morado.

Mas não devemos nos enganar e pensar nisso tudo como algo pertencente ao passado. Ainda há muitas pessoas cujo trabalho se baseia na violação de seus direitos humanos fundamentais. Podem haver poucos escravos legalizados, mas muitas pessoas ainda participam de outras formas de *trabalho análogo à escravidão*. Algumas delas foram coagidas a fazer esse trabalho (isto é, foram traficadas). Outras podem ter se disposto voluntariamente a realizar esse trabalho de início, mas talvez tenham sido impedidas de deixar esses empregos devido ou à violência (mais comum entre trabalhadores domésticos) ou a dívidas com o empregador, infladas de forma artificial pelo sobrepreço do recrutamento, da viagem, do alimento ou da acomodação. Alguns trabalhadores migrantes internacionais trabalham em condições análogas às de trabalhadores forçados no final do século XIX e início do XX.

Como o trabalho nos molda

Mesmo quando não envolve violação de direitos humanos básicos, o trabalho pode nos afetar de maneira tão fundamental que ele de fato nos "forma".

Em nenhum outro lugar isso é mais evidente do que quando tratamos de *trabalho infantil*.[ii] Quando as crianças realizam a função de adultos, o desenvolvimento mental e físico delas sofre atrasos. Assim, ao trabalhar desde cedo, as pessoas podem não atingir seu potencial pleno.

O trabalho forma os adultos também. Adam Smith, embora elogiasse os efeitos positivos da produtividade da maior divisão do trabalho (veja o capítulo 2), se preocupava com a possibilidade de que a excessiva divisão do trabalho pudesse ser prejudicial para a capacidade mental do trabalhador. Esse assunto foi depois retratado de maneira hilária mas pungente no clássico filme *Tempos modernos*, de Charles Chaplin, em que ele interpreta um trabalhador que, ao ter seu trabalho reduzido à execução de tarefas repetitivas em alta velocidade, tem um colapso nervoso e enlouquece.

O trabalho também pode nos formar de maneira positiva. Indivíduos que gostam de seus trabalhos em geral têm um senso mais pleno de realização pessoal. É reconhecido que o trabalho em uma fábrica, quando comparado ao trabalho no comércio ou mesmo agrícola, faz com que os trabalhadores se tornem mais conscientes politicamente e mais

disciplinados em função da própria natureza do trabalho — uma grande quantidade de pessoas trabalhando em conjunto e de maneira sincronizada em um espaço confinado e organizado.

O trabalho afeta nosso bem-estar físico, intelectual e psicológico

Mesmo quando não nos afeta tão profundamente a ponto de realmente nos "formar", o trabalho afeta de maneira tremenda o nosso bem-estar em termos físicos, intelectuais e psicológicos.

Alguns trabalhos exigem mais da parte física, são mais perigosos e prejudiciais à saúde do que outros. Trabalhar por mais tempo faz as pessoas ficarem mais cansadas e prejudica sua saúde a longo prazo.

Há trabalhos — artesanato, artes, design, lecionar, pesquisa etc. — que são com frequência considerados mais interessantes intelectualmente, graças a seu conteúdo mais criativo.

A dimensão psicológica se conecta com a relação empregador-empregado, mais do que à natureza física ou intelectual do trabalho em si. Mesmo que o trabalho for idêntico, aqueles que têm menos intervalos durante o dia, que sofrem mais pressão para ter um bom desempenho ou que têm chefes que os fazem ficar mais inseguros são menos felizes do que aqueles que trabalham para empregadores mais decentes.

"Trabalhar o quanto quiser": normas trabalhistas versus escolha livre

Se o bem-estar das pessoas pode ser afetado de maneira tão dramática pelo que acontece em seus trabalhos, então ele será afetado de maneira tremenda pelas *normas trabalhistas* estabelecidas em relação a questões como o número de horas trabalhadas, segurança no trabalho e segurança no emprego.

Muitos economistas são contra essas normas — em especial se elas são impostas por meio de regulação governamental, e não por "códigos de conduta" dos empregadores ou por acordos voluntários feitos com sindicatos. Não importa o quanto certos trabalhos pareçam "longos em excesso" e "perigosos em demasia", dizem, nós podemos aceitá-los como são desde que sejam ocupados por trabalhadores livres em plenas faculdades mentais. Se um trabalhador aceitou um emprego "ruim", dizem esses economistas, é porque chegou à conclusão de que as condições "ruins" que decidiu tolerar são mais do que compensadas pelo salário que

recebe. Na verdade, foi exatamente com base nisso (no caso Lochner versus Nova York) que se declarou que uma restrição de dez horas imposta pelo estado de Nova York para o trabalho de padeiros era inconstitucional, já que ela "privava os padeiros da liberdade de trabalhar o quanto quisessem".142

Esse, por si só, não é um argumento irracional. Se alguém decide livremente fazer algo, por definição isso deve significar que a pessoa prefere aquilo a outras opções. Mas a pergunta que precisamos fazer é se essa escolha foi feita sob condições que devem ser — e podem ser — modificadas. A maior parte dos trabalhadores que aceita de vontade própria trabalhos "ruins" o faz porque a alternativa é passar fome. Talvez o desemprego seja muito alto, e eles não conseguem encontrar outro trabalho. Talvez eles não sejam atraentes para nenhum outro empregador porque são deficientes físicos ou analfabetos devido a privações na infância. Talvez eles sejam migrantes de áreas rurais que perderam tudo em uma enchente e que por isso estão desesperados por um trabalho — qualquer trabalho. Mas será que podemos de fato chamar escolhas feitas sob essas condições de "livres"? Será que essas pessoas não estão agindo coagidas — para ter o que comer?

Nesse contexto, devemos ter em mente o que o arcebispo brasileiro de Olinda e Recife, dom Hélder Câmara, uma figura de proa da "teologia da libertação", de tendência esquerdista dentro do catolicismo, especialmente popular na América Latina entre os anos 1950 e 1970, disse: "Quando dou alimento aos pobres, me chamam de santo. Quando pergunto por que os pobres não têm alimento, me chamam de comunista". Talvez todos nós devêssemos ser um pouco "comunistas" e perguntar se as condições que estão por trás da decisão dos pobres de aceitar de maneira tão desesperada trabalhos "ruins" são aceitáveis.iii

Números da vida real

Trabalho análogo à escravidão

A OIT estima que, em 2012, havia cerca de 21 milhões de pessoas no mundo trabalhando em situação análoga à escravidão. Isso representa apenas 0,6% da força de trabalho global estimada em 3,3 bilhões (ou 0,3% da população mundial), mas 0,6 ainda é alto demais.

De acordo com a OIT, o trabalho análogo à escravidão é mais comum nos antigos países socialistas da Europa e da antiga União Soviética (0,42% da população) e na África (0,40%). Mesmo nos países ricos, estima-se que 0,15% da população trabalhe de maneira análoga à escravidão.143

Trabalho infantil

A OIT também estima que há 123 milhões de crianças trabalhando, com idades entre cinco e catorze anos, em todo o planeta — o equivalente a 3,7% da força de trabalho global. No entanto, esse é apenas o retrato mundial, e em vários dos países mais pobres acredita-se que cerca de metade das crianças trabalham. A Guiné-Bissau (57%) lidera o ranking, seguida da Etiópia (53%) e depois Chade, República Centro-Africana, Serra Leoa e Togo (todos com 47% ou 48%). Muitos outros países com índices altos de trabalho infantil (digamos, acima de 30%) ficam na África. Mas alguns ficam na Ásia (Camboja com 39%, Nepal com 34%) e América Latina (Peru, com 34%).

A proporção do trabalho infantil está obviamente relacionada com a pobreza do país mas *não* é determinada por ela. A proporção de trabalho infantil no Burundi é de 19%, apesar de o país ter a menor renda per capita do mundo em 2010. Esse índice é apenas metade do nível do Peru, cuja renda per capita no mesmo ano, de 4710 dólares, era quase trinta vezes maior. Em outro exemplo, nos anos 1960, a Coreia do Sul, apesar de ser na época um dos países mais pobres do mundo, eliminou virtualmente o trabalho infantil para crianças abaixo de doze anos ao tornar obrigatória a educação primária e fiscalizar isso de maneira determinada. Esses exemplos mostram que a pobreza não é uma desculpa para a prevalência do trabalho infantil, embora possa limitar o quanto é possível reduzi-lo e a velocidade com que pode fazê-lo.

Pessoas em países pobres trabalham por mais tempo do que as pessoas em países ricos

Em muitos países ricos, as pessoas trabalham em torno de 35 horas por semana, embora a semana de trabalho seja consideravelmente mais longa nos países do Leste asiático (Japão, 42 horas; Coreia, 44 horas; Cingapura, 46 horas).144 As pessoas nesses países estão trabalhando metade do tempo, ou até menos, do que os bisavôs ou trisavôs delas trabalhavam (de setenta a oitenta horas por semana).

Nos países mais pobres atuais, não se trabalha tanto quanto as pessoas com níveis comparáveis de renda nos países ricos de hoje faziam nos séculos XVIII e XIX, mas elas trabalham muito mais do que as que vivem hoje nesses países. Algumas podem trabalhar até 55 horas por semana em média, como no Egito (de 55 a 65 horas) e Peru (de 53 a 54 horas). A média de horas trabalhadas por semana também é longa — de 45 a 50 horas — em países como, em ordem alfabética, Bangladesh, Colômbia, Costa Rica, Índia, Malásia, México, Paraguai, Sri Lanka, Tailândia e Turquia.

Esses números subestimam o tempo em que estamos ocupados com o trabalho (em oposição ao tempo em que estamos de fato "no trabalho"). Em países com transporte público precário e locais com longas distâncias, as várias horas que as pessoas gastam indo para o trabalho e voltando podem diminuir bastante o bem-estar. Na África do Sul, você pode gastar até seis horas por dia apenas indo de um lugar para o outro se você for um trabalhador negro que mora em uma das cidades onde ainda há em sua maioria brancos. Por outro lado, o uso cada vez maior da internet no trabalho forçou muitos trabalhadores de nível executivo a trabalhar além das horas tradicionais de expediente.

Seca ou enchente?: distribuição desigual das horas de trabalho

Ao observar os dados referentes às horas de trabalho, temos de ter em mente que todos esses números são médias. Em muitos países, algumas pessoas estão trabalhando em excesso (a OIT define isso como acima de 48 horas por semana), o que as expõe a potenciais riscos de saúde. Outras pessoas estão em situação de *desemprego parcial relacionado a tempo*; ou seja, elas estão trabalhando meio expediente quando querem trabalhar em tempo integral, como tem ocorrido com muitas pessoas desde a eclosão da crise financeira de 2008. Em países em desenvolvimento, muitos estão em *desemprego disfarçado*, o que significa que eles têm um emprego que acrescenta pouco, ou nada, à produção e que funciona principalmente como uma maneira de obter alguma renda. Entre os exemplos estão pessoas na área rural trabalhando em fazendas familiares com muita gente e trabalhadores pobres no *setor informal* (a soma de pequenas empresas — muitas vezes de uma só pessoa) "inventando" empregos para que eles possam mendigar sem ter de mendigar (mais sobre isso abaixo). Essas pessoas "não têm como ficar desempregadas", como diz o ditado.

A proporção da força de trabalho que produz por horas demais é mais

alta na Indonésia (51%) e na Coreia (50%), com países como Tailândia, Paquistão e Etiópia tendo proporções acima de 40%. As proporções são menores na Rússia (3%), Moldova (5%), Noruega (5%) e na Holanda (7%).

Quantas horas as pessoas realmente trabalham: férias pagas e horas anuais de trabalho

Essas horas semanais de trabalho, no entanto, não nos dão o retrato completo. Em alguns países, as pessoas trabalham durante todas as semanas do ano, enquanto em outros elas podem ter várias semanas de férias pagas; na França e na Alemanha, as férias pagas podem chegar a cinco semanas (25 dias de trabalho) por ano. Assim precisamos observar as horas anuais de trabalho para ter o retrato completo de quanto as pessoas trabalham em diferentes países.

Esses dados existem apenas para os países membros da OCDE. Desses, os que têm o menor número de horas trabalhadas são, de acordo com dados de 2011, a Holanda, a Alemanha, a Noruega e a França.145 No outro extremo, o maior número de horas está na Coreia do Sul, na Grécia, nos Estados Unidos e na Itália.146 O conjunto de dados da OCDE também inclui vários países que não podem ser considerados ricos. Em um desses países — México (2250 horas) — o número anual de horas trabalhadas é maior do que o da Coreia do Sul (2090 horas).147 O Chile, outro país em desenvolvimento membro da OCDE, com 2047 horas por ano, está entre a Coreia e a Grécia (2039 horas).

Quem são os "preguiçosos"?: os mitos e as realidades das horas de trabalho

Esses números revelam que os estereótipos culturais das pessoas que trabalham pesado e das que não o fazem com frequência estão completamente equivocados.

Os mexicanos, vistos como os arquetípicos "latinos preguiçosos" nos Estados Unidos, na verdade trabalham por mais tempo do que as "formigas trabalhadoras" coreanas. Lembre-se de que as nações latino-americanos estão representadas com muita força na lista acima de países com o maior número de horas trabalhadas por semana (cinco de doze países). Simplesmente não é verdade que os latino-americanos são pessoas preguiçosas que não dão duro, como diz o estereótipo.

Na crise atual da zona do euro, os gregos foram vistos como os vilões

preguiçosos "parasitas" que viviam às custas dos habitantes de países do Norte que trabalhavam mais duro. Mas eles têm mais horas de trabalho do que qualquer país no mundo rico exceto pela Coreia do Sul. Os gregos na verdade trabalham 1,4 e 1,5 vez mais do que os alemães e holandeses, supostamente viciados em trabalho. Os italianos também desafiam o mito dos "tipos preguiçosos mediterrâneos" trabalhando tanto quanto os norte-americanos e 1,25 vez o número de horas de seus vizinhos germânicos.

Por que as pessoas que trabalham mais horas são mais pobres?

Uma explicação para essas percepções equivocadas é que elas às vezes se baseiam em informações incorrigivelmente ultrapassadas. Pense no caso dos holandeses, cuja imagem estereotípica é a de puritanos parcimoniosos que trabalham duro. No entanto, esse estereótipo se sustenta em informações ultrapassadas em pelo menos cinquenta ou talvez oitenta anos. Entre os anos 1870 e 1920, a Holanda, dentre os atuais países ricos, de fato esteve entre os que tinham as mais longas horas de trabalho semanais, mas isso começou a mudar nos anos 1930 e radicalmente nos anos 1960, época em que o país se tornou um dos mais "preguiçosos" do mundo — ou seja, o país com menor número anual de horas trabalhadas do planeta.

Outra explicação para os estereótipos equivocados é que as pessoas muitas vezes se enganam ao crer que a pobreza é resultado da preguiça e, portanto, presumem de forma automática que a população de países pobres é mais preguiçosa.[148] Mas o que torna essas pessoas pobres é a baixa produtividade, o que raramente é culpa delas. O mais importante para determinar a produtividade nacional é o capital que o país tem em equipamentos, tecnologia, infraestrutura e instituições, que são coisas que na verdade os pobres não podem fornecer por conta própria. Então, se alguém tem que levar a culpa, são os ricos e poderosos em países como a Grécia e o México, que têm controle sobre esses fatores determinantes da produtividade mas fizeram um mau trabalho ao fornecê-los em quantidade e qualidade suficientes.

O risco do trabalho: acidentes e insegurança no trabalho

No que diz respeito à qualidade do trabalho, não há bons indicadores da dimensão intelectual, mas nós podemos pelo menos obter alguns

indicadores para as dimensões física e psicológica.

Em termos da dimensão física da qualidade do trabalho, o indicador disponível mais acessível é a taxa de acidentes fatais no trabalho (em geral medida por 100 mil trabalhadores). Países como, em ordem alfabética, Austrália, Finlândia, Noruega, Reino Unido, Suécia e Suíça oferecem o ambiente de trabalho mais seguro — apenas um ou dois de seus trabalhadores a cada 100 mil morrem por ano por acidentes no trabalho. A taxa correspondente está entre trinta e quarenta em El Salvador e na Índia, e em torno de vinte na Etiópia e na Turquia. As taxas na maior parte dos outros países em desenvolvimento para os quais há dados disponíveis (muitas vezes não há) variam entre dez e quinze.

Os indicadores disponíveis de maior acesso para os aspectos psicológicos do trabalho são, como mencionei, os relacionados à segurança no emprego.149 Não há um modo consensual de medir a segurança no emprego, mas a medida mais confiável é provavelmente a parcela de empregados com menos de seis meses no trabalho, publicada pela OCDE para seus países membros. De acordo com esse dado, em 2013 os trabalhadores turcos têm a menor segurança (26%), seguidos pelos da Coreia (24%) e México (21%). De acordo com essa medida, os trabalhadores de Eslováquia, Grécia e Luxemburgo têm os empregos mais seguros (todos em torno de 5%).

Desemprego

Giacomo deve continuar desempregado em nome do bem maior: como nos acostumamos com altas taxas de desemprego

Em 2009, conheci Giovanni Dosi, o famoso economista industrial italiano, em uma conferência. Ele contou uma história que um amigo dele havia vivido na cidade de Bolzano em Alto Adige, a parte da Itália em que se fala alemão. Sabendo que se trata de uma cidade muito próspera, o amigo de Giovanni (que não era italiano) casualmente perguntou para o taxista quantas pessoas desempregadas ele conhecia. O motorista o assustou ao dizer que havia apenas uma pessoa desempregada na cidade toda — um certo Giacomo. O amigo de Giovanni contestou — embora a cidade tivesse apenas cerca de 100 mil pessoas, parecia impossível que houvesse só um desempregado. Discordando, o taxista encostou em um ponto de táxi e

pediu a outros motoristas que confirmassem a informação. Depois de uma breve conferência entre eles, os outros taxistas não só confirmaram a afirmação do colega como também acrescentaram que achavam que Giacomo devia continuar desempregado em nome do bem maior — se ele conseguisse um emprego, eles explicaram, o centro de emprego do governo teria de ser fechado e seus quatro funcionários se tornariam redundantes.

Talvez os taxistas de Bolzano estivessem só tirando sarro de um estrangeiro. Talvez eles estivessem dizendo a verdade. Mas o importante nessa história é que nós nos tornamos tão acostumados a altas taxas de desemprego nas últimas três décadas que achamos chocante ouvir que uma sociedade pode existir virtualmente sem desemprego, mesmo sendo uma pequena cidade.

No entanto, houve um tempo — durante a Era de Ouro — em que muitos países capitalistas avançados tinham taxas de desemprego muito baixas. Eles lutavam para ter desemprego zero e às vezes chegavam perto de conseguir; no início dos anos 1970 havia menos de dez desempregados na cidade suíça de Genebra (população de cerca de 200 mil pessoas na época). Pode ser que a Era de Ouro tenha sido excepcional, mas ela mostra que o pleno emprego pode ser atingido. Não há nada de "inevitável" no desemprego.

Custos individuais do desemprego: dificuldades econômicas, perda da dignidade e depressão

Mesmo que estiver desempregado, você pode estar tranquilo financeiramente se morar em um desses países europeus em que os *benefícios para desempregados* (ou seja, pagamentos de seguro-desemprego) equivalem de 60% a 75% dos salários prévios por até dois anos. Mas esses países são exceção na escala global. Nos Estados Unidos, o governo oferece apenas de 30% a 40% de seu salário prévio (dependendo do estado em que você mora). Na maior parte dos países em desenvolvimento, esse benefício não existe.

O desemprego também tem a ver com a dignidade. Kurt Vonnegut, escritor americano, em seu clássico romance *Revolução no futuro*, de 1952, retrata um mundo em que ninguém precisa realizar qualquer trabalho manual. As máquinas agora fazem essas coisas; na história dele, essas máquinas trabalham com folhas de instruções como aquelas que você coloca numa pianola, que dão origem ao título do livro.[iv] Apesar de não

terem problemas para satisfazer suas necessidades materiais básicas e de ter todo o tempo para o lazer, as pessoas daquele mundo, exceto por uma pequena minoria de engenheiros e gerentes, são na verdade desesperadamente infelizes — elas foram privadas da dignidade que extraíam de serem membros úteis da sociedade.

O desemprego também tem efeitos negativos para a saúde, em especial para a saúde mental. A combinação de dificuldades econômicas e perda da dignidade torna as pessoas desempregadas mais deprimidas e mais propensas a cometer suicídio.150

Custos sociais do desemprego: desperdício de recursos, degradação social e erosão das habilidades

O desemprego é um grande desperdício de recursos do ponto de vista social. Ele cria uma situação em que algumas pessoas são incapazes de encontrar um emprego ao mesmo tempo que há máquinas paradas.

O desemprego de longo prazo concentrado em certas regiões pode levar à degradação social e à degeneração urbana. Algumas áreas do "cinturão da ferrugem" e de (antigas) áreas industriais ao norte do Reino Unido ainda não se recuperaram por completo das consequências da alta taxa de desemprego no final dos anos 1970 e 1980.

Se as pessoas continuam desempregadas por muito tempo, as habilidades delas se tornam ultrapassadas e a confiança diminui, tornando-as menos produtivas no futuro. À medida que o desemprego a longo prazo (digamos, por mais de um ano) reduz dramaticamente a chance de ser reempregado, esses trabalhadores entram em um círculo vicioso de empregabilidade cada vez menor e períodos cada vez maiores de desemprego.

Pessoas entre empregos: desemprego friccional

Existem alguns tipos diferentes de desemprego — pelo menos cinco deles, como mostrarei abaixo.

Primeiro de tudo, existe o desemprego que acontece "naturalmente". Empregos surgem e desaparecem à medida que empresas nascem, crescem, diminuem e morrem. Os trabalhadores decidem mudar de emprego por vários motivos; eles podem ter ficado mais insatisfeitos com seu emprego atual ou decidido mudar de cidade, digamos, para cuidar dos

pais velhinhos que não podem se virar sozinhos ou para morar com um novo cônjuge. Assim, é natural que as pessoas entrem e saiam de empregos.

O problema é que esse processo não é instantâneo. Leva tempo para que as pessoas procurem novos empregos e para que encontrem as pessoas certas. O resultado é que algumas acabam passando um tempo desempregadas no processo. Isso é conhecido como *desemprego friccional*.

Algumas habilidades não são mais desejadas: desemprego tecnológico

E então existe o desemprego devido à incompatibilidade entre os tipos de trabalhadores necessários e os trabalhadores disponíveis. Isso normalmente é conhecido como *desemprego tecnológico* ou *desemprego estrutural*. Esse é o desemprego que se vê em filmes como *Roger e eu*, o primeiro filme feito por Michael Moore, no qual ele documenta a consequência do fechamento de uma fábrica de automóveis da GM em sua cidade, Flint, no Michigan, ou em *Tudo ou nada*, em que seis trabalhadores desempregados da indústria siderúrgica em Sheffield, no Reino Unido, depois de um difícil período desempregados, formam um grupo de striptease masculino.

De acordo com a teoria econômica padrão, esses trabalhadores poderiam ter adquirido habilidades em indústrias "emergentes" e passado a trabalhar em outras áreas — a indústria de eletrônicos na Califórnia e os bancos de investimentos em Londres teriam sido, respectivamente, as alternativas óbvias. Na verdade, transições suaves quase nunca acontecem se você deixar as coisas apenas a cargo do mercado. Mesmo com subsídios sistemáticos do governo e com o apoio institucional para novo treinamento e recolocação (por exemplo, um empréstimo temporário para comprar uma casa no local do novo emprego antes que a casa atual seja vendida), como se faz nos países escandinavos, é uma luta eliminar o desemprego tecnológico.

Governos e sindicatos criam desemprego: desemprego político

Acreditando na versão moderna da Lei de Say, muitos economistas neoclássicos defenderam que, exceto a curto prazo, a lei da oferta e da demanda garante que todo mundo que queira trabalhar encontrará um emprego dentro dos níveis de salário praticados. Se algumas pessoas estão desempregadas, esses economistas dizem, é porque algo — o governo ou os

sindicatos — está impedindo que eles aceitem os salários que empregariam a todos.

Alguns trabalhadores nos países ricos se recusam a aceitar os salários praticados e permanecem desempregados porque podem viver dos pagamentos da previdência do governo. Sindicatos tornam impossível que os salários diminuam. Ao mesmo tempo, normas estabelecidas pelo governo para o mercado de trabalho (por exemplo, salários mínimos, barreiras a demissões, exigência de pagamento de indenizações) e encargos trabalhistas, como a contribuição do empregador para o seguro social, tudo isso faz com que os trabalhadores fiquem mais caros do que de fato deveriam ser. Isso reduz o incentivo para que o empregador os contrate. O resultado é um desemprego mais alto.

Como isso se deve a interferências de entidades "políticas" como o governo e os sindicatos, esse tipo de desemprego pode ser chamado de *desemprego político*. A solução oferecida é fazer com que o mercado de trabalho fique mais "flexível" por meio de medidas como a redução do poder dos sindicatos, a abolição do salário mínimo e a minimização da proteção do trabalhador contra as demissões.

Pode não haver demanda suficiente: desemprego cíclico

Como falamos ao discutir Keynes no capítulo 4, há casos de desemprego involuntário que surgem de deficiências na demanda agregada, como ocorreu durante a Grande Depressão ou na Grande Recessão atual, como frequentemente tem sido chamado o período que se seguiu à crise financeira global de 2008. Para esse tipo de desemprego, conhecido como *desemprego cíclico*, as soluções já mencionadas do lado da oferta, como salários menores ou novo treinamento de trabalhadores com habilidades redundantes, são inócuas.

A principal solução para o desemprego cíclico é aumentar a demanda por meio de déficit nos gastos do governo e de um afrouxamento na política monetária (como a redução das taxas de juros), até que o setor privado se recupere e comece a criar empregos novos em número suficiente.[v]

O capitalismo precisa de desemprego: desemprego sistêmico

Embora os keynesianos vejam o desemprego como algo cíclico, muitos economistas — de Karl Marx a Joseph Stiglitz (em seu modelo de "salários

de eficiência") — defenderam que o desemprego é algo inerente ao capitalismo.

Essa visão parte da observação óbvia mas importante de que, ao contrário de máquinas, trabalhadores têm pensamento próprio. Isso significa que eles podem controlar quanto esforço colocam em seu trabalho. Naturalmente, os capitalistas tentaram fazer o melhor que puderam para minimizar esse controle ao introduzir tarefas minuciosas e de fácil observação e/ou introduzindo a esteira rolante, cuja velocidade os trabalhadores não conseguem controlar. Mesmo assim, existe um grau de arbítrio que o trabalhador tem sobre o *processo de trabalho*, e de alguma maneira o capitalista precisa ter certeza de que o trabalhador fará o maior esforço possível — ou que não fará "corpo mole", como alguns diriam.

A melhor maneira de impor essa disciplina aos trabalhadores, de acordo com esse argumento, é fazer com que a perda do trabalho seja algo que saia caro para eles ao aumentar os salários acima da taxa de mercado — se os trabalhadores conseguirem encontrar outro emprego com pagamento igual com facilidade, eles não terão receio da ameaça de serem demitidos. No entanto, como todos os capitalistas fazem o mesmo, o resultado é que a taxa de salários é elevada acima do nível em que todos os trabalhadores seriam empregados e gera desemprego.

Foi com base nesse raciocínio que Marx chamou os trabalhadores desempregados de *exército de reserva de trabalho*, que pode ser convocado a qualquer momento se os trabalhadores contratados se tornarem muito difíceis de controlar. Foi com base nisso que Michal Kalecki (1899-1970), o economista polonês que inventou a teoria da demanda efetiva de Keynes antes de Keynes, disse que o pleno emprego é incompatível com o capitalismo. Podemos chamar essa forma de desemprego de *desemprego sistêmico*.

Tipos diferentes de desemprego coexistem em diferentes combinações em diferentes contextos

Todos esses tipos diferentes de desemprego são reais e podem coexistir. Algumas vezes um tipo será proeminente enquanto outro pode se tornar o principal sob outras circunstâncias.

Grande parte do desemprego nos Estados Unidos e na Europa nos anos 1980 era "tecnológico", no sentido de que era causado pelo declínio de vários tipos de indústrias devido à competição do Leste asiático. O

desemprego "sistêmico", como seu nome sugere, sempre foi uma parte integrante do capitalismo, mas ele foi virtualmente eliminado na Europa ocidental e no Japão durante a Era de Ouro. Hoje, vários países estão sofrendo com o desemprego "cíclico" por causa de deficiências de demanda, embora isso não tenha sido significativo nos anos de expansão em meados da década de 2000. O desemprego "político" existe, muito embora sua extensão seja muitas vezes exagerada pela ortodoxia do livre mercado.

Quem pode trabalhar, quem quer trabalhar, e quem trabalha?: definindo e medindo o desemprego

Como medimos o desemprego na prática? O método mais aparente pode ser contar o número de pessoas na população de um país que não estão trabalhando. No entanto, esse *não* é na verdade o método como definimos e medimos o desemprego na prática.

Algumas pessoas são jovens ou velhas demais para trabalhar. Então nós levamos em conta apenas a *população em idade produtiva* quando calculamos o desemprego. Todos os países excluem as crianças da população em idade produtiva, mas a definição de criança varia de país para país; o limite mais usado é de quinze anos, mas ele pode ser de apenas cinco anos (Índia e Nepal).[151] Alguns países também excluem pessoas idosas da população em idade produtiva, sendo 64 e 74 anos os limites mais comuns, mas ele pode ser de apenas 63 ou chegar a 79 anos.

Mesmo em meio à população em idade produtiva, nem todo mundo que está sem trabalhar pode ser considerado desempregado. Alguns deles, como os estudantes ou os que trabalham em tarefas domésticas não remuneradas ou que cuidam de parentes ou amigos, podem não desejar um trabalho remunerado. Para ser classificada como desempregada, a pessoa deve estar "ativamente procurando trabalho", o que é definido como tendo se candidatado a empregos pagos no passado recente — em geral nas últimas quatro semanas. Quando você subtrai aqueles que não estão ativamente procurando emprego de sua população em idade produtiva, você obtém a *população economicamente ativa*. Apenas aqueles que são economicamente ativos (ou seja, que estão ativamente procurando empregos) mas que não estão trabalhando são contados como desempregados.

A definição de desemprego, conhecida como a definição da OIT, é

usada por todos os países (com pequenas modificações), mas não está livre de problemas importantes. Um deles é que "trabalhando" se define de maneira generosa como fazendo mais de uma hora de trabalho remunerado por semana. Outra é que, ao exigir que as pessoas estejam ativamente procurando trabalho para serem consideradas desempregadas, esse método exclui os chamados *trabalhadores desestimulados* (pessoas que desistiram de procurar emprego em razão de fracassos seguidos, mesmo quando ainda desejam trabalhar) das estatísticas de desemprego.[152]

Números da vida real

As taxas de desemprego nos países ricos aumentaram muito desde a Era de Ouro

Durante a Era de Ouro, as taxas de desemprego no Japão e nos países da Europa ocidental eram de 1% a 2%, comparadas com as taxas de 3% a 10% tipicamente encontradas em períodos anteriores. Em países como Suíça, Alemanha Ocidental e Holanda, esse índice com frequência era de menos de 1%. Os Estados Unidos, com 3% a 5% de taxa de desemprego, eram então considerados como um país com alto desemprego.

Após a Era de Ouro, as pessoas nos países ricos se acostumaram a taxas de desemprego de 5% a 10%, embora alguns países, em especial Japão, Suíça, Holanda e Noruega, mantiveram baixas taxas de desemprego de 2% a 4%.

Depois da crise financeira global, as taxas de desemprego aumentaram na maior parte dos países. Nos Estados Unidos, no Reino Unido e na Suécia essas taxas subiram substancialmente: de 6% para 9% a 10%. Cinco anos após a crise, essas taxas de desemprego ainda estão de 7% a 8%. Algumas pessoas afirmam que a taxa "real" de desemprego nos Estados Unidos pode com facilidade estar em 15%, se incluirmos os trabalhadores desestimulados e os que estão em desemprego parcial relacionado a tempo.

Nos países "periféricos" da zona do euro, que foram particularmente afetados pela crise de 2008, a situação de desemprego varia entre catastrófica e sombria. Na Grécia e na Espanha a taxa de desemprego subiu de em torno de 8% antes da crise para 28% e 26% respectivamente, com taxas de desemprego entre os jovens (de quinze a 24 anos de idade) acima de 55%. O problema do desemprego também é sério em Portugal

(18%) e na Irlanda (14%).

A dificuldade de definir o desemprego em países em desenvolvimento: subemprego e baixa produtividade

As taxas de desemprego nos países em desenvolvimento são muito mais difíceis de definir e de medir. A principal fonte do problema é que muitas pessoas nos países em desenvolvimento estão trabalhando de acordo com a definição-padrão (uma hora de trabalho remunerado por semana), mas podem estar "subempregadas" no sentido de que elas têm muitos períodos ociosos durante seu trabalho e/ou acrescentam pouco à produção econômica.

Nas partes mais pobres do mundo, entre 50% e 60% das pessoas trabalham na agricultura; a média para a África subsaariana é de 62%, e para o Sul da Ásia é de 51%. A maior parte delas trabalha em fazendas familiares, muito embora não consigam acrescentar muito à produção, já que é o único modo pelo qual elas podem ter alguma renda. É discutível se essas pessoas devem ser consideradas empregadas, já que se você as removesse das fazendas de suas famílias, você reduziria muito pouco a produção, talvez nada.

Fora do setor agrícola, há muitas pessoas que estão trabalhando pouquíssimas horas (digamos, menos de trinta horas por semana) *contra a sua vontade*. Elas estão em subemprego parcial de tempo. A OIT estima que a proporção da força de trabalho nessa situação pode ser de até 15% a 20% em alguns países em desenvolvimento. Nesses países, a taxa de desemprego aumentaria facilmente em cinco a seis pontos se convertêssemos essas pessoas em trabalhadores de tempo integral equivalentes.

Mesmo quando trabalham várias horas, muitas pessoas em países pobres trabalham em empregos marginais no setor informal, que acrescentam muito pouco à produção social. Isso porque elas não têm como ficar "sem trabalhar". Alguns desses empregos só podem ser descritos como "inventados". São pessoas que abrem portas para outras entrarem em um prédio de luxo, vendem chicletes que ninguém de fato quer e que lavam o para-brisa do carro no semáforo sem que ninguém peça — tudo na esperança de que algumas almas generosas possam lhes dar algum trocado. Se essas pessoas devem ser contadas como empregadas ou desempregadas é um tema para discussão.

Desemprego nos países em desenvolvimento

Tendo em mente que esses números precisam ser interpretados com muita cautela, vamos observar os números de desemprego nos países em desenvolvimento.

Ao longo da última década, mais ou menos, o país com maiores taxas de desemprego no mundo em desenvolvimento, de acordo com a OIT, tem sido a África do Sul, com taxas que normalmente estão acima de 25% e que às vezes ultrapassam 30%. O país é seguido de perto por Botsuana e Namíbia (em torno de 20%). Outros países com alto desemprego são Albânia, Etiópia, República Dominicana e Tunísia (de 15% a 20%).

Desemprego moderadamente alto é encontrado em países como Colômbia, Jamaica, Marrocos, Uruguai e Venezuela (de 10% a 15%). Podemos classificar países como Brasil, El Salvador, Indonésia, Maurício, Paquistão, Paraguai e Sri Lanka como países de desemprego moderadamente baixo (de 5% a 10%).

Alguns países em desenvolvimento têm desemprego muito baixo, de acordo com os dados da OIT, variando de 1% a 5%. Entre estes estão Bangladesh, Bolívia, China, Guatemala, Malásia, México e Tailândia.

Considerações finais: levando o trabalho a sério

O trabalho é o aspecto dominante da vida da maioria das pessoas. Mesmo quando elas são oficialmente classificadas como "não trabalhando", como no caso das donas de casa, a maioria dos adultos trabalha — com frequência muitas horas e em condições difíceis. Nos países em desenvolvimento mais pobres até mesmo muitas crianças trabalham. Nesses países, as pessoas estão tão desesperadas que frequentemente "inventam" empregos para poder sobreviver.

Apesar de tudo isso, na maior parte das discussões econômicas, as pessoas são conceitualizadas como consumidoras, mais do que como trabalhadoras. Em especial na teoria econômica neoclássica dominante, somos vistos como trabalhando em última instância para consumir. Quando o trabalho é discutido, ele termina no portão da fábrica, ou na entrada da loja, por assim dizer. Não se reconhece nenhum valor intrínseco no trabalho, seja prazer criativo, senso de autorrealização ou o sentimento

de dignidade que vem do fato de ser "útil" para a sociedade.

A realidade é que o que ocorre no trabalho afeta os trabalhadores de maneira incomensurável, em especial nos países mais pobres, onde muitas pessoas estão envolvidas com atividades que as privam de seus direitos humanos básicos, as expõem a perigos físicos e prejudicam seu desenvolvimento futuro (no caso do trabalho infantil). Até mesmo nos países mais ricos, o que ocorre no trabalho pode fazer as pessoas se sentirem realizadas, entediadas, valorizadas ou estressadas. No nível mais profundo o trabalho molda quem nós somos.

O trabalho recebe mais atenção quando está ausente — ou seja, quando há desemprego. Mas mesmo o desemprego não tem sido levado a sério o suficiente no sentido de que é aceito como algo inevitável. O pleno emprego — que já foi a meta mais importante buscada, e com frequência atingida, das políticas nos países capitalistas avançados — é considerado algo inatingível e, portanto, irrelevante. Os custos humanos do desemprego — dificuldades econômicas, depressão, humilhação e até mesmo suicídio — dificilmente são reconhecidos.

Tudo isso tem sérias consequências sobre o modo como a nossa economia e a nossa sociedade são administradas. O trabalho é visto como uma inconveniência que precisamos tolerar para ter renda, e nós como sendo motivados apenas pelo nosso desejo de consumir através dessa renda. Especialmente nos países ricos, essa mentalidade consumista levou ao desperdício, ao vício em compras e a dívidas familiares insustentáveis, ao mesmo tempo que tornou mais difícil reduzir a emissão de carbono e combater a mudança climática. A negligência do trabalho significa que condições de trabalho degradantes são aceitas independentemente de seu impacto sobre o bem-estar físico e mental dos trabalhadores, desde que elas venham acompanhadas de salários crescentes. O alto nível de desemprego é considerado um problema relativamente menor apesar de seus imensos custos humanos, enquanto um pequeno aumento na inflação é tratado como se fosse um desastre nacional.

O trabalho se tornou o tio maluco e constrangedor da economia que nós fingimos que não existe. No entanto, sem levar o trabalho mais a sério, não podemos construir uma economia mais equilibrada e uma sociedade mais realizada.

DICAS DE LEITURA

BRAVERMAN, H. *Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Nova York: Monthly Review Press, 1974. [Ed. bras.: *Trabalho e capital monopolista: A degradação do trabalho no século xx*. são Paulo: LTC, 1983.]

EHRENREICH, B. *Nickel and Dimed: On (Not) Getting by in America*. Londres: Granta, 2002.

HUMPHRIES, J. *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

LEE, S.; MCCANN, D.; MESSENGER, J. *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective*. Londres: Routledge, 2007. [Ed. bras.: *Duração do trabalho em todo o mundo: Tendências de jornadas de trabalho, legislação e políticas numa perspectiva global comparada*. Disponível em: <http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/work_hours/pub/du Acesso em: 4 dez. 2014.]

MARX, K. *Capital*. Harmondsworth: Penguin, 1976, v. 1, cap. 15. [Ed. bras.: *O capital*. São Paulo: Boitempo, 2013.]

PAGANO, U. *Work and Welfare in Economic Theory*. Oxford: Blackwell, 1985.

STANDING, G. *The Precariat: The New Dangerous Class*. Londres: Bloomsbury Academic, 2011. [Ed. bras.: *O precariado: A nova classe perigosa*. Belo Horizonte: Autêntica, 2013.]

TREVITHICK, J. *Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View*. Nova York; Londres: Harvester Wheatsheaf, 1992.

i A expressão ficou famosa na economia graças a *A teoria da classe ociosa* de Thorstein Veblen (de quem falamos no capítulo 4), uma crítica dura daquilo que ele chamou de *consumo conspícuo* (consumo destinado a exibir a riqueza de alguém, e não para que a pessoa tenha prazer com aquilo).

ii A OIT define trabalho infantil como o que envolve crianças abaixo dos

quinze anos (ou doze, no caso de algumas atividades) realizando trabalhos que dificultam seu desenvolvimento físico e sua educação, excluindo assim casos como o de crianças que ajudam em tarefas domésticas ou que entregam jornais.

iii Esse assunto é discutido na seção "Indivíduos irrealistas, aceitação exagerada do status quo e negligência da produção: limitações da escola Neoclássica", no capítulo 4.

iv No original, o livro se chama *Piano Player*, cuja tradução literal em português é pianola. (N. T.)

v A teoria keynesiana diz que nesse ponto o governo deve apertar suas políticas fiscais e monetárias, para que a economia não se superaqueça e não gere inflação excessiva.

CAPÍTULO 11

Leviatã ou o rei filósofo?

O PAPEL DO ESTADO

O governo existe para nos proteger uns dos outros.
O ponto em que o governo foi além dos seus limites
foi quando decidiu nos proteger de nós mesmos.
RONALD REAGAN

A prova de que o Estado é uma criação da natureza
e anterior ao indivíduo é que o indivíduo,
quando isolado, não é autossuficiente; e portanto
ele é como uma parte em relação com o todo.
ARISTÓTELES

O estado e a economia

Economia política: um nome mais "honesto"?

Antigamente, nenhum país tinha um ministro da Defesa. Todos tinham ministros da Guerra porque, bem, guerra é o que o ministério de fato faz. As patentes se chamavam monopólios sobre patentes, já que eram (e ainda são) monopólios criados artificialmente, embora possam ser úteis em termos sociais. Então é isso aí. Às vezes um nome antigo, esquecido, transmite melhor a essência daquilo que está descrevendo do que o nome moderno.

O mesmo vale para o antigo nome da economia — economia política, ou o estudo da gestão *política* da economia. Hoje, quando a economia se tornou a "ciência de tudo", é fácil ter a impressão de que a política econômica do governo não é na verdade especialmente central para a economia. No entanto, uma grande parte da economia ainda trata de ações do Estado, ou do governo — ou de recomendações contra essas ações.[i] E na verdade até mesmo os economistas que tentam vender a economia como a ciência de tudo, ao demonstrar que a decisão "econômica" (racional) está em toda parte, estão — pelo menos de maneira involuntária — contribuindo para o debate sobre o papel do Estado na economia. Quando eles mostram que as pessoas se comportam de maneira racional até mesmo nas áreas mais improváveis da vida — a vida familiar, a luta de sumô e o resto —, eles estão dizendo, em termos simples, que as pessoas sabem o que é bom para elas

e como conseguir tais coisas. A consequência é que elas devem ser deixadas por conta própria: o governo não deve dizer paternalisticamente o que as pessoas devem fazer, acreditando saber o que é bom para elas.

É claro, nenhuma teoria econômica séria diz que o governo deve ser de todo abolido. Mas há um amplo espectro de opiniões sobre o papel adequado do Estado. Em um extremo do espectro, temos a visão do livre mercado, que não deseja mais do que o Estado mínimo que fornece defesa militar, proteção ao direito de propriedade e infraestrutura (como estradas e portos). No outro extremo, temos a visão marxista, que acredita que os mercados devem ser marginalizados — ou mesmo totalmente abolidos — e que a economia toda deve ser coordenada por meio de planejamento central pelo Estado.

Saindo dessas duas visões extremas, as combinações possíveis daquilo que o governo deve ou não fazer exatamente se tornam numerosas a ponto de deixar qualquer um confuso. Na verdade, até mesmo os que querem as soluções "extremas" do Estado mínimo ou do planejamento central não conseguem concordar entre si no que diz respeito, respectivamente, àquilo que o Estado mínimo deve fazer ou ao grau em que a economia deve ser planejada.

A moralidade da intervenção estatal

O Estado não pode estar acima dos indivíduos: a visão contratualista

Um tema perene no debate sobre o papel do Estado é de caráter moral — se o Estado tem o direito de dizer aos indivíduos o que fazer.

A maior parte dos economistas hoje em dia acredita no *individualismo*, ou seja, na visão de que não pode haver autoridade maior do que os indivíduos. Na sua forma mais pura, essa visão filosófica leva à visão de que o governo é um produto de um *contrato social* entre indivíduos soberanos, e assim não pode estar *acima* dos indivíduos. Nessa visão, conhecida como *contratualismo*, uma ação do Estado só pode ser justificada quando todo indivíduo dá seu consentimento.

"Torpe, brutal e breve": Thomas Hobbes e o argumento contratualista original

Há diferentes teorias do contrato social, mas a versão mais influente hoje se

baseia nas ideias do filósofo político inglês do século XVII Thomas Hobbes. Em seu famoso livro de 1651, *Leviatã*, batizado em função do monstro marinho bíblico, Hobbes começa presumindo um "estado de natureza", no qual indivíduos livres existiam sem um governo. Nesse mundo, Hobbes dizia, os indivíduos participavam daquilo que ele chamava de "guerra de todos contra todos", e como resultado as vidas deles eram "solitárias, pobres, torpes, brutais e breves". Para superar esse estado de coisas, os indivíduos voluntariamente concordaram em aceitar certas restrições a sua liberdade impostas por um governo para que eles pudessem obter a paz social.

A defesa contratualista moderna, ou libertária, sobre o papel do Estado

O próprio Hobbes na verdade usou sua teoria para justificar a monarquia absolutista. Ele defendia uma total submissão dos indivíduos à autoridade do monarca, que se justificava por sua capacidade de tirar a humanidade de seu estado de natureza. No entanto, o filósofo Robert Nozick, o economista James Buchanan, vencedor do prêmio Nobel de economia de 1986, e outros defensores modernos do contratualismo desenvolveram as ideias de Hobbes em um sentido diferente e criaram uma filosofia política para justificar o Estado mínimo. Nessa versão do contratualismo pró-livre mercado, mais conhecida como *libertarianismo* nos Estados Unidos, o Leviatã é o Estado como um potencial monstro que precisa ser contido (o que *não* era o objetivo de Hobbes). Tal visão é bem resumida pelo comentário de Ronald Reagan de que o "governo existe para nos proteger uns dos outros. O ponto em que o governo foi além dos seus limites foi quando decidiu nos proteger de nós mesmos".

De acordo com os libertários, qualquer intervenção estatal que não obtenha consentimento *unânime* de todos os indivíduos de uma sociedade é ilegítima. Assim, as únicas ações justificadas do governo são coisas como o fornecimento da lei e da ordem (em especial da proteção do direito de propriedade), a defesa nacional e o fornecimento de infraestrutura. Esses são serviços absolutamente necessários para uma economia de mercado funcional existir, e esse é o motivo pelo qual seu fornecimento pelo Estado seria aceito por todos os indivíduos (se lhes fosse perguntado). Qualquer coisa que ultrapasse essas funções mínimas — seja uma legislação relativa a salário mínimo, o Estado de bem-estar social ou proteções tarifárias — é vista como uma violação da soberania dos indivíduos e, portanto, como o

primeiro passo no "caminho para a servidão", como diz o título do famoso livro de 1944 de Friedrich von Hayek.

A posição filosófica contratualista moderna, ou libertária, deve ser levada a sério. Quando você começa a acreditar que o Estado está "acima" de seus cidadãos, passa a ser muito fácil exigir sacrifícios de uma minoria em nome de um "bem maior", definido de maneira arbitrária por aqueles que controlam o Estado. Na verdade, o mundo sofreu com um número excessivo de governantes que acreditavam saber o que era bom para todas as outras pessoas — de Pol Pot a Stálin na esquerda, a Pinochet e Hitler na direita — e que impuseram suas visões, muitas vezes com o uso de meios violentos. Dizer que o Estado não está acima de seus cidadãos é uma defesa muito importante dos indivíduos contra o abuso de poder do Estado, ou melhor, contra o abuso do poder por parte daqueles que controlam a máquina estatal.

O argumento contratualista exagera a independência dos indivíduos em relação à sociedade

No entanto, a posição contratualista também tem algumas limitações importantes. Para começar, ela se baseia em uma história ficcional, não real, como os próprios Buchanan e Nozick admitem sem problemas. Os seres humanos jamais existiram como indivíduos livres para fazer um contrato em um "estado de natureza" e sempre viveram como membros de alguma sociedade (para discussão mais aprofundada, ver a seção sobre "O indivíduo incorporado ao todo" no capítulo 5). A própria ideia de um indivíduo autônomo é um produto do capitalismo, que surgiu bem depois do Estado.

Dito isso, ao basear sua teoria em uma história fictícia, os contratualistas exageraram imensamente a independência dos indivíduos em relação à sociedade e subestimaram a legitimidade de entidades coletivas, em especial (mas não apenas) do Estado.

Falhas do mercado

Os mercados podem falhar em produzir resultados sociais ótimos — isso é conhecido como falha de mercado. Já discuti a ideia básica por trás desse conceito no capítulo 4, usando o caso da externalidade. Mas aqui nós

investigamos o tema com mais profundidade, já que ele nos dá ferramentas analíticas muito importantes para explorar papéis diferentes que o Estado pode desempenhar.

Alguns bens têm de ser fornecidos de maneira coletiva: bens públicos

Muitos bens (e serviços) são *bens privados* no sentido de que, tendo eu pago por ele — digamos, uma maçã ou uma viagem —, só eu tenho direito a usufruir dele. No entanto, há casos de bens que não se pode impedir que sejam usados por não pagantes, desde que esses bens sejam disponibilizados. Esses bens (e serviços) são conhecidos como *bens públicos*. A existência de bens públicos talvez seja o tipo mais citado de falha de mercado, superando até mesmo a externalidade, a falha de mercado original.

Entre os exemplos clássicos de bens públicos estão as estradas, as pontes, os faróis, os sistemas de proteção contra enchentes e outras obras de infraestrutura. Se você pode dirigir um carro em uma estrada sem ter pagado por sua construção, por que você deveria, como proprietário de um carro, voluntariamente pagar quando alguém está coletando dinheiro para construir uma estrada? Não é possível bloquear a luz de um farol para que seu navio não se beneficie dela já que você não contribuiu para sua construção e manutenção, e assim você, como proprietário do navio, pode deixar que os outros paguem por isso e mesmo assim se beneficiar do serviço prestado.

Em outras palavras, se você pode *pegar carona* com outras pessoas para pagar por um bem público, você não tem incentivos para voluntariamente pagar por ele. Mas se todo mundo pensar do mesmo modo, ninguém pagará por esse bem, o que significa que ele não será fornecido. No máximo, ele pode ser fornecido em quantidades abaixo do nível ótimo por grandes consumidores que prefeririam deixar que algumas pessoas pegassem carona às custas deles a não ter o bem. Uma grande empresa dominante em uma área pode construir uma estrada e deixar que outras pessoas a utilizem de graça, se o custo de não ter uma boa estrada for alto demais para seus negócios. Mesmo nesse caso, no entanto, a capacidade da estrada será determinada pelas necessidades da empresa, e não pelas da sociedade, e assim estaria abaixo do nível ótimo do ponto de vista social.

Assim é amplamente aceito que os bens públicos podem ser fornecidos em quantidades ótimas apenas se o governo tributa todos os

potenciais usuários (o que significa muitas vezes todos os cidadãos e habitantes) e usa o dinheiro ou para que ele mesmo forneça o bem ou para pagar para que outros o forneçam.

A maior parte dos bens é "pública" por motivos políticos: há relativamente poucos bens que têm de ser públicos

É importante notar que na verdade há poucos bens que *precisam* ser públicos. Existem, é claro, alguns bens de cujo uso é impossível (ou pelo menos absurdamente caro) excluir os não pagantes. Um exemplo clássico é a defesa nacional. É impossível travar uma guerra de modo a proteger apenas aqueles que pagaram pelo "serviço de defesa". O sistema de proteção contra enchentes é outro exemplo. Você não tem como inundar de forma seletiva as casas dos que não pagaram pela construção do sistema. Mas, em muitos casos, os bens públicos são públicos apenas porque nós decidimos que seja assim. Muitos "bens públicos" que são financiados por impostos e fornecidos pelo governo podem com facilidade ser transformados em bens privados. Nós podemos instalar cabines de pedágio em estradas e pontes, como muitos países fazem. Hoje em dia, é até mesmo possível tecnicamente substituir faróis por serviços de sinal de rádio, que podem ser fornecidos apenas para quem pagar. Apesar disso, muitos governos oferecem uma ampla gama de bens e serviços por (boas e más) razões políticas.

Quantidades pequenas de fornecedores levam a ineficiência social: concorrência imperfeita

De maneira mais controversa, muitos economistas falam de falha de mercado quando há um monopólio ou oligopólio — situações conhecidas coletivamente como *concorrência imperfeita* na economia neoclássica.

Em um mercado com muitos concorrentes, os produtores não têm a liberdade de estabelecer o preço, já que sempre é possível que um rival estabeleça um valor mais baixo até o ponto em que não é mais possível reduzir o preço sem ter prejuízo. Mas uma empresa monopolista ou oligopolista tem o poder de mercado de decidir — de modo pleno no primeiro caso e parcial no segundo — o preço que cobra ao variar a quantidade produzida, como expliquei no capítulo 2. No caso do oligopólio, as empresas podem formar cartéis e se comportar como se fossem um

monopólio, o que permite que elas cobrem preços mais altos, de monopólio.

No entanto, de acordo com a economia neoclássica, não é a transferência extra de lucro dos consumidores para as empresas com poder de mercado que é considerada como uma falha de mercado. A falha se deve ao prejuízo social de que até mesmo as empresas com poder de mercado não têm como se apropriar — conhecido como *prejuízo alocativo de peso morto*.[ii]

Dividir, nacionalizar ou regular?: lidando com a concorrência imperfeita

Argumenta-se que, se um mercado é dominado por empresas com poder de mercado, o governo pode tentar diminuir o prejuízo de peso morto reduzindo o poder de mercado que elas têm.

A medida mais drástica desse gênero é dividir a(s) empresa(s) com poder de mercado e desse modo aumentar a concorrência no mercado. O governo norte-americano fez isso em 1984 com a AT&T, a gigante dos serviços de telefonia, que foi dividida em sete pequenas telefônicas. Mais comumente, o governo pode impedir que empresas oligopolistas formem cartéis e que façam conluios para estabelecer seus preços. Isso também pode manter o preço no mercado num nível mais próximo daquele que seria praticado em situação de perfeita concorrência.

O caso do *monopólio natural* — que é visto em indústrias como eletricidade, água, gás e ferrovias — traz um desafio único. Nessas indústrias, ter múltiplos fornecedores que mantenham redes de, digamos, tubulação de água ou ferrovias aumenta tanto os custos de produção que o monopólio passa a ser o arranjo mais eficiente em termos de custo. Nesse caso, o governo pode criar uma estatal e dirigi-la como se *não* fosse um monopólio. Como alternativa, o governo pode permitir o monopólio por parte do setor privado mas regular o comportamento dos preços, fazendo com que a empresa estabeleça seu preço de forma a equivaler o custo por unidade (ou *custo médio*).[iii]

Comparado com os casos de bens públicos ou de externalidade, o caso da falha de mercado devido à concorrência imperfeita é mais controverso

Poucos economistas discordariam de que bens públicos e externalidades causam falhas de mercado, embora eles possam discutir a real extensão desses fenômenos. Quando se trata de concorrência imperfeita, porém, o

caso é bem mais controverso.

Como discuti no capítulo 4, os schumpeterianos e os austríacos denunciam o Estado de concorrência perfeita, que os economistas neoclássicos idealizam, como o estado de estagnação econômica em que não há inovação. O fascínio do lucro do monopólio (temporário) é exatamente o que motiva as empresas a inovar, e portanto reprimir monopólios — ou até mesmo dividir empresas que o pratiquem — reduzirá a inovação e levará a uma estagnação tecnológica. Em razão daquilo que os schumpeterianos chamam de "vendavais de destruição criativa", eles dizem, nenhum monopólio está a salvo a longo prazo; GM, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia e muitas outras empresas que em algum momento estiveram perto de ter monopólio em seus respectivos mercados e que foram consideradas invencíveis perderam essa posição e inclusive desapareceram no lixo da história, como no caso da Kodak.153

O que se considera como uma falha de mercado depende de sua teoria sobre como o mercado funciona

Acabei de demonstrar que o mesmo mercado dominado por um monopólio pode ser visto como o de maior êxito por uma escola econômica (a escola schumpeteriana ou a escola austríaca) e como um caso de falha quase abjeta por outra escola (a escola neoclássica). O caso do monopólio pode ser o exemplo mais extremo, mas ao longo do livro nós vimos muitos casos em que algumas escolas veem um sucesso de mercado onde outras veem uma falha de mercado. Por exemplo, eu disse que um economista neoclássico pode elogiar o livre mercado para permitir que todos os países maximizem suas receitas, *dados* os seus recursos e as suas capacidades produtivas, mas que um economista desenvolvimentista pode criticar essa situação por impedir que economias mais atrasadas *mudem* suas capacidades produtivas e assim maximizem suas receitas a longo prazo.

O ponto é que aquilo que se considera como uma falha de mercado — e assim, uma justificativa para a ação governamental — depende de sua teoria sobre como o mercado funciona. Dito isso, se teorias econômicas diferentes têm visões distintas sobre como os mercados funcionam ou deixam de funcionar, nós não temos como fazer um julgamento equilibrado sobre o papel do Estado sem conhecer vários fatos sobre teorias econômicas relevantes. Esse ponto reforça a defesa de uma abordagem pluralista que fiz no capítulo 4.

Falha de governo

O fato de que um mercado está fracassando, dizem com razão alguns economistas do livre mercado, não necessariamente significa que estaremos melhor no caso de uma intervenção governamental. Esses economistas, como Anne Krueger, James Buchanan, Alan Peacock e seus seguidores, criticam o argumento da falha de mercado por presumir de maneira acrítica que o Estado é uma reencarnação moderna do "rei filósofo" de Platão — benevolente, onisciente e onipotente. Eles dizem que os governos da vida real não se assemelham a esse ideal e podem não ser capazes de — ou pior, podem não querer — corrigir falhas de mercado. De acordo com esse argumento, conhecido como o argumento da falha de governo ou às vezes como a teoria da escolha pública, os custos da falha do governo são em geral maiores do que os das falhas de mercado. Assim, normalmente é melhor aceitar um mercado com falhas do que aceitar que o governo intervenha e bagunce as coisas ainda mais.

Ditadores, políticos, burocratas e grupos de interesse: o governo — ou, melhor, aqueles que o controlam — pode nem mesmo querer promover o bem comum

O argumento da falha de governo cita vários motivos para que o governo não *queira* adotar as políticas "certas", mesmo que possa fazê-lo.

Em alguns casos, o governo é controlado por um ditador que está interessado não no bem-estar dos cidadãos mas no seu próprio enriquecimento pessoal. Mobutu Sese Seko (Zaire, 1965-97) e Ferdinand Marcos (Filipinas, 1965-86) são os exemplos clássicos. Tais "Estados predatórios" — ou melhor, os homens fortes que os controlam — estão sufocando a economia por meio de tributação e propinas, com consequências desastrosas a longo prazo.

Em uma democracia, o governo é controlado por políticos cujo principal objetivo é obter e manter o poder, e não o de promover o interesse público. Por consequência eles irão adotar políticas que maximizem suas chances nas eleições — aumentando o gasto do governo em simultaneidade com o aumento das receitas, por exemplo. Se o sistema eleitoral for proporcional, e não de listas partidárias, os políticos tentarão usar o dinheiro público para financiar projetos que desenvolvam sua própria região, mesmo que isso crie

desperdício do ponto de vista nacional; é por isso, por exemplo, que muitos países têm mais aeroportos e estádios esportivos do que de fato precisam.

Mesmo se os políticos de algum modo escolherem as políticas certas, eles podem não adotá-las de maneira adequada porque os burocratas que cuidam da administração têm os seus próprios interesses. Eles formatarão políticas de modo que elas atendam a eles mesmos, e não ao eleitorado — inflando seus orçamentos departamentais, minimizando seus esforços, reduzindo a cooperação com outros departamentos para defender seu próprio "feudo" e assim por diante. Essa teoria é conhecida como "comportamento autointeressado dos burocratas". Se você quer ver exemplos práticos disso, veja da BBC o clássico *Yes, Minister* e sua continuação *Yes, Prime Minister*, com o lendário ator sul-africano Nigel Hawthorn (famoso em função de *As loucuras do rei George*) fazendo o papel do suave e desonesto mandarim Sir Humphrey Appleby.

Por último mas não menos importante, existe o lobby de vários grupos de interesse — banqueiros fazem lobby para obter regulações financeiras mais lenientes, industriais pedem medidas mais protecionistas, sindicatos negociam salários mínimos maiores, sejam quais forem as consequências, respectivamente, para a estabilidade financeira nacional, para os preços ao consumidor ou para o desemprego. Às vezes esses grupos de interesse não só fazem lobby mas efetivamente assumem os próprios órgãos governamentais que em teoria deveriam regulamentá-los — isso é conhecido como a teoria da "captura regulatória". Por exemplo, como reflexo da força da indústria financeira dos Estados Unidos, durante os últimos 32 anos (desde a primeira presidência de Ronald Reagan e a primeira presidência de Barack Obama, 2009-13), seis dos dez ocupantes da função de secretário do Tesouro (que somados estiveram no posto por 21 anos e meio) trabalharam na indústria financeira.154 Dois deles — Robert Rubin e Hank Paulson — trabalharam para uma empresa, a Goldman Sachs.

O ponto em comum de todas essas teorias é o de que o governo é controlado e influenciado por pessoas que são, como todas as outras, egoístas. É ingênuo, se não chegar a ser ilusório, esperar que eles ponham o interesse público acima dos próprios interesses.

O governo pode não ser capaz de corrigir falhas de mercado, mesmo se o desejar, devido a informações assimétricas e a restrições de recursos

Além de questionar as intenções do governo — ou, melhor, daqueles que controlam o governo —, o argumento da falha do governo questiona se ele é na verdade capaz de corrigir as falhas de mercado, mesmo no caso improvável de genuinamente desejar fazê-lo para melhorar o bem-estar social.

As políticas governamentais podem fracassar devido a informações assimétricas. Informações assimétricas, vamos lembrar, significam que uma parte de uma interação pode saber mais sobre a atividade em que está envolvida do que a outra parte. O governo, por exemplo, pode continuar a praticar política de proteção a indústrias incipientes em determinado setor porque os lobistas dizem que a indústria não conseguiu "se desenvolver" por causa da má sorte, e não da falta de esforços para melhorar a produtividade. Mesmo quando o governo supera o problema informacional e de algum modo formata uma boa política, em especial em países pobres, pode simplesmente não ter os recursos humanos e financeiros para implantar a política de maneira adequada.

Despolitização: livrando o mercado da política

Quando as intenções e as capacidades do governo são duvidosas, enfatiza o argumento da falha de governo, deixar que ele intervenha para corrigir a falha de mercado pode na verdade tornar as coisas piores. A conclusão é que os mercados podem falhar, mas os governos quase sempre falham mais.

A solução oferecida é livrar o mercado da política — ou, em termos mais elegantes, a *despolitização da economia*. Para isso, argumenta-se, o governo deve ser reduzido ao mínimo por meio de corte de gastos (e, portanto, de impostos), de desregulamentação de mercados e de privatizações de estatais. Naquelas poucas áreas em que ainda precisamos de governo, como o fornecimento de estabilidade monetária ou a regulação de monopólios naturais, as ações devem ser isoladas da política, garantindo independência política aos órgãos governamentais que de fato fazem essas coisas. Um banco central independente e autoridades regulatórias independentes de monopólios naturais (por exemplo, gás, telecomunicações) são os exemplos recomendados com maior frequência.

As falhas de governo devem ser levadas a sério, mas com uma boa pitada de sal

As falhas de governo são reais e precisam ser levadas a sério. O argumento da falha de governo prestou um serviço a nossa compreensão da economia ao nos lembrar que os governos da vida real não são tão perfeitos quando os governos dos livros didáticos. Exceto pelo "Estado predatório", que na verdade é bastante raro, todos os exemplos de falha de governo levantados pelo argumento estão à nossa volta. No entanto, o argumento da falha de governo exagera a extensão das falhas dos governos. Se você parar para pensar, se o que esse argumento diz for verdade, seria um grande milagre a existência de qualquer governo decente neste mundo. Na verdade, muitos governos funcionam bastante bem, e alguns funcionam de maneira excelente.

Um motivo para isso, é claro, é o fato de que os políticos, os burocratas e os grupos de interesse não são tão egoístas quanto afirma o argumento da falha de governo. Há muitos exemplos na vida real de políticos lutando para promover os interesses nacionais em vez de aumentar suas chances de eleição, de burocratas trabalhando em nome do interesse público e não para ter uma vida confortável e de grupos de interesse deixando de lado seus interesses particulares em nome do bem comum. Além disso, sempre há métodos de controle para comportamentos de autointeresse das pessoas na vida pública, que vão desde a promoção da ética no serviço público até a introdução de regras sobre propinas e outras práticas de corrupção (por exemplo, contratação por nepotismo). É verdade, essas regras podem ser — e têm sido — burladas ou até mesmo desvirtuadas, como afirma o argumento da falha de governo. Mas o fato de que essas regras não são perfeitas não significa que sejam de todo ineficazes. Imperfeitas como são, o fato é que hoje temos padrões de vida pública em grande parte por causa dessas regras.[155]

A proposta de despolitização é antidemocrática

Dada a possibilidade da falha de governo, parece uma excelente ideia despolitizar a economia diminuindo o Estado e dando independência política a órgãos essenciais como o banco central. Mas o que é essa "política" cuja influência recomendamos que seja reduzida? Em países democráticos, ela é a influência das pessoas. Os mercados são

administrados de acordo com a regra do "um dólar = um voto", enquanto a política democrática é administrada com base no princípio de "uma pessoa = um voto". Assim, a proposta de maior despolitização da economia em uma democracia no fim das contas é um projeto antidemocrático que quer dar mais poder na administração da sociedade para os que têm mais dinheiro.

Não existe um único modo "científico" de estabelecer os limites entre o mercado e a política

O argumento da falha de governo afirma que a economia, ou que a lógica do mercado, deve prevalecer sobre a política — e na verdade sobre outros domínios da vida, como as artes, a academia e assim por diante. Esse argumento é tão aceito hoje em dia que a maior parte das pessoas o toma como certo. Mas ele é um argumento com falhas importantes.

Primeiro de tudo — e esse é um ponto que parece óbvio para não economistas mas que muitos economistas acham difícil aceitar —, não há motivo para que a lógica do mercado prevaleça sobre outros domínios da vida. Nós não vivemos só de pão.

Além disso, o argumento se baseia na pressuposição explícita de que existe um modo correto, "científico" de decidir o que deve pertencer ao domínio do mercado e o que deve pertencer ao domínio da política. Por exemplo, os proponentes do argumento da falha de governo dizem que coisas como a legislação de salário mínimo e a proteção tarifária para indústrias incipientes são intrusões da lógica "política" na sacrossanta esfera da lógica de mercado. Mas há teorias econômicas que justificam essas políticas. Dito isso, o que esses economistas estão fazendo é, na verdade, rotular outras teorias econômicas como sendo argumentos "políticos", e portanto menores, ao mesmo tempo que afirmam que a sua própria teoria econômica é de algum modo a teoria econômica correta — ou mesmo "A" teoria econômica.

A Feiticeira Branca e a magia mais profunda: a impossibilidade definitiva da despolitização

Mesmo se aceitássemos que a teoria econômica que os proponentes do argumento da falha de governo adotam é a "correta", não é possível estabelecer um limite claro entre economia e política. Isso porque a própria fronteira do mercado no fim das contas é determinada pela política e não

por uma teoria econômica — de qualquer tipo.

Antes de sequer começarmos a fazer transações no mercado, precisamos (implícita e explicitamente) de regras sobre o que pode ser negociado, quem pode negociar o que e sobre como isso pode ser negociado no mercado. Todas essas regras trazem algum tipo de restrição, e portanto o mercado não é genuinamente "livre".[iv] E essas regras básicas não podem ser determinadas pela lógica econômica. Não existe uma lista "científica" do que deve (ou não deve) ser comprado e vendido no mercado. A decisão é política.

Todas as sociedades mantêm certas coisas fora do mercado — seres humanos (escravidão), órgãos humanos, trabalho infantil, armas de fogo, cargos públicos, atenção à saúde, licenças para praticar medicina, sangue humano, diplomas educacionais e assim por diante. Mas não há motivo "econômico" para que essas coisas não devam ser compradas e vendidas em mercados. Na verdade, todas elas são ou foram objetos de transações de mercado em épocas e lugares distintos.

Na outra ponta do espectro, nós transformamos certas coisas em objetos de transação de mercado que no passado não eram. Antes de existirem as leis de proteção de patente, de direitos autorais e de propriedade sobre marcas, nos séculos XVIII e XIX, as "ideias" (propriedade intelectual) não eram comercializadas no mercado. Hoje compramos e vendemos os direitos de poluir ("cotas de carbono") ou apostas sobre variáveis econômicas imaginárias (por exemplo, derivativos, com base em índices de mercados de ações ou em taxa de inflação), mas essas coisas nem sequer existiam uma ou duas gerações atrás.

O governo também estabelece as regras básicas referentes àquilo que os atores econômicos podem e não podem fazer mesmo dentro do domínio do mercado. Propaganda enganosa, vendas baseadas em informações mentirosas, informação privilegiada[v] e outras práticas são proibidas. Regulações sobre salário mínimo, saúde no ambiente de trabalho, segurança no trabalho e extensão da carga de trabalho no emprego estabelecem limites sobre como as empresas podem tratar os trabalhadores. Padrões de emissões, cotas de carbono e controles sobre poluição sonora regulam a maneira como as empresas podem atuar em sua produção. E por aí vai.

Assim a política está criando, moldando e remoldando mercados antes que qualquer transação seja iniciada. É como a "magia ainda mais

profunda" que existia antes da época da aurora, que é conhecida pelo Aslan (o leão) mas não pela Feiticeira Branca em *As crônicas de Nárnia: O leão, a feiticeira e o guarda-roupa*, no clássico infantil de C. S. Lewis.

O que os governos fazem

Hoje o governo produz uma grande variedade de bens e serviços — defesa, lei e ordem, infraestrutura, educação, pesquisa, saúde, aposentadorias, seguro-desemprego, creches, cuidados a idosos, complementação de renda para pessoas pobres e serviços culturais (por exemplo, manutenção de museus e de monumentos nacionais, subsídios para a indústria de cinema nacional). A lista é interminável. A maior parte dos governos também possui estatais que produzem bens e serviços que em outros países são produzidos por empresas privadas— eletricidade, petróleo, aço, semicondutores, serviços bancários, transporte aéreo e assim por diante.

Para fazer tudo isso, o governo contrata muita gente e gasta muito dinheiro para comprar insumos, que variam de lápis a reatores nucleares. Os salários dos funcionários do governo e os insumos materiais são pagos por meio de impostos e de outras fontes de receita do governo. Entre os impostos há o imposto de renda de pessoas físicas, o imposto de renda de pessoas jurídicas (imposto sobre as receitas das empresas), imposto sobre propriedade, sobre valor agregado (ou imposto sobre vendas), sobre bens especificados (por exemplo, álcool, petróleo) e assim por diante. Entre as outras fontes de receita estão dividendos de estatais, pagamentos de juros sobre ativos financeiros que o governo possui e, no caso de países em desenvolvimento, transferências feitas por países ricos (ajuda estrangeira).

O governo também transfere muito dinheiro de uma parte da economia para outra; ele tributa algumas pessoas e usa o dinheiro para subsidiar outras. Pagamentos de benefícios previdenciários são a mais importante das transferências mediadas pelo governo. Mas também há subsídios para tipos específicos de atividades produtivas (por exemplo, agricultura, indústrias incipientes, indústrias em declínio) e investimentos (por exemplo, P&D de empresas do setor privado, remodelação de métodos de economia de energia em domicílios).

Além da produção direta, dos gastos e das transferências, o governo às vezes usa seu peso para afetar o nível de atividade na economia. Isso é conhecido como *política fiscal*. Apenas por meio de gastos maiores (ou

menos) ou de taxação menor (ou mais), independentemente do conteúdo exato desses gastos e da tributação, isso pode turbinar (ou desacelerar) a economia. Usando seu monopólio sobre a emissão de dinheiro, o governo conduz a *política monetária* por meio do banco central, através de diferentes taxas de juros ou de mudanças no total de dinheiro em circulação, o que afeta o nível da atividade econômica.

Números da vida real

O tamanho do governo, medido pelo gasto do governo como uma proporção do PIB, aumentou bastante no último século e meio

Até o século XIX, os governos eram bem menores em toda parte, já que faziam um número relativamente menor de coisas. Em 1880, entre os países para os quais há dados disponíveis, o maior governo era o da França, cujo gasto era equivalente a 15% da produção nacional. No Reino Unido e nos Estados Unidos, o gasto do governo era equivalente a 10% do PIB. O governo sueco era de apenas 6%.[156]

Ao longo do último século e meio, com as exigências da economia moderna, os governos aumentaram bastante de tamanho. Mesmo em países em desenvolvimento, que tendem a ter um governo menor do que os países ricos, o gasto do governo tipicamente equivale de 15% a 25% do PIB.[vi] O número fica entre 30% e 55% nos países ricos, com uma média em torno de 45% (a média da OCDE em 2009). No extremo mais baixo da distribuição (de 30% a 40%) estão, em ordem crescente, Coreia, Suíça, Austrália e Japão. Na outra ponta (acima de 55%) estão, em ordem decrescente, Dinamarca, Finlândia, França, Suécia e Bélgica. No meio estão os Estados Unidos e a Nova Zelândia (acima de 40%), Alemanha e Noruega (em torno de 45%) e a Holanda e o Reino Unido (em torno de 50%).[157]

Uma grande parte do gasto do governo é em transferências, mais do que consumo próprio ou em investimento

Agora, perceba que grande parte do gasto do governo não é consumida ou investida por ele próprio. Envolve transferência de dinheiro de uma parte da economia para a outra, em especial para programas de proteção social, como complementação de renda para os pobres e seguro-desemprego.

Assim, quando você calcula o PIB, você precisa anular os elementos de transferência.

Pagamentos de transferências equivalem a algo entre 10% e 25% do PIB em países ricos. Assim, por exemplo, um governo cujo gasto total equivale a 55% do PIB pode na verdade responder por apenas 30% se os pagamentos de transferências que ele faz são equivalentes a 25%.

A transferência sob a forma de gasto social é muito mais baixa em países em desenvolvimento, de modo que a diferença entre o gasto governamental como proporção do PIB e a parcela do PIB produzida pelo governo é muito menor nesses países. De acordo com dados do Banco Mundial, o gasto social varia de praticamente zero (por exemplo, Paraguai, Filipinas) a 4%-5% do PIB (por exemplo, Maurício, Etiópia) na maior parte dos países em desenvolvimento.

Apesar do fato de que isso faz com que o governo pareça maior do que efetivamente é em termos de PIB, a maior parte das pessoas ainda usa o dado de gastos (e não o dado de valor agregado) como indicador de quão importante o governo é na economia de um país. Isso pode se justificar com base no fato de se algo é uma transferência, isso *não* significa que ele não tenha efeito. É amplamente reconhecido que, positiva ou negativamente, programas de gastos sociais afetam as atitudes e os comportamentos das pessoas em termos de poupança, aposentadoria e trabalho. Esses gastos podem até mesmo incentivar as pessoas a assumir riscos maiores em termos de escolha de carreira, atividade empreendedora e disposição a trocar de empregos, ao lhes dar uma "rede de segurança" — um slogan famoso do Partido Social-Democrata Sueco é que "pessoas que se sentem seguras ousam".

A influência do governo não pode ser totalmente retratada pelos números

Em nenhuma área da vida humana os números são capazes de retratar plenamente a realidade. Sempre há aspectos que são difíceis de quantificar, e, além disso, todos os números são construídos com base em teorias específicas, que por definição se concentram em alguns aspectos da realidade e ignoram outros, inclusive alguns quantificáveis (lembre-se da exclusão do trabalho doméstico na construção do PIB).

Mas esse problema é mais sério em relação ao governo porque ele é um ator que tem a prerrogativa de estabelecer as regras que criam limites e obrigações para os outros. Independentemente do tamanho de seu

orçamento ou do número de estatais que ele tenha, o governo pode exercer uma forte influência sobre o restante da economia se estabelecer muitas regras e se tiver o poder de fazer com que elas sejam seguidas.

Esse não é um sofisma teórico ou esotérico. Até os anos 1980, muitas pessoas acreditavam que as economias do "milagre" do Leste asiático, como Japão, Taiwan e Coreia, eram o protótipo das políticas de livre mercado com base no fato de que esses países tinham governos pequenos (medidos pelo seu orçamento). No entanto, o fato de serem pequenos não significa que esses governos estavam adotando uma política do *laissez-faire*. Durante os anos do "milagre", eles exerceram uma imensa influência na evolução de suas economias por meio do planejamento econômico, da regulação e de outras medidas diretivas. Ao observar apenas os números do orçamento, as pessoas haviam entendido de maneira profundamente equivocada a verdadeira natureza e a importância do governo nesses países.

Observações finais: a economia é uma disputa política

Durante a campanha para a eleição presidencial norte-americana em 2000, foi realizada uma pesquisa de opinião, relatada pelo *Financial Times*, que perguntava às pessoas não só em qual candidato elas votavam mas também por que não votavam no outro candidato. A resposta mais comum citada para não votar "no outro cara", tanto no caso dos eleitores de Bush quanto no caso dos eleitores de Gore, era o fato de ele ser "político demais".

Será que esses norte-americanos estavam realmente sugerindo que eles queriam eleger alguém que não era bom em política para o mais importante cargo político no mundo? Claro que não. Eles estavam dizendo essas coisas porque "política" se tornou uma palavra suja e, portanto, chamar um político de "político" se tornou uma maneira poderosa de desacreditá-lo.

Os norte-americanos na verdade não estão sozinhos nisso. Há algumas democracias jovens em que a política desperta uma paixão tão grande que as eleições chegam a causar protestos e mortes. Mas em muitos outros países, seguimos ouvindo notícias sobre um número cada vez menor de eleitores que comparecem às urnas. Os partidos políticos estão perdendo adesões em toda parte. De Imran Khan, o jogador de críquete, no Paquistão, a Beppe Grillo, o comediante, na Itália, muitos políticos ganham importância exatamente porque eles são — como posso dizer isso? — não

políticos.

A crescente desconfiança nos políticos em parte é obra dos próprios políticos. Em todo o mundo, eles fizeram o melhor que puderam para cair em descrédito, com Silvio Berlusconi na Itália sendo o mestre de todos. No entanto, esse descrédito também foi crucialmente promovido pelos economistas de livre mercado. Esses economistas, mais especificamente os proponentes do argumento da falha de governo, convenceram o resto do mundo, incluindo em muitos casos os próprios políticos e burocratas, de que nós não podemos confiar que as pessoas que estão no governo agirão em nome do interesse público. Portanto, eles nos disseram, quanto menos um governo fizer, melhor ele é. Mesmo em áreas em que o governo é um "mal necessário", ele deve ser limitado por regras rígidas que os políticos não consigam violar. E essa desconfiança na política por sua vez ajudou a popularizar a economia de livre mercado, com suas propostas de minimizar a influência da política sobre a economia.

Mas essa visão se baseia em teorias muito problemáticas, como expliquei neste capítulo. Ela também não tem sustentação em indícios. Como mostrei ao longo deste livro, virtualmente todas as histórias de sucesso econômico foram facilitadas, quando não necessariamente orquestradas, por um Estado ativo.

Exemplos de intervenção estatal bem-sucedida não significam, claro, que sempre será o caso de dizer que quanto mais governo melhor. Governos na vida real podem não ser necessariamente o Leviatã do discurso do libertarianismo, mas eles também não são a reencarnação moderna do rei filósofo de Platão. Há muitos governos que fizeram mal para a economia, e alguns chegaram a ser desastrosos. Mas continua valendo o fato de que o Estado permanece sendo a tecnologia organizacional mais poderosa que a humanidade inventou e, portanto, é muito difícil conseguir fazer grandes mudanças econômicas (e sociais) sem ele.

DICAS DE LEITURA

BASU, K. *A Prelude to Political Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
BUCHANAN, J. *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*. Chicago:

University of Chicago Press, 1975.

CHANG, H.-J.; ROWTHORN, R. (Orgs.). *The Role of the State in Economic Change*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

EVANS, P. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995. [Ed. bras.: *Autonomia e parceria: Estados e transformação industrial*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004.]

HARRISS, J. *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*. Londres: Anthem, 2002.

HAY, C. *Why We Hate Politics*. Cambridge: Polity, 2007.

VON HAYEK, F. *The Road to Serfdom*. Londres: G. Routledge and Sons, 1944. [Ed. bras.: *O caminho da servidão*. São Paulo: Instituto Ludwig Von Mises, 2011.]

LINDERT, P. *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

MAZZUCATO, M. *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Londres: Anthem Press, 2013. [Ed. bras.: *O Estado empreendedor: Desmascarando o mito do setor público vs. o setor privado*. São Paulo: Portfolio Penguin, 2014.]

---

i Muitas pessoas usam a expressão "o Estado" como algo mais amplo do que "o governo" e algo próximo a "o país". Essa distinção tem boas justificativas filosóficas e políticas. Mas, para o objetivo deste livro, as duas expressões podem ser usadas de maneira intercambiável.

ii Quando uma empresa tem poder de mercado, o nível de produção para maximização de lucro é menor do que o nível ótimo em termos sociais, que é o ponto em que o preço máximo que o consumidor está disposto a pagar é o mesmo que o preço mínimo que o produtor exige para não perder dinheiro. Quando a quantidade produzida é menor do que a quantidade ótima em termos sociais, isso significa *não* atender alguns dos consumidores que estão perfeitamente dispostos a pagar mais do que o preço mínimo que o produtor exige sem estarem dispostos a suportar o preço em que a empresa pode maximizar seus lucros. O desejo não realizado desses consumidores negligenciados é o prejuízo alocativo de peso morto, que é o custo social do monopólio e do

oligopólio.

iii Os custos aqui incluem "retorno normal", ou seja, o retorno que os proprietários da empresa obteriam ao investir em outras indústrias não monopolistas.

iv Foi isso que eu quis dizer quando afirmei que "não existe um mercado livre" no primeiro capítulo ("Coisa 1") de meu livro *23 coisas que não nos contaram sobre o capitalismo*.

v Isso diz respeito à negociação de ações de empresas de capital aberto por pessoas que têm acesso exclusivo a informações internas sobre essas empresas.

vi Entre as exceções estão Myanmar (10%) em um extremo e a Mongólia e o Burundi no outro (acima de 40%).

CAPÍTULO 12

"Todas as coisas em prolífica abundância"

A DIMENSÃO INTERNACIONAL

Comércio internacional

"Nosso Império Celestial possui todas as coisas em prolífica abundância"

Em 1792, George III da Grã-Bretanha mandou Earl Macartney para a China como seu enviado especial. Macartney tinha a missão de convencer o imperador chinês, Qianlong, a permitir que a Grã-Bretanha fizesse comércio livremente em toda a China, não apenas no Cantão (Guangzhou), que era então o único porto aberto a estrangeiros. Naquela época, a Grã-Bretanha estava tendo um grande déficit com a China (e aí, qual a novidade?) em grande parte devido ao recém-descoberto gosto pelo chá. Os britânicos imaginavam que poderiam reduzir essa diferença se trabalhassem com um comércio mais livre.

A missão fracassou por completo. Qianlong mandou Macartney de volta com uma carta para George, dizendo-lhe que o Império Celestial não via necessidade de manter maior comércio com a Grã-Bretanha. Ele lembrou ao rei britânico que a China havia permitido que nações europeias negociassem no Cantão apenas como um "sinal de favor", já que "o chá, a seda e a porcelana que o Império Celestial produz são necessidades absolutas para as nações europeias". Qianlong declarou que

> nosso Império Celestial possui todas as coisas em prolífica abundância e não tem falta de qualquer produto dentro de suas fronteiras.

> Portanto não há necessidade de importar as manufaturas de bárbaros fora das fronteiras em troca do que nós mesmos produzimos.158

Como não obteve permissão nem mesmo para *tentar* convencer os clientes chineses a comprar mais de seus produtos manufaturados, a Grã-Bretanha decidiu aumentar suas exportações de ópio a partir da Índia. O crescente vício em ópio que resultou disso alarmou o governo chinês e levou-o a banir o comércio de ópio em 1799. Isso não funcionou, e então em 1838 o imperador Daoguang, neto de Qianlong, nomeou um novo "tsar das drogas", Lin Zexu, para dar início a uma grande onda de repressão contra o contrabando de ópio. Como resposta, os britânicos deram início à Guerra do Ópio em 1840, em que a China foi esmagada. A vitoriosa Grã-Bretanha forçou a China a fazer livre-comércio, incluindo o ópio, com o Tratado de Nanquim, de 1842. Seguiu-se um século de invasões externas, de guerra civil e de humilhação nacional.

David Ricardo desafia o imperador chinês — e Adam Smith: vantagens comparativas versus vantagens absolutas

Dada a adoção ignominiosa do livre-comércio por parte da China no final da guerra, as pessoas passaram a ironizar a visão de Qianlong sobre o comércio internacional; esse déspota atrasado simplesmente não compreendeu que o comércio internacional era bom. No entanto, a visão de Qianlong estava na verdade alinhada com a visão corrente entre os economistas europeus da época, incluindo a do próprio Adam Smith. A visão que ele tinha do comércio é conhecida como a teoria da *vantagem absoluta*; a ideia é de que um país não precisa comerciar com outro se ele pode produzir de tudo mais barato do que o seu potencial parceiro comercial. Na verdade — nosso senso comum nos diz —, e por que deveria?

Mas ele deveria — segundo a teoria da vantagem comparativa, inventada por David Ricardo (veja o capítulo 4). De acordo com a teoria dele, um país pode se beneficiar do comércio internacional com outro país, mesmo quando pode produzir *tudo* mais barato do que o outro, como a China podia, comparada com a Grã-Bretanha, no final do século XVIII — pelo menos de acordo com a visão de Qianlong. Tudo que era necessário era que ele se especializasse em algo em que sua superioridade é *a maior*. Do mesmo modo, mesmo se um país é péssimo para produzir qualquer coisa, ele pode se beneficiar do comércio caso se especialize em coisas em que for

menospior. O comércio internacional beneficia todos os países envolvidos.

A lógica por trás da teoria da vantagem comparativa é impecável — dadas as suas premissas

Desde que Ricardo a inventou no início do século XIX, a teoria da vantagem comparativa nos deu um argumento poderoso em favor do livre-comércio e da *liberalização comercial*, ou seja, da redução das restrições governamentais ao comércio.

A lógica é impecável — quer dizer, desde que aceitemos suas premissas básicas. Se questionarmos essas premissas, sua validade se torna muito mais limitada. Deixe-me explicar isso, concentrando em duas premissas básicas por trás da teoria da vantagem comparativa (daqui em diante, TVC), que vimos pela primeira vez no capítulo 4 como estando no centro do argumento moderno em favor do livre-comércio.[159]

A TVC descarta em termos estruturais a forma mais importante de protecionismo benéfico ao presumir que todos os países são igualmente capazes

A mais importante premissa por trás da TVC é a de que todos os países têm capacidades produtivas iguais — ou seja, eles podem usar qualquer tecnologia que desejarem.[160] De acordo com essa premissa, a única razão para que um país se especialize em um produto e não em outro é o fato de que aquele produto casualmente é produzido usando uma tecnologia que é compatível com seu fator de dotação relativa — ou seja, a quantidade de capital e de trabalho que ele tem. Não existe possibilidade de que a tecnologia seja muito difícil para o país (lembre-se do exemplo da BMW e da Guatemala no capítulo 4).

Essa premissa totalmente irrealista descarta desde o princípio a forma mais importante de protecionismo benéfico, quer dizer, a proteção da indústria incipiente, cujo papel fundamental no desenvolvimento histórico dos países que hoje são ricos nós discutimos em detalhes ao longo deste livro.

A TVC é excessivamente positiva em relação à liberalização comercial por presumir que o capital e o trabalho podem ser remodelados para uso em qualquer setor sem nenhum custo

Na TVC, não apenas o livre-comércio é bom para o país como também sua

adoção por países que não o praticaram não causa quaisquer problemas. Quando as tarifas sobre, digamos, aço são reduzidas, os consumidores de aço (por exemplo, a indústria automotiva que usa placas de aço e os consumidores finais de carros) imediatamente se beneficiam porque eles podem importar aço mais barato. Isso irá causar danos para os produtores (capitalistas e trabalhadores) da indústria de aço doméstica a curto prazo, já que a empresa perde dinheiro devido às importações mais baratas e os trabalhadores ficam sem seus empregos. Mas, logo, mesmo eles se beneficiam. É que as atividades que estão mais alinhadas com a vantagem comparativa do país — ou seja, a produção de microchips ou os bancos de investimento — agora serão relativamente mais lucrativas, e assim se expandirão. As indústrias em expansão absorverão o capital e o trabalho previamente empregados na indústria do aço e, graças a sua maior produtividade, lhes pagarão maiores lucros e salários. Todos ganham no final.

Mas a realidade é que a maior parte dos capitalistas e dos trabalhadores na indústria que perdeu a proteção segue prejudicada. Fatores de produção — capital e trabalho — com frequência são fixos no que diz respeito a suas qualidades físicas; há poucas máquinas de "uso geral" ou trabalhadores com "habilidades gerais" que podem ser empregados em várias indústrias. Altos-fornos de uma indústria siderúrgica falida simplesmente não podem ser remodelados para se transformar em uma máquina que produz microchips, e assim têm de ser vendidos como sucata. No que diz respeito aos trabalhadores, quantos você conhece da indústria siderúrgica que receberam um novo treinamento para trabalhar na indústria de semicondutores ou, de maneira ainda mais improvável, em bancos de investimento? (Lembre-se dos exemplos de *Roger e eu* e de *Tudo ou nada* do capítulo 10).

A TVC pode apresentar essa visão positiva da liberalização do comércio por assumir que todo capital e todo trabalho são iguais (o termo técnico seria "homogêneos") e assim podem ser facilmente recolocados em qualquer atividade (tecnicamente isso é conhecido como a premissa do *fator de perfeita mobilidade*).[161]

Até mesmo o princípio da compensação esconde o fato de que muitas pessoas saem prejudicadas com a liberalização do comércio

Mesmo quando reconhecem que a liberalização do comércio pode ter

perdedores, os economistas do livre-comércio justificam tal liberalização evocando o "princípio da compensação" (ver o capítulo 4). Eles afirmam que, como a liberalização faz com que o país como um todo fique melhor, os perdedores do processo podem ser integralmente compensados e os ganhadores ainda terão renda adicional.

Como mencionei anteriormente, o problema desse argumento é que a compensação em geral não é feita. Nos países ricos, há compensação parcial — mas apenas parcial — por meio do Estado de bem-estar social, que provê seguro-desemprego e acesso a serviços sociais básicos, como educação e (exceto nos Estados Unidos) atendimento de saúde. Mas na maior parte dos países em desenvolvimento o Estado de bem-estar social é bastante fraco e tem cobertura irregular, e desse modo a compensação resultante é mínima, isso quando existe.

Se a compensação não é feita, invocar o princípio da compensação para justificar uma política que causa danos a algumas pessoas, como a liberalização comercial, é o equivalente a exigir que algumas façam um sacrifício em nome do "bem maior" — uma exigência que costumava ser feita das pessoas por parte dos governos em países socialistas, que os economistas do livre-comércio criticam de maneira tão dura.

O comércio internacional é essencial, especialmente para países em desenvolvimento, mas isso não significa que o livre-comércio é a melhor opção

Quando ouvem alguém criticar o livre-comércio, os economistas que defendem sua adoção tendem a acusar o crítico de ser "contra o comércio". Mas criticá-lo *não* é se opor ao comércio.

Deixando de lado os benefícios da especialização que a teoria da vantagem comparativa exalta, o comércio internacional pode trazer muitos benefícios. Ao oferecer um mercado maior, permite que os produtores tenham menor custo, já que produzir maiores quantidades normalmente reduz custos (isso é conhecido como *economia de escala*). Esse aspecto é especialmente importante para economias menores, já que elas terão de produzir tudo a custo alto se não puderem fazer comércio e ter um mercado maior. Ao aumentar a competição, o comércio internacional pode forçar os produtores a se tornarem mais eficientes — desde que eles não sejam empresas de países em desenvolvimento, que seriam varridas do mapa por empresas estrangeiras imensamente superiores. Ele também pode levar à inovação ao expor os produtores a novas ideias (por exemplo,

novas tecnologias, novos designs, novas práticas de gestão).

O comércio internacional é especialmente importante para países em desenvolvimento. Para aumentar sua capacidade produtiva e assim desenvolver suas economias, esses países precisam obter melhores tecnologias. Eles podem em teoria inventar essas tecnologias por conta própria, mas quantas novas tecnologias economias relativamente atrasadas podem de fato inventar por conta própria? Talvez uma, como o vinalon da Coreia do Norte, que mencionei no capítulo 7. Talvez nenhuma. Para esses países, portanto, seria loucura não tirar vantagem de todas as tecnologias que existem por aí e que eles podem importar, seja na forma de máquinas ou de *licenciamento de tecnologia* (comprando a permissão para usar a tecnologia patenteada por outra pessoa) ou por consultoria tecnológica. Mas se um país em desenvolvimento deseja importar tecnologias, ele precisa exportar e adquirir "moedas fortes" (moedas universalmente aceitas, como o dólar norte-americano ou o euro), já que ninguém irá aceitar seu dinheiro como pagamento. O comércio internacional portanto é essencial para o desenvolvimento econômico.

A necessidade do comércio internacional não está sendo contestada. No entanto, isso *não* significa que o livre-comércio é a melhor forma de comércio, em especial (mas não exclusivamente) para os países em desenvolvimento. Quando participam do livre-comércio, os países em desenvolvimento podem ter prejudicadas suas chances de desenvolver capacidades produtivas, como mencionei em capítulos anteriores. A defesa de que o comércio internacional é essencial nunca deve ser confundida com a ideia de que o livre-comércio é a melhor maneira de fazer comércio internacionalmente.

Números da vida real

Quanto o comércio internacional é relevante para países diferentes e como a sua importância aumentou recentemente

No início dos anos 1960, o comércio internacional, definido como a média de exportações e de importações em bens e serviços, ficava em torno de 12% do PIB mundial (média para 1960-4). Graças ao fato de que o comércio internacional cresceu muito mais rápido do que o PIB mundial, a proporção hoje fica em 29% (média para 2007-11).[162]

Embora a parcela representada pelo comércio no PIB nacional tenha crescido em quase todos os países no último meio século, há diferenças internacionais consideráveis em seus níveis.

Ouvindo a mídia norte-americana nas últimas três décadas, você pode ter ficado com a impressão de que os Estados Unidos são um país que está sofrendo de maneira ímpar com os impactos negativos do comércio internacional — primeiro com o Japão, e agora com a China. Mas as importações representam apenas 17% do PIB norte-americano (média 2007-11), enquanto as exportações respondem por 13%. Fazendo a média entre os números de exportação/PIB e importação/PIB você obtém uma *taxa de dependência de comércio* de 15%. É uma porcentagem bem menor do que a média mundial de 29%, citada acima. Na verdade, os Estados Unidos são um dos países do mundo menos dependentes do comércio.

A única outra grande economia com uma taxa de dependência comercial menor do que essa é o Brasil (12%). Curiosamente, o Japão, que no imaginário popular é a quintessência da economia voltada para o comércio, tem a mesma taxa de dependência que os Estados Unidos (15%). Outras coisas (como a política econômica) sendo iguais, economias maiores tendem a ser menos dependentes do comércio por comportarem uma estrutura de produção mais diversificada graças a seu tamanho, que permite que elas obtenham economia de escala em um número maior de indústrias.

No outro extremo, temos pequenas economias voltadas para o comércio como Hong Kong (206%) e Cingapura (198%). Essas economias não só fazem muito comércio por necessidade em função de seu pequeno tamanho. Elas também se especializam no comércio internacional em si, importando desse modo algumas coisas apenas para vendê-las a outros — isso é conhecido como "reexportação".

Muitos países são bem mais dependentes do comércio do que a "média mundial", enquanto apenas uns poucos são menos dependentes de maneira significativa

Uma vez que o comércio internacional equivale a 29% do PIB mundial, você poderia dizer que países com a taxa de dependência comercial próxima a essa têm dependência comercial "média". Isso inclui alguns dos maiores países desenvolvidos, como a França e a Itália, e alguns países em desenvolvimento muito grandes, como a Índia, a Indonésia e a China.

Muitos países têm uma taxa de dependência comercial muito acima da

média (digamos, acima de 60%). Esse grupo inclui alguns pequenos países ricos (por exemplo, a Holanda e a Bélgica), vários países exportadores de petróleo (por exemplo, Angola e Arábia Saudita) e países em desenvolvimento que deliberadamente promoveram exportações de manufaturas por meio de medidas políticas (por exemplo, Malásia e Tailândia).

Mudando a estrutura do comércio internacional: o crescimento (exagerado) do comércio de serviços e o crescimento do comércio de manufaturas, especialmente nos países em desenvolvimento

Ao longo do último meio século, houve várias mudanças estruturais significativas no comércio internacional.

A primeira é o aumento na importância do comércio de serviços. Influenciada pela atenção recente dada pela mídia a novas formas de comércio de serviços — serviços administrativos de empresas aéreas, software, serviços de leitura de ressonância magnética e o que mais você imaginar —, a maior parte das pessoas passou a ter a impressão de que o comércio de serviços explodiu em tempos recentes. No entanto, a realidade não corresponde a essa imagem. O comércio de serviços como porcentagem do comércio mundial de fato cresceu de 17% no início dos anos 1980 (1980-2) para cerca de 20% no início dos anos 1990. No entanto, desde então, esse índice tem flutuado mais ou menos nessa faixa.[163]

Outra tendência, mais relevante, tem sido o crescimento da importância do comércio de manufaturas. De acordo com um relatório não oficial das Nações Unidas, a participação dos manufaturados no comércio internacional de mercadorias costumava ser de 40% a 45% na primeira metade do século XX.[164] De acordo com os dados oficiais das Nações Unidas (o banco de dados ComDate), esse índice subiu para 57%-60% nos anos 1960 e depois para 61%-64% nos anos 1970.[165] Os dados da OMC, a partir dos anos 1980, mostram a continuação dessa tendência, embora os números exatos sejam diferentes dos dados das Nações Unidas. No início dos anos 1980 (média 1980-2), as manufaturas respondiam por 57% do comércio internacional de mercadorias. A taxa então subiu e atingiu um pico em 78% no final dos anos 1990 (média 1998-2000). Desde então essa proporção diminuiu e atualmente está em 69% (média 2009-11).[166]

O que isso significa é que o aumento da relevância do comércio de manufaturados foi muito mais importante — ou até mesmo mais dramático

— do que o comércio de serviços. Esse é mais um indício de que não estamos vivendo (pelo menos ainda) em uma economia pós-industrial do conhecimento (capítulo 7).

A terceira mudança estrutural notável no comércio internacional é o fato de que os países em desenvolvimento aumentaram sua participação no comércio internacional de manufaturados de maneira significativa, de 9% em meados dos anos 1980 para cerca de 28% hoje.[167] Esse crescimento tem sido em grande medida impulsionado pelo rápido desenvolvimento da indústria de manufaturados voltada para a exportação na China. A China respondia por apenas 0,8% das exportações mundiais de manufaturados nos anos 1980, mas em 2012 essa participação havia subido para 16,8%.

Balanço de pagamentos

O balanço de pagamentos é um número que mostra quanto um país tem de déficit ou de superávit em quais áreas de suas transações econômicas com o resto do mundo. Como qualquer outro número financeiro, é uma coisa enfadonha. Mas é importante que você saiba quais itens são levados em conta, o que eles significam e quais são os números na vida real, se você quiser entender a situação da economia internacional, portanto aguente firme comigo por algumas páginas.

Balança comercial (ou balanço de comércio)

O comércio não inclui apenas os movimentos de bens e de serviços mas também os fluxos de dinheiro que os acompanham. Quando um país importa mais bens e serviços do que exporta, diz-se que ele tem um déficit comercial, ou uma balança comercial negativa. Quando ele exporta mais do que importa, diz-se que ele tem um superávit comercial, ou uma balança comercial positiva.

Conta-corrente e balanços de conta capital-financeira

Como fazem os países que têm déficit comercial? Será que eles têm de sair atrás de dinheiro para pagar a conta das importações que estão acima do que ele recebe com as exportações? Na verdade, sim. Eles podem fazer isso de duas maneiras.

Uma delas é ganhar dinheiro de outro modo que não seja pelo comércio internacional (isso se chama "receita" em linguagem técnica de estatística de balança de pagamentos) ou receber dinheiro de terceiros (isso se chama "transferências correntes").

A receita inclui a compensação de empregados e a receita de investimentos. "Compensação de empregados" nesse contexto são as receitas ganhas por pessoas que trabalham para instituições internacionais e que moram em seu país natal, como os trabalhadores mexicanos que viajam para os Estados Unidos para trabalhar. "Receita de investimentos" é a receita de investimento financeiro no exterior, como os dividendos de ações de empresas estrangeiras de posse de cidadãos que moram em um país.

As transferências correntes incluem as *remessas de trabalhadores*, isto é, o dinheiro enviado por trabalhadores que vivem fora do país (veja mais sobre isso adiante) e *ajuda internacional*, ou seja, auxílios concedidos por governos estrangeiros.

Balanços comerciais, receitas e transferências correntes perfazem o *balanço de conta-corrente*. Observe o quadro a seguir para ver como se faz essa soma.

BALANÇO DE PAGAMENTOS
(PRINCIPAIS COMPONENTES SELECIONADOS)

CONTA-CORRENTE
- Comércio
  - Bens
  - Serviços
- Receitas
  - Compensação de empregados
  - Receita de investimentos
- Transferências correntes
  - Remessas de trabalhadores
  - Ajuda estrangeira

BALANÇAS DE CAPITAL E FINANCEIRA
- Balança de capital

Transferências de capital
Aquisições/disponibilidade de ativos não financeiros
Balança financeira
Carteira de investimentos
Patrimônio líquido
Débitos (incluindo títulos e derivativos)
Investimento direto (estrangeiro)
Outros investimentos (incluindo créditos comerciais e empréstimos bancários)
Reservas

Mesmo depois de somar dados de comércio, de receitas e de transferências correntes, um país pode ainda ter um déficit de conta-corrente. Nesse caso, ou ele tem de emprestar dinheiro (ou seja, contrair dívidas) ou vender ativos que possui. As atividades desse gênero são registradas na "balança de capital e financeira" (BCF), mais chamada apenas de *balança de capital*. A BCF é — olha a surpresa — composta de dois elementos principais — a balança de capital e a balança financeira.

A balança de capital é dividida em "transferências de capital" (principalmente perdões de dívidas por países estrangeiros, ou, por outro lado, o seu país perdoando dívidas de outros países) e a "aquisição/disponibilidade de ativos não financeiros", como a venda e a compra de patentes.

A balança financeira é composta em especial da carteira de investimentos, dos investimentos diretos (estrangeiros), de outros investimentos e de reservas. A *carteira de investimentos* é a aquisição de ativos financeiros, como o patrimônio líquido (ações de empresas) e as dívidas (incluindo títulos e derivativos). O *investimento estrangeiro direto* envolve a aquisição de uma proporção significativa (10% é a convenção) de ações de uma empresa por parte de uma instituição estrangeira, tendo em vista a participação em sua gestão.[168] Entre os "outros investimentos" estão a compra a crédito (empresas que emprestam dinheiro para seus compradores ao deixar que eles paguem posteriormente suas compras) e empréstimos (em especial empréstimos bancários). As "reservas" incluem as moedas estrangeiras e o ouro que o banco central de um país possui. Comumente se fala disso com o nome de *reserva de moeda estrangeira*.

A balança de conta-corrente de um país e suas balanças de capital e financeira, em teoria, devem somar zero, mas na prática sempre há "erros e omissões" que tornam a soma diferente de zero.

Itens diferentes podem levar a dinâmica da balança de pagamentos a diferentes situações

Mudanças na conta comercial com frequência influenciam o restante da balança de pagamentos. Um déficit comercial que cresce rapidamente devido a, digamos, um grande fracasso na colheita ou a uma liberalização comercial súbita de grande escala pode fazer com que um país acumule dívida estrangeira e venda seu patrimônio. A geração de um grande superávit comercial devido a, digamos, um crescimento na demanda do principal mineral exportado pode permitir que um país compre ativos no exterior, criando assim um déficit na balança de capital. Mas também há situações em que elementos não comerciais levam a mudanças nos outros componentes do balanço de pagamentos.

Às vezes o aumento nas transferências correntes pode influenciar a dinâmica do balanço de pagamentos. As remessas de trabalhadores a um país podem subitamente crescer porque, por exemplo, esse país entrou na União Europeia e muitos de seus trabalhadores foram para a Alemanha em busca de emprego. Ou o país pode ver um súbito aumento na ajuda estrangeira porque, digamos, ele se tornou repentinamente importante na Guerra ao Terror — pense no Paquistão ou no Djibouti. O aumento na disponibilidade de moeda estrangeira resultante permitirá que o país importe mais bens e serviços, resultando na deterioração de sua balança comercial (ou seja, o seu superávit comercial irá encolher ou o seu déficit comercial irá se ampliar), embora o seu balanço de conta-corrente possa melhorar.

Em algumas ocasiões, pode ser a balança de capital que influencia a dinâmica. Um país pode ter um aumento súbito no fluxo de sua carteira de investimentos porque ele de repente se tornou um destino "atraente" de investimentos graças, digamos, à recente eleição de um presidente pró-negócios que promete muitas reformas. Ou ele pode experimentar um grande crescimento no investimento estrangeiro direto porque, por exemplo, foi descoberta uma grande reserva de petróleo. Mas quando essas coisas acontecem a demanda pela moeda do país cresce, já que as pessoas precisam dela para comprar ativos do país. Isso levará a um aumento no valor cambial da moeda, fazendo com que suas exportações se tornem pouco competitivas e aumentando assim o déficit comercial. Nesse caso, as mudanças na balança de capital influenciaram a mudança na conta

comercial.

Números da vida real

Os déficits e superávits comerciais em alguns países são equivalentes a metade do pib

Na maior parte dos países ricos e de renda média, as balanças comerciais podem equivaler a poucos pontos do PIB, seja positiva ou negativamente. Por exemplo, em 2010, os superávits comerciais como proporção do PIB foram de 1,2% no Japão, 2,6% na Coreia, 3,9% na China, 5,6% na Alemanha e 6,5% na Hungria. Os déficits como proporção do PIB foram de 1% no Brasil, 2,1% no Reino Unido, 3,5% nos Estados Unidos, 4% no Equador e 4,4% na Índia.

Mas vários países têm balanças comerciais que são muito grandes como proporção do PIB. Em 2010, Brunei teve um superávit comercial equivalente a 49% de seu PIB, enquanto o Kwait teve 34% e Luxemburgo, 32%. Alguns países pobres com poucos recursos naturais para exportar têm déficits comerciais muito grandes — em 2010, o Lesoto teve um déficit comercial equivalente a 67% do PIB. O déficit comercial como proporção do PIB também foi muito alto (acima de 40% do PIB) em países como Libéria, Haiti e Kosovo.[169]

Déficits (superávits) de conta-corrente normalmente são menores (maiores) do que os déficits (superávits) comerciais

O déficit (superávit) de conta-corrente de um país é normalmente menor (maior) do que seu déficit (superávit) comercial, já que é provável que outros itens da conta-corrente o reduzam (ampliem).

No caso dos países ricos, as receitas de investimento são tipicamente o item que reduz os déficits (ou que aumentam os superávits) criados pelo elemento comercial da conta-corrente. Em 2010, o déficit comercial foi de 3,5% do PIB, nos Estados Unidos, mas o déficit de conta-corrente foi de 3,1%. Na França, os números foram respectivamente de 2,3% e 1,6%. O superávit comercial da Alemanha no mesmo ano foi de 5,6% do PIB, mas o superávit de conta-corrente foi de 6,3%.

No caso dos países em desenvolvimento, os itens principais que

diminuem a diferença entre o déficit comercial e o déficit de conta-corrente são a ajuda estrangeira e, de maneira cada vez mais importante, as remessas de trabalhadores, que hoje em dia são equivalentes a três vezes a ajuda estrangeira. Em 2010, o Haiti teve um déficit comercial equivalente a 50% do PIB, mas o déficit de conta-corrente foi equivalente a apenas 3%. Isso foi possível porque houve uma grande quantia de transferências correntes, como ajuda estrangeira (equivalente a 27% do PIB) e remessas (equivalentes a 20% do PIB).

Aumentos súbitos de fluxo de capital para dentro e para fora do país podem criar sérios problemas

Aumentos súbitos na entrada de capitais podem levar a um aumento significativo nos déficits de conta-corrente, em especial no seu componente comercial, como mencionei antes. Enquanto o capital continuar entrando, déficits de conta-corrente equivalentes a, digamos, vários pontos porcentuais do PIB, ou mesmo maiores, podem não ser um problema.

O problema é que o influxo de capital pode repentinamente diminuir de maneira dramática ou mesmo se tornar negativo; os estrangeiros podem, por exemplo, vender ativos que possuem e levar o dinheiro para fora do país. Essa mudança súbita pode levar países a crises financeiras, já que seus atores econômicos acreditam que os ativos que possuem valem muito menos do que seu risco.

No caso de países em desenvolvimento, cujas moedas não são aceitas no mercado mundial, uma situação desse tipo também levará a uma crise cambial, já que eles não têm meios suficientes para pagar por suas importações. A escassez de entrada de moeda estrangeira leva a uma *desvalorização* da moeda local, o que torna a crise financeira ainda pior, já que o serviço da dívida dos empréstimos internacionais do país fica muito maior em termos da moeda local.

Foi isso que ocorreu, por exemplo, na Tailândia e na Malásia nos anos 1990. Entre 1991 e 1997, o superávit anual da balança de capital ficou em média em 6,6% e em 5,8% do PIB na Tailândia e na Malásia, respectivamente. Isso permitiu aos países manter grandes déficits de conta-corrente, equivalentes a 6% e a 6,1% do PIB, respectivamente. Quando o fluxo de capital se reverteu — o déficit da balança de capital de repente aumentou para 10,3% e 17,4% de seus respectivos PIBs em 1998 —,

eles passaram por uma combinação de crises financeiras e cambiais.

Investimentos estrangeiros diretos e corporações transnacionais

O investimento estrangeiro direto se tornou o componente mais dinâmico da balança de pagamentos

Nas três últimas décadas, o investimento estrangeiro direto se tornou o elemento mais dinâmico da balança de pagamentos. Ele cresceu mais rápido do que o comércio internacional, ainda que com uma flutuação muito maior.

Entre 1970 e meados dos anos 1980, os fluxos anuais de investimentos estrangeiros diretos (medidos em termos de influxos) foram equivalentes a cerca de 0,5% do PIB mundial.[170] Desde então, o crescimento desse índice acelerou se comparado ao crescimento do PIB mundial, até o ponto em que chegou a ser equivalente a 1,5% do PIB mundial em 1997. Então houve outra aceleração do fluxo de investimento direto estrangeiro, e a proporção chegou a cerca de 2,7% do PIB mundial em média entre 1998 e 2012, embora com grandes flutuações.[171]

O que torna o investimento direto estrangeiro especialmente importante é o fato de que ele não é um simples fluxo financeiro. Ele também pode afetar de maneira direta as capacidades produtivas do país anfitrião (que está recebendo o investimento).

O investimento estrangeiro direto afeta a capacidade do país que o recebe

O investimento direto estrangeiro é diferente de outras formas de influxos de capital pelo fato de não ser um investimento financeiro puro. Sendo um investimento com vistas a influenciar o modo como uma empresa é administrada, o investimento estrangeiro direto traz novas práticas de gestão. Com frequência, embora não sempre, ele também traz novas tecnologias. Como resultado, o investimento estrangeiro direto afeta a capacidade produtiva da empresa que o recebe, seja esse investimento do tipo *greenfield*, ou seja, com uma empresa estrangeira estabelecendo uma nova filial (como a filial da Intel implantada na Costa Rica em 1997), seja do tipo *brownfield*, ou seja, com uma empresa estrangeira assumindo uma empresa existente (como a Daewoo, a fabricante de automóveis coreana

comprada pela GM em 2002).

O impacto do investimento estrangeiro direto não se reduz ao empreendimento que o recebe. Especialmente quando a diferença nas capacidades produtivas entre o país que investe e o que recebe o investimento é grande, o investimento tem influência particularmente forte nas capacidades produtivas do restante da economia. Isso pode ocorrer de várias maneiras.

Para começar, haveria "efeitos de demonstração", que ocorrem quando os produtores locais observam as filiais das empresas transnacionais e aprendem novas práticas e ideias. Também há a influência que ocorre por meio da cadeia de fornecedores. Quando compram de fornecedores locais, as filiais das empresas transnacionais exigem padrões mais altos na qualidade dos produtos e na gestão da entrega do que seus equivalentes locais. Os fornecedores locais precisarão melhorar suas práticas se quiserem manter as filiais das transnacionais como suas clientes. E há os efeitos decorrentes de empregados das filiais que saem da empresa para trabalhar em outras ou mesmo para criar seu próprio negócio. Esses trabalhadores podem ensinar a outras pessoas como usar novas tecnologias e como gerir o processo de produção de maneira mais eficiente. Coletivamente, esses efeitos positivos indiretos do investimento direto estrangeiro são conhecidos como *efeito spillover*.

Os indícios dos efeitos positivos do investimento direto estrangeiro são fracos

Apesar de todos esses potenciais efeitos positivos (diretos e indiretos) do investimento estrangeiro direto, os indícios desses benefícios sobre a economia que os recebe são no mínimo mistos.[172]

Um motivo para que isso seja assim é que os benefícios que discuti acima são teóricos. Muitas filiais de empresas transnacionais podem na verdade comprar muito pouco de produtores locais e importar a maior parte de seus insumos — diz-se que elas se tornam *enclaves*. Nesses casos, os benefícios que ocorrem por meio da cadeia de fornecedores não existirão. Os trabalhadores podem levar o conhecimento obtido na transnacional para o restante da economia apenas quando já há empresas locais que operam em indústrias relevantes, seja como aspirantes a concorrentes ou como fornecedoras. Com frequência esse não é o caso, especialmente quando a filial de transnacional em questão chegou apenas para explorar recursos naturais ou mão de obra barata em seu país e não para

estabelecer uma base de produção a longo prazo.

Mas o motivo mais importante para que o investimento estrangeiro direto não tenha beneficiado a economia que o recebe de maneira mais clara é o fato de que ele também tem efeitos negativos, e não apenas positivos.

Algumas das maiores empresas não ganham dinheiro — nos lugares em que escolhem não ganhar

Em 2012, houve uma indignação pública quando se revelou que a Starbucks, a Google e outras grandes empresas internacionais pagaram muito pouco em imposto corporativo na Grã-Bretanha, na Alemanha, na França e em outros países europeus ao longo dos anos. Isso *não* ocorreu porque elas deixaram de pagar os impostos devidos. E sim porque elas nunca ganharam muito dinheiro e assim deviam pouco em impostos. Mas se essas empresas são tão incompetentes, como é possível que tenham se tornado algumas das maiores e mais conhecidas empresas do mundo — ainda que não necessariamente as mais amadas?[i]

Essas empresas minimizaram suas obrigações tributárias em países como a Grã-Bretanha inflando os custos de suas subsidiárias britânicas, fazendo com que suas subsidiárias em outros países cobrassem "sobrepreço" (ou seja, cobrassem mais do que teriam feito em mercados abertos) das subsidiárias britânicas pelos seus serviços. Esses países tinham alíquotas de impostos de pessoa jurídica menores do que a alíquota britânica (por exemplo, a Irlanda, a Suíça ou a Holanda), ou mesmo são *paraísos fiscais*, ou seja, países que atraem empresas estrangeiras para criar "empresas de papel" ao cobrar impostos de pessoa jurídica muito baixos ou mesmo ao não cobrá-los (por exemplo, Bermudas e Bahamas).[173]

O velho truque do preço de transferência

Aproveitando o fato de que operam em países com diferentes alíquotas de impostos, as empresas transnacionais fazem com que suas subsidiárias cobrem sobrepreço ou subpreço umas das outras — algumas vezes de maneira grosseira — para que os lucros sejam maiores nas subsidiárias que operam em países com as menores alíquotas de impostos de pessoas jurídicas. Desse modo, seu lucro global após a tributação é maximizado.

Um relatório de 2005 da Christian Aid, uma instituição de caridade

voltada para o desenvolvimento, documenta casos de exportação de produtos como antenas de televisão com subpreços da China a quarenta centavos de dólares por unidade, lançadores de foguetes da Bolívia a quarenta dólares e tanques de guerra norte-americanos a 528 dólares, e importações com sobrepreço como serrotes alemães a 5485 dólares cada, pinças japonesas a 4896 dólares e chaves de boca francesas a 1089 dólares.174 Os casos da Starbucks e da Google são diferentes desses exemplos apenas porque envolvem "bens intangíveis", como taxas de licenciamento de marca, royalties de patentes, juros cobrados sobre empréstimos e consultoria interna (por exemplo, teste de qualidade de café, projeto de lojas), mas o princípio envolvido é o mesmo.

Quando empresas transnacionais fazem evasão fiscal por meio de preços de transferência, elas usam insumos produtivos coletivos financiados pela receita dos impostos, como infraestrutura, educação e pesquisa e desenvolvimento, mas não pagam por eles. Isso significa que a economia anfitriã está efetivamente subsidiando as transnacionais.

Também há outros efeitos potencialmente negativos dos investimentos estrangeiros diretos para a economia anfitriã

O preço de transferência é apenas um dos possíveis efeitos negativos do investimento estrangeiro direto, em especial quando se trata de países em desenvolvimento. Outro possível efeito é que as subsidiárias das transnacionais podem "excluir" empresas locais (de seu próprio setor e de outros setores) no mercado de crédito. Isso pode não ser necessariamente uma coisa ruim se elas forem mais atraentes para os que emprestam dinheiro graças a sua maior eficiência. Mas elas podem ter acesso mais fácil ao crédito, mesmo quando são menos eficientes, porque são, bem, subsidiárias de transnacionais. Elas são vistas, de maneira correta, como sendo implicitamente bancadas por suas empresas-mãe, que são bem mais dignas de crédito do que qualquer empresa local em um país em desenvolvimento pode aspirar a ser. Se esse for o caso, as subsidiárias de transnacionais que estão usando o mercado de crédito local podem significar que os empréstimos estão indo para usos menos eficientes.

Outra razão é que as subsidiárias de transnacionais serão grandes empresas em situação de monopólio ou oligopólio no mercado do país em desenvolvimento, mesmo sendo parte pequena da transnacional que é sua proprietária. Essas subsidiárias podem explorar — e exploram — essa

situação, o que cria custos sociais, como vimos no capítulo 11.

Além disso, as transnacionais, tendo muito dinheiro e o apoio político de seus países de origem, podem mudar as políticas do país anfitrião de modo que elas, e não a economia local, sejam beneficiadas. Não estamos apenas falando de lobby e de propinas, como no escândalo de 2013 envolvendo a GlaxoSmithKline e outras empresas transnacionais farmacêuticas na China. Estamos falando também de *repúblicas de bananas*.

Hoje essa expressão é mais conhecida como o nome de uma marca da Gap, a cadeia global de varejo de roupas. Mas ela tem uma origem sombria. A expressão foi cunhada na época de total domínio econômico e político sobre alguns países cultivadores de bananas na América Latina, como Honduras, Guatemala e Colômbia, por parte da United Fruit Company (UFC) nas primeiras décadas do século XX. O episódio mais trágico dessa história foi o massacre de 1928 de trabalhadores em greve em uma plantação de bananas da UFC na Colômbia; quando foi ameaçado com uma invasão dos Marines dos Estados Unidos para proteger os interesses da UFC, o governo colombiano enviou seu exército e matou talvez milhares de trabalhadores (o número nunca foi confirmado). O evento foi descrito na obra-prima *Cem anos de solidão*, do grande escritor colombiano Gabriel García Márquez. Diz-se que empresas transnacionais norte-americanas cooperaram ativamente com militares de direita e com a CIA para derrubar regimes de esquerda na América Latina nos anos 1960 e 1970.

A longo prazo, o efeito negativo mais importante do investimento estrangeiro direto é o fato de que ele torna mais difícil para o país anfitrião aumentar suas próprias capacidades produtivas. Quando você permite que transnacionais se estabeleçam dentro de suas fronteiras, as empresas locais terão dificuldades de sobreviver. É por isso que muitos dos países ricos hoje — em especial países como Japão, Coreia, Taiwan e Finlândia — restringem estritamente empresas transnacionais até que as suas próprias empresas tenham capacidade de competir no mercado internacional. Por exemplo, se o governo japonês tivesse aberto sua indústria automotiva a investimentos estrangeiros diretos no final dos anos 1950, como foi amplamente sugerido após o fracasso das primeiras exportações da Toyota para os Estados Unidos,[175] os fabricantes automotivos japoneses teriam sido varridos do mapa ou comprados por empresas transnacionais norte-americanas ou europeias, dado o estado da indústria na época; em 1955, a General Motors sozinha produziu 3,5 milhões de carros enquanto toda a

indústria automotiva japonesa produziu meros 70 mil.

Os benefícios do investimento estrangeiro direto só podem ser totalmente obtidos com regulação adequada

O investimento estrangeiro direto tem efeitos complexos que são diferentes em setores diferentes e que dependem das características dos países, o que torna difícil generalizar se ele é bom ou ruim. Saber se esse investimento é desejável também depende de critérios de desempenho (por exemplo, nível de emprego, exportação, produtividade, crescimento a longo prazo) e o horizonte de tempo que você usa, já que os benefícios tendem a ser mais imediatos enquanto a natureza dos custos pode ser de um prazo mais longo. No entanto, o que parece certo é que os países, especialmente os países em desenvolvimento, podem maximizar os benefícios do investimento estrangeiro direto apenas quando usam regulações adequadas. E a lista de regulações usadas para esse propósito é impressionante.

Muitos países estabeleceram regras sobre quais setores podem receber investimentos estrangeiros diretos. Eles exigiram que as empresas transnacionais tenham um sócio local de investimento (conhecida como *cláusula de joint-venture*). Eles criaram regras sobre a parcela da joint-venture que pode ser de propriedade do investidor estrangeiro; a possibilidade de o acionista estrangeiro ser majoritário foi praticamente banida em setores importantes. Muitos governos exigiram que a transnacional que está fazendo o investimento transfira suas tecnologias para a sócia local da joint-venture (*cláusula de transferência de tecnologia*) ou que trabalhadores locais sejam treinados. Os países também exigiram que as subsidiárias das transnacionais comprem certas proporções de insumos em nível local (conhecida como *cláusula de componentes locais*).[176]

Japão, Coreia, Taiwan e China têm tido especial sucesso com essas medidas regulatórias — eles permitiram, ou até consideraram bem-vindos em alguns setores, os investimentos estrangeiros diretos, mas criaram todas essas barreiras para garantir que os benefícios fossem maximizados e que os custos fossem minimizados. No entanto, usando o acordo da OMC (conhecido como acordo TRIMS, da sigla em inglês para Acordo sobre medidas relativas a investimentos comerciais), acordos bilaterais de livre-comércio e tratados bilaterais de investimentos, os países ricos, incluindo o Japão, que costumava ter as regulamentações mais severas do mundo

relativas a investimentos estrangeiros diretos, tornaram várias dessas normas, como a cláusula de componentes locais, "ilegais".177

O sucesso de todas essas regulações em países como o Japão e a China não significa que ser restritivo é o único modo de gerir o investimento estrangeiro direto. Alguns outros países, como Cingapura e Irlanda, usaram "iscas" para atrair investimentos em setores que eles consideravam importantes para seu desenvolvimento econômico nacional.178 Entre as "iscas" estavam subsídios para transnacionais que fizessem investimentos em setores "prioritários", oferecimento de infraestrutura customizada e formação de engenheiros e de trabalhadores capacitados que fossem necessários em setores específicos.

Números da vida real

Crescimento nos fluxos de investimentos diretos estrangeiros

Em meados dos anos 1980, quando o investimento direto estrangeiro começou a crescer rapidamente, o fluxo total mundial de investimentos desse tipo era de cerca de 75 bilhões de dólares por anos (média de 1983-7).179 Hoje, com 1519 bilhões de dólares (média 2008-12), ele é mais de vinte vezes maior do que era em meados dos ano 1980, o que significa que cresceu cerca de 12,8% ao ano. Esses números fazem parecer que se trata de grandes somas e de uma taxa de crescimento muito rápida, mas é preciso colocar isso em perspectiva.

Em meados dos anos 1980, o investimento estrangeiro direto total do mundo era equivalente a 0,57% do PIB mundial (média 1983-7 de 13,5 trilhões de dólares). O número para o período de 2008-12, embora pareça grande em números absolutos, ainda é equivalente a apenas 2,44% do PIB mundial.

A maior parte do investimento estrangeiro direto acontece entre países ricos, mas países em desenvolvimento recentemente se tornaram "super-representados" no índice global, em grande medida graças à China

A maior parte do investimento estrangeiro direto ocorre entre países ricos. Em meados dos anos 1980 (1983-7), 87% desse investimento foi para países ricos. Como esses países representavam 83% do PIB mundial na época, isso

significava que os países ricos ficavam com pouco mais do que a parcela "justa" desse investimento. Essa proporção caiu, embora com altos e baixos, para 66% no período recente (2008-12). Como esses países ricos ainda representam 70,8% do PIB mundial em 2010, agora são os países em desenvolvimento, e não os países ricos, que estão — novamente, apenas um pouco — super-representados no índice global.

Os Estados Unidos de longe são o país que mais recebeu investimento estrangeiro direto ao longo das últimas três décadas. Entre 1980 e 2010, o país recebeu 18,7% dos influxos mundiais. Em seguida vieram o Reino Unido, a China, a França e a Alemanha.[ii] Apesar de ser de longe o país que mais recebe investimentos diretos estrangeiros em números absolutos, os Estados Unidos receberam muito menos do que se esperaria vendo seu peso na economia mundial (o país produziu 26,9% do PIB mundial nesse período). Por outro lado, a China e o Reino Unido receberam bem mais do que se esperaria vendo seu peso na economia mundial.[iii] É digna de nota a ausência do Japão na lista. Apesar de produzir 12% do PIB mundial nesse período, o país recebeu apenas 0,7% do investimento direto estrangeiro mundial, graças à regulação draconiana que manteve até pouco tempo.

Concentrando no período mais recente, os dez países que mais receberam investimentos estrangeiros diretos (2007-11) são os Estados Unidos, a China, o Reino Unido, a Bélgica, Hong Kong, o Canadá, a França, a Rússia, a Espanha e o Brasil. Desses, os Estados Unidos, a França e o Brasil ficaram com menos do que seria sua parcela "justa", ao passo que todos os outros ficaram com mais do que seria essa parcela.[180]

O fato de que países em desenvolvimento como um todo se tornaram mais importantes nos fluxos de investimentos estrangeiros diretos não significa que todos os países em desenvolvimento foram participantes igualmente ativos nesse jogo. Entre 1980 e 2010, os dez maiores recebedores de fluxos de investimentos estrangeiros diretos no mundo em desenvolvimento responderam por 75,7% do total de fluxos, apesar de responderem por apenas 71,4% do PIB do mundo em desenvolvimento.[181] Em particular, a China recebeu 32,2% do total do mundo em desenvolvimento nesse período, apesar de representar apenas 22,8% do PIB mundial em desenvolvimento.

O período recente viu um aumento na parcela do investimento brownfield no total dos investimentos estrangeiros diretos, mudando a paisagem industrial global

Nos primeiros sete anos da década de 1990, o investimento brownfield, ou seja, que ocorre na forma de fusões e aquisições, era equivalente a 31,5% do investimento estrangeiro direto mundial.[182] O número cresceu para 57,7% entre 1998 e 2001 no boom global de fusões e aquisições. Depois de recuar para 33,7% por alguns anos entre 2002 e 2004, cresceu novamente para 44,7% entre 2005 e 2008. Embora a proporção tenha caído ao nível mais baixo em duas décadas (25,3% entre 2009 e 2012) depois da crise financeira global de 2008, a tendência geral tem sido de aumento relativo do investimento do tipo brownfield em comparação com o greenfield.

O crescimento do investimento bronwfield está intimamente relacionado ao que o economista de Cambridge Peter Nolan chama de *revolução global dos negócios*.[183] Nas últimas duas décadas, por meio de um intenso processo de fusões e aquisições entre países, virtualmente todos os setores se tornaram dominados por um pequeno número de atores globais. A indústria de fabricação de aeronaves é dominada por duas empresas, Boeing e Airbus, enquanto os observadores do setor debatem se é possível que outras empresas que não pertençam ao top seis da indústria automobilística de massas (Toyota, GM, Volkswagen, Renault-Nissan, Hyundai-Kia e Ford) sobrevivam no longo prazo, o que significa que eles não têm nem mesmo certeza em relação a grandes empresas como Peugeot-Citröen, Fiat-Chrysler e Honda.

Além disso, por meio do que Nolan chama de "efeito cascata", até mesmo muitos dos setores fornecedores se tornaram concentrados. Por exemplo, a indústria global de motores para aeronaves é hoje dominada por três empresas (Rolls-Royce, Pratt & Whitney e Fairfield, uma subsidiária da GE, a General Electric).

Imigração e remessas

Fronteiras abertas — exceto para pessoas?

Economistas de livre mercado exageram de maneira lírica os benefícios das fronteiras abertas. Eles dizem que as fronteiras abertas permitiram que as empresas oferecessem as coisas mais baratas mundo afora e que oferecessem preços melhores para os consumidores. A abertura das fronteiras, dizem eles, aumentou a concorrência entre produtores (de bens

materiais e de serviços), forçando-os a reduzir seus custos e/ou a melhorar suas tecnologias. Qualquer restrição a que qualquer objeto de transação econômica — bens, serviços, capital, o que você quiser incluir — ultrapasse fronteiras seria prejudicial, eles dizem.

Mas existe uma transação econômica da qual eles não falam da mesma maneira — a *imigração*, ou o movimento das pessoas que cruzam fronteiras. Existem muito poucos economistas de livre mercado que defendem a imigração livre do mesmo modo como defendem o livre-comércio.[184] Muitos economistas de livre mercado nem mesmo parecem perceber que estão sendo incoerentes ao defender o livre movimento de qualquer outra coisa menos o de pessoas. Outros parecem instintivamente se manter afastados do tópico, sabendo lá no fundo que a imigração livre seria economicamente inviável e politicamente inaceitável.

A imigração revela a natureza política e a ética dos mercados

O que torna a imigração — ou seja, o movimento através das fronteiras como fornecedores de mão de obra — diferente de outros movimentos de coisas que cruzam fronteiras (bens, serviços financeiros ou de capital) é que a mão de obra não pode ser importada sem trazer junto para o país os seus fornecedores.

Ao comprar um iPad da China ou um serviço de banco de investimento na Grã-Bretanha, você não precisa fazer com que um trabalhador de linha de montagem chinês ou um banqueiro britânico venham viver no seu país. Há alguns casos em que os trabalhadores viajam cruzando fronteiras (digamos, entre os Estados Unidos e o México), levando assim "compensação de empregados" ao elemento da receita da conta-corrente (ver acima). Em geral, contudo, quando as pessoas vão trabalhar no seu país, elas precisam ficar pelo menos por um tempo.

E quando as pessoas ficam e trabalham dentro de suas fronteiras, elas precisam ter certos direitos mínimos, pelo menos em países democráticos.[185] Você não pode dizer que um trabalhador que se mudou, digamos, da Índia para a Suécia deve continuar recebendo um salário indiano e ter apenas os direitos trabalhistas indianos porque — bem — ele é um indiano.

Mas que direitos devem ser concedidos para os imigrantes? Eles devem ter a mesma liberdade de escolher ocupações, depois de admitidos, ou devem ficar presos a um setor específico ou mesmo a um empregador

específico, como é a prática em muitos países que recebem imigrantes? Os imigrantes devem pagar por alguns serviços sociais que são gratuitos para os cidadãos, como educação básica e atendimento de saúde?[iv] Será que devemos até mesmo fazer com que eles se adaptem a normas culturais do país que os está recebendo (digamos, proibindo o véu islâmico)? Essas são todas questões que não têm respostas fáceis — especialmente aquelas respostas que podem ser dadas pela economia neoclássica padrão. As respostas a essas questões exigem julgamentos políticos e éticos explícitos, mais uma vez mostrando que a economia não pode ser uma "ciência isenta de valores".

A imigração em geral beneficia os países que recebem pessoas

Existe um consenso geral de que os imigrantes se beneficiam da imigração — em geral se beneficiam muito, especialmente se estão saindo de um país pobre para um país rico. A opinião se divide mais sobre se o país que recebe as pessoas se beneficia, mas os indícios sugerem que sim, embora em um grau limitado.[186]

Imigrantes normalmente vêm ocupar vagas quando há escassez de trabalhadores (embora definir escassez de trabalhadores não seja algo simples).[187] Eles podem ocupar vagas em geral, como no caso dos trabalhadores turcos na Alemanha Ocidental dos anos 1960 e 1970, quando o *Wirtschaftswunder* (milagre econômico) criou escassez de trabalhadores em toda parte. Mas o mais comum é que eles venham a preencher vagas em segmentos específicos do trabalho de mercado — ou trabalhos "sujos, perigosos e humilhantes" ou trabalhos altamente especializados no Vale do Silício. Em resumo, os imigrantes vêm porque são necessários.

Em alguns países ricos, em especial no Reino Unido (que na verdade não tem um Estado de bem-estar particularmente generoso se comparado aos padrões europeus), há um receio de que se crie um "turismo do bem-estar social" — imigrantes de países pobres que vão para o país para viver do sistema previdenciário do país que os recebe. Mas na maior parte desses países os imigrantes em média pagam mais impostos do que aquilo que recebem da previdência social. Isso porque eles tendem a ser mais jovens (e assim não usam muito os serviços de atendimento à saúde e outros serviços sociais) e, graças a políticas de imigração que favorecem trabalhadores qualificados, tendem a ser mais capacitados (e assim ganhar mais) do que a média dos habitantes locais.[188]

Os imigrantes acrescentam diversidade cultural, o que pode estimular tanto os nativos quanto os imigrantes a serem mais criativos ao trazer novas ideias, novas sensibilidades e novos modos de fazer as coisas. Isso vale não só para países que baseiam suas políticas na imigração, como os Estados Unidos, mas também para países europeus menos voltados para ela.

Alguns trabalhadores nativos saem perdendo mas não muito e seus problemas são na maior parte criados por estratégias corporativas e por políticas econômicas "equivocadas", não pelos migrantes

O fato de que a imigração beneficia o país que a recebe não significa que todas as pessoas daquele país se beneficiam igualmente. Os que se encontram na parte mais frágil do mercado de trabalho com poucas habilidades valorizadas, que precisam disputar empregos com os imigrantes, podem perder ao serem obrigados a aceitar salários mais baixos, piores condições de trabalho e por terem maior chance de desemprego. Mas estudos mostram que o grau em que essas perdas ocorre é pequeno.189

Especialmente em tempos de dificuldades econômicas, como nos anos 1930 ou nos tempos atuais, trabalhadores nativos descontentes, manipulados por políticos populistas de direita, passam a acreditar que seus problemas são em grande medida causados pelos imigrantes. Mas causas muito mais importantes dos salários estagnados e das piores condições de trabalho estão no campo da estratégia corporativa e da política econômica governamental: maximização do valor das ações por parte das corporações, o que exige apertar o cinto dos trabalhadores, políticas macroeconômicas ruins que criam níveis desnecessários de desemprego, sistemas inadequados de capacitação profissional que tornam os trabalhadores pouco competitivos e assim por diante. Infelizmente, a inabilidade e a falta de disposição dos políticos em enfrentar essas questões estruturais de base criaram espaço para partidos anti-imigração em muitos países ricos.

"Fuga de cérebros" e "ganho de cérebros": impactos sobre os países que enviam trabalhadores

Os países que enviam imigrantes perdem trabalhadores. Isso pode ser uma boa coisa, se o país tem alta taxa de desemprego e se são os trabalhadores

desempregados sem qualificação que emigram. No entanto, em geral esses trabalhadores têm problemas para emigrar em função de os países que recebem imigrantes desejarem pessoas com qualificações e porque a emigração custar a dinheiro, que esses trabalhadores não têm (por exemplo, custos de pesquisa, taxas de inscrição em processos seletivos, passagens aéreas). Por isso é muito comum que as pessoas "erradas" emigrem — trabalhadores qualificados. Isso é conhecido como *fuga de cérebros*.

Alguns desses trabalhadores qualificados podem adquirir ainda mais capacidades nos países de destino e um dia retornar para casa, ensinando essas habilidades para outros. Isso é conhecido como *ganho de cérebros*, mas há poucos indícios de que isso ocorra.

Remessas são o principal canal pelo qual o país que envia imigrantes é afetado

O principal canal pelo qual o país que envia imigrantes é afetado são as remessas. Remessas têm impactos complexos sobre o país que as recebe.[190]

Uma alta proporção (60% a 85%) das remessas é usada para despesas domésticas diárias. Isso certamente melhora os padrões materiais de vida de quem recebe o dinheiro. O que não é consumido pode ser aplicado em pequenas empresas administradas pelas famílias que as recebem, gerando mais renda. Em países como o México, as remessas também têm sido canalizadas para investimentos públicos em nível local por meio das chamadas "associações municipais" (por exemplo, clínicas, escolas, irrigação).[191]

Tendo renda maior, os membros das famílias que recebem as remessas não precisam trabalhar tanto quanto antes. Isso com frequência significa redução no trabalho infantil. Isso também reduz a mortalidade infantil, já que o restante da família dá prioridade para que as mães de filhos pequenos reduzam o trabalho fora de casa.

Por último, mas não menos importante, há custos humanos negativos a pagar para receber as remessas. A emigração muitas vezes separa as famílias e coloca as crianças sob custódia de terceiros, frequentemente para que as mães trabalhem como babás e empregadas domésticas em outros lugares. Os custos incalculáveis desse sofrimento não podem ser de todo compensados pelas remessas.

Números da vida real

A imigração para países ricos aumentou nas últimas duas décadas mas não tanto quanto as pessoas acham

Lendo a imprensa popular nos países ricos e observando o recente sucesso de partidos anti-imigração em alguns países europeus (em especial na França, na Holanda, na Suécia e na Finlândia), você pode ficar com a impressão de que esses países receberam imensos influxos de imigrantes em tempos recentes.

Mas a imigração para países ricos não aumentou de maneira tão dramática. Entre 1990 e 2010, o número de imigrantes que vivem nesses países aumentou de 88 milhões para 145 milhões. Em termos proporcionais, isso significou que a quantidade de imigrantes nos países ricos aumentou de 7,8% da população em 1990 para 11,4% em 2010.[192] Esse aumento é substancial, mas dificilmente pode ser considerado o terremoto de que às vezes se fala.

Um terço dos imigrantes vive em países em desenvolvimento

A imigração não se dá exclusivamente de países em desenvolvimento para países ricos. Existe um grande fluxo de imigração entre os países em desenvolvimento — normalmente de países mais pobres para os mais ricos, mas também entre países vizinhos em razão de desastres naturais ou conflitos armados.

Em 2010, havia 214 milhões de imigrantes em todo o mundo; 145 milhões viviam em países ricos e o restante (69 milhões de pessoas) em países em desenvolvimento, o que significa que cerca de um terço dos imigrantes do mundo vive em países em desenvolvimento.

A quantidade global de imigrantes como proporção da população mundial aumentou muito pouco nas últimas duas décadas

A proporção de imigrantes na população do mundo em desenvolvimento na verdade teve uma *queda* nas últimas duas décadas. Ela caiu de 1,6% da população em 1990 para 1,2% em 2010.

Como a população do mundo em desenvolvimento equivale a cerca de

4,5 vezes o tamanho da população do mundo rico (5,6 bilhões versus 1,29 bilhão), isso praticamente compensou o aumento da quantidade de imigrantes do mundo rico de que falei antes. Em escala mundial, a quantidade de imigrantes basicamente permaneceu estagnada — subindo de 3% em 1990 para 3,1% em 2010.

As remessas aumentaram dramaticamente na última década

As remessas aumentaram dramaticamente desde o início dos anos 2000. Como mencionei antes, esse número, hoje acima de 300 bilhões de dólares, é cerca de três vezes maior do que a ajuda estrangeira dada por países ricos para países em desenvolvimento (cerca de 100 bilhões de dólares).

Em termos absolutos, o país que mais recebeu remessas em 2010 foi a Índia (54 bilhões de dólares).193 O país foi seguido de perto por China (52,3 bilhões de dólares). O México (22,1 bilhões de dólares) e as Filipinas (21,4 bilhões de dólares) ficaram em distantes terceiro e quarto lugares. A lista de outros países em desenvolvimento com grandes remessas inclui Nigéria, Egito e Bangladesh. Alguns países desenvolvidos — França, Alemanha, Espanha e Bélgica — também tiveram uma quantidade alta de remessas.

A importância das remessas é percebida de maneira mais clara quando vemos esses números como proporção do PIB do país, e não pela quantidade absoluta. Embora sejam as maiores do mundo em termos absolutos, as remessas da Índia equivalem a apenas 3,2% de seu PIB. Em alguns países, as remessas podem representar uma proporção gigantesca do PIB. Em 2010, o Tajiquistão ficou em primeiro lugar na tabela mundial nesse quesito, com remessas que equivaleram a 41% do PIB. O Lesoto, com 28%, ficou num distante segundo lugar. Quirguistão, Moldova, Líbano e alguns outros poucos países tiveram remessas iguais ou superiores a 20% do PIB.

Remessas altas podem afetar seriamente o país que as recebe, tanto positiva quanto negativamente

Quando as remessas são altas a esse ponto, elas podem afetar seriamente o país que as recebe, tanto positiva quanto negativamente.

Pelo lado positivo, um acréscimo de recursos financeiros que equivale a 20% do PIB aumenta em muito o consumo do país e os investimentos. Remessas em grande escala também funcionaram como um amortecedor

de choques em muitos países. Após desastres naturais (por exemplo, o terremoto no Haiti), crises financeiras (como os países do Sudeste asiático em 1997) ou guerras civis (por exemplo, Serra Leoa, Líbano), sabe-se que as remessas aumentam, em parte porque as pessoas emigram, mas também porque os trabalhadores que já estavam fora do país enviam mais dinheiro para ajudar suas famílias em tempos de maior necessidade.

Pelo lado negativo, no entanto, altas quantidades de remessas alimentaram bolhas financeiras, como ficou famoso no caso do esquema de pirâmide da Albânia, que entrou em colapso em 1997. Um aumento súbito no influxo de moeda estrangeira sob a forma de remessas também pode enfraquecer a competitividade das exportações do país ao aumentar de maneira abrupta o valor de sua moeda, tornando as exportações dessa maneira relativamente mais caras em termos de moedas estrangeiras.

Observações finais: o melhor dos mundos possíveis?

O ambiente internacional em rápida transformação das últimas três décadas afetou de maneira significativa as economias nacionais de várias maneiras. Fluxos muito maiores de bens, serviços, capital e tecnologias atravessando fronteiras mudaram o modo como os países organizam sua produção, recebem moedas estrangeiras para importar aquilo de que precisam e o modo como fazem e recebem investimentos financeiros e físicos. O aumento na movimentação de pessoas cruzando fronteiras foi muito menor do que os aumentos em outras áreas, mas também afetou de maneira significativa um grande número de países — ao causar tensões entre os imigrantes e os "nativos" (nos países que recebem imigrantes) ou ao trazer grandes fluxos de remessas que mudaram de maneira significativa os padrões de consumo, de investimento e de produção (nos países que enviam imigrantes).

Essas mudanças, normalmente resumidas como o processo de globalização, foram a característica definidora de nossa época. Nas últimas duas décadas, elites empresariais triunfantes, gurus de administração da moda, políticos administrando países ricos e poderosos e economistas inteligentes que apoiam essas mudanças declararam que o processo é inevitável e que não pode ser parado. Afirmando que o processo é causado pelo progresso tecnológico, eles criticaram qualquer um que esteja tentando reverter ou modificar qualquer aspecto desse processo

chamando-o de retrógrado. A crise financeira global de 2008 diminuiu um pouco a confiança que essas pessoas têm em seus argumentos, mas o pensamento que está na base do que eles dizem continua a dominar o nosso mundo: o protecionismo é sempre ruim; fluxos livres de capitais garantirão que as empresas e os países mais bem administrados obtenham dinheiro; você deve dar as boas-vindas a empresas transnacionais de braços abertos; e assim por diante.

No entanto, a globalização não é uma consequência inevitável do progresso tecnológico. Durante a Era de Ouro do capitalismo (1945-73), a economia mundial era muito *menos* globalizada do que na era de Ouro liberal (1870-1913). E isso apesar de haver tecnologia muito mais avançada de transportes e de comunicações do que os navios a vapor e o telégrafo com fio (não sem fio) do primeiro período. O mundo se tornou mais globalizado, como o vemos hoje, nas últimas três décadas apenas porque governos poderosos e a elite empresarial no mundo rico decidiram que queriam que isso fosse assim.

A globalização também não criou "o melhor de todos os mundos possíveis", para emprestar a expressão famosa do escritor e filósofo francês Voltaire em sua novela *Cândido*, como dizem os seus proponentes. Nas últimas três décadas de hiperglobalização, o crescimento econômico se desacelerou, a desigualdade cresceu, e a crise financeira se tornou bem mais frequente na maior parte dos países.

Isso tudo não quer dizer que a integração econômica internacional seja prejudicial em todas as suas formas nem que os países deveriam minimizar sua interação com o mundo exterior. Pelo contrário, eles precisam participar ativamente da economia mundial para manter um padrão de vida decente. No que diz respeito aos países em desenvolvimento, a interação com a economia internacional é essencial para o seu desenvolvimento a longo prazo. A nossa prosperidade depende totalmente de um grau importante de integração econômica internacional.

No entanto, isso não significa que todas as formas de integração econômica internacional em todos os graus sejam desejáveis. Saber onde e quanto um país deve se abrir, e assim quanta integração internacional total devemos ter em que áreas e em quais graus, depende dos seus objetivos e de suas capacidades de longo prazo: o protecionismo pode ser bom se ele for praticado da maneira correta no setor certo; a mesma regulação para investimentos estrangeiros diretos pode ser boa para alguns países e

prejudicial para outros; alguns fluxos financeiros através das fronteiras são essenciais, embora um fluxo excessivo desse tipo possa ser danoso; a imigração pode ou não beneficiar tanto os países que enviam trabalhadores como os que os recebem, dependendo de como ela for organizada. A menos que reconheçamos esse ponto crítico, não seremos capazes de colher os benefícios completos que a integração econômica internacional pode nos trazer.

DICAS DE LEITURA

CHANG, H.-J. *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*. Londres: Random House, 2007. [Ed. bras.: *Maus samaritanos: O mito do livre-comércio e a história secreta do capitalismo*. Rio de Janeiro: Campus, 2008.]

HIRST, P.; THOMPSON, G.; BROMLEY, S. *Globalization in Question*, 3. ed. Cambridge: Polity, 2009. [Ed. bras.: *A globalização em questão*. Petrópolis: Vozes, 1998.]

KOZUL-WRIGHT, R.; RAYMENT, P. *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. Londres: Zed Books and Third World Network, 2007.

MILBERG, W.; WINKLER, D. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge; Nova York: Cambridge University Press, 2013.

RODRIK, D. *The Globalization Paradox*. Oxford: Oxford University Press, 2011.

STIGLITZ, J. *Making Globalization Work*. Londres; Nova York: W. W. Norton and Co., 2006. [Ed. bras.: *Globalização: Como dar certo.* São Paulo: Companhia das Letras, 2007.]

WOLF, M. *Why Globalization Works*. New Haven; Londres: Yale University Press, 2004. [Ed. port.: *Por que funciona a globalização*. Lisboa: Dom Quixote, 2008.]

i Alguns de vocês podem se lembrar que o dr. Evil dos filmes *Austin Powers* planeja o domínio do mundo a partir da Starbucks Tower em Seattle.

ii Os números foram de 9,4% para o Reino Unido, 7,8% para a China, 4,7% para a França, 3,5% para a Alemanha.

iii Ambos produziram 4,4% do PIB mundial nesse período.

iv Mas perceba que em último caso a maior parte dos cidadãos paga parte dos custos desses serviços por meio de impostos.

EPÍLOGO

E agora?

COMO PODEMOS USAR A ECONOMIA PARA TORNAR NOSSO MUNDO MELHOR?

Sempre parece impossível até que seja feito.
NELSON MANDELA

Como "usar" a economia?

Meu objetivo neste livro tem sido o de mostrar ao leitor como pensar, não o que pensar, sobre a economia. Falamos de muitos assuntos, e não espero que meus leitores se lembrem de todos eles — nem da maior parte. Mas há algumas coisas importantes para ter em mente quando você estiver "usando" a economia (afinal de contas, este é um "guia do usuário").

Cui bono? *A economia é uma disputa política*

A economia é uma disputa política. Ela não é — e nunca pode ser — uma ciência; não há verdades objetivas na economia que possam ser estabelecidas independentemente de julgamentos políticos, e com frequência de julgamentos morais. Portanto, quando participar de uma discussão sobre economia, você deve fazer a velha pergunta "*Cui bono?*" (A quem isso beneficia?), tornada célebre inicialmente pelo estadista e orador romano Marco Túlio Cícero.

Às vezes é fácil ver a natureza política de um argumento econômico porque ele se baseia em premissas questionáveis que claramente

favorecem certos grupos. O argumento de que a riqueza "escoará" por toda a economia, por exemplo, depende de maneira crucial da premissa de que, quando recebem uma fatia maior da economia nacional, os ricos usam essa parcela para aumentar os investimentos — uma premissa que não é corroborada pela realidade.

Em outras situações, um argumento pode favorecer certas pessoas sem querer. Por exemplo, um argumento que use o critério de Pareto pode parecer que não beneficia ninguém, já que diz que uma mudança é uma melhoria social apenas quando aprimora a situação de algumas pessoas sem piorar a situação de ninguém e, portanto, não permite que nem mesmo uma única pessoa seja atropelada pelo restante da sociedade. Mesmo assim esse argumento implicitamente favorece aqueles que se beneficiam mais do status quo, já que o critério lhes permite impedir qualquer mudança no status quo que os prejudique.

Julgamentos políticos e éticos estão presentes até mesmo nos exercícios isentos de modo ostensivo de valores, como os que dizem respeito à definição dos limites do mercado. Decidir o que pertence ao domínio do mercado é um exercício intensamente político. Já que você pode colocar qualquer coisa (digamos, água) no domínio do mercado, pode aplicar a regra de "um dólar = um voto" para decisões relativas a isso, tornando muito mais fácil para os ricos influenciar o resultado. De outro lado, se você pode tirar qualquer coisa (digamos, trabalho infantil) do domínio do mercado, torna-se impossível influenciar seu uso com o poder do dinheiro.

Dizer que a economia é uma disputa política não significa que "qualquer coisa vale". Algumas teorias são melhores que outras, dependendo da situação que se está analisando. Mas isso significa que você nunca deve acreditar em nenhum economista que afirme oferecer uma análise "científica", isenta de valores.

Não se torne um "homem com um martelo": há mais de uma maneira de "fazer" economia, e cada uma tem seus pontos fortes e fracos

Como vimos, não existe apenas uma maneira certa de "fazer" economia, apesar do que a maior parte dos economistas diz. Embora a abordagem neoclássica tenha sido dominante nas últimas décadas, há pelo menos nove escolas diferentes de economia, cada uma com seus pontos fortes e fracos.

A realidade econômica é complexa e não pode ser analisada como um todo apenas com uma teoria. As várias teorias econômicas conceitualizam unidades econômicas básicas de maneira diferente (por exemplo, indivíduos versus classes), se concentram em coisas diferentes (por exemplo, macroeconomia versus microeconomia), fazem perguntas diferentes (por exemplo, como maximizar a eficiência com que usamos certos recursos versus como aumentar nossas capacidades de produzir esses recursos a longo prazo) e tentam responder a essas perguntas usando ferramentas analíticas diferentes (por exemplo, hiper-racionalidade versus racionalidade limitada).

Como diz o ditado, "quem tem um martelo vê tudo como se fosse prego". Se você aborda um problema a partir de um ponto de vista teórico específico, acabará fazendo apenas certas perguntas e respondendo a elas de determinada maneira. Você pode dar sorte, e o problema que está enfrentando ser um "prego" para o qual o seu "martelo" é a ferramenta mais adequada. Mas o mais comum será que você precise de muitas ferramentas analíticas.

Você está fadado a ter a sua teoria favorita. Não há nada de errado em usar com mais frequência uma ou duas do que as outras — todos nós fazemos isso. Mas, por favor, não se torne um homem (ou uma mulher) com um martelo — e menos ainda alguém que não sabe que há outras ferramentas disponíveis. Para ir mais longe na analogia, prefira usar um canivete suíço, com ferramentas diferentes para diferentes tarefas.

"Tudo que é factual já é uma teoria": fatos, até mesmo números, no final das contas não são objetivos

Johann Wolfgang von Goethe, o escritor alemão (*Fausto*) e cientista (*Teoria das cores*), disse certa vez que "tudo que é factual já é uma teoria".[194] Isso é algo que se deve manter em mente ao observar "fatos" econômicos.

Muitas pessoas presumiriam que os números são simples e diretos, mas cada um deles é construído com base em uma teoria. Eu não vou tão longe quanto Benjamin Disraeli, o ex-primeiro-ministro britânico, que brincou ao dizer que "há mentiras, mentiras deslavadas e estatísticas", mas os números na economia invariavelmente são o resultado de tentativas de medir conceitos cujas definições são com frequência muito contestadas ou no mínimo passíveis de questionamento.[195]

Isso não é apenas um sofisma acadêmico. O modo como construímos

os indicadores econômicos tem grandes consequências sobre o modo como organizamos nossa economia, sobre que tipo de políticas adotamos e, em última instância, sobre o modo como vivemos nossa vida.

Isso se aplica até mesmo para os números mais básicos da economia que tomamos como certos, como o PIB ou a taxa de desemprego. A exclusão do trabalho doméstico e do trabalho de quem cuida gratuitamente dos outros inevitavelmente levou a uma subestimação desses tipos de trabalho. A incapacidade do PIB de levar em conta bens posicionais fez com que o consumo seguisse na direção errada e com que se tornasse uma medida pouco confiável de padrões de vida em países ricos, onde esses bens são mais importantes (ver o capítulo 6). A definição-padrão de desemprego subestima o verdadeiro tamanho do desemprego ao excluir trabalhadores desestimulados nos países ricos e os subempregados nos países em desenvolvimento (ver o capítulo 10). Naturalmente, esses tipos de desempregados têm sido negligenciados por aqueles que planejam as políticas públicas.

Isso tudo não significa que os números na economia são inúteis ou que necessariamente nos levam a conclusões erradas. Precisamos de números para sermos capazes de ter noção da magnitude de nosso mundo econômico e para monitorar o modo como ele se transforma; nós só não os deveríamos aceitar de maneira acrítica.

A economia é muito maior do que o mercado: a necessidade de pensar sobre produção e trabalho

Grande parte da economia hoje fala sobre o mercado. A maior parte dos economistas atuais se filia à escola neoclássica, que conceitualiza a economia como uma teia de relações de troca — indivíduos compram várias coisas de várias empresas e vendem sua força de trabalho para uma delas, enquanto as empresas compram e vendem de muitas pessoas e de outras empresas. Mas a economia não deve ser igualada ao mercado. O mercado é apenas um dos vários modos de organizar a economia — na verdade, ele responde apenas por uma pequena parte da economia moderna. Muitas atividades econômicas são organizadas por meio de diretivas internas dentro de empresas, enquanto o governo tem influência sobre grandes porções da economia — e até mesmo as comanda. Governos — e cada vez mais organizações econômicas internacionais como a OMC — também instituem os limites dos mercados ao estabelecer as suas regras de

conduta. Herbert Simon, o fundador da escola behaviorista, certa vez estimou que apenas cerca de 20% das atividades econômicas dos Estados Unidos são organizadas por meio do mercado.

O foco no mercado tem feito com que a maior parte dos economistas negligencie vastas áreas da vida econômica, com consequências negativas importantes para nosso bem-estar. A negligência da produção em detrimento da troca fez com que os que planejam as políticas econômicas em alguns países fossem abertamente complacentes com o declínio de suas indústrias de manufaturados. A visão dos indivíduos como consumidores, em vez de produtores, levou ao descaso de questões como a qualidade do trabalho (por exemplo, o quanto ele é interessante, seguro, estressante e até mesmo o quanto ele é opressivo) e o equilíbrio entre a vida e o trabalho. O desprezo por esses aspectos da vida econômica explica em parte por que a maior parte das pessoas nos países ricos não se sente mais realizada apesar de consumir quantidades cada vez maiores de bens materiais e de serviços.

A economia é muito maior do que o mercado. Nós não seremos capazes de construir uma boa economia — ou uma boa sociedade — a não ser que observemos a imensidão que há além do mercado.

E daí? A economia é importante demais para ser deixada para os economistas profissionais

Tudo isso parece bacana, talvez você diga, mas e daí? Seria perfeitamente razoável se você dissesse: eu sou apenas um consumidor de informação produzida por economistas profissionais, então o que devo fazer com esse novo conhecimento?

Na verdade há muito que você pode — e deve — fazer com isso. Vou mencionar apenas as três coisas mais importantes.

"Um expert é alguém que não quer aprender nada novo": como não ser "usado" pelos economistas

Harry S. Truman, em seu típico estilo nonsense, certa vez disse: "Um expert é alguém que não quer aprender nada novo, porque nesse caso ele não seria um expert".

O conhecimento dos experts é absolutamente necessário, mas um

expert por definição conhece bem apenas um campo estreito, e nós não podemos esperar que ele ou ela faça um julgamento sólido sobre questões que envolvem mais de uma área da vida (ou seja, a maior parte das questões), levando em conta diferentes necessidades humanas, restrições materiais e valores éticos. Ter o conhecimento de um expert às vezes pode fazer com que você tenha uma visão parcial. Essa dose de ceticismo em relação ao conhecimento dos experts deve se aplicar a todas as áreas da vida, não apenas à economia. Mas ela é especialmente importante na economia — uma discussão política com frequência apresentada como uma ciência.

Você deve estar disposto a desafiar economistas profissionais (e, sim, isso me inclui). Eles não têm o monopólio da verdade, mesmo quando falam de assuntos econômicos (para não dizer quando falam de "tudo"). Para começar, na maior parte do tempo não conseguem concordar entre eles. Muito frequentemente, as visões deles podem ser estreitas e distorcidas de maneiras particulares — como em todas as outras profissões, a profissão de economista está sujeita àquilo que os franceses chamam de *déformation professionelle*. É perfeitamente possível que as pessoas que não são economistas profissionais tenham julgamentos consistentes sobre questões econômicas, com base em algum conhecimento sobre teorias econômicas e na avaliação das premissas políticas, éticas e também econômicas que têm relação com o tema. Às vezes, os julgamentos dessas pessoas podem até ser melhores do que o dos economistas profissionais, já que elas podem estar com o pé mais fincado na realidade e estarem menos focadas em uma visão estreita. A economia é importante demais para ser deixada só para os economistas profissionais.

Eu iria mais longe e diria que a disposição de desafiar economistas profissionais — e outros experts — deve ser uma das bases da democracia. Se você pensar sobre isso, se só o que nós temos que fazer é ouvir os experts, qual é afinal o objetivo de ter uma democracia? A não ser que desejemos que nossas sociedades sejam dirigidas por um corpo de experts autoeleitos, nós todos precisamos aprender economia e desafiar os economistas profissionais.

"Audite et alteram partem" [*Ouça até mesmo o outro lado*]: *a necessidade de ter humildade e de manter a mente aberta*

Nos muros da prefeitura de Gouda na Holanda está escrito o ditado latino:

"*Audite et alteram partem*".196 Essa é a atitude que você deve ter ao debater questões econômicas. Dada a complexidade do mundo e a natureza necessariamente parcial de todas as teorias econômicas, você deve ser humilde sobre a validade de sua teoria favorita e deve manter a mente aberta em relação a ela. Isso não significa dizer que você não deve ter opinião — você precisa ter a sua própria visão — de preferência forte —, mas isso não é o mesmo que acreditar que ela esteja certa no sentido absoluto.

Eu disse que há algo a aprender com todas essas escolas diferentes de economia — desde a escola marxista na esquerda até a escola austríaca à direita. Na verdade, ao longo da história, muitas vidas foram arruinadas por pessoas que tinham convicção excessiva em suas próprias visões — do Khmer Vermelho na esquerda aos fundamentalistas do mercado neoliberal na direita.

"Pessimismo da inteligência, otimismo da vontade": é difícil fazer mudanças, mas mesmo as grandes mudanças são possíveis, se você tentar com empenho suficiente durante o tempo necessário

Ao longo do livro, vimos o quanto é difícil mudar a realidade econômica — sejam os baixos salários em países pobres, paraísos fiscais que atendem aos super-ricos, poder corporativo excessivo ou um sistema financeiro complexo demais. Na verdade, em nenhum outro lugar a dificuldade de mudar o status quo, mesmo quando a maior parte das pessoas concorda que ele está atendendo apenas a uma maioria, se manifesta tão claramente como no caso da reforma limitada que foi feita em nossas atuais políticas econômicas neoliberais (e nas teorias econômicas que estão por trás delas), mesmo depois de a crise financeira de 2008 mostrar claramente suas limitações.

Às vezes a dificuldade se deve a tentativas ativas daqueles que se beneficiam da situação atual de defender suas posições por meio do lobby, da propaganda nos meios de comunicação social, de propinas ou até mesmo por meio de violência. No entanto, o status quo com frequência é defendido mesmo sem que algumas pessoas ajam ativamente de maneira "malvada". A regra de "um dólar = um voto" do mercado limita de forma drástica a capacidade dos que têm menos dinheiro de recusar opções indesejáveis que lhes são dadas pela distribuição subjacente de renda e de riqueza (lembre minha crítica a Paul Krugman sobre os baixos salários no

capítulo 4). Além disso, nós podemos ser suscetíveis a crenças que vão contra nossos próprios interesses ("falsa consciência" no capítulo 5). Essa tendência faz com que muitos que são perdedores no sistema atual o defendam: alguns de vocês podem ter visto aposentados norte-americanos protestando contra o "Obamacare" com placas que diziam "Governo tire a mão do meu Medicare", quando o Medicare é — bem, deixe-me dizer isso de maneira delicada — um programa financiado e gerido pelo governo.

Reconhecer as dificuldades envolvidas em mudar o status quo econômico não deveria nos levar a desistir da luta para criar uma economia que seja mais dinâmica, mais estável, mais equitativa e mais sustentável em termos ambientais do que a que tivemos nas últimas três décadas. Sim, mudanças são difíceis, mas, a longo prazo, quando um número suficiente de pessoas lutam por elas, muitas coisas "impossíveis" acontecem. Só lembre: duzentos anos atrás, muitos norte-americanos imaginavam que era totalmente irrealista defender a abolição da escravatura; há cem anos, o governo britânico punha mulheres na prisão por pedirem o direito a voto; cinquenta anos atrás, muitos dos fundadores das nações que hoje estão em desenvolvimento estavam sendo caçados pelos britânicos e pelos franceses como se fossem "terroristas".

Como disse o marxista italiano Antonio Gramsci, precisamos ter pessimismo na inteligência e otimismo na vontade.

Pensamentos finais: mais fácil do que você imagina

A crise financeira global de 2008 foi um lembrete brutal de que não podemos deixar nossa economia nas mãos de economistas e de outros "tecnocratas". Todos nós devemos nos envolver em sua administração — como cidadãos econômicos ativos.

É claro, há o "devemos" e há o "podemos". Muitos de nós estamos fisicamente exaustos demais em função de nossa luta diária pela sobrevivência e mentalmente ocupados com nossos próprios problemas pessoais e financeiros. A perspectiva de fazer os investimentos necessários para se tornar um cidadão econômico ativo — aprender economia e prestar atenção ao que está acontecendo nela — pode parecer assombrosa.

No entanto, esses esforços são muito mais fáceis do que você imagina. A economia é bem mais acessível do que a maior parte dos economistas dirá para você. Depois que você tiver uma compreensão básica sobre como a

economia funciona, monitorar o que está acontecendo se torna algo muito menos exigente em termos de seu tempo e de sua atenção. Como muitas outras coisas na vida — aprender a andar de bicicleta, aprender um novo idioma ou aprender a usar seu novo tablet —, ser um cidadão econômico ativo fica muito mais fácil com o tempo, depois que você supera as dificuldades iniciais e segue praticando.

Por favor, tente.

NOTAS

PRÓLOGO.

1. Essas são as primeiras frases do seu artigo "The Macroeconomist as Scientist and Engineer", *Journal of Economic Perspectives*, v. 20, n. 4, 2006.
2. Para uma visão semelhante, ver o artigo "Is Economics a Science?", de Robert Shiller, um dos vencedores do Nobel de economia de 2013. O artigo pode ser baixado em: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>. Acesso em: 18 nov. 2014.

PRIMEIRA PARTE : ACOSTUME-SE

1. A VIDA, O UNIVERSO E TUDO MAIS

3. R. Lucas, "Macroeconomic Priorities", *American Economic Review*, v. 93, n. 1, 2003. Esse foi seu discurso de posse como presidente da Associação Econômica Americana.
4. Isso é explicado de maneira brilhante por Felix Martin em seu livro

Money: The Unauthorized Biography. Londres: The Bodley Head, 2013.

5. Muitos desses serviços incluem o consumo de coisas materiais — por exemplo, comida em um restaurante —, mas estamos adquirindo também os serviços de culinária e de atendimento.

2. DO ALFINETE À SENHA NUMÉRICA

6. Antes de Adam Smith tivemos outros economistas, como os pensadores econômicos da Renascença italiana, os fisiocratas da França e os "mercantilistas", alguns dos quais eu discuto no capítulo 4.
7. Clifford Pratten, "The Manufacture of Pins", *Journal of Economic Literature*, v. 18, p. 94, mar. 1980. Pratten diz que o número era o mais eficiente entre os dois fabricantes existentes. O menos eficiente produzia cerca de 480 mil alfinetes por trabalhador por dia.
8. Mesmo nos países mais industrializados, como a Grã-Bretanha e a Holanda, mais de 40% das pessoas trabalhavam na agricultura. Em outros países da Europa ocidental, a proporção era de mais de 50% e em alguns países passava de 80%.
9. D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain*. Harmondsworth: Penguin, 1978, p. 86.
10. Dependendo do país, de 60% a 80% dos que trabalham para capitalistas trabalham para *empresas de pequeno e médio porte* (PME), que empregam menos do que umas poucas centenas de pessoas. PMEs se definem como empresas que empregam menos de 250 pessoas na União Europeia e menos de quinhentas nos Estados Unidos.
11. Na época Londres era a maior cidade da Europa e a segunda maior do mundo atrás de Pequim, que tinha mais de 1,1 milhão de habitantes. Tendo perdido recentemente as colônias americanas, os territórios coloniais britânicos no período de *A riqueza das nações* eram compostos de (partes da) Índia, Canadá, Irlanda e cerca de uma dúzia e meia de ilhas no Caribe.
12. As informações do restante dessa seção vêm de H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem, 2002, pp. 93-9 (ed. bras.: *Chutando a escada: A estratégia do*

desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Unesp, 2004), a não ser quando especificado o contrário.

13. Todas as informações sobre as cédulas de dinheiro do Banco da Inglaterra vêm do site do Banco da Inglaterra. Disponível em: <http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx> Acesso em: 18 nov. 2014.

3. COMO FOI QUE CHEGAMOS AQUI?

14. A. Maddison, *Contours of the World Economy: 1-2030 a.d.* Oxford: Oxford University Press, 2007, p. 71, tabela 2.2. Os números do histórico de crescimentos de longo prazo nos próximos parágrafos vêm da mesma fonte.
15. A produção de algodão têxtil da Grã-Bretanha cresceu a 1,4% por ano de 1700 a 1760, mas cresceu a 7,7% por ano de 1770 a 1801. Especialmente entre 1780 e 1790, a taxa de crescimento foi de 12,8% ao ano — alta mesmo para os padrões de hoje mas impressionante na época. A indústria do ferro aumentou sua produção em 5% ao ano entre 1770 e 1801. Esses números são calculados a partir de N. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution* (Oxford: Clarendon Press, 1995), p. 23, tabela 2.4.
16. Ver J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004) para indícios relativos a como os primeiros desenvolvimentos científicos e tecnológicos no Ocidente vieram em grande medida dos mundos árabe, indiano e chinês.
17. Uma discussão competente e equilibrada sobre isso é feita em P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (Nova York; Londres: Harvester Wheatsheaf, 1993), capítulos 5-8.
18. B. Hartmann e J. Boyce, *Needless Hunger*. San Francisco: Institute for Food and Development Policy, 1982, p. 12.
19. Diferentemente de revoluções políticas, como a Revolução Francesa e a Revolução Russa, revoluções econômicas não têm datas claras de começo e fim. Há quem diga que a Revolução Industrial foi mais longa, se situando entre 1750 e 1850, e quem diga que ela foi mais breve, indo

de 1820 a 1870.

20. R. Heilbroner e W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13. ed. Boston: Pearson, 2012, p. 62.
21. N. Crafts, "Some Dimensions of the 'Quality of Life' during the British Industrial Revolution", *Economic History Review*, v. 50, n. 4, nov. 1997, tabela 1, p. 623, para o dado relativo a 1800, e tabela 3, p. 628, para o dado relativo a 1860.
22. Ver H.-J. Chang, op. cit.; e H.-J. Chang, *Maus samaritanos: O mito do livre-comércio e a história secreta do capitalismo*. São Paulo: Campus, 2008, para mais detalhes.
23. O nome oficial do cargo de Walpole na verdade era ministro-chefe, mas nós podemos dizer que ele foi o primeiro dentre os primeiros-ministros. Ele foi o primeiro chefe de governo britânico a controlar todos os ministros — antes dele, havia dois ou até três chefes de governo atuando conjuntamente. Walpole também foi o primeiro a morar (em 1735) no número 10 da Downing Street, a célebre residência oficial do primeiro-ministro britânico.
24. Por meio da cláusula conhecida como "extraterritorialidade", esses tratados também retiraram dos países mais fracos a capacidade de julgar cidadãos estrangeiros por crimes cometidos em seus territórios. Alguns outros tratados desiguais exigiram que países mais fracos cedessem ou "arrendassem" partes de seus territórios; a China cedeu a ilha de Hong Kong à Grã-Bretanha em 1842 e Kowloon em 1860, ao mesmo tempo que a Grã-Bretanha "arrendou" os chamados Novos Territórios de Hong Kong por noventa anos em 1898. Tratados desiguais muitas vezes forçaram o país mais fraco a vender a estrangeiros os direitos de explorar recursos naturais (por exemplo, minerais, florestas) mediante pagamentos irrisórios.
25. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press, 1976, p. 181. (Ed. bras.: *Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações.* São Paulo: Madras, 2009.)
26. A Alemanha ficou com Tanzânia, Namíbia, Ruanda, Burundi, Togo e assim por diante, embora muitos desses tenham sido dados aos vencedores da Primeira Guerra Mundial. Os Estados Unidos ficaram

com Cuba e as Filipinas, enquanto a Bélgica ficou com o Congo. O Japão colonizou a Coreia, Taiwan e a Manchúria (a parte nordeste da China).

27. Entre 1870 e 1913, o crescimento da renda per capita na América Latina se acelerou bastante, indo de −0,04% de 1820-70 para 1,86% no fim desse período, fazendo que o continente fosse a região de crescimento mais rápido no mundo (mais alto do que o dos Estados Unidos, de 1,82%, em segundo lugar).
28. Calculado a partir de A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD, 2003, p. 100, tabela 3c.
29. Os números e as informações no restante desse parágrafo são de C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920-1995*. Oxford: Oxford University Press, 1998, p. 137, tabela 6.1 (para 1929-32) e p. 182 (para 1932-7).
30. O tópico é explicado de maneira acessível por Stephanie Flanders, jornalista de economia da BBC, em: <http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/ Acesso em: 18 nov. 2014.
31. Por exemplo, estima-se que a política fiscal dos Estados Unidos adicionou mero 0,3% ao PIB entre 1929 e 1933, contra uma queda de 31,8% no mesmo período (Dow, op. cit., p. 164, tabela 6.11), enquanto a política fiscal do Reino Unido adicionou mero 0,4%, contra uma queda de 5,1% no PIB entre 1929 e 1932 (ibid., p. 192, tabela 6.23).
32. A taxa de crescimento de renda per capita no mundo caiu de 1,31% do período 1870-1913 para 0,88% no período 1913-50. Ver Maddison, op. cit., p. 383, tabela A.8.
33. A. Glyn et al., "The Rise and Fall of the Golden Age", em S. Marglin e J. Schor (Orgs.), *The Golden Age of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 1990, p. 45, tabela 2.4.
34. A inflação média para os países capitalistas avançados durante esse período foi de cerca de 4%. Ibid., p. 45, tabela 2.4.
35. C. Reinhart e K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton: Princeton University Press, 2009, p. 252, fig. 16.1.
36. Hoje as pessoas pensam no Banco Mundial como o banco dos países pobres, mas seus primeiros clientes foram as economias europeias

devastadas pela guerra. Isso se reflete em seu nome real, que é o Banco Internacional para *Reconstrução* e Desenvolvimento (BIRD). [Ênfase acrescentada.]

37. A Comunidade Europeia do Carvão e do Aço coordenou esforços para levar melhorias às unidades de produção das indústrias de carvão e aço. O Tratado de Roma de 1957 criou a Comunidade Europeia de Energia Atômica (Euroatom), além da Comunidade Econômica Europeia. Em 1967, essas três comunidades foram integradas para formar as Comunidades Europeias (CE).
38. Mais detalhes podem ser encontrados em F. Block, "Swimming against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States", *Politics and Society*, v. 36, n. 2, 2008, e em M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths*. Londres: Anthem Press, 2013.
39. Glyn et al., op. cit., p. 98.
40. A taxa média de inflação na Europa atingiu 15%, enquanto a taxa nos Estados Unidos passou de 10%. O Reino Unido teve desempenho especialmente ruim, com a inflação atingindo quase 25% em 1975. Dow, op. cit, p. 293, fig. 8.5.
41. As taxas de crescimento de renda per capita em países capitalistas avançados foram de 1,4% no período 1870-1913, de 1,2% no período 1913-50, e de 3,8% no período 1960-70. Esses números são de Glyn et al., op. cit., p. 42, tabela 2.1.
42. Ibid., p. 45, tabela 2.4.
43. Deve-se, no entanto, perceber que o governo chileno teve um importante papel na economia mesmo na fase neoliberal do país. A Codelco, maior mineradora de cobre do mundo, que havia sido nacionalizada em 1971 pelo governo de esquerda de Allende, foi mantida como estatal. Várias agências públicas e semipúblicas (como a Fundación Chile) deram consultoria técnica subsidiada e auxílio de marketing para exportações a produtores agrícolas.
44. Ver S. Basu e D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (Londres: Basic Books, 2013), cap. 2, para mais detalhes e análises.
45. A produção da China em 1978 era de cerca de 219 bilhões de dólares. A

produção mundial naquele ano era de aproximadamente 8549 bilhões de dólares (calculado a partir do Relatório de Desenvolvimento Mundial de 1980, do Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial, 1980, pp. 110-1, tabela 1).

46. Ibid., pp. 124-5, tabela 8.
47. O PIB da China em 2007 era de 3280 bilhões de dólares. O PIB mundial era de 54347 bilhões de dólares (Relatório de Desenvolvimento Mundial de 2009, Banco Mundial. Nova York: Oxford University Press, 2009, pp. 356-7, tabela 3). A exportação de mercadorias da China era de 1218 bilhões de dólares, enquanto o número para o mundo era de 13899 bilhões de dólares (ibid., pp. 358-9, tabela 4).

4. QUE DESABROCHEM CEM FLORES

48. Carl Menger é considerado o fundador da escola austríaca, mas alguns dizem corretamente que ele era, junto com Leon Walras e William Jevons, um dos fundadores da escola neoclássica. Um exemplo ainda mais complicado é Frank Knight, um economista do início do século XX, que lecionou na Universidade de Chicago. Ele é em geral visto como um economista austríaco (não, não por causa de sua nacionalidade — ele era norte-americano), mas tinha muita influência dos institucionalistas, e algumas de suas ideias têm contato com as teses dos keynesianos e dos behavioristas.
49. Físicos tentaram construir, e fracassaram, o que eles chamam de uma "teoria de tudo".
50. "[...] e na escuridão aprisioná-los", diz o restante da frase.
51. Joseph Schumpeter enfatizava que toda análise em economia é precedida por um ato cognitivo pré-analítico, chamado visão, em que o analista "visualiza um conjunto distinto de fenômenos coerentes como objeto válido de [seus] esforços analíticos". Ele dizia que "essa visão é ideológica quase por definição", já que "o modo pelo qual nós vemos as coisas mal pode ser distinguido da maneira como desejamos vê-las". A citação é de J. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nova York: Oxford University Press, 1954), pp. 41-2. Agradeço a William Milberg por

me mostrar essa citação.

52. A elevação do indivíduo pela escola neoclássica vai além da rotulação dos atores econômicos como indivíduos em vez de classes. A maior parte dos membros da escola acredita também no *individualismo metodológico* — ou seja, a visão segundo a qual uma explicação científica de qualquer entidade coletiva, como a economia, deve se basear na decomposição da menor unidade possível, no caso, o indivíduo.
53. Outro modo de dizer isso é afirmar que uma sociedade é um estado de otimalidade de Pareto se ninguém ficar em situação melhor sem piorar a condição de alguém.
54. No exemplo clássico de Akerlof do "mercado de limões", dada a dificuldade de determinar a qualidade de carros usados antes da compra, os potenciais compradores não estarão dispostos a gastar dinheiro nem mesmo com um carro de fato bom de segunda mão. Sendo assim, os proprietários de bons carros usados evitarão o mercado, baixando a qualidade média ainda mais, levando, em casos extremos, ao desaparecimento do próprio mercado. Ver G. Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, v. 84, n. 4, 1970.
55. Os outros dois volumes foram editados por Engels e publicados após a morte de Marx.
56. Para essa história, ver meus livros *Chutando a escada* (mais acadêmico e detalhado) e *Maus samaritanos* (menos detalhado e de leitura fácil).
57. Recomendava-se em geral: promoção de novos setores por meio de tarifas, subsídios e tratamento preferencial nas compras governamentais (ou seja, quando o governo compra coisas do setor privado); incentivo do processamento doméstico de matérias-primas por meio de taxas de exportação sobre matérias-primas ou pela proibição dessas exportações; desestímulo à importação de bens supérfluos por meio de tarifas ou proibições de modo que mais recursos possam ser canalizados para investimentos; promoção de exportações por meio de apoio de marketing e de controle de qualidade; apoio para melhorias tecnológicas por meio de monopólio garantido pelo governo, de patentes e de recrutamento feito pelo governo de

trabalhadores qualificados de países economicamente mais avançados; e por último, mas não menos importante, investimento público em infraestrutura.

58. List começou como um defensor do livre-comércio, promovendo a ideia de um acordo de livre-comércio entre vários Estados alemães, que ele idealizou em 1834 como o *Zollverein* (literalmente "a união alfandegária"). No entanto, durante seu exílio político nos Estados Unidos na década de 1820, ele deparou com as ideias de Hamilton por meio das obras de Daniel Raymond e Henry Carey, e passou a aceitar que o livre-comércio pode ser bom entre países com níveis semelhantes de desenvolvimento (por exemplo, os Estados alemães da época), mas não entre países mais avançados, como a Grã-Bretanha, e países mais atrasados, como a Alemanha e os Estados Unidos do período. Pode-se acrescentar que, como a maior parte dos europeus da época, List era racista e dizia explicitamente que sua teoria se aplicava apenas a países "temperados".
59. Isso contrasta com a causalidade predominantemente (mas não exclusivamente) de mão única pensada pela escola marxista, do sistema de produção material — ou base — às instituições — ou superestrutura.
60. Entre os nomes de maior destaque estão (em ordem alfabética) Alice Amsden, Martin Fransman, Jorge Katz, Sanjaya Lall e Larry Westphal.
61. Sobre esse debate, ver D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
62. Herbert Simon, o fundador da escola behaviorista, afirmou que o capitalismo moderno é melhor descrito como uma economia "de organização" do que como uma economia de mercado. Hoje a maior parte das ações econômicas acontece dentro de organizações — principalmente empresas, mas também o governo e outras instituições — e não nos mercados. Ver o capítulo 5 para uma discussão mais detalhada.
63. A ideia de que "permissões para poluir" possam ser compradas e vendidas pode ainda soar estranha para muitos não economistas, mas

o mercado dessas permissões já está desenvolvido, com um valor estimado em 64 bilhões de dólares em 2007.

64. Os capítulos são chamados de “Marx, o profeta”, “Marx, o economista”, “Marx, o sociólogo” e “Marx, o professor”.

65. Ao longo do tempo — na geração de seus netos, como Keynes diz no célebre artigo intitulado “Possibilidades econômicas para os nossos netos” (embora ele próprio não tenha tido filhos) — os padrões de vida em países como a Grã-Bretanha terão subido o suficiente para que não sejam necessários novos investimentos em demasia. Nesse ponto, ele vislumbrava, o foco da política deveria ser mudado para reduzir o número de horas de trabalho e para o aumento de consumo, principalmente pela redistribuição de renda para grupos mais pobres, que gastam proporções maiores da renda do que os ricos.

66. A história da especulação financeira é muito bem contada em C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis* (Londres: Macmillan, 1978).

67. Ele também obteve grandes somas para o King’s College, de Cambridge, por cuja carteira de investimentos ele era responsável como tesoureiro (gerente financeiro) entre 1924 e 1944.

68. Michal Kalecki (1899-1970), com sua influência marxista e seu interesse em economias em desenvolvimento, e Nicholas Kaldor (1908-86), que tinha um pé na tradição desenvolvimentista e que, tendo sido criado no Império Austro-Húngaro, não era estranho às ideias dos austríacos e de Schumpeter, eram exceções no que se refere a esse ponto.

69. Veblen também tentou entender as mudanças na sociedade em termos evolucionários, se inspirando na então recente teoria de Charles Darwin.

70. A maior parte dos membros da nova escola institucionalista aceita a parte “autointeressada” da premissa do “indivíduo racional autointeressado” da escola neoclássica, mas a maioria deles (não necessariamente o mesmo subconjunto da “maior parte” anterior) rejeita a parte “racional”. Alguns, especialmente Williamson, até mesmo empregam explicitamente o conceito behaviorista de racionalidade limitada, que vê a racionalidade humana como

severamente limitada.

71. Também há uma influência pouco percebida da escola marxista (North foi um marxista na juventude), ao menos no que se refere ao objeto de estudo, como relações de propriedade (North e Coase) e funcionamento interno da empresa (Coase e Williamson).

72. Alguns economistas neoclássicos tentaram reinterpretar a racionalidade limitada para que ela se encaixasse nos modelos de otimização. Alguns argumentam que a racionalidade limitada simplesmente significa que vemos a decisão econômica como a "otimização conjunta" dos custos de recursos (uma tradicional preocupação neoclássica) e os custos da tomada de decisão. Em outra reinterpretação comum, as pessoas são vistas como otimizando ao escolher as melhores regras de decisão, em vez de tentar fazer a escolha certa a cada decisão. Mas essas reinterpretações no fim não funcionam porque presumem níveis ainda mais irrealistas de racionalidade do que o modelo-padrão neoclássico. Como agentes que não são racionais o suficiente nem mesmo para otimizar um ponto (custos de recursos) pode otimizar dois (custos de recursos e custos de decisão)? Como agentes que não são inteligentes o suficiente para tomar decisões racionais em ocasiões específicas criam regras de decisão que lhes permitirão tomar decisões em média ótimas?

73. H. Simon, *The Sciences of the Artificial*. 3. ed. Cambridge, MA: The MIT Press, 1996, p. 31.

5. OS PERSONAGENS DO DRAMA

74. Os dados sobre comércio interno das empresas são difíceis de encontrar. Estima-se que o comércio interno das empresas, entre 20% e 25%, seja menos importante do que os serviços e a manufatura. Mas em certos "serviços produtores", como consultoria e P&D, ele é até mesmo mais importante do que na manufatura; no caso das empresas dos Estados Unidos e do Canadá, para as quais há dados detalhados, o número ficava na região de 60% a 80%. Os dados são de R. Lanz e S. Miroudot, "Intra-firm Trade Patterns, Determinants and Policy

Implications", *OCDE Trade Policy Papers*, n. 114. Paris: OECD, 2011.

75. A MCC também tem perto de 150 subsidiárias que não são cooperativas, e mais de 10 mil trabalhadores que não são empregados-sócios. A receita de vendas inclui as receitas dessas subsidiárias.
76. Exatamente por esse motivo, a primeira lei antitruste dos Estados Unidos (o Ato Sherman de 1890) na realidade tratava os sindicatos como "trustes" anticoncorrenciais, até que esse ponto foi revogado na revisão de 1914 da lei antitruste, chamada de Ato Clayton.
77. A União Europeia (UE) deriva seu poder de um misto de dinheiro e poder de estabelecer regras. Como se viu nos recentes pacotes de "resgate" para países "periféricos", como Grécia e Espanha, parte de sua influência se dá por meio de seu poder financeiro. Porém, mais importante é sua capacidade de estabelecer regras sobre todos os aspectos da vida econômica (e de outros aspectos) dos países membros, incluindo orçamento, concorrência entre empresas e condições de trabalho. As decisões da UE são tomadas com base em uma "votação majoritária qualificada", em que os votos de cada país refletem o tamanho de sua população somente até certo ponto, de maneira análoga à distribuição dos votos do colégio eleitoral entre os cinquenta estados dos Estados Unidos na eleição presidencial. No Conselho da União Europeia, a Alemanha tem dez vezes mais votos do que Malta (29 votos contra três), mas tem uma população mais de duzentas vezes maior (82 milhões contra 0,4 milhão).
78. A OIT se diferencia bastante de outras organizações da ONU. Enquanto outras são organizações intergovernamentais, a OIT é um corpo tripartite, composto de governos, sindicatos e associações de empregadores, com uma distribuição de votos de 2:1:1 entre os três grupos.
79. Há vários experimentos que mostram que estudantes de economia são mais egoístas do que outros. Parte disso pode ser resultado da "autosseleção" — ao ouvir dizer que a educação na área de economia enfatiza hoje o predomínio do autointeresse, pessoas egoístas têm maior probabilidade de ver esse como seu tipo de tema. Mas também pode ser que isso seja resultado da própria educação — aprendendo o

tempo todo que as pessoas tentam promover a si próprias, estudantes de economia podem passar a ver o mundo cada vez mais dessa forma.

SEGUNDA PARTE: UTILIZAÇÃO

6. "QUANTO VOCÊS QUEREM QUE SEJA?"

80. Isso exceto pela quantia muito limitada consumida por turistas.
81. Esse ponto é explicado de maneira muito clara e cuidadosa por J. Aldred, *The Skeptical Economist* (Londres: Earthscan, 2009), em especial pp. 59-61.
82. Richard Layard em conversa com Julian Baggini em "The Conversation: Can Happiness Be Measured?", *The Guardian*, 20 jul. 2012.

7. COMO CRESCE O SEU JARDIM

83. Depois de Gâmbia, Suazilândia, Djibouti, Ruanda e Burundi.
84. Em 1995, o PIB per capita da Guiné Equatorial era de meros 371 dólares por ano, o que fazia do país um dos trinta mais pobres do mundo.
85. A informação abaixo sobre a indústria mineradora dos Estados Unidos vem de G. Wright e J. Czelusta, "Exorcising the Resource Curse: Mining as a Knowledge Industry, Past and Present", Stanford University, 2002.
86. Essas taxas de crescimento significam que a renda per capita da Alemanha em 2010 era 11,5% maior do que a renda de 2000, enquanto a renda per capita dos Estados Unidos em 2010 era apenas 7,2% maior do que a de 2000.
87. Os números de P&D a seguir são da OCDE, Perspectivas sobre o Desenvolvimento Global 2013, "Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World", Paris: OCDE, 2013, cap. 3, fig. 3-1.
88. Nos países mais pobres, com poucas corporações grandes o suficiente para fazer P&D por conta própria, a imensa maioria de P&D é financiada pelo governo. A proporção pode chegar perto de 100% em alguns países, mas em geral fica em torno de 50% a 75%. Nos países mais ricos, a proporção do investimento do governo em P&D é menor, em geral entre 30% e 40%. Ela é consideravelmente mais baixa no Japão

(23%) e na Coreia (28%), enquanto a Espanha e a Noruega (ambas com 50%) estão na outra ponta. Nos Estados Unidos, a proporção fica em torno de 35% hoje, mas costumava ser muito mais alta (de 50% a 70%) durante a Guerra Fria, quando o governo federal gastou uma soma imensa em pesquisa de defesa (ver capítulo 3).

89. Departmento de Negócios, Empreendimento e Reforma Regulatória, *Globalisation and the Changing UK Economy*, Londres: Her Majesty's Government, 2008.
90. Pierre Dreyfus, ex-ministro francês da Indústria, citado em P. Hall, *Governing the Economy*, Cambridge: Polity Press, 1987, p. 210.
91. Os dados deste e do próximo parágrafo são de H.-J. Chang, "Rethinking Public Policy in Agriculture: Lessons from History, Distant and Recent", *Journal of Peasant Studies*, v. 36, n. 3, 2009, a não ser que indicado o contrário.
92. Se expandirmos isso para o setor industrial, a participação no PIB era de 30% a 40%. Hoje, em nenhum deles ela responde por mais de 25%. Os dados são de O. Debande, "De-Industrialisation", *eib Papers*, v. 11, n. 1, 2006; disponível em: <http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_no Acesso em: 27 nov. 2014.
93. Na Alemanha, a participação da manufatura no PIB caiu de 27% para 22% em preços correntes entre 1991 e 2012. Em preços constantes, a queda foi de 24% para 22%. Os números correspondentes na Itália foram de 22% para 16% em preços correntes e de 19% para 17% em preços constantes. Na França (1991-2011), eles foram de 17% para 10% em preços correntes e de 13% para 12% em preços constantes. Os dados são da Eurostats, ligada à União Europeia.
94. Nos Estados Unidos, a participação da manufatura no PIB caiu de 17% para 12% em preços correntes entre 1987 e 2012. Mas, em preços constantes, ela na verdade subiu um pouco, de 11,8% para 12,4% no período. Entre 1990 e 2012, a participação da manufatura no PIB da Suíça caiu de 20% para 18% em preços correntes. Mas quando calculada em preços constantes, ela na verdade subiu de 18% para 19%. Os dados da Suíça são da Eurostats. Os dados dos Estados Unidos são

do Bureau de Análises Econômicas dos Estados Unidos.

95. Na Finlândia (1975-2012), a participação em preços correntes caiu de 25% para 17%, mas a participação em preços constantes subiu de 14% para 21%. Na Suécia (1993-2012), os números correspondentes foram uma queda de 18% para 16% e um aumento de 12% para 18%. Os dados são da Eurostats.
96. Entre 1990 e 2012, a participação da manufatura no PIB do Reino Unido caiu de 19% para 11% em preços correntes, representando um declínio de 42%. Ela caiu de 17% para 11% em preços constantes, representando um declínio de 35%. Os dados são da Eurostats, ligada à União Europeia.
97. Todos os dados são do Banco Mundial.
98. Para uma discussão mais aprofundada, ver G. Palma, "Four Sources of 'Deindustrialisation' and a New Concept of the 'Dutch Disease'", artigo apresentado na mesa sobre Crescimento Econômico e Iniciativa de Desevolvimento do Conselho de Pesquisa de Ciências Humanas da África do Sul, 21 maio 2007, disponível em: <http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>. Acesso em: 27 nov. 2014.
99. A convenção GDR identifica a parcela de responsabilidade de cada país na redução da emissão de gases de efeito estufa para impedir a catástrofe em potencial do "aquecimento de dois graus", levando em conta tanto a responsabilidade histórica pelo aquecimento global quanto a capacidade de suportar o peso do ajuste.
100. Para mais detalhes ver Aldred, op. cit., cap. 5.
101. Nossa percepção do risco de usinas nucleares é distorcida pelo fato de que acidentes nucleares chamam muito a atenção da mídia, em parte porque em geral acontecem em países ricos. Mas, sem que o mundo tome conhecimento, pelo menos alguns milhares de trabalhadores de minas de carvão morrem em acidentes apenas na China. Nós nem sequer sabemos quantas pessoas morreram de poluição de carvão ao longo dos dois últimos séculos em todo o mundo. O Grande Smog de Londres de 1952 supostamente causou entre 4 mil e 12 mil mortes, mas esse foi apenas um caso — reconhecido, de longe, como o pior — de

dezenas de anos em que a Grã-Bretanha sofreu com a poluição do carvão. Hoje, muitas pessoas em cidades da China, da Índia e de outros lugares têm mortes prematuras devido a doenças respiratórias causadas por poluição de carvão. Se somarmos todas essas "mortes silenciosas", podemos dizer com facilidade que o carvão "matou" muito mais do que a energia nuclear, mesmo se aceitarmos as estimativas mais altas — e muito questionadas — de 1 milhão de mortes causadas pelo desastre de Chernobyl (a maior parte por câncer devido ao aumento de radiação).

8. PROBLEMAS NO BANCO FIDUCIÁRIO FIDELITY

102. Martin, op. cit., p. 242.
103. Muito do que eu digo sobre derivativos vem de B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*, Londres: Pluto Press, 2013, pp. 63-74, e de minhas discussões pessoais com o autor. Em J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay*, Londres: Allen Lane, 2010, o cap. 2 oferece uma explicação menos técnica, porém inspirada.
104. Agradeço a Brett Scott por sugerir esse exemplo. Assim, podemos dizer que produtos de dívida segurada são derivativos no sentido de que eles "derivam" seu valor de ativos subjacentes. No entanto, nesse mesmo sentido, podemos dizer que as ações também são derivativos, já que as empresas também têm ativos "subjacentes", como equipamentos físicos e outros ativos (por exemplo, patentes e outros ativos intelectuais). Assim, todas as distinções entre diferentes tipos de ativos financeiros no fim são tênues.
105. Scott, op. cit., p. 65.
106. Ibid., pp. 69-70.
107. Sobre a história do desenvolvimento do mercado de derivativos e o papel da CBOT no processo, ver Y. Millo, "Safety in Numbers: How Exchanges and Regulators Shaped Index-based Derivatives", artigo apresentado na Conferência sobre Estudos Sociais de Finanças, Centro de Inovação Organizacional, da Universidade Columbia, 3-4 maio 2002;

disponível em: <http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>, e "A Brief History of Options", disponível em: <http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history/>. Acesso em: 27 nov. 2014.

108. Ver Millo, op. cit., e C. Lapavitsas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All*. Londres: Verso, 2013, p. 6.

109. H. Blommestein et al., "Outlook for the Securitisation Market", *OECD Journal: Market Trends*, v. 2011, ed. 1, p. 6, fig. 6, 2011, disponível em: <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014. De acordo com a Eurostat, a agência estatística da UE, em 2010, o PIB era de 12,3 trilhões de euros na União Europeia e de 10,9 trilhões de euros nos Estados Unidos.

110. L. Lin e J. Sutri, "Capital Requirements for Over-The-Counter Derivatives Central Counterparties", artigo do FMI, WP/13/3, 2013, p. 7, fig. 1, disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014.

111. G. Palma, "The Revenge of the Market on the Rentiers: Why Neo-Liberal Reports of the End of History Turned Out to Be Premature", *Cambridge Journal of Economics*, v. 33, n. 4, 2009.

112. Lapavitsas, op. cit., p. 206, fig. 2.

113. J. Crotty, "If Financial Market Competition Is so Intense, Why are Financial Firm Profits so High?: Reflections on the Current 'Golden Age' of Finance", artigo n. 134, Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), Universidade de Massachusetts, abr. 2007.

114. A. Haldane, "Rethinking the Financial Network", discurso apresentado na Associação dos Estudantes de Finanças, Amsterdam, abr. 2009, pp. 16-7. O discurso está disponível em: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2c Acesso em: 27 nov. 2014.

115. M. Blyth, *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. Oxford: Oxford University Press, 2013, pp. 26-7.

116. O período médio para permanência com ações de bancos caiu de três anos em 1998 para cerca de três meses em 2008. P. Sikka, "Nick Clegg's Plan for Shareholders to Tackle Fat-Cat Pay won't Work", *The Guardian*, 6

dez. 2011, disponível em: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?>. Acesso em: 27 nov. 2014.

117. Nem sempre o setor financeiro foi mais lucrativo do que o setor não financeiro. De acordo com um estudo publicado em 2005, nos Estados Unidos, entre meados dos anos 1960 e o final dos anos 1970, a taxa de lucro das empresas financeiras era mais baixa do que a das empresas não financeiras. Mas, depois da desregulamentação do início dos anos 1980, a taxa de lucro das empresas financeiras (em um viés crescente, de 4% para 12%) se tornou significativamente maior do que a das empresas não financeiras (2% a 5%) até o início dos anos 2000 (os dados do estudo vão até esse ponto). Na França, a taxa de lucro de corporações financeiras foi negativa entre o início dos anos 1970 e meados dos anos 1980 (não há dados disponíveis para os anos 1960). Com a desregulamentação financeira do final dos anos 1980, ela começou a subir e ultrapassou a das empresas não financeiras no início dos anos 1990, quando ambas ficavam em torno de 5%, e subiu para mais de 10% em 2001. Em contraste, a taxa de lucro das empresas francesas não financeiras caiu do início dos anos 1990, para ficar em torno de 3% em 2001. Ver G. Duménil e D. Lévy, "Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis", em G. Epstein (Org.), *Financialisation and the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

118. Reinhart e Rogoff, op. cit., p. 252, fig. 16.1.

119. Palma, op. cit., p. 851, fig. 12.

120. W. Lazonick, "Big Payouts to Shareholders are Holding back Prosperity", *The Guardian*, 27 ago. 2012; disponível em: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholderpayouts-holding-back-prosperity>. Acesso em: 27 nov. 2014.

121. O número permaneceu em 99% em 2011 e 2012. Os dados neste parágrafo são do banco de dados sobre fluxo de fundos do Federal Reserve Board; disponível em: <http://www.federalreserve.gov/apps/fof/>. Acesso em: 27 nov. 2014. Estimativas semelhantes até o início dos anos 2000 podem ser encontradas em Crotty, op. cit. Outra estimativa traz

números mais baixos, mas a tendência é a mesma: pouco acima de 20% em 1955, sobe para cerca de 30% em meados dos anos 1980, para 50% no início dos anos 2000, cai para cerca de 45% às vésperas da crise financeira de 2008 e sobe de novo para mais de 50% em 2010. Ver W. Milberg e N. Shapiro, "Implications of the Recent Financial Crisis for Innovation", *New School for Social Research*, mimeografado, fev. 2013.

122. A informação sobre a GE vem de R. Blackburn, "Finance and the Fourth Dimension", *New Left Review*, maio/jun. 2006, p. 44. J. Froud et al., *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers*. Londres: Routledge, 2006. O autor estima que a proporção pode ser de até 50%. O número da Ford vem do estudo de Froud et al. e o da GM do estudo de Blackburn.

123. Esse ponto é defendido de maneira muito clara e inspirada por Andy Haldane do Banco da Inglaterra (ver acima), em "The Dog and the Frisbee", discurso apresentado no XXXvi Simpósio de Política Econômica do Federal Reserve Bank em Kansas City sobre "O horizonte político em transformação", Jackson Hole, Wyoming, 31 ago. 2012; disponível em: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2(Acesso em: 27 nov. 2014.

9. EU QUERO QUE A CABRA DO BORIS MORRA

124. M. Friedman e R. Friedman, *Free to Choose*. Harmondsworth: Penguin Books, 1980, pp. 31-2.

125. Para uma discussão mais detalhada nessa linha, ver J. Stiglitz, *The Price of Inequality*. Londres: Allen Lane, 2012, cap. 4.

126. A explicação de Wilkinson e Pickett é de que pessoas com renda mais baixa em sociedades mais desiguais estão sujeitas a maior estresse do que seus equivalentes em sociedades mais igualitárias. Esse estresse vem do que eles chamam de "ansiedade de status", ou seja, a ansiedade relativa ao baixo status de alguém e a incapacidade de superá-lo, em especial no início da vida. Para Wilkinson e Pickett, esse estresse afeta negativamente a saúde das pessoas que com ele sofrem

e as torna mais propensas a comportamentos antissociais, como o crime.

127. Análises abrangentes e equilibradas dos dados podem ser vistas em F. Stewart, "Income Distribution and Development", Queen Elizabeth House Working Papers, n. 37, Universidade de Oxford, mar. 2000; disponível em: <http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014; e em B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots*. Nova York: Basic Books, 2011.

128. Outros índices são o Índice Theil Index, o Índice Hoover Index e o Índice Atkinson.

129. Batizada em homenagem ao economista americano do início do século XX, Max Lorenz.

130. Ver G. Palma, "Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the 'Inverted-U': The Share of the Rich is What it's All about", *Cambridge Working Papers in Economics* (CWPE) 1111, Faculdade de Economia, Universidade de Cambridge, jan. 2011; disponível em: <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014.

131. Para uma discussão detalhada desses pontos, veja A. Cobham e A. Sumner, "Putting the Gini back in the Bottle?: 'The Palma' as a Policy-Relevant Measure of Inequality", mimeografado, King's International Development Institute, Londres: King's College, mar. 2013; disponível em: <http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/peo Sumner-15March2013.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014. Uma explicação amigável pode ser encontrada em: <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-incomeinequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/>. Acesso em: 27 nov. 2014.

132. Ver OCDE, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico, 2011; e OIT, *World of Work 2012*. Genebra: Organização Internacional do Trabalho, 2012.

133. Os coeficientes de Gini a seguir são de 2010 e extraídos da OIT, *World*

of Work 2012, p. 15, fig. 1.9. Os números de Botsuana e Namíbia são de fontes mais antigas.

134. Curiosamente, a linha divisória aqui é semelhante àquela que alguns críticos de *The Spirit Level* usam quando dizem que a desigualdade produz resultados econômicos negativos em países acima de certo nível de desigualdade.

135. UNCTAD, *Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento 2012.* Genebra: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, 2012, cap. 3, p. 66, gráfico 3.6. Os quinze países estudados foram Alemanha, Austrália, Canadá, Chile, China, Coreia (do Sul), Estados Unidos, Índia, Indonésia, Itália, Japão, Nova Zelândia, Noruega, Reino Unido e Tailândia. Os dados usados variam de 1988 para a Coreia até 2008 para o Reino Unido, o que revela a dificuldade de obter informações sobre a distribuição de riqueza.

136. Seus índices de Gini de renda ficavam abaixo de 0,3, mas os de riqueza ficavam acima de 0,7. Os Gini de riqueza eram mais altos do que os de alguns países com desigualdade de renda muito mais alta, como a Tailândia (índice Gini de riqueza de 0,6; índice Gini de renda acima de 0,5) ou China (Gini de riqueza em torno de 0,55; Gini de renda perto de 0,5).

137. Informações detalhadas são fornecidas em ibid., em especial cap. 3.

138. A. Atkinson, T. Piketty e E. Saez, "Top Incomes in the Long Run of History", *Journal of Economic Literature*, v. 49, n. 1, 2011, p. 7, fig. 2.

139. Ibid., p. 8, fig. 3.

140. F. Bourguignon e C. Morrisson, "The Size Distribution of Income among World Citizens, 1820-1990", *American Economic Review*, v. 92, n. 4, 2002.

141. UNCTAD, *Relatório sobre Comércio e Desenvolvimento 2012*. Mas ver Milanovic, op. cit., cap. 3, para uma interpretação mais cautelosa dos dados.

10. EU CONHECI GENTE QUE JÁ TRABALHOU

142. J. Garraty e M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*.

10. ed. Nova York: Addison Wesley Longman, 2000, p. 607.

143. A OIT não oferece informações de trabalho análogo à escravidão por países devido a problemas na qualidade dos dados.

144. Há fontes diferentes para número de horas trabalhadas, mas eu uso os dados da OIT porque eles são os mais abrangentes. Para os países ricos, às vezes uso dados da OCDE, quando não há dados da OIT disponíveis.

145. São 1382 horas na Holanda, 1406 horas na Alemanha, 1421 horas na Noruega e 1482 horas na França.

146. São 2090 horas na Coreia, 2039 horas na Grécia, 1787 horas nos Estados Unidos e 1772 horas na Itália.

147. A Coreia na verdade tinha a maior carga horária na OCDE (incluindo o México) até 2007.

148. Para discussões mais aprofundadas, ver Chang, *Bad Samaritans*, cap. 9 ("Lazy Japanese and Thieving Germans"), e Chang, *23 coisas que não nos contaram sobre o capitalismo*. São Paulo: Cultrix, 2010, "Coisa 3".

149. De acordo com o Programa Internacional de Pesquisa Social, conduzido por um consórcio de institutos de pesquisa de Estados Unidos, Reino Unido, Alemanha e Austrália, trabalhadores de países ricos valorizam mais a segurança do que qualquer outro atributo do emprego (por exemplo, salário, interesse e utilidade para a sociedade).

150. Os chamados programas de mercado de trabalho ativo na Suécia e na Finlândia em grande medida reduziram esses problemas ao voltar a treinar trabalhadores desempregados, ajudando-os a estabelecer e seguir uma estratégia de recolocação. Ver Basu e Stuckler, op. cit., cap. 7.

151. Em muitos países pobres, um grande número de crianças abaixo do limite etário trabalha. O emprego delas muitas vezes não é reconhecido nas estatísticas oficiais de emprego/desemprego.

152. Para lidar com as dificuldades criadas pelos trabalhadores desestimulados, os economistas às vezes olham a taxa de participação da força de trabalho, que é a parcela da população economicamente ativa (os empregados e os desempregados) na população em idade produtiva. Uma súbita queda na taxa provavelmente indica que houve

um aumento no número de trabalhadores desestimulados, que não são mais contados como desempregados.

11. LEVIATÃ OU O REI FILÓSOFO?

153. Alguns economistas, incluindo eu mesmo, vão ainda mais longe e defendem que, em setores que exigem grandes investimentos de capital para crescimento de produtividade (por exemplo, indústria automotiva, siderurgia), arranjos "anticompetitivos" entre empresas oligopolistas — como cartéis — podem ser úteis em termos sociais. Nesses setores, uma competição de preços sem limites reduz as margens de lucro das empresas a ponto de reduzir sua capacidade de investir, prejudicando seu crescimento a longo prazo. Quando essa competição leva à falência de certas empresas, as máquinas e os trabalhadores lá empregados podem ser perdidos para a sociedade, já que não podem ser facilmente usados em outros setores. Para exemplo, veja H.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, Basingstoke: Macmillan Press, 1994, cap. 3; e A. Amsden e A. Singh, "The Optimal Degree of Competition and Dynamics Efficiency in Japan and Korea", *European Economic Review*, v. 38, n. 3 e 4, 1994.
154. Os ocupantes do cargo com histórico nas finanças foram Donald Regan (jan.1981-fev. 1985), Nicholas Brady (set. 1988-jan. 1993), Lloyd Bentsen (jan. 1993-dez. 1994), Robert Rubin (jan. 1995-jul. 1999), Henry Paulson (jul. 2006-jan. 2009), Tim Geithner (jan. 2009-jan. 2013).
155. Para informações sobre corrupção e outros males da vida pública que ocorriam no passado nos países atualmente ricos, ver H.-J. Chang, *Kicking away the Ladder*, op. cit., cap. 3, em especial pp. 71-81; e H.-J. Chang, *Maus samaritanos*, op. cit., cap. 8.
156. Banco Mundial, *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 1991*, Washington, DC: Banco Mundial, p. 139, tabela 74.
157. Os dados são da OCDE, *Government at a Glance, 2011*, Paris: OCDE, 2011.

12. "TODAS AS COISAS EM PROLÍFICA ABUNDÂNCIA"

158. O texto completo da carta de Qianlong para George III pode ser

encontrado em: <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792Qiar Acesso em: 27 nov. 2014.

159. Há outras premissas por trás da TVC cujo abrandamento também solapa a conclusão de que "o livre-comércio é melhor", embora eu não as discuta neste capítulo. Uma delas é a da perfeita concorrência (isto é, a ausência de poder de mercado), cujo abrandamento gerou a chamada "Nova teoria do comércio", representada por Paul Krugman. Outra premissa importante é a de que não há externalidades (ver o capítulo 4 para uma definição de externalidades).
160. A versão ricardiana presume que países diferentes têm capacidades produtivas diferentes, mas também que essas diferenças não podem ser modificadas deliberadamente.
161. Para uma discussão mais detalhada, ver H.-J. Chang e J. Lin, "Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it?: A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang", *Development Policy Review*, v. 27, n. 5, 2009.
162. Os dados sobre comércio nos próximos parágrafos são do Banco Mundial, Indicadores de Desenvolvimento Mundial 2013.
163. Os dados são da OMC.
164. Nações Unidas, *Estatísticas Internacionais de Comércio*, 1900-60. Nova York: Nações Unidas, 1962.
165. O número se baseia nos dados de exportação. Para o período anterior a 1980, há diferenças bastante significativas nos dados de exportação e importação, e a participação era de 50%-58% nos anos 1960 e de 54%-61% nos anos 1970, se usarmos dados de importação.
166. Como proporção do comércio como um todo (commodities primárias, manufaturas e serviços), a participação das manufaturas subiu de 47% em 1980-2 para 63% em 1998-2000, e ficou em 55% em 2009-11.
167. A média para 1984-6 foi de 8,8%. A média para 2009-11 foi de 27,8%.
168. Uma definição mais detalhada é dada pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) em: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx>. Acesso em: 27 nov. 2014.

169. Os números eram de 63% para a Libéria, 50% para o Haiti e 42% para o Kosovo.
170. Todos os números relativos a fluxos de investimentos estrangeiros diretos abaixo são números de influxos. Em tese, os influxos e as saídas de investimento estrangeiro direto em escala global deveriam ser iguais, mas os dados reais sempre apresentam discrepâncias.
171. Cálculos feitos com base em dados do Banco Mundial.
172. Para uma excelente análise dos indícios, ver R. Kozul-Wright e P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*. Londres: Zed Books and Third World Network, 2007, cap. 4.
173. Sobre paraísos fiscais, ver N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (Londres: Vintage, 2012), e o site da Tax Justice Network: <www.taxjustice.net>. No momento em que escrevo (outono de 2013), fala-se muito sobre uma repressão aos paraísos fiscais, especialmente por meio do G20, mas nenhuma ação concreta foi adotada.
174. Christian Aid, "The Shirts off their Backs: How Tax Policies Fleece the Poor", set. 2005, disponível em: <http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf> Acesso em: 27 nov. 2014.
175. A história desse fracasso está contada na íntegra em H.-J. Chang, *Maus samaritanos*, op. cit., cap. 1 ("O Lexus e a Oliveira revisitados").
176. Discussões mais aprofundadas sobre essas medidas podem ser encontradas em N. Kumar, "Performance Requirement as Tools of Development Policy: Lessons from Developed and Developing Countries", em K. Gallagher (Org.), *Putting Development First* (Londres: Zed Books, 2005). Uma discussão de mais fácil compreensão pode ser encontrada em Chang, *Maus samaritanos*, op. cit., cap. 4 ("Os finlandeses e o elefante").
177. Para discussões sobre como essas regras podem ser prejudiciais para o desenvolvimento econômico, ver H.-J. Chang e D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did* (Genebra: South Centre; Londres: CAFOD, 2003), e R. Thrasher e K. Gallagher, "21st

Century Trade Agreements: Implications for Development Sovereignty", *The Pardee Papers*, n. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Universidade de Boston, set. 2008, disponível em: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014.

178. Ver Chang e Green, op. cit., para detalhes sobre o caso irlandês.

179. Usou-se a média de um período, em vez dos números de um ano específico, porque o investimento estrangeiro direto flutua muito de ano para ano.

180. Os Estados Unidos ficaram com apenas 15% do investimento estrangeiro direto mundial apesar de responder por 23,1% do PIB mundial durante o período. No caso da França, os números correspondentes foram de 3% contra 4,3%, enquanto no caso do Brasil, foram de 2,8% e 3%. Em termos de países super-representados, a Bélgica e Hong Kong se destacam; eles ficaram respectivamente com 6% e 4,1% do investimento estrangeiro direto do mundo apesar de responderem por apenas 0,8% e 0,4% do PIB mundial. O Reino Unido (6,8% versus 4%) também estava bastante super-representado, seguido da China (11% versus 8,5%).

181. Eles foram China, Brasil, México, Rússia, Índia, Hungria, Argentina, Chile, Tailândia e Turquia.

182. As estatísticas disponíveis para o investimento estrangeiro direto do tipo brownfield (ou seja, fusões e aquisições internacionais) e para fluxos totais de investimento estrangeiro direto não são comparáveis entre si. Isso por vários motivos. Um deles é o fato de que parte das fusões e aquisições internacionais pode ser financiada em nível local. Outro motivo é que os pagamentos por fusões e aquisições internacionais pode ser feito ao longo de um período, e não todo em um único ano.

183. Ver P. Nolan, J. Zhang e C. Liu, "The Global Business Revolution, the Cascade Effect, and the Challenge for Firms from Developing Countries", *Cambridge Journal of Economics*, v. 32, n. 1, 2008.

184. Philippe Legrain, o autor de *Immigrants: Your Country Needs Them*, é um

dos poucos economistas de livre mercado a defender de maneira séria a imigração altamente liberalizada (embora não de todo livre).

185. Sobre a questão dos direitos dos trabalhadores na imigração, ver M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration* (Princeton: Princeton University Press, 2013).

186. É claro, isso exclui a imigração causada por tragédias, ou seja, os refugiados de guerras civis ou desastres naturais em um país vizinho.

187. Sobre os debates acerca da definição de escassez de trabalhadores, ver M. Ruhs e B. Anderson (Orgs.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy*. Oxford: Oxford University Press, 2012, cap. 1.

188. Por exemplo, ver C. Dustmann e T. Frattini, "The Fiscal Effects of Immigration to the UK", *Discussion Paper*, n. 22/13. Londres: Centre for Research and Analysis of Migration; University College Londres, 2013.

189. Por exemplo, ver G. Ottaviano e G. Peri, "Rethinking the Gains of Immigration on Wages", *NBER Working Paper*, n. 12497. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research — NBER, 2006); disponível em: <http://www.nber.org/papers/w12497>. Acesso em: 27 nov. 2014.

190. Para uma discussão abrangente dos impactos das remessas, ver I. Grabel, "The Political Economy of Remittances: What do We Know? What do We Need to Know?", PERI Working Paper Series, n. 184. Amherst, MA: Political Economy Research Institute — PERI, /Universidade de Massachusetts, 2008; disponível em: <http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_pa 200/WP184.pdf>. Acesso em: 27 nov. 2014.

191. No México, o governo costumava colocar um montante de verbas públicas equivalente à soma das remessas usadas nesses investimentos, mas isso não é mais feito.

192. Os dados sobre quantidade de imigrantes neste parágrafo e nos seguintes são do banco de dados de indicadores de desenvolvimento do Banco Mundial.

193. Os dados sobre remessas neste parágrafo e nos seguintes se baseiam nas estatísticas de imigração e remessas do Banco Mundial.

194. J. W. von Goethe, *Sämtliche Werke*, Parte 1: Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft, Jubiläumsausgabe XXXiX, 72, como citado em A. Gerschnkron, *Continuity in History and Other Essays*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968, cap. 2, p. 43.

195. Theodore Porter, o famoso historiador da ciência, defende que mesmo os números científicos são construídos como resposta a pressões políticas e sociais. Veja seu livro *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton: Princeton University Press, 1995.

196. Agradeço a Deirdre McCloskey por me mostrar essa citação.≠



HA-JOON CHANG

HA-JOON CHANG é professor de economia na Universidade de Cambridge e colunista no jornal *The Guardian*. O seu best-seller *23 coisas que não nos contaram sobre o capitalismo* foi considerado pelo jornal *The Observer* uma "inteligente e atual desmistificação de alguns dos maiores mitos envolvendo a economia internacional". Ele recebeu o prêmio Leontief pelo seu avanço nas fronteiras do pensamento econômico e pela sua crítica contundente às falhas do sistema econômico contemporâneo.

Copyright © 2014 by Ha-Joon Chang

A Portfolio-Penguin é uma divisão da Editora Schwarcz S.A.

Grafia atualizada segundo o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990, que entrou em vigor no Brasil em 2009.

PORTFOLIO and the pictorial representation of the javelin thrower are trademarks of Penguin Group (USA) Inc. and are used under license.PENGUIN is a trademark of Penguin Books Limited and is used under license.

TÍTULO ORIGINAL Economics: The User's Guide
CAPA Thiago Lacaz
FOTO DE CAPA Stefano Marra
PROJETO GRÁFICO Tamires Cordeiro
PREPARAÇÃO Flavia Lago
REVISÃO Carmen T. S. Costa e Jane Pessoa
ISBN 978-85-438-0336-4

Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA SCHWARCZ S.A.
Rua Bandeira Paulista, 702, cj. 32
04532-002 — São Paulo — SP
Telefone: (11) 3707-3500
Fax: (11) 3707-3501
www.portfolio-penguin.com.br
atendimentoaoleitor@portfolio-penguin.com.br