MICHAEL LEWIS

Autor de
A JOGADA DO SÉCULO



Autor de
O JOGO DA MENTIRA

BUMERANGUE

UMA VIAGEM PELA ECONOMIA DO NOVO TERCEIRO MUNDO

SEXTANTE

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

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

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

Sobre nós:

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

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

MICHAEL LEWIS



BUMERANGUE

SEXTANTE

Título original: *Boomerang*
Copyright © 2011 por Michael Lewis
Copyright da tradução © 2011 por GMT Editores Ltda.
Todos os direitos reservados.
Nenhuma parte deste livro pode ser utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito dos editores.

tradução: Ivo Korytowski
preparo de originais: Melissa Lopes Leite
revisão: Luis Américo Costa e Taís Monteiro
capa: Darren Haggar
adaptação de capa: Miriam Lerner
imagem de capa: Dwight Eschliman / Getty Images
foto do autor: Tabitha Soren
produção digital: Marcelo Morais

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ.

L652b

Lewis, Michael (Michael M.)
Bumerangue [recurso eletrônico] / Michael Lewis [tradução de Ivo Korytowski]; Rio de Janeiro: Sextante, 2012.
recurso digital

Tradução: Boomerang
Formato: ePub
Requisitos do sistema: Multiplataforma
Modo de acesso: World Wide Web
ISBN 978-85-7542-766-8 (recurso eletrônico)

1. Crises financeiras. 2. Crise financeira global, 2008-2009. 3. Crises financeiras - Estados Unidos. 5. Finanças internacionais. 6. Crises financeiras - Estados Unidos - História. 7. Livros eletrônicos. I. Título.

12-0822

CDD: 332.620973
CDU: 336.76(73)

Todos os direitos reservados, no Brasil, por
GMT Editores Ltda.
Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo
22270-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@esextante.com.br
www.sextante.com.br

Para Doug Stumpf, editor talentoso e alma gentil,
sem o qual jamais me ocorreria percorrer as ruínas

PREFÁCIO

É PIOR DO QUE SE PENSA

Este livro começou por acaso enquanto eu trabalhava em outra obra, sobre Wall Street e o desastre financeiro americano de 2008. Eu havia me interessado por um pequeno grupo de investidores que fizeram suas fortunas com o colapso do mercado hipotecário subprime. Em 2004, os maiores bancos de investimentos de Wall Street haviam criado o instrumento de sua própria destruição, o swap de crédito (*credit default swap* – CDS) sobre o título hipotecário subprime. O swap de crédito permitia aos investidores apostar contra o preço de determinado título – vendê-lo "a descoberto". Era uma apólice de seguro, mas com um detalhe: o comprador não precisava possuir o ativo segurado. Nenhuma seguradora pode, legalmente, lhe vender um seguro contra incêndio para a casa de outra pessoa, mas os mercados financeiros podem e lhe venderão um seguro contra inadimplência referente aos investimentos de outra pessoa.

Centenas de investidores aplicaram no mercado de swaps de crédito – uma porção de gente achou, mesmo que por acaso, que o boom imobiliário americano alimentado pelo crédito fácil era insustentável –, mas apenas uns 15 mergulharam fundo e apostaram forte que grande parte das finanças americanas entraria em colapso. A maioria desses investidores administrava hedge funds em Londres ou Nova York. Quase todos costumavam evitar os jornalistas. Mas sobre aquele tópico, naquele momento, mostraram-se surpreendentemente

acessíveis. Todos haviam experimentado a sensação estranha e isoladora de serem os homens racionais num mundo irracional e, quando falavam de sua experiência, soavam como alguém que estivesse em silêncio num barquinho observando o *Titanic* colidir com o iceberg.

Algumas daquelas pessoas não tinham inclinação para a solidão e o silêncio. Nesse grupo estava Kyle Bass, o gestor de um hedge fund chamado Hayman Capital, de Dallas. Bass era texano, beirava os 40 e passara os primeiros anos de sua carreira (sete deles no banco de investimentos Bear Stearns) vendendo títulos para empresas de Wall Street. No final de 2006, pegou metade dos US$ 10 milhões que acumulara, levantou mais US$ 500 milhões com outras pessoas, criou seu hedge fund e apostou forte contra o mercado de títulos hipotecários subprime. Depois foi até Nova York alertar seus velhos amigos de que estavam do lado errado de um monte de apostas furadas. Os corretores do Bear Stearns não deram a mínima ao que ele tinha a dizer. “Você se preocupa com a gestão do seu risco. Eu me preocupo com a do nosso”, um deles respondeu.

No final de 2008, quando fui a Dallas ver Bass, o mercado de títulos hipotecários subprime havia desmoronado, levando consigo o Bear Stearns. Ele agora estava rico e, nos círculos de investimentos, um tanto famoso. Mas sua mente já estava mais à frente da ruína dos títulos hipotecários subprime. Tendo realizado seus lucros, um interesse novo o absorvia: os governos. O governo dos Estados Unidos estava, na época, ocupado assumindo em sua própria contabilidade os empréstimos subprime contraídos pelo Bear Stearns e por outros bancos de Wall Street. O Federal Reserve acabaria absorvendo o risco, de uma forma ou de outra, associado a quase US$ 2 trilhões em papéis duvidosos. Suas medidas foram semelhantes às de outros governos do mundo rico e desenvolvido: os empréstimos podres concedidos por financistas com altos salários trabalhando no setor privado estavam sendo absorvidos pelos tesouros nacionais e bancos centrais por toda parte.

Na opinião de Kyle Bass, a crise financeira não havia terminado. Estava simplesmente sendo abafada pela fé pública nos governos ocidentais ricos. Passei um dia ouvindo-o discutir com seus colegas, quase exultantes, aonde aquilo poderia levar. Não estavam mais falando sobre o colapso de uns poucos títulos. Estavam falando sobre o colapso de países.

E eles tinham uma tese de investimento novinha em folha.

Desde 2002, algo como um falso boom vinha ocorrendo em grande parte do mundo rico e desenvolvido. O que parecia ser crescimento econômico era alimentado por pessoas contraindo empréstimos que dificilmente conseguiriam saldar: de acordo com seus cálculos aproximados, o endividamento mundial, público e privado, havia mais do que dobrado desde 2002, passando de US$ 84 trilhões para US$ 195 trilhões. “Jamais tivemos esse tipo de acúmulo de dívidas na história mundial”, disse Bass. Os grandes bancos que concederam boa parte do crédito não estavam mais sendo tratados como empresas privadas, mas como extensões de seus governos locais, convencidos de que seriam socorridos em caso de crise.

A dívida pública dos países ricos já atingira o que pareciam ser níveis perigosamente altos e, em reação à crise, vinha crescendo depressa. Mas a dívida pública daqueles países já não era a dívida pública oficial. Em termos práticos, incluía as dívidas do sistema bancário de cada país, que, no caso de outra crise, seriam transferidas para o governo. “A primeira coisa que tentamos descobrir”, contou Bass, “foi o tamanho daqueles sistemas bancários, sobretudo em relação às receitas dos governos. Levamos uns quatro meses para coletar os dados. Ninguém dispunha deles.”

As cifras alcançaram totais espantosos: a Irlanda, por exemplo, com seus grandes e crescentes déficits anuais, havia acumulado dívidas mais de 25 vezes maiores que sua arrecadação fiscal anual. Espanha e França haviam acumulado dívidas mais de 10 vezes superiores à sua arrecadação anual. Historicamente, esses níveis de endividamento público haviam levado ao calote governamental. A respeito disso, Bass comentou: “Eis a única saída que vejo para esses países: começarem a acumular superávits orçamentários reais. E isso acontecerá *no dia de São Nunca.*”

Mesmo assim, ele se perguntava se algo lhe escapara. “Fui atrás de alguém que conhecesse a história dos calotes governamentais”, ele disse. Encontrou o maior expert no assunto, um professor de Harvard chamado Kenneth Rogoff, que, por acaso, estava preparando, com a colega Carmen Reinhart, um livro sobre a história dos colapsos financeiros nacionais: *Oito séculos de delírios financeiros – Desta vez é diferente*. “Mostramos os números a Rogoff”, contou

Bass, “e ele simplesmente os olhou, depois reclinou-se em sua cadeira e disse: ‘Não consigo acreditar que a coisa esteja tão ruim.’ E eu retruquei: ‘Espere aí. Você é o maior especialista do mundo em balanços governamentais. Lecionou em Princeton com Ben Bernanke. Apresentou Larry Summers à segunda esposa dele. Se você não está por dentro disso, quem está?’”

Com isso, Bass chegou à sua nova tese de investimentos: a crise das hipotecas subprime era mais sintoma do que causa. Os problemas sociais e econômicos mais profundos que lhe deram origem persistiam. No momento em que os investidores acordassem para essa realidade, deixariam de considerar os governos das grandes nações ocidentais essencialmente livres de riscos e exigiriam taxas de juros maiores para emprestar dinheiro a eles. Quando as taxas de juros de seus empréstimos subissem, esses governos mergulhariam mais fundo na dívida, acarretando novos aumentos nas taxas de juros daqueles empréstimos. Em alguns casos mais alarmantes – Grécia, Irlanda, Japão – as taxas de juros nem precisariam subir muito para os orçamentos serem consumidos em sua totalidade pelos pagamentos de juros da dívida. “Por exemplo”, disse Bass, “se o Japão tivesse que contrair empréstimos às taxas da França, a carga dos juros sozinha levaria o governo à falência.”

No momento em que os mercados financeiros percebessem esse fato, o sentimento dos investidores mudaria. No momento em que o sentimento dos investidores mudasse, esses governos se tornariam inadimplentes. (“Uma vez que você perde a confiança, não a recupera. Simples assim.”) A crise financeira de 2008 foi sustada somente porque os investidores acreditaram que os governos poderiam contrair os empréstimos que quisessem para salvar seus bancos. O que aconteceria quando os próprios governos perdessem a credibilidade?

Havia outra crise financeira maior à espreita – a única dúvida na cabeça de Kyle Bass era quando ela iria estourar. No final de 2008, ele achou que a Grécia seria o primeiro país a entrar em crise, talvez desencadeando um colapso do euro. Pensou que aquilo poderia acontecer dentro de dois anos, mas não tinha certeza da data. “Digamos que leve cinco anos em vez de dois”, ele disse. “Digamos que leve sete anos. Devo esperar até que a crise mostre a cara antes de me posicionar ou devo me posicionar agora? A resposta é: agora. Porque, no momento em que as pessoas passam a achar que o calote nacional é uma

possibilidade, já fica caro. Se você aguarda, precisa pagar mais pelo menor risco."

Quando nos encontramos, ele acabara de comprar seus primeiros swaps de crédito dos países que, segundo ele e sua equipe de analistas, apresentavam as menores probabilidades de conseguir saldar suas dívidas: Grécia, Irlanda, Itália, Suíça, Portugal e Espanha. Fez aquelas apostas com as poucas grandes corretoras de Wall Street que achavam que o governo dificilmente deixaria falirem – Goldman Sachs, J. P. Morgan e Morgan Stanley –, mas, duvidando de sua capacidade de suportarem uma crise mais séria, exigiu que dessem garantia colateral às transações todo dia. Os preços que pagou pelo seguro contra a inadimplência, em retrospecto, parecem baratos demais. O seguro contra a inadimplência do governo grego lhe custou 11 pontos base, por exemplo. Ou seja, para segurar US$ 1 milhão de títulos do governo grego contra a inadimplência, a Hayman Capital pagou um prêmio de US$ 1.100 por ano. Bass pensou que, quando a Grécia se tornasse inadimplente, o que seria inevitável, o país se veria forçado a não pagar cerca de 70% da dívida – o que significa que cada aposta de US$ 1.100 retornaria US$ 700.000.

"As pessoas não acreditam que um país desenvolvido possa dar calote, já que nunca vimos isso acontecer em nossa época", afirmou Bass. "E ninguém quer perder tempo prestando atenção nisso. Nem mesmo nossos próprios investidores. Eles olham para nós e dizem: 'Sim, vocês acertaram na questão dos subprimes. Mas, como estão sempre de olho nesses eventos raríssimos, acham que são mais frequentes do que realmente são.' Só que eu não procurei essa posição. Vinha tentando entender como o mundo estava funcionando e descobri aquilo." Agora que ele entendia como o mundo estava funcionando, não conseguia conceber como uma pessoa em seu juízo perfeito podia não estar se preparando para uma catástrofe financeira maior. "Poderá não ser o fim do mundo", ele disse. "Mas muitas pessoas vão perder um dinheirão. Meu objetivo é não ser uma delas."

Ele era bastante persuasivo. E também bastante surpreendente. Estamos falando de um sujeito sentado num escritório em Dallas, no Texas, fazendo previsões catastróficas sobre o futuro de países onde nem colocara os pés: como ele poderia prever o possível comportamento de um bando de gente que não conhecia? Enquanto expunha suas ideias, tive uma sensação que já tivera muitas

vezes, ao ouvir pessoas que parecem perfeitamente convencidas de eventos incertos. Uma parte de mim foi arrebatada por seu argumento e começou a temer que o mundo estivesse prestes a desmoronar. A outra parte suspeitou de que ele pudesse estar louco.

– Isso é ótimo – comentei, porém já estava começando a pensar no voo que precisava pegar. – Mas, mesmo que você esteja certo, o que uma pessoa normal pode fazer a respeito?

Ele me fitou como se acabasse de vislumbrar algo interessante: o homem mais burro do mundo.

– O que você responde à sua mãe quando ela pergunta onde deve investir dinheiro? – perguntei.

– Em armas e ouro – respondeu ele simplesmente.

Então ele estava louco.

– Mas não ouro futuro – continuou. – Você precisa de ouro físico.

Bass explicou que, quando a próxima crise chegasse, o mercado futuro de ouro provavelmente entraria em colapso, já que havia mais contratos futuros em aberto do que ouro disponível. Pessoas que acreditavam possuir ouro descobririam que possuíam apenas folhas de papel. Ele abriu a gaveta da escrivaninha, apanhou uma grande barra de ouro e a deixou cair sobre o tampo.

– Compramos um montão deste negócio.

Àquela altura, eu estava dando risadinhas nervosas e olhando para a porta. O futuro é bem mais difícil de prever do que as pessoas em Wall Street gostariam que você acreditasse. Um homem como Kyle Bass, que acertara tão em cheio sobre o futuro ao prever o colapso do mercado de títulos hipotecários subprime, poderia se enganar ao achar que tinha um talento para prever todos os tipos de outras coisas complicadas. De qualquer modo, eu estava interessado demais em tentar entender o que acabara de acontecer nos Estados Unidos para me preocupar com o que iria acontecer no resto do mundo. Aquilo me parecia, no momento, uma questão trivial. Bass, por sua vez, havia perdido um pouco o interesse pelo que acabara de ocorrer em seu país, porque achou que o que iria estourar fora de lá era bem mais importante. Pedi licença e me despedi de Dallas. Quando escrevi o outro livro, deixei Kyle Bass só no rascunho.

E então o mundo financeiro começou a mudar de novo – exatamente como

Kyle Bass havia previsto. Países inteiros começaram a ir à bancarrota. O que pareceu de início uma história predominantemente de Wall Street tornou-se uma história que envolvia cada nação que travara algum contato significativo com Wall Street. Escrevi o livro sobre a crise das hipotecas subprime dos Estados Unidos e as pessoas que haviam ganhado uma fortuna com ela, mas passei a viajar àqueles outros lugares, só para ver o que estava acontecendo. Confesso que viajava com uma dúvida torturante: *como foi que um gestor de hedge funds de Dallas chegou a cogitar esses estranhos eventos?*

Dois anos e meio depois, em julho de 2011, retornei a Dallas para fazer a Kyle Bass aquela pergunta. Os swaps de crédito da Grécia haviam subido de 11 pontos base para 2.300. A Grécia estava na iminência de dar o calote da dívida pública. Irlanda e Portugal tinham precisado de enormes socorros financeiros. E Espanha e Itália, antes vistas como nações essencialmente fora de risco, estavam à beira do colapso econômico. Para piorar, o Ministério das Finanças do Japão ia enviar uma delegação aos Estados Unidos para visitar os grandes fundos de investimentos em títulos, como Pimco e BlackRock, em busca de alguém disposto a comprar meio trilhão de dólares em títulos de 10 anos do governo japonês. “Este é um cenário no qual nenhum investidor contemporâneo apostou antes”, Bass disse. “Nossas maiores posições agora são Japão e França. Se e quando os dominós caírem, o pior caso, de longe, é o da França. Só espero que os Estados Unidos não desmoronem primeiro. Apostei todo meu dinheiro que não irão. Meu maior temor é estar enganado sobre a ordem dos eventos. Mas estou convencido de qual será o resultado final.”

Ele ainda possuía pilhas de barras de ouro e platina que haviam mais ou menos dobrado de valor, mas continuava em busca de fontes de riqueza sólidas como uma proteção contra o que supunha que seria a degradação iminente das moedas fiduciárias. Níqueis (moedas de 5 centavos de dólar), por exemplo.

– O metal presente em 1 níquel vale 6,8 centavos de dólar – afirmou ele. – Sabia disso?

Eu não sabia.

– Acabei de comprar 1 milhão de dólares em níqueis – disse ele, e depois, talvez sentindo que eu não conseguia fazer a conta, completou: – Vinte milhões de níqueis.

– Você comprou 20 milhões de níqueis?

– É isso aí.

– Como se compra 20 milhões de níqueis?

– Na verdade, é bem difícil – respondeu Bass.

Depois explicou que teve que ligar para seu banco e convencer o gerente a encomendar 20 milhões de níqueis para ele. O banco enfim providenciara os níqueis, mas o Federal Reserve tinha suas próprias dúvidas. “Parece que o Fed ligou para meu contato no banco”, ele contou. “Perguntaram ao cara: ‘Para que você quer todos esses níqueis?’ Aí ele ligou para mim e eu respondi que simplesmente gostava de níqueis.”

Bass apanhou uma foto de seus níqueis e a mostrou para mim. Ali estavam, empilhados em enormes *pallets* de madeira, num cofre-forte da Brink’s (empresa de custódia e transporte de valores) no centro de Dallas.

“Fique sabendo que nos próximos dois anos vão mudar o teor metálico do níquel”, ele disse. “Você devia ligar para seu banco e comprar alguns agora.”

Kyle Bass não parece ser o tipo de pessoa que adora ficar sentado no escritório olhando para a tela do computador. Ele gosta da incerteza e de não ficar acomodado. Subimos no seu utilitário Hummer, decorado com adesivos (“Deus abençoe nossas tropas, especialmente nossos atiradores de elite”). O veículo barulhento nos levou à área rural montanhosa do Texas. Lá, graças à fortuna ganha com a crise do subprime, Kyle Bass adquirira o que parecia um forte: uma casa de 3.700 metros quadrados em um rancho gigantesco no meio do nada, com seu próprio suprimento de água e um arsenal de armas automáticas, fuzis de precisão e explosivos para equipar um batalhão. Naquela noite percorremos sua propriedade montados no seu jipe do Exército americano, atirando com fuzis militares ultramodernos, equipados com miras infravermelhas, contra os castores que ele via como uma ameaça aos seus cursos d’água.

– Você pode comprar estes explosivos pela internet – explicou ele, enquanto sacolejávamos pelos morros amarelos. – Funcionam por reação molecular. O FedEx entrega essas coisas sem problema.

Os poucos castores que sobreviveram ao ataque noturno inicial de fuzil, ao acordarem, veriam seus diques pulverizados.

– Não parece uma briga justa – comentei.

– Os castores são roedores – argumentou.

Seja lá o que estivesse fazendo, dava para ver que estava se divertindo. Ele passara dois anos e meio observando o sistema financeiro global e seus dirigentes confirmarem sua visão negativa. Aquilo não o desanimou. O fato de ter se concentrado em eventos aparentemente incompreensíveis o empolgava. “Não estou determinado a ser pessimista”, ele disse. “Acho que isso é algo pelo qual precisamos passar. É uma expiação. Uma expiação pelos pecados do passado.”

Outra vez um gestor de hedge fund tivera mais ou menos razão e o mundo estivera mais ou menos errado. Aquele pareceu o momento ideal para fazer a pergunta que me atormentara por mais de dois anos. Aqui está você, eu disse sem meias palavras, um gestor de hedge fund provinciano de Dallas, que passou toda a vida adulta a um raio de poucos quilômetros deste lugar. Você não fala outras línguas. Raramente viaja ao exterior. É superpatriota: sua principal causa filantrópica são os veteranos de guerra feridos. Conhece poucos estrangeiros. Como foi que lhe ocorreu começar a criar teorias sobre o futuro financeiro desses países distantes?

– Foi por causa da Islândia – respondeu ele. – Sempre me interessei por aquele país.

– Por quê?

– Você já jogou War? – indagou. – Eu adorava jogar War. Sempre concentrava meus exércitos na Islândia. Dava para atacar *qualquer um* de lá.

A crença de que ele poderia atacar qualquer um da Islândia foi o que levou Kyle Bass a aprender tudo o que pudesse sobre esse país e a prestar uma atenção especial quando algo acontecia por lá. Ele descobriu, por exemplo, que a Islândia era considerada pelos geógrafos um exemplo de país com um talento especial para sobreviver em condições ambientais adversas. “Vivíamos dizendo: ‘Estes bancos estão falidos.’ Mas o governo não parava de salvar os bancos”, ele disse. “E, em meio a tudo isso, a Islândia quebrou. Fiquei intrigado. Após mil anos fazendo tudo certo e superando todos aqueles obstáculos naturais, como eles foram errar tão feio?”

Eu tinha a minha resposta. Seu interesse fora iniciado por um jogo de

tabuleiro. Estava terminando com outro tipo de jogo de tabuleiro. E a Islândia era, outra vez, um bom lugar para se começar.

I

WALL STREET NA TUNDRA

Logo após 6 de outubro de 2008, quando a Islândia de fato foi à falência, falei com um homem que o Fundo Monetário Internacional enviara de avião a Reykjavik a fim de verificar se seria sensato emprestar dinheiro a uma nação tão falida. Ele nunca estivera na Islândia, não conhecia nada sobre o lugar e disse que precisou de um mapa-múndi para encontrá-lo. Havia passado a vida lidando com países notoriamente em apuros, em geral na África, sempre com um ou outro tipo de problema financeiro. A Islândia era uma experiência 100% nova para ele: uma nação de pessoas prósperas (primeiro lugar no Índice de Desenvolvimento Humano de 2008 da ONU), instruídas e historicamente racionais que haviam se organizado para cometer um dos maiores atos de loucura da história financeira. Ele comentou comigo: “Você precisa entender que a Islândia não é mais um país. É um hedge fund.”

Uma nação inteira sem nenhuma experiência com operações financeiras complexas havia contemplado o exemplo de Wall Street e afirmado: “Podemos fazer isso.” Por um breve momento, pareceu que podiam. Em 2003, os três maiores bancos da Islândia possuíam ativos de apenas alguns bilhões de dólares, cerca de 100% do Produto Interno Bruto do país. Depois de três anos e meio, os ativos bancários cresceram para mais de US$ 140 bilhões e eram tão superiores

ao PIB islandês que não fazia sentido calculá-los como uma porcentagem dele. Tratou-se, como um economista disse para mim, “da mais rápida expansão de um sistema bancário na história da humanidade”.

Ao mesmo tempo, em parte porque os bancos também estavam emprestando aos islandeses dinheiro para comprarem ações e imóveis, os preços das ações e dos imóveis no país foram às alturas. De 2003 a 2007, enquanto o valor da bolsa de valores americana estava dobrando, o da bolsa de valores islandesa multiplicou-se nove vezes. Os preços dos imóveis em Reykjavik triplicaram. Em 2006, uma família islandesa típica era três vezes mais rica do que uma família islandesa típica havia sido em 2003, e praticamente toda aquela riqueza recente estava, de uma forma ou de outra, vinculada ao novo setor de bancos de investimentos. “Todo mundo estava aprendendo Black-Scholes” (o modelo de precificação de opções), diz Ragnar Arnason, professor de economia pesqueira da Universidade da Islândia, que observou estudantes trocando a economia pesqueira pela economia do dinheiro. “As faculdades de engenharia e matemática ofereciam cursos de engenharia financeira. Centenas de pessoas estavam estudando finanças.” Estamos falando de um país do tamanho do estado americano do Kentucky, mas com menos habitantes do que a Grande Peoria, no Illinois. Peoria não tem instituições financeiras multinacionais, uma universidade dedicada a treinar centenas de financistas, nem sua moeda própria. E, mesmo assim, o mundo estava levando a Islândia a sério. (Manchete de março de 2006 do Bloomberg News: MAGNATA BILIONÁRIO "THOR" DA ISLÂNDIA DESAFIA OS ESTADOS UNIDOS COM HEDGE FUND.)

A ambição financeira acabou revelando seu lado negativo. Quando seus três bancos novos em folha, de dimensões globais, entraram em colapso, os 300 mil cidadãos da Islândia descobriram que compartilhavam algum tipo de responsabilidade pelos US$ 100 bilhões em prejuízos bancários – o que corresponde a uns US$ 330 mil para cada homem, mulher e criança islandeses. Para piorar, tiveram perdas pessoais de dezenas de bilhões de dólares de sua própria e estranha especulação cambial privada, e ainda mais com o colapso de 85% do mercado de ações islandês. O montante exato do buraco financeiro da Islândia não podia ser medido, já que dependia do valor da geralmente estável coroa islandesa, que também despencara e fora removida do mercado pelo

governo. Mas era grande.

A Islândia instantaneamente se tornou a única nação na Terra para a qual os americanos podiam apontar e dizer: “Bem, pelo menos não fizemos *isto*.” No final, os islandeses acumularam dívidas representando 850% de seu PIB. (Os endividados Estados Unidos alcançaram apenas 350%.) Por mais colossal e importante que Wall Street tenha se tornado na economia americana, nunca cresceu a ponto de o resto da população não poder, caso necessário, vir em seu socorro. Cada um dos três bancos islandeses sofreu prejuízos grandes demais para a nação suportar. Tomadas em conjunto, as perdas foram tão ridiculamente desproporcionais que, meses após o colapso, um terço da população revelou em pesquisa de opinião pública que estava cogitando emigrar.

Em apenas três ou quatro anos, uma forma totalmente nova de vida econômica havia sido enxertada na margem dessa sociedade coletivista estável, e o enxerto acabara dominando o hospedeiro. “Era só um bando de garotos”, disse o homem do FMI. “Nessa sociedade igualitária, eles chegaram, vestidos de preto, e começaram a fazer negócios.”

OITOCENTOS QUILÔMETROS A NOROESTE DA ESCÓCIA, o avião da Icelandair aterrissa e taxia até um terminal ainda pintado com logomarcas do Landsbanki – um dos três bancos falidos da Islândia, ao lado do Kaupthing e do Glitnir. O homem na poltrona atrás de mim acerta minha cabeça com tudo ao pegar sua bagagem no compartimento superior. Logo descobrirei que os homens islandeses, à semelhança de alces, carneiros e outros mamíferos chifrudos, veem essas colisões como algo necessário em sua luta pela sobrevivência. Também descobrirei que esse homem islandês específico é um importante executivo da Bolsa de Valores da Islândia. Naquele momento, porém, tudo o que sei é que um homem de meia-idade, num terno caro, resolveu golpear quem estava no seu caminho sem pedir desculpas ou dar explicações. Fico remoendo esse ato aparentemente gratuito de hostilidade por todo o trajeto até o controle de passaportes.

Dá para saber muita coisa sobre um país observando se tratam melhor seus próprios cidadãos ou os estrangeiros na porta de entrada. Saibam todos que os islandeses não fazem qualquer distinção. Na cabine de controle da imigração

penduraram um aviso encantador que diz simplesmente TODOS OS CIDADÃOS, e o que querem dizer com isso não é “Todos os Cidadãos Islandeses”, mas “Todos os Cidadãos de Qualquer Lugar”. Assim, todos vamos parar na mesma fila, que conduz ao sujeito por trás do vidro. Antes que você possa dizer “Terra de contradições”, ele fingiu examinar seu passaporte e fez sinal para você passar.

Em seguida, percorremos uma paisagem escura de rocha vulcânica preta – que pode ou não ser lunar, mas que é tão semelhante ao que se espera da Lua que os cientistas da Nasa aclimataram ali os astronautas antes da primeira missão ao satélite. (A diferença é que a rocha islandesa é salpicada de neve.) Uma hora depois, chegamos ao Hotel 101, de propriedade da esposa de um dos banqueiros falidos mais famosos da Islândia. Apesar do nome enigmático (101 é o código postal da área mais rica da cidade), você logo reconhece seu estilo, que lembra os hotéis badalados de Manhattan. Funcionários vestidos de preto, arte incompreensível nas paredes, livros sobre moda que ninguém lê em mesas de café vazias: tudo para aumentar a ansiedade social de um caipira do interior, exceto a última edição do *The New York Observer*.

O tipo de lugar onde os banqueiros ficam porque acham que é onde os artistas ficam. O banco de investimentos americano Bear Stearns promoveu um encontro de administradores de hedge funds britânicos e americanos ali, em janeiro de 2008, para descobrirem quanto dinheiro poderiam ganhar apostando no colapso da Islândia. (Um montão.) O hotel, outrora lotado, agora está vazio, com apenas 6 de seus 38 quartos ocupados. O restaurante está vazio também, assim como as mesinhas e bancadas que antes faziam as pessoas de fora admirarem quem estava lá. Um Holiday Inn falido é apenas deprimente; um hotel Ian Schrager falido é trágico.

Sem os financistas que antes pagavam um dinheirão para se hospedar ali, recebo um quarto grande no último andar, com uma vista da cidade antiga, pela metade do preço. Enrosco-me nos lençóis brancos sedosos e apanho um livro sobre a economia islandesa escrito em 1995, antes do frenesi bancário, quando o país tinha pouco a vender ao mundo exterior além de peixe fresco. E leio esta frase notável: “Os islandeses são um tanto desconfiados do sistema de mercado como base da organização econômica, especialmente de suas implicações distributivas.”

Foi aí que começaram os barulhos estranhos.

Primeiro, a batida de um estrado de cama contra a parede, seguida de vários gemidos e gritos estridentes. O casal do quarto ao lado retornou ao hotel. Seus ruídos vão ficando mais altos, mas o estranho é que, por mais altos que fiquem, ou por mais claramente que eu consiga ouvi-los, as palavras que os acompanham permanecem incompreensíveis. Com dificuldade em me concentrar em *The Icelandic Fisheries* (Pesca islandesa), procuro imitar os sons que vêm pela parede – mas com isso minha língua faz contorções que nunca fez antes. Os sons do outro lado da parede são, mais ou menos, aqueles feitos por Sméagol em *O Senhor dos Anéis. Gollum... Gollum!... Mordor... Mordor!* Aí eu percebo: é o idioma islandês.

A seguir vem um rangido do outro lado do meu quarto. Saio da cama para examinar a situação. É a calefação, soando como uma chaleira deixada no fogão além do tempo necessário, lutando para se controlar. A calefação islandesa não é como nos outros países: ela é obtida a partir do calor terrestre. A temperatura normal da água é escaldante. Todos os anos trabalhadores envolvidos em reparos na rua desligam a entrada de água fria usada para temperar a água quente e algum pobre islandês é fervido vivo em seu chuveiro. O calor liberado pela Terra para dentro do meu quarto é tão poderoso que algum grande mecanismo rangente e sibilante precisa ser empregado para impedir que eu seja cozido.

De repente, do lado de fora vem uma explosão.

Bum!

Depois outra.

Bum!

COMO ESTAMOS EM MEADOS DE DEZEMBRO, o sol nasce, fraquinho, às 10h50 e se põe com entusiasmo às 15h44. Isso, claro, é melhor do que sol nenhum, mas sutilmente pior, já que o leva a acreditar que você é capaz de simular uma vida normal. E esse lugar é tudo menos normal. O fato é reforçado por um islandês de 26 anos que chamarei de Magnus Olafsson, o qual, algumas semanas antes, vinha ganhando quase 1 milhão de dólares anuais em negociações cambiais para um dos bancos. Alto, louro e boa-pinta, Olafsson tem a aparência exata que você espera de um islandês – o que significa que ele não se

parece nada com a maioria dos islandeses, rechonchudos e de cabelo castanho-acinzentado. “Minha mãe tem comida guardada suficiente para abrir uma mercearia”, ele diz, e depois acrescenta que, após o colapso financeiro, a tensão e a inquietação pairam sobre Reykjavik.

Dois meses antes, no início de outubro, quando o mercado para a coroa islandesa escasseou, ele saiu furtivamente de sua mesa de operações e desceu até o caixa do banco, onde apanhou todo o dinheiro estrangeiro que lhe deram e o meteu num saco. “Naquele dia você via pessoas andando com sacolas por todo o centro da cidade”, ele conta. “Ninguém costuma carregar sacolas por ali.” Após o trabalho ele foi para casa com seu saco de dinheiro e escondeu cerca de 30 mil dólares em ienes, dólares, euros e libras esterlinas dentro de um jogo de tabuleiro.

Antes de outubro os banqueiros famosos eram heróis. Agora estavam no exterior, ou escondidos. Antes de outubro, Magnus pensava que a Islândia estivesse fora de perigo. Agora ele imagina hordas de assaltantes vindo das nações estrangeiras para surrupiar seu cofre no jogo de tabuleiro – por isso não permite que eu cite seu verdadeiro nome. “Vai que Nova York fica sabendo disso e envia aviões lotados de bandidos”, ele teoriza. “Quase todo mundo guarda suas economias em casa.” Como ele já está perturbado, pergunto sobre as explosões perturbadoras que ouvi do meu quarto de hotel. “Ah, sim”, ele diz com um sorriso, “muitos Range Rovers têm pegado fogo ultimamente.” Depois me explica por quê.

Nos últimos anos, muitos islandeses se envolveram na mesma especulação desastrosa. Com a taxa de juros local em 15,5% e a coroa se valorizando, concluíram que a coisa mais inteligente a fazer, quando queriam comprar algo sem dispor do dinheiro, era contrair empréstimos não em coroas, mas em ienes e francos suíços. Pagavam 3% de juros e ganhavam uma fortuna no câmbio, já que a coroa não parava de subir. “Os pescadores descobriram o negócio e foram com tudo”, afirma Magnus. “Mas ganharam tanto dinheiro com aquilo que a atividade financeira logo sobrepujou a pesca.” E a onda financeira se espalhou dos pescadores para seus amigos.

Aquilo deve ter parecido uma barbada: compre casas e carros cada vez mais valorizados com dinheiro que, na verdade, você está sendo remunerado para

pegar emprestado. Mas em outubro, após o colapso da coroa, os ienes e francos suíços que precisavam ser pagos ficaram muito mais caros. Agora muitos islandeses – especialmente islandeses jovens – possuem casas de US$ 500 mil com hipotecas de US$ 1,5 milhão e Range Rovers de US$ 35 mil com financiamentos de US$ 100 mil por quitar. Para o problema do Range Rover existem duas soluções imediatas. Uma é colocá-lo num navio, mandá-lo para a Europa e tentar vendê-lo em uma moeda que ainda tenha valor. A outra é tacar fogo e pegar o seguro: *bum!*

As rochas sob Reykjavik podem ser ígneas, mas a cidade parece sedimentar: sobre diversos estratos grossos de arquitetura que deveria ser chamada de Pragmática Nórdica repousa uma camada fina que quase certamente será um dia conhecida como Capitalista Imbecil. Os prédios tipo "casinha de hobbits" que abrigam o governo islandês são encantadores e proporcionais à cidade. As torres de vidro inacabadas de frente para o mar construídas para abrigar financistas recém-enriquecidos e, de quebra, bloquear a visão dos penhascos brancos no porto não são.

A MELHOR MANEIRA DE CONHECER QUALQUER CIDADE é caminhar por ela, mas por toda parte homens islandeses esbarram em mim sem se desculpar. Só por diversão subo e desço a rua comercial principal, postando-me na frente dos outros para ver se algum macho islandês irá desviar de mim. Ninguém desvia. Nas noites de quinta-feira, sexta-feira e sábado, quando metade do país parece considerar uma obrigação profissional beber até cair e perambular pelas ruas até o que deveria ser o nascer do sol, o problema é especialmente grave. Os bares ficam abertos até as cinco da madrugada e as pessoas vão chegando cheias de energia.

Minutos depois de adentrar uma casa noturna chamada Boston, sou abalroado primeiro por um *troll* barbudo que, pelo que me contam, administrava um hedge fund islandês. Quando estou me recuperando, sou atropelado por um executivo bêbado do Banco Central. Talvez por estar bêbado, ou talvez porque houvéssemos nos conhecido algumas horas antes, ele para e me diz num inglês com forte sotaque islandês: "Tentamos dizer a eles que nosso problema não foi de solvência, mas de liquidez, mas eles não concordaram." E depois desaparece,

cambaleante. Exatamente o que o Lehman Brothers e o Citigroup disseram: se vocês nos ajudarem com seu dinheiro, sobreviveremos a essa marolinha.

Uma nação tão diminuta e homogênea onde todo mundo se conhece é tão diferente do que imaginamos quando ouvimos a palavra "nação" que quase requer uma classificação nova. De fato, é menos uma nação do que uma grande família estendida. Por exemplo, quase todos os islandeses são, por definição, membros da Igreja Luterana. Se querem deixar de ser luteranos, precisam fazer um requerimento ao governo. Por outro lado, se preencherem um formulário, podem fundar sua própria seita e receber um subsídio.

Outro exemplo: a lista telefônica de Reykjavik é ordenada pelo prenome, pois existem apenas uns nove sobrenomes na Islândia, derivados antepondo-se o nome do pai a "son" ou "dóttir". É difícil ver como isso esclarece a questão, já que parece haver apenas uns nove prenomes na Islândia também. Mas, se você quer revelar que não conhece nada sobre a Islândia, basta se referir a alguém chamado Siggor Sigfússon como "Sr. Sigfússon", ou a Kristin Pétursdóttir como "Sra. Pétursdóttir". Se bem que, como se supõe que todos os participantes de uma conversa saibam de quem você está falando, nunca haverá necessidade de alguém perguntar: "A que Siggor você se refere?"

Como a Islândia é apenas uma grande família, é irritante sair perguntando aos islandeses se conhecem Björk pessoalmente. Claro que conhecem Björk; quem *não* conhece Björk? Quem, por sinal, não conheceu Björk quando tinha 2 anos? "Sim, conheço Björk", diz um professor de finanças da Universidade da Islândia em resposta à minha pergunta, em tom aborrecido. "Ela não sabe cantar. Conheço a mãe dela desde que eu era criança, e ambas são malucas. O fato de Björk ser tão conhecida fora da Islândia me informa mais sobre o mundo do que sobre Björk."

Um benefício da vida dentro de uma família estendida disfarçada de nação é que nada precisa ser explicado. Todos já sabem o que precisam saber. Logo descubro que é uma total perda de tempo pedir informações na rua, por exemplo. Assim como se supõe que você saiba de qual Bjornjolfer se está falando num momento específico, supõe-se que você conheça sua localização no mapa. Dois adultos não sabem informar onde encontrar o gabinete do primeiro-ministro, sendo que um deles é um banqueiro cujo escritório fica a três quarteirões dali.

Três outros adultos, todos a menos de três quarteirões da Galeria Nacional da Islândia, não têm a menor ideia de como encontrar aquele local.

Quando conto à amável mulher de meia-idade por trás do guichê do Museu Nacional que nenhum islandês parece saber onde encontrá-lo, ela diz: “Ninguém sabe nada sobre o nosso país. Semana passada, uns alunos islandeses de uma escola de ensino médio estiveram aqui e o professor pediu que citassem um pintor islandês do século XIX. Nenhum deles soube responder. Nenhum! Um deles disse: ‘Halldór Laxness?’” (Laxness venceu o Prêmio Nobel de Literatura de 1955, a maior honraria internacional para um islandês até a década de 1980, quando duas islandesas, em rápida sucessão, conquistaram o título de Miss Mundo.)

O MUNDO AGORA ESTÁ REPLETO DE CIDADES que parecem se situar em cima de bombas. As bombas ainda não explodiram, mas os estopins já foram acesos e ninguém pode fazer nada para apagá-los. Caminhando por Manhattan pouco antes do colapso do banco de investimentos Lehman Brothers, você via lojas vazias, ruas vazias e, mesmo quando estava chovendo, táxis vazios. As pessoas haviam fugido antes que a bomba explodisse. Reykjavik passava a mesma sensação de colapso incipiente, mas o estopim queimava de forma estranha. O governo obriga que se paguem três meses de aviso prévio indenizado e, assim, muitos banqueiros demitidos foram remunerados até o início de fevereiro, quando o governo caiu. Em relação a uma cesta de moedas estrangeiras, a coroa vale menos de um terço do valor da época do apogeu. Como os islandeses importam tudo exceto combustível para calefação e peixe, o preço de quase tudo está, em meados de dezembro, disparando. Uma amiga que trabalha para o governo me conta que foi a uma loja comprar uma lâmpada. O vendedor informou que havia vendido a última lâmpada daquele tipo, mas se propôs a encomendá-la da Suécia – por quase o triplo do preço antigo.

Mesmo assim, uma sociedade arruinada da noite para o dia não parece muito diferente de como era no dia anterior, quando acreditava estar mais rica do que nunca. O Banco Central da Islândia é um bom exemplo. Quase certamente o país adotará o euro como sua moeda e a coroa deixará de existir. Sem ela, torna-se desnecessário um banco central para manter a estabilidade da moeda local e

controlar as taxas de juros. Quem preside o Banco Central é David Oddsson, o artífice da ascensão e queda da Islândia. Nos idos da década de 1980, Oddsson se encantara com Milton Friedman, o economista brilhante que conseguiu persuadir mesmo aqueles que passaram suas vidas trabalhando para o governo de que o governo era um desperdício de vida.

Assim Oddsson incumbiu-se da missão de dar ao povo islandês sua liberdade, o que significava liberdade de qualquer tipo de controle do governo. Como primeiro-ministro, reduziu os impostos, privatizou a indústria, liberalizou o comércio e, por fim, em 2002, privatizou os bancos. Depois disso, cansado de ser primeiro-ministro, conseguiu ser nomeado presidente do Banco Central – embora não tivesse nenhuma experiência com bancos e fosse, por formação, poeta.

Após o colapso, esse discípulo de Milton Friedman enfurnou-se em seu escritório dentro do banco, recusando-se a dar entrevistas. Funcionários do alto escalão do governo me contam, sérios, que supõem que ele passe grande parte do tempo compondo poesias. (Em fevereiro de 2009, um governo novo iria pedir que deixasse o cargo.) Por fora, porém, o Banco Central da Islândia ainda é um elegante templo preto contrastando com os penhascos nevados do outro lado do porto. Homens de aspecto grave ainda entram e saem. Meninos descem de trenó pela encosta ao lado, não dando a mínima ao fato de estarem no marco zero da calamidade global. Tudo parece igual ao que se via antes do colapso, embora não possa ser mais diferente. O estopim está queimando em direção à bomba.

Quando Neil Armstrong deu seu pequeno passo para fora da *Apollo 11* e olhou em volta, provavelmente pensou: “Uau, parece a Islândia” – embora a Lua em nada se comparasse à Islândia. Mas naquele momento ele era um turista e um turista só pode ter uma opinião distorcida de um lugar: ele encontra pessoas atípicas, vive experiências atípicas e passeia projetando no lugar as imagens mentais fantásticas que tinha na cabeça ao chegar. Quando a Islândia se tornou um turista nas complexas finanças globais, sofreu o mesmo problema de Neil Armstrong.

Os islandeses estão entre os seres humanos mais endogâmicos da face da Terra – os geneticistas costumam usá-los em pesquisas. Eles habitaram sua ilha remota por 1.100 anos sem se meterem em compras alavancadas (LBOs),

incorporações hostis, negociação de derivativos ou mesmo fraudes financeiras de pequena escala. Quando, em 2003, se sentaram à mesma mesa com Goldman Sachs e Morgan Stanley, tinham apenas uma vaga ideia do que um banqueiro de investimentos fazia e de como se comportava – quase tudo resultante das experiências de jovens islandeses em diferentes escolas de negócios americanas. Assim sendo, o que fizeram com o dinheiro provavelmente informa tanto sobre o espírito americano em torno de 2003 como sobre os islandeses.

Eles entenderam num instante, por exemplo, que as finanças tinham menos a ver com empreendimentos produtivos do que com negociar papéis entre si. E ao emprestarem dinheiro não promoviam apenas os negócios, mas financiavam amigos e familiares para que pudessem comprar e possuir bens como os próprios banqueiros de investimentos: mansões em Beverly Hills, times de futebol e lojas de departamentos britânicos, companhias aéreas e de mídia dinamarquesas, bancos noruegueses, centrais elétricas indianas.

Esta foi a maior lição financeira americana que os islandeses levaram a sério: a importância de comprar o máximo de ativos possível com dinheiro emprestado, já que os preços dos ativos não paravam de subir. Em 2007, os islandeses possuíam cerca de 50 vezes mais ativos estrangeiros do que em 2002. Compraram jatinhos e uma terceira casa em Londres ou Copenhague. Pagaram vastas quantias de dinheiro por serviços que ninguém na Islândia até então imaginava que queria: “Um sujeito fez uma festa de aniversário e contratou Elton John por 1 milhão de dólares para cantar duas canções”, conta com incredulidade o líder do Movimento da Esquerda Verde, Steingrimur Sigfússon. “E parece que ele nem cantou muito bem.” Compraram participações em empresas sobre as quais nada sabiam e saíram dando ordens aos seus administradores – como os banqueiros americanos de investimentos!

Por exemplo, uma empresa de investimentos chamada FL Group – uma grande acionista do banco Glitnir – comprou uma participação de 8,25% na empresa controladora da American Airlines. Ninguém dentro do FL Group havia gerido uma companhia de aviação antes. Ninguém no FL Group tivera sequer uma pequena experiência numa companhia aérea. Isso não impediu o FL Group de ensinar à American Airlines como dirigir uma companhia aérea. “Após examinar de perto a empresa por um longo período de tempo”, Hannes

Smárason, CEO do FL Group, graduado pela Sloan School do MIT, teria dito em seu comunicado à imprensa, pouco depois de adquirir suas ações, “nossas sugestões incluem monetizar ativos [...] que possam ser usados para reduzir a dívida ou devolver capital aos acionistas.”

Tampouco os islandeses foram particularmente seletivos em relação ao que compraram. Conversei com um gestor de hedge funds em Nova York que, no fim de 2006, descobriu o que lhe pareceu um alvo fácil: um banco escandinavo fraco enfraquecendo ainda mais. O fundo assumiu uma posição a descoberto até que, do nada, surgiu o Kaupthing para adquirir uma participação de 10% naquele empreendimento destinado à falência, levando o preço da ação a níveis absurdos.

Conversei com outro gestor de hedge funds em Londres que, perplexo com as muitas compras alavancadas (LBOs) ruins que os bancos islandeses vinham financiando, contratou investigadores a fim de descobrir o que estava acontecendo no sistema financeiro islandês. Os investigadores prepararam um gráfico detalhando uma rede intricada de entidades interligadas que se resumia a isto: um punhado de sujeitos na Islândia sem nenhuma experiência em finanças estava contraindo dezenas de bilhões de dólares em empréstimos de curto prazo no exterior. Estavam então reemprestando aquele dinheiro a si mesmos e aos amigos para comprarem ativos – bancos, times de futebol, etc. Como os ativos no mundo inteiro estavam aumentando de preço – graças em parte a pessoas como aqueles lunáticos islandeses que estavam pagando preços absurdos por esses bens –, eles pareciam estar ganhando dinheiro.

Um outro gestor de hedge funds explicou o sistema bancário islandês para mim nestes termos: você tem um cachorro e eu tenho um gato. Nós concordamos que cada um vale 1 bilhão de dólares. Você me vende o cachorro por 1 bilhão e eu lhe vendo o gato por 1 bilhão. Agora não somos mais donos de animais de estimação, mas bancos islandeses, com 1 bilhão de dólares em novos ativos. “Eles criaram capital falso transacionando ativos entre si por valores inflacionados”, diz o gestor de outro hedge fund de Londres. “Foi assim que os bancos e as empresas de investimentos cresceram. Mas eles eram pesos leves nos mercados internacionais.”

EM 3 DE FEVEREIRO, TONY SHEARER, ex-CEO de um banco de

investimentos britânico chamado Singer & Friedlander, ofereceu uma visão interna ao se apresentar a uma comissão da Câmara dos Comuns para descrever sua estranha experiência de ser adquirido por um banco islandês.

O Singer & Friedlander existia desde 1907 e era famoso por, entre outras coisas, ter dado o pontapé inicial na carreira de George Soros. Em novembro de 2003, Shearer ficou sabendo que o Kaupthing, cuja existência até então ignorara, havia adquirido uma participação de 9,5% em seu banco. Em geral, quando um banco procura comprar outro banco, tenta conhecer algo sobre ele. Shearer se dispôs a conversar com o presidente do Kaupthing, Sigurdur Einarsson. Einarsson não mostrou o menor interesse. Quando o Kaupthing aumentou sua participação para 19,5%, Shearer enfim voou até Reykjavik para descobrir quem eram esses tais de islandeses. “Eles pareceram bem diferentes”, contou à comissão da Câmara dos Comuns. “Administravam suas empresas de forma estranha. Todos eram incrivelmente jovens, pertenciam à mesma comunidade em Reykjavik e não tinham a menor ideia do que estavam fazendo.”

Ele examinou os relatórios anuais do Kaupthing e descobriu alguns fatos impressionantes: o conselho diretor daquele gigantesco banco internacional possuía apenas um membro não islandês, por exemplo. Seus diretores cumpriam contratos de trabalho de quatro anos e o banco lhes emprestara 19 milhões de libras para comprarem ações do Kaupthing, além de lhes dar opções para venderem aquelas ações de volta ao banco com um lucro garantido. Praticamente todos os lucros declarados pelo banco resultavam da remarcação de ativos que havia adquirido a preços inflacionados. “O montante real dos lucros vindo do que eu chamaria de atividade bancária era inferior a 10%”, revelou Shearer.

Num mundo racional os regulamentadores britânicos teriam impedido os financistas islandeses de devorarem aquele banco de investimentos britânico antigo. Em vez disso, os regulamentadores ignoraram a carta que Shearer lhes escreveu. Um ano depois, em janeiro de 2005, ele recebeu uma ligação telefônica do Takeover Panel (órgão que regula as operações de fusão e aquisição no Reino Unido). “Eles queriam saber”, disse Shearer, “por que o preço de nossas ações havia subido tão rapidamente nos últimos dias. Eu ri e respondi: ‘Acho que vocês descobrirão que a razão para isso é que o Sr. Einarsson, o presidente do Kaupthing, disse dois dias atrás, feito um idiota, que

iria dar um lance pelo Singer & Friedlander.’” Em agosto de 2005, o Singer & Friedlander tornou-se Kaupthing Singer & Friedlander e Shearer caiu fora, temendo por sua reputação caso permanecesse. Como era de esperar, em outubro de 2008 o Kaupthing Singer & Friedlander faliu.

Apesar de tudo aquilo, quando Tony Shearer foi pressionado pela Câmara dos Comuns a tachar os islandeses de meros baderneiros, ele se recusou. “Eram pessoas altamente instruídas”, afirmou em tom de espanto.

EIS OUTRA FORMA COMO A ISLÂNDIA imitou o modelo americano: pessoas de todos os tipos, nenhuma delas islandesa, tentaram mostrar que eles tinham um problema. No início de 2006, por exemplo, um analista chamado Lars Christensen e três de seus colegas do maior banco da Dinamarca, o Danske Bank, escreveram um relatório dizendo que o sistema financeiro islandês vinha crescendo a um ritmo louco e estava em rota de colisão com o desastre. “Na verdade, escrevemos o relatório porque temíamos que nossos clientes estivessem se interessando demais pela Islândia”, ele me conta. “Tudo ali era exagerado.” Christensen então pegou um avião até a Islândia e deu uma palestra para reforçar seu argumento, sendo recebido com raiva. “Os bancos islandeses levaram aquilo para o lado pessoal”, ele comenta. “Estávamos sendo ameaçados de processos. Disseram para mim: ‘Você é dinamarquês e está furioso com a Islândia porque ela está se dando muito bem.’ Basicamente tudo tinha a ver com o que acontecera em 1944”, quando a Islândia declarou sua independência da Dinamarca. “A reação não foi: ‘Esses sujeitos podem estar certos.’ Foi: ‘Não! É uma conspiração. Eles estão mal-intencionados.’” Os dinamarqueses estavam apenas com ciúme!

O relatório do Danske Bank alertou os hedge funds em Londres sobre uma oportunidade: apostar no colapso da Islândia. Sua investigação descobriu essa incrível rede de compadrio: banqueiros comprando coisas uns dos outros a preços inflacionados, pegando emprestados dezenas de bilhões de dólares e os reemprestando aos membros de sua pequena tribo islandesa, que então os usavam para comprar uma pilha desordenada de ativos estrangeiros. “Como qualquer novato na área”, diz Theo Phanos, da Trafalgar Asset Managers, de Londres, “eles foram visados por diversas pessoas que lhes venderam os ativos

de pior qualidade – companhias aéreas de segunda, lojas varejistas de baixa lucratividade. Entraram nas piores compras alavancadas."

No entanto, do primeiro-ministro para baixo, os líderes da Islândia atacaram o mensageiro. "Os ataques deixam no ar um odor desagradável de negociantes inescrupulosos que decidiram dar o golpe final para derrubar o sistema financeiro islandês", declarou o presidente do Banco Central, Oddsson, em março de 2009. O presidente do Kaupthing denunciou quatro hedge funds, acusando-os de deliberadamente tentarem solapar o milagre financeiro da Islândia. "Não sei de onde os islandeses tiram essa ideia", disse Paul Ruddock, do Lansdowne Partners, um dos acusados. "Uma única vez transacionamos com uma ação islandesa e foi um negócio de curtíssimo prazo. Começamos a tomar medidas legais contra o presidente do Kaupthing depois que fez acusações públicas contra nós sem qualquer fundamento e então ele as retirou."

Uma das causas ocultas da atual crise financeira global é que as pessoas que a viram chegar tinham mais a ganhar assumindo posições a descoberto do que tentando divulgar o problema. Além disso, muitas daquelas que poderiam plausivelmente acusar a Islândia – ou mesmo o Lehman Brothers – de crimes financeiros podiam ser rejeitadas como aproveitadoras, agindo em causa própria. Entretanto, já em abril de 2006 um professor emérito de economia da Universidade de Chicago chamado Bob Aliber se interessou pela Islândia.

Aliber se encontrava na London Business School, ouvindo uma palestra cujo tema era a Islândia, país sobre o qual nada sabia. Reconheceu os sinais de imediato. Examinando os dados, encontrou na Islândia os contornos do que era tão claramente um ato histórico de loucura financeira que poderia figurar num livro acadêmico. "A Bolha Perfeita" é como Aliber denomina a ascensão financeira da Islândia, e ele está de fato preparando o livro: uma versão atualizada do clássico de Kindleberger de 1978, *Manias, Panics, and Crashes* (Manias, pânicos e colapsos). Ainda em 2006 ele decidiu que nessa versão a Islândia teria sua própria seção, junto com a Bolha dos Mares do Sul e a Mania das Tulipas – embora a Islândia ainda tivesse que quebrar. Para ele o colapso em si era mera formalidade.

Nos círculos econômicos islandeses espalhou-se a notícia de que aquele eminente professor de Chicago se interessara particularmente pela Islândia. Em

maio de 2008, Aliber foi convidado pelo departamento de economia da Universidade da Islândia para dar uma palestra. A um público de estudantes, banqueiros e jornalistas, explicou que a Islândia, longe de ter um talento inato para operações financeiras complexas, exibia todos os sinais de uma bolha gigantesca, mas falou na linguagem técnica dos economistas acadêmicos ("Turbulência Monetária e a Economia Islandesa" foi o nome da palestra). Na sessão de perguntas e respostas ao final, alguém pediu que previsse o futuro, e ele passou para a linguagem corriqueira. Como recorda um membro do público, Aliber disse: "Eu lhes dou nove meses. Seus bancos estão mortos. Seus banqueiros são homens idiotas ou gananciosos e aposto que estão em seus aviões tentando vender os próprios ativos neste exato momento."

Os banqueiros islandeses presentes tentaram impedir os jornais de divulgarem a palestra. Diversos acadêmicos sugeriram que Aliber submetesse sua análise alarmante ao Banco Central da Islândia. De algum modo, isso jamais ocorreu. "O Banco Central disse que estava ocupado demais para vê-lo", conta um dos professores que tentou marcar o encontro, "porque estavam preparando seu 'Relatório sobre a estabilidade financeira'." Aliber deixou a Islândia pensando que causara tamanho alvoroço que não o deixariam mais voltar ao país. "Tive a sensação", ele me contou, "de que a única razão pela qual me chamaram foi que precisavam de um forasteiro para dizer aquelas coisas – porque um cidadão islandês não o faria, com medo de se meter em apuros." Mesmo assim ele tem seus anfitriões em alta conta. "São um povo bem curioso", ele diz, rindo. "Acho que isso é o principal, certo?"

Os islandeses – ou melhor, os homens islandeses – tinham suas próprias explicações para o fato de que, quando se meteram nas finanças globais, bateram recordes mundiais: a superioridade natural dos islandeses. Por serem pequenos e estarem isolados, foram necessários 1.100 anos para eles – e o mundo – entenderem e explorarem seus dons naturais, mas, agora que o mundo não tinha fronteiras e o dinheiro fluía livremente, as desvantagens injustas haviam desaparecido.

O presidente da Islândia, Ólafur Ragnar Grimsson, fazia discursos no exterior explicando por que os islandeses eram prodígios da atividade bancária. "Nossa herança e nossa educação, nossa cultura e nosso mercado interno

proporcionaram uma vantagem valiosa", ele afirmou, para depois prosseguir listando nove daquelas vantagens, encerrando com a reputação que os islandeses têm de serem amistosos: "Algumas pessoas nos veem como excêntricos fascinantes incapazes de causar algum mal." Existiam muitas e muitas expressões daquele mesmo sentimento, a maioria em islandês. "Havia projetos de pesquisa na universidade para explicar por que o modelo de negócios islandês era superior", diz Gylfi Zoega, diretor do departamento de economia. "Tinha a ver com nossos canais informais de comunicação, a habilidade de tomar decisões rápidas e assim por diante."

"Sempre nos disseram que os homens de negócios islandeses eram superinteligentes", conta o professor universitário de finanças e ex-banqueiro Vilhjálmur Bjarnason. "Eles eram muito rápidos. E, quando compravam algo, o faziam com incrível rapidez. Isso costuma ocorrer quando o vendedor está muito satisfeito com o preço."

Você não precisava ser islandês para aderir ao culto do banqueiro islandês. Bancos alemães aplicaram US$ 21 bilhões em bancos da Islândia. A Holanda contribuiu com US$ 305 milhões e a Suécia aplicou US$ 400 milhões. Investidores do Reino Unido, atraídos pelos estonteantes 14% de rendimentos anuais, entregaram US$ 30 bilhões – US$ 28 bilhões de empresas e indivíduos e o resto de fundos de pensão, hospitais, universidades e outras instituições públicas. A Universidade de Oxford sozinha perdeu US$ 50 milhões.

Talvez pelo fato de existirem tão poucos islandeses no mundo, não sabemos quase nada sobre eles. Presumimos que são mais ou menos escandinavos – um povo amável que só quer que todos tenham a mesma quantidade de tudo. Mas eles não são assim. Eles têm um traço feroz, como um cavalo que está apenas fingindo ter sido domado.

APÓS TRÊS DIAS EM REYKJAVIK, recebo, mais ou menos inesperadamente, dois telefonemas. O primeiro é de uma produtora de um programa de atualidades popular na TV. Todos os islandeses assistem ao programa, ela diz, antes de me convidar para dar uma entrevista.

– Sobre o quê? – quero saber.

– Gostaríamos que explicasse a nossa crise financeira – responde ela.

– Só estou aqui há três dias – tento argumentar.

Ela diz que não importa, já que ninguém na Islândia entende o que aconteceu. Eles adorariam ouvir alguém tentando explicar, mesmo que essa pessoa não tivesse a menor ideia do que estivesse falando – o que vem mostrar, penso eu, que nem tudo na Islândia é diferente dos outros lugares. Enquanto hesito, recebo outra ligação, do gabinete do primeiro-ministro.

O então primeiro-ministro da Islândia, Geir Haarde, era também o líder do Partido da Independência, que governou o país de 1991 a 2009, numa coalizão frouxa com os Sociais-Democratas e o Partido Progressista. (O quarto maior partido da Islândia é o Movimento da Esquerda Verde.) Que uma nação de 300 mil habitantes, todos eles parentes consanguíneos, necessite de quatro grandes partidos políticos indica um talento para a discórdia ou uma falta de disposição de ouvirem uns aos outros. De qualquer modo, dos quatro partidos, os Independentes expressam a maior fé no livre mercado. O Partido da Independência é o partido dos pescadores. É também, como me conta um antigo colega de escola do primeiro-ministro, “uma espécie de Clube do Bolinha. Não tem nenhuma mulher lá”.

Ao entrar no pequeno quartel-general do primeiro-ministro, espero ser parado e revistado, ou que ao menos peçam um documento com foto. Em vez disso, encontro um único policial sentado atrás de um balcão de recepção, pés na mesa, lendo um jornal. Ele ergue o olhar, entediado. “Gostaria de falar com o primeiro-ministro”, digo pela primeira vez na vida. Ele nem se impressiona. Qualquer um aqui pode falar com seu governante. Meia dúzia de pessoas me contarão que um dos motivos por que os islandeses pensavam que seriam levados a sério como financistas globais é que todos os islandeses se sentem importantes. Uma razão para isso é poderem ver o primeiro-ministro quando bem entender.

O que o primeiro-ministro poderia dizer aos islandeses sobre seu colapso é uma questão em aberto. Existe uma carência fascinante de know-how financeiro nos círculos de formulação de políticas financeiras do país. O ministro para assuntos de negócios é filósofo. O ministro das Finanças é veterinário. O presidente do Banco Central é poeta. Haarde, porém, tem formação em economia – embora fraca. O departamento de economia da Universidade da

Islândia o classificou como um aluno razoável. Como um grupo, os líderes do Partido da Independência têm a fama de não entenderem muito de finanças e de recusarem a ajuda de quem entende. Um professor islandês da London School of Economics chamado Jon Danielsson, especializado em pânicos financeiros, teve sua oferta de auxílio rejeitada. O mesmo aconteceu com diversos economistas financeiros de renome da Universidade da Islândia. Mesmo os conselhos de presidentes brilhantes de bancos centrais de países grandes foram ignorados. Não é difícil ver por que o Partido da Independência e seu primeiro-ministro não atraem as mulheres islandesas: eles são como aquele sujeito que sai para passear de carro com a família, se perde e se recusa, sob protestos da mulher, a parar para pedir informações.

"Por que você está interessado na Islândia?", ele quer saber, ao avançar pela sala com a força e a autoridade do líder de uma nação bem maior. Boa pergunta.

Ao que se revela, ele não é burro, mas os líderes políticos raramente são, por mais que seus eleitores insistam nesse ponto. Ele até diz coisas que não poderiam ser verdade, mas são apenas o tipo de lorotas que os primeiros-ministros são pagos para contar. Afirma que a coroa voltou a ser uma moeda essencialmente estável, por exemplo, quando a verdade é que não está sendo negociada nos mercados internacionais. O governo apenas atribuiu à coroa um valor arbitrário para fins específicos. Os islandeses no exterior já descobriram que é melhor não usar seus cartões de crédito, temendo serem cobrados pela taxa de câmbio real, qualquer que seja ela.

O primeiro-ministro gostaria que eu acreditasse que ele viu a crise financeira tomando forma mas não pôde fazer muita coisa. ("Não podíamos revelar nossos temores em relação aos bancos, porque você acaba criando exatamente o que está tentando evitar: pânico.") Portanto, não eram políticos como ele que deveriam ser culpados, e sim os financistas. Em certo nível, o povo concorda: o sujeito que dirigia o grupo de investimentos Baugur foi alvejado com bolas de neve ao sair às pressas do Hotel 101 para sua limusine. O presidente do Banco Kaupthing apareceu no Teatro Nacional e, ao procurar sua poltrona, foi vaiado. Mas, na maior parte, os figurões fugiram da Islândia para Londres, ou estão na moita, deixando que o primeiro-ministro arque com a culpa e enfrente os manifestantes irados – liderados pelo ativista cantor de músicas folclóricas

Hördur Torfason – que se reúnem todos os fins de semana diante do Parlamento.

Haarde tem sua história e se atém a ela: os estrangeiros confiaram seu capital à Islândia e a Islândia o aplicou bem, mas então, em 15 de setembro de 2008, o banco Lehman Brothers faliu e os estrangeiros entraram em pânico, exigindo a devolução de seu capital. A Islândia foi arruinada não por sua própria irresponsabilidade, e sim por um tsunami global. O problema dessa história é que ela não explica por que o tsunami só atingiu a Islândia, e não o Reino de Tonga, por exemplo.

Mas eu não tinha ido à Islândia para discutir. Tinha ido para entender.

– Eu gostaria de lhe perguntar uma coisa – digo.

– Pois não.

– É verdade que o senhor tem dito às pessoas que está na hora de parar com a atividade financeira e ir pescar?

Uma boa fala, pensei. Sucinta, verdadeira e objetiva. Mas eu a escutara em terceira mão, de um gestor de hedge fund de Nova York. O primeiro-ministro me encara com um olhar conscientemente carrancudo.

– É puro exagero – responde.

– Achei que fizesse sentido – afirmo, constrangido.

– Eu nunca disse isso!

Ficou claro que toquei num ponto sensível, mas não sei dizer qual. Será que ele teme que ter dito tal coisa faça com que pareça tolo? Ou ele ainda acha que a pesca, como profissão, é algo menos nobre que a atividade financeira?

ENFIM RETORNO AO HOTEL E, pela primeira vez em quatro noites, não encontro garrafas de champanhe vazias na frente da porta do quarto vizinho. O casal islandês festivo havia feito as malas e ido embora. Durante quatro noites eu suportara seus gritos de orca do outro lado da parede do hotel. Agora reina o silêncio. Consigo me aninhar na cama com “The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery” (A teoria econômica de um recurso de propriedade comum: a pesca). De um jeito ou de outro, a riqueza da Islândia deriva dos peixes, e, se você quer entender o que os islandeses fizeram com seu dinheiro, é bom entender como começaram a ganhá-lo.

O artigo brilhante foi escrito em 1954 por H. Scott Gordon, um economista

da Universidade de Indiana. Ele descreve as dificuldades dos pescadores e procura explicar “por que os pescadores não são abastados, apesar de os recursos pesqueiros do mar serem os mais ricos e indestrutíveis disponíveis para o homem”. O problema é que, como os peixes são propriedade de todos, não são propriedade de ninguém. Qualquer um pode capturar quantos peixes quiser e portanto as pessoas pescam até o ponto em que a pesca deixa de ser lucrativa – para todos. “Existe no espírito de cada pescador a esperança da ‘sorte grande’”, escreveu Gordon. “Como aqueles que conhecem bem os pescadores muitas vezes comprovaram, eles são apostadores e otimistas incuráveis.”

Os pescadores, em outras palavras, são bem parecidos com os banqueiros de investimentos americanos. Seu excesso de confiança os leva a empobrecer não apenas a si próprios, como também suas áreas de pesca. Simplesmente limitar o número de peixes capturados não resolverá o problema. Apenas aumentará a concorrência pelos peixes e reduzirá os lucros. O objetivo não é fazer com que os pescadores gastem dinheiro em mais redes ou barcos maiores. O objetivo é capturar o máximo de peixes com o mínimo de esforço. Para conseguir isso, você precisa de intervenção governamental.

Essa percepção foi o que levou a Islândia a se transformar de um dos países mais pobres da Europa, em torno de 1900, em um dos mais ricos em torno do ano 2000. A grande mudança da Islândia começou no princípio da década de 1970, após dois anos seguidos em que a pesca foi péssima. Os melhores pescadores retornaram pelo segundo ano consecutivo sem sua captura normal de bacalhau e hadoque, levando o governo islandês a tomar uma medida radical: privatizar os peixes. A cada pescador se atribuiu uma quota, baseada aproximadamente em seu histórico de capturas. Se você fosse um grande pescador islandês obtinha uma autorização dando direito a, digamos, 1% da captura total permitida em águas islandesas naquela temporada. Antes de cada temporada, os cientistas do Instituto de Pesquisas Marítimas calculavam a quantidade total de bacalhau ou hadoque que poderia ser capturada sem prejudicar a preservação a longo prazo da população de peixes. De ano para ano, a quantidade de peixes que você podia pescar mudava, mas sua porcentagem da captura anual era fixa e aquela autorização lhe dava o direito perpétuo de pescar sua quota.

Ainda melhor, se você não quisesse pescar podia vender sua quota para alguém. As quotas, portanto, se transferiam para as mãos das pessoas para quem tinham mais valor: os melhores pescadores, capazes de extrair os peixes do mar com eficiência máxima. Você podia também usar sua quota como garantia em empréstimos bancários. O banco não via nenhum problema em atribuir um valor monetário à sua quota de bacalhau pescado, sem concorrência, das melhores áreas de pesca de bacalhau da Terra. Além de ter sido privatizado, o peixe fora também securitizado.

AQUILO FOI TERRIVELMENTE INJUSTO: um recurso público – todos os peixes do mar islandês – foi entregue a um punhado de islandeses sortudos. Da noite para o dia, a Islândia viu seus primeiros bilionários, todos eles pescadores. Mas como política social foi engenhoso: num só golpe os peixes se tornaram uma fonte de riqueza real, sustentável, em vez de um ganho incerto. Menos pessoas estavam fazendo menos esforço para capturar com mais ou menos precisão o número certo de peixes para maximizar o valor a longo prazo das áreas pesqueiras da Islândia. A nova riqueza transformou a Islândia do lugar atrasado que havia sido por 1.100 anos no lugar que gerou Björk.

Se a Islândia se tornou famosa por seus artistas é porque os islandeses agora tinham tempo para tocar música e fazer muitas outras coisas. A juventude islandesa é paga para estudar no exterior, por exemplo, e encorajada a aumentar sua cultura de diversas formas interessantes. Desde que sua política pesqueira mudou a Islândia, o local se tornou, de fato, uma máquina de transformar bacalhau em diplomas de ph.D.

Mas é claro que isso cria um problema novo: pessoas com ph.D. não querem viver da pesca. Elas precisam de algo diferente para fazer.

E esse algo diferente provavelmente não é trabalhar na indústria que explora o outro grande recurso natural da Islândia: energia. Quedas-d’água e lava fervente geram enormes quantidades de energia barata, mas, ao contrário do petróleo, ela não pode ser exportada de maneira lucrativa. A energia da Islândia está presa na Islândia, e, se há algo poético na ideia de energia aprisionada, existe também algo prosaico em como os islandeses solucionaram esse problema. Eles se perguntaram: o que podemos produzir que exija uma imensa

quantidade de energia e pelo qual outras pessoas pagarão dinheiro? A resposta foi: alumínio.

Repare que ninguém perguntou: o que os islandeses gostariam de fazer? Ou mesmo: o que os islandeses estariam especialmente aptos a fazer? Ninguém quis saber se os islandeses poderiam ter algum dom natural para fundir alumínio. Na verdade, o inverso se mostrou verdadeiro. A Alcoa, a maior empresa de alumínio a operar no país, deparou com dois problemas peculiares à Islândia quando, em 2004, se pôs a construir sua gigantesca fundição. O primeiro foram os denominados seres ocultos – ou, mais objetivamente, os elfos – nos quais grande número de islandeses, impregnados de sua rica e antiga cultura folclórica, sinceramente acreditam. Para poder construir sua fundição, a Alcoa teve que se submeter a um especialista do governo, que examinou o local das futuras instalações para se certificar de que não havia elfos na superfície ou no subsolo.

Foi uma situação empresarial delicada, como um porta-voz da Alcoa me contou, porque, embora tivessem que pagar uma boa quantia para o local ser declarado livre de elfos, “não podíamos, como empresa, reconhecer a existência de seres ocultos”. O outro problema, mais grave, foi o homem islandês: ele tende a arriscar mais sua segurança do que trabalhadores em fundições de outros países. “Na indústria”, diz o porta-voz da Alcoa, “é essencial que os operários sigam as regras e sejam disciplinados. Não queremos que banquem os heróis. Não queremos que se metam a consertar algo que não devem, porque podem explodir o lugar inteiro.” O homem islandês tem uma propensão para tentar consertar algo que não é sua função consertar.

Observando a economia islandesa a distância, não se pode deixar de notar algo muito peculiar: as pessoas se instruíram a ponto de serem inadequadas ao trabalho disponível para elas. Todas essas pessoas altamente escolarizadas e sofisticadas, cada uma delas se sentindo especial, deparam com duas formas principais horríveis de ganhar a vida: pesca em barcos de arrastão e fusão de alumínio. Existem, é claro, algumas tarefas na Islândia que qualquer pessoa refinada e instruída gostaria de realizar. Certificar a inexistência de elfos, por exemplo. (“Isso levará ao menos seis meses – pode ser bem complicado.”) Mas as vagas disponíveis estão longe de satisfazer as necessidades do país, dado seu talento para transformar bacalhau em ph.Ds. No limiar do século XXI, os

islandeses continuavam aguardando alguma tarefa mais adequada às suas mentes sofisticadas, para virarem sua economia de ponta-cabeça e satisfazerem as suas vocações.

Foi quando entraram em cena os bancos de investimentos.

PELA QUINTA VEZ EM VÁRIOS DIAS noto uma ligeira tensão em qualquer mesa em que islandeses e islandesas estejam presentes. Os homens exibem a tendência masculina global de não falarem com as mulheres – ou melhor, de não incluí-las nas conversas – a não ser que exista uma óbvia motivação sexual. Mas esse não é bem o problema. Observar homens e mulheres islandeses juntos é como observar bebês. Eles não brincam juntos, mas em paralelo. Interagem ainda menos organicamente do que homens e mulheres em outros países desenvolvidos, o que é bastante revelador. Não é que as mulheres sejam oprimidas. Teoricamente, pelos padrões globais históricos, estão tão bem quanto as mulheres de qualquer lugar: boa assistência médica pública, forte participação na força de trabalho, direitos iguais. O que parece faltar a elas – ao menos para um turista que as observou durante 10 dias – é uma ligação genuína com os homens islandeses.

O Partido da Independência é predominantemente masculino. Os membros do Social-Democrata são predominantemente femininos. (Em 1º de fevereiro de 2009, quando o vilipendiado Geir Haarde enfim deixou o cargo, foi substituído por Johanna Sigurdardóttir, uma social-democrata, e a Islândia obteve não apenas uma primeira-ministra mulher, mas o primeiro chefe de Estado assumidamente homossexual do mundo moderno – ela é casada com outra mulher.) Todo mundo se conhece, mas quando peço informações aos islandeses os homens sempre me encaminham para outros homens, e as mulheres, para outras mulheres. Foi um homem, por exemplo, que sugeriu que eu falasse com Stefan Alfsson.

ESGUIO E PARECENDO FAMINTO, com uma barba rala genuína, e não no estilo que está na moda, Alfsson ainda parece mais um marujo do que um financista. Tornou-se marinheiro aos 16 anos e, fora da temporada, cursava a faculdade de pesca. Virou comandante de uma traineira na idade prematura de 23

anos e era considerado, como fiquei sabendo por outros homens, um prodígio da pesca – o que significa que tinha um talento para capturar sua quota de bacalhau e hadoque no mínimo de tempo.

No entanto, em janeiro de 2005, aos 30 anos, abandonou a pesca para ingressar no departamento de operações cambiais do Landsbanki. Especulou nos mercados financeiros por quase dois anos, até o colapso de outubro de 2008, quando foi despedido, juntamente com todos os demais islandeses que se diziam "operadores de mercado". Sua função, ele disse, era convencer as pessoas, sobretudo seus colegas pescadores, do que ele considerava uma especulação imperdível: contrair um empréstimo em iene a 3%, usar o dinheiro para comprar coroas islandesas e depois investi-las a 16%. "Acho mais fácil pegar alguém do setor pesqueiro e ensinar-lhe operações cambiais do que pegar alguém do setor financeiro e ensinar-lhe a pescar", ele comenta.

Ele então explicou por que pescar não era tão simples quanto eu pensava. É arriscado, em primeiro lugar, ainda mais conforme praticado pelo homem islandês. "Você não vai querer nenhum rapaz fresco na sua tripulação", ele diz, especialmente porque os comandantes islandeses são famosos por seus estilos de pesca insanos. "Tive uma tripulação de russos certa vez e não é que fossem preguiçosos, mas os russos estão sempre no mesmo ritmo." Quando surgia um temporal, eles paravam de pescar, porque era perigoso demais. "Os islandeses pescam sob quaisquer condições", conta Stefan, "até ficar impossível trabalhar. Eles gostam de correr riscos. Se você passa dos limites, as probabilidades não estão a seu favor. Tenho 33 anos e dois amigos meus morreram no mar."

Ele precisou de anos de formação para se tornar comandante e mesmo assim foi apenas por um golpe de sorte. Quando tinha 23 anos e era imediato, o comandante de seu navio pesqueiro pediu demissão. O dono do navio saiu em busca de um substituto e encontrou um sujeito mais velho, aposentado, uma verdadeira lenda da pesca islandesa, com o nome magnífico de Snorri Snorrasson. "Fiz duas viagens com aquele sujeito", Stefan relata. "Nunca na minha vida dormi tão pouco, porque estava ávido por aprender. Dormia duas ou três horas por noite porque ficava sentado ao lado dele, conversando. Demonstrei-lhe todo o respeito do mundo. É difícil descrever tudo o que ele me ensinou. O alcance do barco. O ângulo mais eficiente da rede. Como você age no

mar. Se o tempo está ruim, o que fazer? Se está pescando na profundeza tal, o que fazer? Se não está funcionando, você muda de profundeza ou de local? No final é uma questão de feeling. Naquele período aprendi infinitamente mais do que na faculdade. Afinal, como se aprende a pescar na faculdade?"

Aquele aprendizado maravilhoso estava tão fresco em sua mente como se o tivesse recebido ontem, e pensar nele deixa seus olhos rasos d'água.

– Você passou *sete* anos aprendendo cada detalhe da profissão de pescador antes de ter a sorte de aprender com aquele grande comandante? – pergunto.

– Sim.

– E mesmo assim você teve que se sentar aos pés do grande mestre por vários meses antes de sentir que sabia o que estava fazendo?

– Isso mesmo.

– Então por que você pensou que poderia se tornar um banqueiro e especular nos mercados financeiros sem um dia sequer de treinamento?

– Essa é uma ótima pergunta – diz ele. Reflete por um minuto antes de continuar: – Pela primeira vez nesta tarde estou sem palavras.

Como muitas vezes acho que sei exatamente o que estou fazendo mesmo quando não sei, mostro-me solidário.

– Qual era sua função? – indago, para deixá-lo escapar do anzol; afinal, capturar e soltar constitui a política compassiva atual na Islândia.

– Comecei como um... – agora ele desata a rir – um consultor empresarial sobre hedge de risco cambial. Mas, dada a minha natureza agressiva, fui me aprofundando cada vez mais nas transações puramente especulativas.

Muitos de seus clientes eram outros pescadores e empresas pesqueiras, e eles, como ele, haviam aprendido que, sem correr riscos, você não captura o peixe.

– Os clientes só estavam interessados em hedge se isso significasse ganhar dinheiro – continua ele, e começa a rir histericamente.

– Você chegou a gostar de operações bancárias? – pergunto.

– Nunca tive nenhum respeito por banqueiros – diz ele, ainda ofegando. – Até hoje uma das minhas frases favoritas é: *Nunca confie num banqueiro.*

EM RETROSPECTO, EXISTEM ALGUMAS PERGUNTAS ÓBVIAS que um

islandês que vivenciou os últimos cinco anos poderia ter formulado a si mesmo. Por exemplo: por que a Islândia deveria de repente se tornar tão aparentemente essencial às finanças globais? Ou: por que países gigantes que inventaram as operações bancárias modernas de súbito precisam dos bancos islandeses como intermediários entre seus depositantes e seus mutuários para decidir quem obtém capital e quem não obtém? E: se os islandeses possuem esse incrível dom natural para as finanças, como conseguiram mantê-lo tão bem escondido por 1.100 anos? No mínimo, num lugar onde todo mundo se conhece é de se imaginar que, no momento em que Stefan Alfsson adentrou o Landsbanki, 10 pessoas teriam dito: "Stefan, você é um pescador!" Mas não disseram. De maneira surpreendente, continuam não dizendo.

"Se eu retornasse à atividade bancária", diz o islandês pescador de bacalhau, agora com expressão totalmente séria, "trabalharia com *private banking*."

EM 2001, QUANDO O BOOM DA INTERNET se tornou um fiasco, o *Quarterly Journal of Economics* do MIT publicou um artigo intrigante intitulado "Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment" (Meninos serão sempre meninos: gênero, excesso de confiança e investimento em ações ordinárias). Os autores, Brad Barber e Terrance Odean, tiveram acesso às aplicações financeiras de mais de 35 mil famílias, usando-as para comparar os hábitos de homens e mulheres. O que descobriram, em resumo, é que os homens não apenas aplicam com mais frequência que as mulheres, mas se baseiam numa falsa fé em seu próprio julgamento financeiro. Homens solteiros são menos prudentes do que homens casados e homens casados são menos prudentes do que as mulheres: quanto menor a presença feminina, menos racional a abordagem em relação às aplicações nos mercados financeiros.

Um dos traços característicos do desastre da Islândia, e do de Wall Street, foi o pouco envolvimento das mulheres. As mulheres trabalhavam nos bancos, mas não nas funções que lidam com risco. Ao que me consta, durante o boom islandês uma única mulher ocupava um cargo executivo dentro de um banco islandês. Seu nome é Kristin Pétursdóttir e em 2005 ela havia ascendido à posição de vice-presidente do Kaupthing em Londres. "A cultura financeira é muito dominada pelos homens", ela diz. "As mulheres desprezam essa cultura de

‘piscina de tubarões’.” Pétursdóttir ainda gosta de finanças. Só não gostava da forma como os homens as praticavam, razão pela qual, em 2006, largou o emprego. “As pessoas disseram que eu estava maluca”, ela conta, pois queria criar uma empresa financeira dirigida apenas por mulheres e levar “mais valores femininos a esse mundo”.

Atualmente sua empresa é, entre outras coisas, uma das raras financeiras rentáveis que restaram na Islândia. Após o colapso da bolsa de valores, o dinheiro afluiu. Alguns dias antes de nos encontrarmos, por exemplo, ela ouviu baterem na porta da frente numa manhã bem cedo e, ao abri-la, deu de cara com um velhinho. “Estou cansado desse sistema”, ele disse. “Quero que as mulheres tomem conta do meu dinheiro.” Foi com isso em mente que adentrei, na minha última tarde na Islândia, o Museu Saga. Seu propósito é glorificar os grandes épicos em prosa islandeses dos séculos XII e XIII, mas o efeito de suas representações em tamanho natural se assemelha mais ao dos *reality shows* da TV moderna. Não são estátuas esculpidas em silicone, mas islandeses antigos de verdade, ou melhor, atores se passando por islandeses antigos, enquanto berros apavorantes saem dos alto-falantes: um bispo católico chamado Jón Arason sendo decapitado; uma herege chamada Irmã Katrin sendo queimada viva; uma cena de batalha em que um viking encharcado de sangue mergulha a espada no coração de um inimigo de bruços. O destaque seria a verossimilhança e para obtê-la nenhuma despesa foi poupada. Passando de um painel de sangue e tripas para outro, me peguei olhando para trás para me certificar de que nenhum viking vinha me seguindo com um machado. Este é o passado que os islandeses prezam: uma história de combates e heroísmo; de ver quem está disposto a trombar com quem com o máximo de força. Pode haver muitas mulheres nele, mas é predominantemente uma história de homens.

Quando você pega emprestado um dinheirão para criar uma falsa prosperidade, importa o futuro para o presente. Não se trata do futuro real, e sim de uma versão grotesca em silicone. A alavancagem compra um vislumbre de uma prosperidade que você não conquistou realmente. O impressionante no futuro que o homem islandês por um breve tempo importou foi sua semelhança com o passado que ele celebra. Estou apostando que, agora que seu falso futuro foi vislumbrado, a mulher islandesa terá muito mais a dizer sobre o futuro real.

II

E ELES INVENTARAM A MATEMÁTICA

Após uma hora num avião, duas num táxi, três numa balsa decrépita e depois mais quatro em ônibus dirigidos loucamente no alto de penhascos escarpados por gregos falando ao telefone celular, cheguei ao portão de um mosteiro enorme e isolado. A ponta de terra se projetando no mar Egeu parecia o fim do mundo, e era tão silenciosa quanto. Era o fim da tarde e os monges estavam rezando ou tirando uma soneca, mas um permanecia a postos na cabine da entrada para saudar os visitantes. Ele me conduziu, junto com sete peregrinos gregos, a um alojamento antigo, belamente restaurado, onde dois outros monges solícitos ofereceram *ouzo*, bolinhos e as chaves das celas. Senti que faltou algo e aí percebi: ninguém havia solicitado meu cartão de crédito. O mosteiro não era apenas eficiente, mas também gratuito. Um dos monges disse então que o próximo evento seria o serviço religioso de Vésperas. O próximo evento, ao que descobrirei, sempre será um serviço religioso. Havia 37 capelas diferentes dentro dos muros do mosteiro. Encontrar o serviço será como encontrar Wally, pensei.

– Em qual igreja? – perguntei ao monge.

– É só seguir os monges depois que se levantarem – retrucou.

Então ele me examinou mais detidamente. Usava uma barba preta comprida desgrenhada, um hábito preto longo, um capelo de monge e um rosário. Eu

usava tênis de corrida brancos, calça cáqui e uma camisa Brooks Brothers malva, e carregava uma bolsa de lavanderia de plástico com EAGLES PALACE HOTEL em letras gigantes.

– Por que você veio? – ele quis saber.

Uma boa pergunta. Não pela igreja. Eu estava lá pelo dinheiro. O tsunami de crédito barato que varreu o planeta entre 2002 e 2007 acabara de criar uma nova oportunidade para viagens: turismo de desastres financeiros. O crédito não era só dinheiro, era tentação. Oferecia a sociedades inteiras a chance de revelar aspectos de suas personalidades para os quais normalmente não teriam dinheiro. Países foram informados: "As luzes estão apagadas. Vocês podem fazer o que bem entenderem que ninguém jamais saberá."

O que fizeram no escuro com o dinheiro variou. Os americanos quiseram ter casas bem acima de suas posses e permitir que os fortes explorassem os fracos. Os islandeses quiseram parar de pescar e se tornar banqueiros de investimentos, e deixar que seus machos alfa revelassem uma megalomania até então reprimida. Os alemães quiseram ser ainda mais germânicos; os irlandeses quiseram deixar de ser irlandeses. Todas essas sociedades foram afetadas pelo mesmo evento, mas cada uma reagiu de forma diferente. Nenhuma reação, porém, foi mais peculiar que a dos gregos: qualquer um que passasse um só dia conversando com as pessoas encarregadas daquele lugar podia ver. Mas, para conferir a peculiaridade da reação, você precisava ir àquele mosteiro.

Eu tinha minhas razões para estar ali. Mas estava certo de que, se revelasse ao monge quais eram, ele me botaria para fora. Portanto menti:

– Dizem que este é o lugar mais sagrado da Terra – respondi.

Eu chegara a Atenas havia poucos dias, exatamente uma semana antes do próximo protesto planejado e poucos dias depois que políticos alemães sugeriram que o governo grego, para saldar suas dívidas, deveria vender suas ilhas e talvez incluir algumas ruínas na barganha. O novo primeiro-ministro socialista da Grécia, George Papandreou, havia se sentido compelido a negar que estivesse cogitando vender alguma ilha. A agência de classificação de risco Moody's acabara de rebaixar a classificação de crédito da Grécia ao nível que transformou todos os títulos do governo grego em lixo – portanto indignos da carteira dos muitos investidores que os detinham. O resultante despejo de títulos

gregos no mercado não era, a curto prazo, nenhum grande problema, porque o Fundo Monetário Internacional e o Banco Central Europeu haviam concordado em emprestar à Grécia – uma nação de cerca de 11 milhões de pessoas, ou 2 milhões menos que a Área Metropolitana de Los Angeles – até US$ 145 bilhões. No curto prazo, a Grécia havia sido removida dos mercados financeiros livres e estava sob a tutela de outros Estados.

Aquela foi a boa notícia. O quadro a longo prazo era bem mais nebuloso. Além de seus cerca de US$ 400 bilhões (e aumentando) de dívida pública ativa, os gregos haviam acabado de descobrir que seu governo estava com um rombo de US$ 800 bilhões ou mais na previdência social. Somando-se tudo aquilo, obtinha-se cerca de US$ 1,2 trilhão, ou mais de US$ 250 mil para cada trabalhador grego. Diante de US$ 1,2 trilhão em dívidas, um socorro financeiro de US$ 145 bilhões era mais um gesto de boa vontade do que uma solução. E aqueles eram apenas os números oficiais; a verdade é certamente pior. “Nosso pessoal foi lá e não pôde acreditar no que encontrou”, um funcionário do alto escalão do FMI me contou, pouco depois de voltar da primeira missão grega do Fundo. “A maneira como estavam controlando suas finanças era inconsequente. Eles sabiam quanto haviam concordado em gastar, mas ninguém estava controlando o que haviam gastado de fato. Não se tratava sequer do que você chamaria de economia emergente. Era um país do Terceiro Mundo.”

Ao que se revelou, o que os gregos quiseram fazer, uma vez que as luzes se apagaram e se viram sozinhos no escuro com uma pilha de dinheiro emprestado, foi transformar seu governo numa *piñata* repleta de somas fantásticas a serem distribuídas ao máximo de cidadãos possível. Apenas nos últimos 12 anos a folha salarial do setor público grego dobrou em termos reais – e os números não levam em conta os subornos recebidos por funcionários públicos. Um emprego público de nível mediano rende um salário quase três vezes superior ao pago pelo setor privado. A ferrovia nacional obtém receitas anuais de 100 milhões de euros contra uma folha de salários anual de 400 milhões, além de 300 milhões de euros em outras despesas. O funcionário ferroviário médio recebe 65 mil euros por ano. Vinte anos atrás, um bem-sucedido homem de negócios chamado Stefanos Manos, que se tornou ministro das Finanças, observou que sairia mais barato embarcar todos os passageiros ferroviários do país em táxis. Isso ainda é

verdade. “Possuímos uma empresa ferroviária que está absurdamente falida”, Manos me contou. “Mesmo assim, não existe nenhuma empresa privada na Grécia com esse nível de salário médio.”

O sistema de ensino público da Grécia é de uma ineficiência estarrecedora: está classificado entre os piores da Europa, mas emprega quatro vezes mais professores por aluno do que o país mais bem classificado, a Finlândia. Os gregos que mandam seus filhos para escolas públicas pressupõem que precisarão contratar professores particulares para que aprendam algo. Existem três empresas estatais de armamentos: juntas acumulam bilhões de euros em dívidas e prejuízos crescentes. A idade de aposentadoria para empregos gregos classificados como “árduos” é de apenas 55 anos para homens e 50 para mulheres. Aproveitando as aposentadorias generosas concedidas pelo Estado, mais de 600 profissões gregas são classificadas como árduas, entre elas cabeleireiro, locutor de rádio, garçom, músico e assim por diante. O sistema grego de saúde pública gasta bem mais em suprimentos do que a média europeia – e não é incomum, diversos gregos me contam, ver enfermeiras e médicos deixando o trabalho com os braços cheios de toalhas de papel, fraldas e o que mais conseguem pilhar dos armários de suprimentos.

Saber onde termina o desperdício e começa o furto quase não importa: um mascara e permite o outro. Simplesmente se pressupõe, por exemplo, que quem trabalha para o governo está ali para ser subornado. Pessoas que recorrem a clínicas públicas presumem que precisarão subornar os médicos para que recebam atendimento. Ministros do governo que dedicaram a vida ao serviço público deixam o gabinete com dinheiro suficiente para comprar mansões multimilionárias e duas ou três casas de campo.

Por estranho que pareça, os financistas na Grécia permanecem mais ou menos imunes às críticas. Eles nunca deixaram de ser banqueiros comerciais velhos e lerdos. Caso único entre os banqueiros europeus, eles não compraram títulos subprime americanos, nem se alavancaram até o pescoço, nem recebiam remunerações milionárias. O maior problema dos bancos foi terem emprestado cerca de 30 bilhões de euros ao governo grego – no qual foram roubados ou esbanjados. Na Grécia os bancos não afundaram o país. O país afundou os bancos.

NA MANHÃ APÓS MINHA CHEGADA fui ver o ministro das Finanças da Grécia, George Papaconstantinou, cuja função é arrumar essa fantástica bagunça. Atenas consegue ser de um branco reluzente e encardida ao mesmo tempo. As casas neoclássicas recém-pintadas mais bonitas estão desfiguradas por grafites. Ruínas antigas estão por toda parte, é claro, mas parecem ter pouco a ver com qualquer outra coisa. É Los Angeles com um passado.

Na entrada escura e estreita do Ministério das Finanças, uma pequena multidão de seguranças submete os visitantes ao detector de metais – depois nem se dá ao trabalho de verificar por que o alarme disparou. Na antessala do ministro, seis mulheres, todas de pé, organizam sua agenda. Parecem frenéticas, estressadas e assoberbadas... e mesmo assim ele se atrasa. O lugar dá a impressão de que, mesmo em seus melhores dias, não era grande coisa. A mobília está gasta, o piso é de linóleo. A coisa que mais chama atenção por lá é o número de pessoas empregadas. O ministro Papaconstantinou ("pode me chamar de George") estudou na Universidade de Nova York e na London School of Economics na década de 1980, depois passou 10 anos trabalhando em Paris na Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Ele é acessível, amigável, de aspecto jovem e saudável, tem a barba benfeita e, como muitas pessoas no alto escalão do novo governo grego, parece menos grego do que inglês – na verdade, quase americano.

Quando Papaconstantinou chegou ali, em outubro de 2009, o governo grego estimava seu déficit orçamentário daquele ano em 3,7%. Duas semanas depois, essa cifra foi revisada para 12,5% e acabou atingindo quase 14%. Ele era o homem incumbido de descobrir e explicar ao mundo por quê. "No segundo dia no cargo, tive que convocar uma reunião para examinar o orçamento", ele conta. "Reuni todo o pessoal do escritório de contabilidade pública e começamos esse processo de descoberta." Todo dia eles descobriam alguma omissão inacreditável. Uma dívida de pensões e aposentadorias de 1 bilhão de dólares *a cada ano* conseguiu permanecer fora da contabilidade do governo, no qual todos fingiam que não existia, embora este a custeasse. O rombo no plano de previdência social dos trabalhadores autônomos não era de 300 milhões de euros, conforme pensavam, mas de 1,1 bilhão de euros. E assim por diante. "Ao

final de cada dia eu dizia: ‘E aí, gente, isso é tudo?’ E eles respondiam: ‘Sim.’ Na manhã seguinte, alguém levantava timidamente a mão no fundo da sala: ‘Na verdade, ministro, tem mais um rombo de 100 a 200 milhões de euros.’”

Aquele processo se estendeu por uma semana. Entre outras coisas reveladas, havia um grande número não contabilizado de programas de criação de cabides de empregos. “O Ministério da Agricultura havia criado uma unidade não contabilizada empregando 270 pessoas para digitalizar as fotografias de terras públicas gregas”, o ministro das Finanças me explica. “Só que nenhum daqueles 270 funcionários tinha qualquer experiência com fotografia digital. Alguns deles eram, por exemplo, cabeleireiros.”

No último dia de descobertas, depois que a derradeira mão tímida havia se levantado no fundo da sala, um déficit inicialmente estimado em 7 bilhões de euros superou os 30 bilhões. A pergunta natural – como isto é possível? – é fácil de responder: até aquele momento, ninguém se dera ao trabalho de computá-lo por completo. “Não tínhamos um Escritório Orçamentário do Congresso”, explica o ministro. “Não havia um serviço de estatísticas independente.” O partido no poder simplesmente cria os números que deseja, para atender a seus propósitos.

Com o número em mãos, o ministro das Finanças partiu para seu encontro mensal com os ministros das Finanças de todos os países europeus. Por ser novo no cargo, concederam-lhe o direito de falar. “Quando revelei o número, quase engasgaram”, ele diz. “‘Como isso pôde acontecer?’, quiseram saber. Eu pensei: *vocês deviam ter percebido que o número não estava certo.* Mas o problema é que eu estava sentado atrás de uma placa dizendo GRÉCIA, não uma placa dizendo O NOVO GOVERNO GREGO.” Após a reunião, o ministro holandês o abordou e disse: “George, sabemos que não é culpa sua, mas alguém não deveria ser preso?”

Ao terminar sua história, o ministro grego enfatiza que não se trata apenas de o governo ter mentido sobre suas despesas.

– O problema não se restringiu a informações erradas. Em 2009, a coleta de impostos despencou.

– O quê? – pergunto, espantado.

Ele sorri.

– A primeira coisa que um governo faz em ano eleitoral é retirar os

cobradores de impostos das ruas – diz ele.

– Você está brincando?!

Agora ele está rindo da minha cara. Sou obviamente muito ingênuo.

OS CUSTOS DE ADMINISTRAR O GOVERNO GREGO constituem apenas metade da equação fracassada: existe também a questão das receitas do governo. O editor de um dos grandes jornais da Grécia havia mencionado para mim que seus repórteres arranjaram fontes dentro da Receita Federal. Eles o fizeram menos para revelar sonegadores fiscais – tão comuns na Grécia que nem valia a pena escrever a respeito – do que para descobrir chefões das drogas, traficantes de pessoas e outros tipos mais sinistros de contraventores. Alguns cobradores de impostos, porém, estavam indignados com a corrupção sistêmica de sua atividade. Fiquei sabendo ainda que dois deles estavam dispostos a se encontrar comigo. O problema era que, por razões que nenhum deles queria discutir, um não ia com a cara do outro. Isso, pelo que ouvi de vários outros nativos, era tipicamente grego.

Na noite seguinte à minha conversa com o ministro das Finanças, tomei um cafezinho com um cobrador de impostos num hotel, depois desci a rua e tomei uma cerveja com outro cobrador de impostos em outro hotel. Ambos já haviam sido rebaixados na carreira, após suas tentativas de denunciar colegas que aceitaram propinas polpudas para aprovarem declarações fraudulentas de impostos. Ambos foram transferidos do trabalho de campo para cargos burocráticos subalternos, onde não pudessem mais testemunhar crimes fiscais. Ambos estavam um pouco constrangidos. Nenhum deles queria que alguém ficasse sabendo que conversaram comigo, pois temiam perder os empregos na Receita. Portanto os chamaremos de Cobrador de Impostos 1 e Cobrador de Impostos 2.

O Cobrador de Impostos 1 – 60 e poucos anos, terno executivo, contido mas não obviamente nervoso – chegou com um caderno repleto de ideias para consertar a Receita Federal grega. Achou que eu já soubesse que os únicos gregos que pagavam seus impostos eram os que não podiam evitar: os funcionários assalariados das grandes empresas, que eram descontados na fonte. A vasta economia de trabalhadores autônomos – desde médicos até jornaleiros –

sonegava (um dos principais motivos de a Grécia possuir a maior porcentagem de trabalhadores autônomos dentre os países europeus). “Tornou-se um traço cultural”, ele disse. “O povo grego nunca aprendeu a pagar seus impostos. E nunca aprendeu porque ninguém é punido. Ninguém *jamais* foi punido. Sonegar é visto apenas como falta de educação – como um cavalheiro não abrir uma porta para uma dama.”

A escala da sonegação fiscal dos gregos era no mínimo tão incrível quanto seu alcance: estimava-se que dois terços dos médicos gregos declaravam rendas inferiores a 12 mil euros por ano. Como as rendas abaixo daquele patamar estavam isentas, isso significava que mesmo cirurgiões plásticos ganhando milhões ao ano não pagavam nenhum imposto. O problema não era a lei – havia uma lei que punia com prisão quem sonegasse acima de 150 mil euros em impostos –, e sim o seu cumprimento. “Se a lei fosse cumprida”, o cobrador de impostos disse, “todos os médicos da Grécia estariam na prisão.” Ri e ele me fitou. “Estou falando sério.” Uma razão por que ninguém jamais é processado – além do fato de que a acusação pareceria arbitrária, já que todos estão sonegando – é que os tribunais gregos levam até 15 anos para decidir processos fiscais. “Quem não quer pagar e é descoberto simplesmente é processado”, o cobrador comentou. Segundo ele, cerca de 30% a 40% da atividade econômica grega que estaria sujeita ao imposto de renda não são oficialmente declarados, ao passo que a média no resto da Europa é de uns 18%.

A forma mais fácil de sonegar impostos era insistir em ser pago em dinheiro e não dar recibo pelos serviços. A forma mais fácil de lavar dinheiro era comprar imóveis. Para a conveniência do mercado negro – e um caso único entre os países europeus –, a Grécia não possui um registro nacional de imóveis. “Você precisa saber onde o sujeito comprou o terreno – o endereço – para associá-lo a ele”, diz o cobrador. “E mesmo assim é tudo manuscrito e difícil de decifrar.” Mas, digamos, se um cirurgião plástico receber 1 milhão em dinheiro, comprar um terreno numa ilha grega e construir uma mansão, haverá outros registros, como alvarás de construção. “As pessoas que concedem as licenças de construção não informam nada ao Tesouro”, explica o cobrador de impostos. Nos casos aparentemente não tão raros em que a sonegação fiscal é descoberta, o sonegador pode subornar o cobrador de impostos e se livrar da punição. Claro

que existem leis punindo cobradores de impostos que aceitam propinas, esclarece o cobrador, “mas, se você for flagrado, pode levar sete ou oito anos até ser processado. Assim, na prática, ninguém esquenta a cabeça”.

A mentira sistemática sobre a renda das pessoas levou o governo grego a depender cada vez mais de impostos mais difíceis de sonegar: impostos sobre imóveis e vendas. Os imóveis são tributados por uma fórmula – para eliminar os cobradores de impostos da equação – que gera um valor objetivo para cada um. O boom da economia grega nos últimos 10 anos fez com que os preços reais de venda das propriedades excedessem de longe as avaliações dos computadores. O normal seria que a fórmula atualizasse o valor de venda. O cidadão grego típico reagiu ao problema não informando o preço real de venda, e sim um preço fictício – por acaso o mesmo da fórmula antiga. Se o comprador contraísse um empréstimo para comprar o imóvel, fazia-o pelo valor objetivo e pagava a diferença em dinheiro, ou com um empréstimo no mercado negro. Como resultado, os “valores objetivos” subestimam grosseiramente os valores reais dos imóveis. O espantoso é que todos acreditam que os 300 membros do Parlamento grego declaram como valor real de suas casas o valor objetivo gerado pelo computador. Ou, como um cobrador de impostos e um corretor imobiliário local me informaram, “todos os membros do Parlamento grego mentem para escapar dos impostos”.

Ele prosseguiu descrevendo um sistema que tinha algo de extraordinário: imitava o sistema de coleta de impostos de uma economia avançada – e empregava um enorme número de cobradores de impostos – quando na verdade estava viciado para permitir que a sociedade inteira sonegasse seus impostos. Ao se levantar para ir, observou que a garçonete do hotel turístico sofisticado não entregou o recibo de nossos cafés. “Existe uma razão para isso”, ele disse. “Nem este hotel paga o imposto devido sobre as vendas.”

Desci a rua e encontrei, no bar de outro hotel turístico elegante, o segundo cobrador de impostos já me aguardando. O Cobrador de Impostos 2 – informal nos modos e no traje, bebedor de cerveja, mas temeroso de que descobrissem que havia falado comigo – também chegou com um fichário abarrotado, só que de casos do mundo real de empresas gregas que haviam sonegado seus impostos. Começou então a citar exemplos (“apenas aqueles que testemunhei

pessoalmente”).

O primeiro era o de uma empresa de construção ateniense que construíra sete gigantescos prédios residenciais e vendera cerca de mil apartamentos no coração da cidade. Sua conta de impostos honestamente computada chegava a 15 milhões de euros, mas a empresa não pagara nada. Zero. Para escapar da cobrança fizera diversas coisas. Primeiro, nunca se declarou uma sociedade anônima; segundo, valeu-se de uma das dezenas de empresas que se limitavam a criar recibos fraudulentos de despesas jamais realizadas e depois, quando o cobrador de impostos deparou com a situação, ofereceram-lhe uma propina. O cobrador de impostos resolveu dedurar o caso aos seus chefes – e passou a ser seguido por um detetive particular e a ter seus telefones grampeados. No final, o caso foi resolvido: a empresa de construção teve que pagar 2 mil euros de multa. “Depois do incidente fui afastado de todas as investigações fiscais”, ele contou, “porque eu era bom naquilo.”

Ele retornou a seu fichário repleto de casos. Cada página continha uma história semelhante àquela que acabara de me contar, e ele pretendia contar todas elas. Foi aí que o detive. Percebi que, se o deixasse prosseguir, ficaríamos ali a noite inteira. O grau da sonegação – a quantidade de energia nela despendida – era impressionante. Em Atenas, diversas vezes tive uma sensação nova como jornalista: uma total falta de interesse por um material obviamente chocante. Eu conversava com gente que conhecia as entranhas do governo grego: um banqueiro do primeiro time, um cobrador de impostos, um ministro das Finanças, um ex-parlamentar. Pegava meu bloco de notas e começava a registrar as histórias que eles revelavam. Os escândalos se sucediam. Vinte minutos depois eu perdia o interesse. Havia escândalos demais: capazes de encher bibliotecas, que dirá um livro.

O Estado grego não era apenas corrupto, mas também corruptor. Uma vez que você visse como ele funcionava, podia entender um fenômeno aparentemente sem sentido: a dificuldade do povo grego de falar uma palavra amável sobre os outros. Os gregos como indivíduos são maravilhosos: engraçados, calorosos, espertos e uma boa companhia. Deixei mais de 20 entrevistas dizendo para mim mesmo: “Que povo espetacular!” Mas eles não compartilham esse sentimento uns em relação aos outros: a coisa mais difícil na

Grécia é fazer com que um grego elogie um outro pelas costas. Nenhum sucesso é encarado sem desconfiança. Todo mundo tem certeza de que todos estão sonegando seus impostos, subornando políticos, recebendo propinas ou mentindo sobre o valor de seu imóvel. E essa falta total de fé mútua se autorreforça. A epidemia de mentiras, sonegação e furtos impossibilita qualquer tipo de vida cívica. O colapso da vida cívica apenas encoraja mais atos ilícitos. Sem fé uns nos outros, eles confiam em si mesmos e em suas famílias.

A estrutura da economia grega é coletivista, mas o espírito do país é o oposto disso. Seu fundamento real é cada um por si. Nesse sistema os investidores haviam injetado centenas de bilhões de dólares. E a abundância de crédito tinha levado o país além do limite, até o colapso moral total.

NADA SABENDO SOBRE O MOSTEIRO DE VATOPAIDI exceto que, em uma sociedade corrupta, ele havia de certo modo sido identificado como a alma da corrupção, segui para o norte da Grécia em busca de um grupo de monges que tinham descoberto formas novas e eficientes de explorar a economia grega. O primeiro estágio foi bem fácil: um voo de avião até a segunda maior cidade da Grécia, Salônica, um trecho de carro por estradas estreitas em velocidades assustadoras e uma noite com um grupo de turistas búlgaros num hotel surpreendentemente encantador no meio do nada chamado Eagles Palace (Palácio das Águias). Ali a funcionária de hotel mais prestativa que já conheci (pergunte pela Olga) emprestou-me uma pilha de livros e disse como eu era sortudo por poder visitar aquele lugar.

O mosteiro de Vatopaidi foi construído com outros 19 no século X numa península de 60 quilômetros de comprimento por 10 quilômetros de largura no nordeste da Grécia chamada Monte Athos. Monte Athos agora está separada do continente por uma longa cerca e a única forma de chegar lá é por barco, o que dá à península o aspecto de uma ilha. Ali não é permitida a entrada de mulheres – na verdade, de nenhuma fêmea de qualquer animal, exceto gatas. A história oficial atribui a proibição ao desejo da igreja de homenagear a Virgem. A versão não oficial a atribui ao problema de monges flertando com visitantes do sexo feminino. A restrição persiste há mil anos.

Isso explica os gritos histéricos na manhã seguinte, quando a velha balsa

repleta de monges e peregrinos se afasta das docas. Dezenas de mulheres se reúnem ali para berrar a plenos pulmões, mas tão animadas que não se sabe se estão lamentando ou celebrando o fato de não poderem acompanhar seus homens. Olga me contou que eu teria que percorrer a pé certo trecho do caminho até Vatopaidi e que as pessoas que ela vê partindo para a montanha sagrada não costumam levar consigo nada que lembre o mundo material moderno além de uma mala com rodinhas. Como resultado, tudo o que tenho é uma bolsa de plástico da lavanderia do Eagles Palace com roupas de baixo sobressalentes, uma escova de dentes e um frasco de sedativo.

A balsa avança, ruidosa, durante três horas por uma costa rochosa e árida, com exceção de uns bosques, parando no caminho para deixar monges, peregrinos e trabalhadores em outros mosteiros. A visão do primeiro me deixa boquiaberto. Não é uma construção qualquer, mas um espetáculo: como se alguém tivesse pegado Assis ou Todi ou uma das outras velhas cidades nas montanhas da Itália central e transplantado para a praia, no meio do nada. A não ser que você saiba o que esperar em Monte Athos – que tem sido considerado por mais de um milênio pela Igreja Ortodoxa Oriental o lugar mais sagrado da Terra e que desfrutou por quase o mesmo período uma relação simbiótica com os imperadores bizantinos –, vai ficar boquiaberto. Não há nada de modesto ali: são construções grandiosas, complexas, ornamentadas e obviamente competem de algum modo umas com as outras. Nos velhos tempos, piratas costumavam pilhá-las, e dá para ver por quê: seria quase vergonhoso, para um pirata, não fazê-lo.

Existem muitos lugares no mundo onde você consegue se virar sem falar grego. Atenas é um deles, mas a balsa para Monte Athos não. Sou salvo por um jovem falante de inglês que, para meu olho destreinado, se assemelha a qualquer outro monge: hábito escuro, barba escura, comprida e desgrenhada, ar pouco amistoso que, uma vez penetrado, se desfaz. Ele me vê consultando um mapa com pequenas imagens dos mosteiros, tentando descobrir onde terei que saltar da balsa, e se apresenta. Seu nome é César. É romeno, filho de um agente secreto da contraespionagem do regime de terror de Nicolae Ceausescu. De algum modo conseguiu preservar seu senso de humor, o que parece quase um milagre. Ele explica que, se eu soubesse das coisas, veria que ele não é monge, apenas outro sacerdote romeno de férias. Viajou de Bucareste, com duas malas enormes sobre

rodinhas, para passar as férias de verão em um dos mosteiros. Três meses vivendo a pão e água, sem nenhuma mulher à vista, é sua ideia de férias. O mundo fora de Monte Athos lhe parece um tanto sem graça.

César desenha um pequeno mapa que devo usar para chegar a Vatopaidi e me dá uma ideia geral do lugar. O simples fato de que não tenho barba me denunciará como um homem não muito santo, ele explica, se minha camisa Brooks Brothers malva não me denunciar antes.

– Mas eles estão habituados a receber visitantes – disse ele –, portanto não deve haver problema.

Depois faz uma pausa e pergunta:

– Mas qual é sua religião?

– Não tenho.

– Mas você acredita em Deus?

– Não.

Ele reflete.

– Então com certeza não poderão deixar você entrar.

Faz uma pausa para minha reflexão.

– Por outro lado, para você, pior do que está não pode ficar – brinca ele, e ri.

Uma hora depois, estou saindo da balsa, levando nada além da bolsa da lavanderia e o mapinha de César, e ele continua repetindo sua piadinha – "pior do que está não pode ficar" – e rindo cada vez mais alto.

O monge que me recebe no portão de Vatopaidi olha para a bolsa de lavanderia e me entrega um formulário para eu preencher. Uma hora depois, tendo fingido me acomodar em minha cela surpreendentemente confortável, sou conduzido à igreja por um rio de monges barbudos. Temendo ser expulso do mosteiro antes de conhecer o lugar, faço o que posso para me adaptar. Sigo os monges até a igreja, acendo velas e as espremo numa minúscula caixa de areia, faço o sinal da cruz sem parar, lanço beijos aos ícones. Ninguém parece dar a mínima ao sujeito obviamente não grego de camisa malva, embora durante todo o serviço um monge jovem e gorducho, parecido com o comediante Jack Black, me encare, como se eu estivesse desobedecendo a alguma instrução importante.

Fora isso, a experiência foi sensacional, recomendada a qualquer um em busca de uma sensação da vida no século X. Sob candelabros dourados

reluzentes e gigantescos e cercados de ícones recém-limpos, os monges cantaram, salmodiaram, sumiram atrás de biombos para proferirem fórmulas estranhas, tocaram o que soaram como sinos de trenós e flutuaram agitando turíbulos, deixando em sua esteira fumaça e o odor antigo de incenso. Cada palavra era dita, cantada ou salmodiada em grego bíblico, mas assenti com a cabeça o tempo todo. Eu me levantava quando eles se levantavam e me sentava quando se sentavam: ficamos nos levantando e sentando como pula-pulas durante horas. O efeito de tudo aquilo era realçado pelas magníficas barbas desgrenhadas dos monges.

Os monges de Vatopaidi têm a reputação de saberem bem mais a seu respeito do que você imagina e de intuírem aquilo que não sabem. Uma mulher que dirige uma das grandes empresas de navegação gregas me contou num jantar em Atenas que se viu sentada num voo (na classe executiva), pouco tempo antes, ao lado de frei Efraim, o abade de Vatopaidi. “Foi uma experiência *muito* estranha”, ela comentou. “Ele nada sabia sobre mim, mas adivinhou tudo. Meu casamento. O que eu pensava do meu trabalho. Senti que ele me conhecia por completo.” Dentro de sua igreja duvidei dos seus poderes – em meio a um grande escândalo nacional, permitiram que um escritor, embora não tenha se anunciado formalmente, aparecesse, dormisse por lá e percorresse seu mosteiro sem maiores desconfianças.

Mas, ao sair da igreja, enfim fui apanhado: um monge rechonchudo com barba mesclando tons claros e escuros e pele azeitonada me encurrala. Ele se apresenta como frei Arsenios.

DURANTE GRANDE PARTE DAS DÉCADAS DE 1980 E 1990, as taxas de juros gregas eram 10% mais altas que as alemãs, pois os gregos eram considerados bem menos passíveis de saldar um empréstimo. Não havia crédito ao consumidor na Grécia: os gregos não possuíam cartões de crédito. Tampouco costumavam ter hipotecas. Claro que a Grécia queria ser tratada, pelos mercados financeiros, da mesma forma que um país norte-europeu perfeitamente funcional. No final da década de 1990, vislumbraram sua chance: livrar-se de sua moeda e adotar o euro. Para isso, precisavam cumprir certas metas nacionais, provar que eram capazes de ser bons cidadãos europeus – que não iriam, no

final, acumular dívidas que outros países da zona do euro seriam forçados a quitar. Em particular, precisavam mostrar déficits orçamentários inferiores a 3% de seu produto interno bruto e uma inflação mais ou menos nos níveis alemães.

Em 2000, após uma série de manipulações estatísticas, a Grécia cumpriu suas metas. Para reduzir o déficit orçamentário, o governo grego deixou de contabilizar todo tipo de despesas (previdência social, gastos militares). Para reduzir a inflação grega, tomou medidas como congelar os preços da eletricidade, da água e de outros bens fornecidos pelo governo e reduzir os impostos sobre combustíveis, bebidas alcoólicas e fumo. Os estatísticos gregos fizeram coisas como remover os tomates (com preços altos) do índice de preços ao consumidor no dia da medição da inflação. “Nós nos encontramos com o sujeito que criou todos aqueles números”, um ex-analista de economias europeias de Wall Street me contou. “Não conseguíamos parar de rir. Ele explicou como retirou os limões e colocou as laranjas. O índice era altamente manipulado.”

Isso significa que, mesmo naquela época, alguns observadores notaram que os números gregos nunca pareciam fechar. Uma ex-funcionária do FMI chamada Miranda Xafa, que se tornou consultora econômica do ex-primeiro-ministro grego Konstantinos Mitsotakis e depois analista do Salomon Brothers, observou, em 1998, que, se você somasse todos os déficits orçamentários gregos dos últimos 15 anos, obteria apenas metade da dívida grega. Ou seja, a quantidade de dinheiro que o governo grego tomara emprestado para financiar suas operações era o dobro de seus déficits declarados. “No Salomon Brothers costumávamos chamar o então chefe do Serviço Estatístico Nacional grego de ‘o Mágico’”, diz Miranda, “por causa de sua capacidade de fazer desaparecerem magicamente a inflação, o déficit e a dívida.”

Em 2001, a Grécia ingressou na União Monetária Europeia, trocou a dracma pelo euro e conseguiu uma garantia europeia (leia-se alemã) implícita para sua dívida. Os gregos podiam agora contrair empréstimos de longo prazo mais ou menos pela mesma taxa dos alemães – não a 18%, mas a 5%. Para permanecerem na zona do euro, deveriam, em teoria, manter os déficits orçamentários abaixo de 3% do PIB. Na prática, tudo o que precisaram fazer foi manipular a contabilidade para mostrar que estavam cumprindo as metas. Até

que, em 2001, entrou em ação o Goldman Sachs, que se engajou numa série de negócios aparentemente legais, mas mesmo assim repulsivos, visando ocultar o verdadeiro nível de endividamento do governo grego. Por esses negócios o Goldman Sachs – que concedeu à Grécia um empréstimo de US$ 1 bilhão – arrecadou US$ 300 milhões em comissões.

A máquina que permitiu à Grécia contrair empréstimos e gastar à vontade foi análoga àquela criada para a lavagem do crédito do mutuário do subprime americano – e o papel do banqueiro de investimentos americano foi o mesmo. Os banqueiros também ensinaram aos funcionários do governo grego como securitizar receitas futuras da loteria nacional, pedágios de rodovias, taxas aeroportuárias e quaisquer recursos concedidos ao país pela União Europeia. Todo fluxo futuro de receita que pudesse ser identificado foi vendido por dinheiro imediato e torrado. Como qualquer um com um cérebro devia saber, os gregos só conseguiriam disfarçar sua verdadeira situação financeira enquanto os credores acreditassem que a garantia da União Europeia (leia-se Alemanha) tornava seguros os empréstimos à Grécia e ninguém fora da Grécia prestasse muita atenção. Dentro da Grécia não havia mercado para a delação, já que praticamente todo mundo participava do esquema.

Isso mudou em 4 de outubro de 2009, quando ocorreu uma reviravolta política no país. Um escândalo derrubou o governo do primeiro-ministro Kostas Karamanlis. Mas o que causou surpresa foi a natureza do escândalo. No final de 2008, vieram à tona notícias de que Vatopaidi havia conseguido adquirir um lago praticamente sem valor e o trocara por terras do governo bem mais valiosas. A forma como os monges conseguiram aquilo não ficou clara – pagaram uma megapropina a alguma autoridade governamental, ao que se supôs. Mas nenhuma propina pôde ser detectada. Isso não importou: o furor que se seguiu norteou a política grega pelos 12 meses seguintes.

O escândalo de Vatopaidi afetou a opinião pública grega de maneira inédita. “Nunca vimos uma comoção nas eleições como a que houve após a irrupção do escândalo”, me contou o editor de um dos maiores jornais da Grécia. “Sem Vatopaidi, Karamanlis continuaria sendo primeiro-ministro e nada mudaria.” Dimitri Contominas, o bilionário criador de uma empresa de seguros de vida grega e, por acaso, proprietário da emissora de TV que divulgou o escândalo de

Vatopaidi, expôs a questão para mim em termos mais incisivos: “Os monges de Vatopaidi levaram George Papandreou ao poder.”

Depois que o novo partido (o supostamente socialista Pasok) substituiu o antigo (o supostamente conservador Nova Democracia), descobriu nos cofres do governo um montante de dinheiro tão inferior ao esperado que decidiu que não havia outra saída senão admitir a verdade. O primeiro-ministro anunciou que os déficits orçamentários gregos haviam sido muito subestimados e que levaria algum tempo até descobrir os números reais. Os fundos de pensão, fundos globais e outros compradores de títulos gregos, tendo visto diversos grandes bancos americanos e britânicos afundarem e sabendo do estado frágil de vários bancos europeus, entraram em pânico. As taxas de juros mais altas que a Grécia foi forçada a pagar deixaram o país – que precisava contrair grandes empréstimos para financiar suas operações – à beira da falência. Quando o FMI chegou para examinar mais de perto as contas gregas, o pouco de credibilidade que ainda restava ao país se dissipou. “Como é possível um membro da zona do euro declarar que seu déficit foi de 3% do PIB quando na verdade foi de 15%?”, pergunta um funcionário do alto escalão do FMI. “Como vocês conseguiram fazer algo assim?”

Neste momento o sistema financeiro global está preocupado com a possibilidade de os gregos darem o calote da dívida. Às vezes parece que é a única questão que importa, pois, se a Grécia não saldar sua dívida de US$ 400 bilhões, os bancos europeus que emprestaram o dinheiro afundarão e outros países que flertam agora com a falência (Espanha, Portugal) poderão seguir o mesmo caminho. Mas a questão é outra: a Grécia mudará de cultura? Isso só ocorrerá se os gregos quiserem mudar. Estou cansado de ouvir que eles se importam com a “justiça” e que o que de fato faz o sangue deles ferver é a sensação de injustiça. É óbvio que isso não os distingue de nenhum ser humano no planeta e omite o que interessa: o que os gregos acham injusto. Claramente não é a corrupção de seu sistema político. Não é a sonegação de impostos nem a aceitação de pequenas propinas pelos servidores públicos. Não: o que incomoda é quando um protagonista externo – alguém diferente deles, com motivações além do interesse próprio – chega e explora a corrupção de seu sistema. É aí que entram os monges.

Uma das primeiras providências do novo ministro das Finanças foi mover um processo contra o mosteiro Vatopaidi, exigindo a devolução das propriedades do governo *e* indenizações. Um dos primeiros atos do novo Parlamento foi iniciar uma segunda investigação do caso Vatopaidi, para descobrir exatamente como os monges conseguiram aquela negociata. O único funcionário público que foi punido – ele teve seu passaporte confiscado e só não está preso porque pagou uma fiança de 400 mil euros – é Giannis Angelou, um assessor do ex-primeiro-ministro que foi acusado de ajudar aqueles monges.

Numa sociedade que sofreu algo como o colapso moral total, seus monges conseguiram se tornar o único alvo universalmente aceitável de indignação moral. Todo cidadão grego sensato continua furioso com eles e com aqueles que os ajudaram, e no entanto ninguém sabe bem o que fizeram, nem por quê.

FREI ARSENIOS PARECE TER QUASE 60 ANOS – embora não dê para saber direito, pois as barbas fazem com que todos pareçam 20 anos mais velhos. É um monge bem famoso – todos em Atenas sabem quem é: o cérebro da operação. "Se colocassem Arsenios à frente da carteira imobiliária do governo", um bem conceituado corretor de imóveis grego me disse, "este país seria uma *Dubai*. Antes da crise." A uma luz favorável, frei Arsenios é o auxiliar confiável que possibilita a gestão milagrosa do abade Efraim. A uma luz desfavorável, ele é Jeff Skilling (ex-CEO da Enron, responsabilizado no escândalo contábil em 2001) e Efraim é Kenneth Lay (braço direito de Skilling e ex-executivo-chefe de operações da Enron).

Digo-lhe quem sou e o que faço – e também que passei os últimos dias entrevistando personagens políticos em Atenas. Ele sorri, genuinamente: está satisfeito com minha vinda! "Todos os políticos costumavam vir aqui", ele conta, "mas por conta do nosso escândalo não vêm mais. Temem ser vistos conosco."

Ele me acompanha ao refeitório e me conduz ao que parece ser a mesa de honra dos peregrinos, bem ao lado da mesa ocupada pelos principais monges. O frei Efraim lidera aquela mesa, com Arsenios a uma pequena distância.

Quase tudo o que os monges comem é cultivado por eles nas imediações do mosteiro. Tigelas de prata rústicas contêm cebolas, vagens, pepinos, tomates e beterrabas crus e não cortados. Outra tigela contém pão feito pelos monges com

seu próprio trigo. Há um jarro de água e, de sobremesa, uma espécie de sorvete de laranja e favo de mel recém-coletado de alguma colmeia. Isso é tudo. Se fosse um restaurante em Berkeley, as pessoas iriam se vangloriar de estar consumindo produtos naturais locais. Aqui a comida apenas parece sem graça. Os monges comem como modelos antes de uma sessão de fotos. Duas vezes ao dia quatro vezes por semana, e uma vez ao dia nos outros três: 11 refeições, todas elas mais ou menos assim. O que suscita uma pergunta óbvia: por que alguns deles são gordos? A maioria – talvez 100 dentre os 110 agora residentes – reflete sua dieta. Mas uns poucos, incluindo os dois chefes, possuem uma corpulência que não pode ser explicada por 11 rações de cebolas e pepinos crus, por mais favos de mel que masquem na refeição.

Após o jantar os monges retornam à igreja, onde permanecerão cantando, salmodiando, fazendo o sinal da cruz e espalhando incenso até uma da madrugada. Arsenios pega meu braço e me leva para dar uma volta. Passamos por capelas bizantinas e subimos escadas bizantinas até chegarmos à porta de um longo salão bizantino recém-pintado mas, fora isso, antigo: seu escritório. Na escrivaninha estão dois computadores. Atrás, uma multifuncional com impressora e fax nova em folha. Em cima dela, um telefone celular e um tubo grande de vitamina C. As paredes e o piso brilham como novos. Os armários exibem fileira após fileira de fichários. O único sinal de que este não é um escritório comercial do século XXI é o ícone sobre a escrivaninha. Tirando isso, se você puser este escritório ao lado daquele do ministro das Finanças grego e perguntar qual deles abriga o monge, ninguém apostaria neste.

“Existe uma sede espiritual maior hoje”, ele diz quando pergunto por que seu mosteiro atraiu tantos homens de negócios e políticos importantes. “Há uns 20, 30 anos, ensinavam que a ciência resolveria todos os problemas. Existem muitas coisas materiais, mas elas não estão satisfazendo. As pessoas se cansaram dos prazeres materiais. Das coisas materiais. E percebem que não podem realmente encontrar nelas o contentamento.” Dito isso, pega o telefone e pede bebidas e sobremesa. Momentos depois, chega uma bandeja de prata com bolinhos e taças do que parece ser licor de menta.

Assim começou o que se tornou um encontro de três horas. Eu fazia perguntas simples – por que uma pessoa resolve virar monge? Como vocês

enfrentam a vida sem mulheres? Como pessoas que passam 10 horas por dia na igreja encontram tempo para criar impérios imobiliários? Onde você conseguiu o licor de menta? – e ele respondia com parábolas de 20 minutos nas quais havia, em algum ponto, uma resposta simples. (Por exemplo: “Acredito que existam muitas outras coisas bonitas além de sexo.”)

Enquanto contava suas histórias, acenava, sorria e gargalhava: se frei Arsenios se sente culpado de algo, tem um talento raro para disfarçar. Como muitas pessoas que vêm para Vatopaidi, suponho, eu estava um pouco confuso. Queria saber se o mosteiro parecia uma fachada para um império comercial (não parece) e se os monges pareciam mentirosos (nem um pouco). Mas também me perguntava como um bando de sujeitos de aspecto esquisito, que haviam se afastado do mundo material, tinham tanto talento para se dar bem nele. Como é possível que, de todas as pessoas, logo os monges acabassem figurando como a melhor tacada grega num estudo de caso da Harvard Business School?

Após cerca de duas horas, reúno coragem para fazer a pergunta. Para minha surpresa, ele me leva a sério. Aponta para um cartaz que pregou num dos armários, traduzindo-o do grego: “A pessoa inteligente aceita. A idiota insiste.”

Ele o conseguiu numa de suas viagens de negócios ao Ministério do Turismo. “Este é o segredo do sucesso em qualquer lugar do mundo, não apenas no mosteiro”, ele explica, e depois passa a descrever palavra por palavra a primeira regra da comédia de improviso ou, por sinal, de qualquer empreendimento colaborativo de sucesso: pegue o que lhe oferecerem e construa a partir dali. “Sim... e” em vez de “Não... mas”. “O idiota é prisioneiro de seu orgulho”, ele diz. “As coisas têm que ser sempre do *seu* jeito. Isso também se aplica à pessoa que é enganadora ou que faz as coisas errado: ela sempre tenta se justificar. Quem tem uma vida espiritual louvável é humilde. Aceita o que os outros lhe dizem – críticas, ideias – e leva aquilo em conta.”

Observo agora que sua janela dá para uma varanda com vista para o mar Egeu. Os monges não têm permissão para nadar nele. Por quê, nunca perguntei. Típico deles, porém, construir uma casa de praia e depois proibir a praia. Percebo, também, que só eu comi os bolinhos e bebi o licor de menta. Ocorre-me que posso ter acabado de falhar num tipo de teste de minha capacidade de resistir à tentação.

“Todos no governo dizem que estão irritados conosco”, ele afirma, “mas não possuímos nada. Trabalhamos para os outros. Os jornais gregos nos taxam de corporação. Mas eu lhe pergunto, Michael, qual empresa durou mil anos?”

Naquele momento, do nada, frei Efraim aparece. Rechonchudo, bochechas rosadas e barba branca, lembra o Papai Noel. Tem até um brilho nos olhos. Alguns meses antes, fora convocado pelo Parlamento grego para depor. Um de seus interrogadores disse que o governo grego havia agido com uma eficiência incomum ao permutar o lago de Vatopaidi pelas propriedades comerciais do Ministério da Agricultura. Perguntou a Efraim como conseguira aquilo.

– Você não acredita em milagres? – disse Efraim.

– Estou começando a acreditar – observou o parlamentar grego.

Ao sermos apresentados, Efraim aperta minha mão por um longo tempo. Passa por minha mente que ele está prestes a perguntar o que quero de Natal. Em vez disso, indaga:

– Qual é a sua religião?

– Episcopal – consigo responder.

Ele assente com a cabeça, me avaliando. Imagino que pense: “Podia ser pior. Provavelmente é pior.” Então continua:

– Você é casado?

– Sim.

– Tem filhos?

Faço que sim com a cabeça. Agora deve estar pensando: “Isso dá pra passar.” E pergunta seus nomes.

O SEGUNDO INQUÉRITO PARLAMENTAR do caso Vatopaidi ainda está ganhando ímpeto e ninguém sabe no que vai dar. Mas os fatos principais do caso não estão em discussão. A grande questão são as motivações dos monges e dos funcionários públicos que os ajudaram. No final da década de 1980, Vatopaidi estava arruinado – um entulho de pedras dominado por ratazanas. Os afrescos estavam escurecidos. Os ícones, abandonados. O local possuía uma dezena de monges perambulando por suas pedras antigas, mas eram autônomos e desorganizados. Em sua busca de satisfação espiritual, cada homem cuidava de si. Ninguém estava no comando. Não tinham um propósito coletivo. O

relacionamento dos monges com o mosteiro, em outras palavras, se assemelhava ao relacionamento do cidadão grego com seu Estado.

Isso mudou no início da década de 1990, quando um grupo de jovens monges cipriotas gregos dinâmicos de outra parte de Monte Athos, liderado por frei Efraim, viu uma oportunidade de reconstrução: um patrimônio natural fantástico pessimamente administrado. Efraim pôs-se a arrecadar dinheiro para restaurar Vatopaidi à sua glória anterior. Importunou a União Europeia em busca de fundos culturais. Confraternizou com homens de negócios gregos ricos que necessitavam de perdão. Cultivou amizades com importantes políticos gregos. Em tudo aquilo exibiu uma audácia incrível. Por exemplo, depois que um famoso cantor espanhol visitou Vatopaidi e se interessou pelo lugar, Efraim explorou o interesse em uma audiência com autoridades governamentais da Espanha. Elas foram informadas de que uma injustiça horrível havia ocorrido: no século XIV, um bando de mercenários catalães, descontentes com o imperador bizantino, haviam saqueado Vatopaidi e causado grandes danos. O mosteiro recebeu US$ 240 mil do governo espanhol.

Ficou claro que parte da estratégia de Efraim era restaurar Vatopaidi ao que havia sido durante boa parte do Império Bizantino: um mosteiro com alcance global. Com isso, distinguia-se também do país onde Vatopaidi por acaso se encontrava. Apesar do ingresso na União Europeia, a Grécia permanecera uma economia fechada. Difícil apontar uma única causa para os problemas do país, mas uma delas bem que poderia ser a insularidade. Todos os tipos de coisas que poderiam ser feitas com mais eficiência por outras pessoas eles próprios fazem. Todos os tipos de interações em que poderiam se engajar com outros países simplesmente não ocorrem. No quadro geral, o mosteiro de Vatopaidi foi uma espantosa exceção: cultivou relações com o mundo externo. A mais famosa, até o advento do escândalo, foi com o príncipe Charles, que o visitou por três verões seguidos e permaneceu uma semana em cada estadia.

Os relacionamentos com os ricos e famosos foram essenciais na busca de Vatopaidi por subsídios governamentais e reparações por saques, mas também para a terceira frente de sua nova estratégia gerencial: imóveis. De longe a coisa mais inteligente que frei Efraim fizera foi revirar uma velha torre onde mantinham os manuscritos bizantinos, intocados por décadas. Através dos

séculos, imperadores bizantinos e outros soberanos haviam concedido a Vatopaidi várias extensões de terra, principalmente na Grécia e na Turquia modernas. Nos anos antes da chegada de Efraim, o governo grego tomara de volta grande parte das propriedades, mas restava um direito de propriedade, concedido no século XIV pelo imperador João V Paleólogo, a um lago no norte da Grécia.

Na época em que Efraim descobriu a escritura nas câmaras de Vatopaidi, o lago havia sido declarado uma reserva natural pelo governo grego. Então, em 1998, subitamente deixou de ser: alguém permitira que a designação caducasse. Pouco depois, concederam-se aos monges plenos direitos de propriedade do lago.

Em Atenas, localizei Pedro Doukas, a primeira autoridade do Ministério das Finanças abordada pelos monges de Vatopaidi. Doukas agora se acha no centro de duas investigações parlamentares, mas havia se tornado, por incrível que pareça, a única pessoa do governo disposta a falar abertamente sobre o que acontecera. (Ele não era natural de Atenas, mas de Esparta – porém esta talvez seja outra história.) Ao contrário da maioria das pessoas no governo grego, Doukas não era um funcionário de carreira, mas um sujeito que fez sua fortuna no setor privado, dentro e fora da Grécia, até que, em 2004, a pedido do primeiro-ministro, assumiu um cargo no Ministério das Finanças.

Então com 52 anos, passara grande parte da carreira como banqueiro do Citigroup em Nova York. Era alto, louro, ruidoso, incisivo e engraçado. Foi Doukas o responsável pela existência da dívida de longo prazo do governo grego. Na época em que as taxas de juros estavam baixas e ninguém via nenhum risco em emprestar dinheiro ao governo grego, ele convenceu seus superiores a emitirem títulos de 40 e 50 anos. Mais tarde os jornais gregos exibiram manchetes atacando-o (DOUKAS HIPOTECA O FUTURO DE NOSSOS FILHOS), mas aquele foi um lance brilhante. Os US$ 18 bilhões em títulos de longo prazo agora são transacionados pela metade do valor – o que significa que o governo grego poderia recomprá-los no mercado aberto. “Eu criei um lucro financeiro de 9 bilhões de dólares para eles”, diz Doukas, rindo. “Deviam me pagar um bônus!”

Não muito depois que Doukas estreou no cargo novo, dois monges

apareceram do nada em seu gabinete do Ministério das Finanças. Um era frei Efraim, do qual Doukas ouvira falar. O outro, desconhecido para Doukas mas claramente o cérebro da operação, um sujeito chamado frei Arsenios. Disseram que possuíam o tal lago e queriam que o Ministério das Finanças pagasse por ele. “Alguém lhes havia concedido o direito de propriedade do lago”, Doukas conta. “O que eles queriam agora era monetizá-lo. Vieram até mim e disseram: ‘Pode comprá-lo de nós?’” Doukas sentiu que, antes da reunião, tinham feito bem seu dever de casa. “Antes de abordarem você, eles ficam sabendo *muita coisa* a seu respeito: informações sobre sua esposa, seus pais, a força de sua crença religiosa”, ele conta. “A primeira coisa que me perguntaram foi se eu queria que ouvissem minha confissão.” Doukas achou que seria loucura revelar aos monges os seus segredos. Em vez disso, informou que não daria dinheiro algum pelo lago – cuja posse ele ainda não entendia como tinham obtido. “Eles pareciam pensar que eu tinha todo aquele dinheiro para gastar”, afirma Doukas. “Eu disse: ‘Ouçam, ao contrário da opinião pública, não existe dinheiro no Ministério das Finanças.’ E eles disseram: ‘Se não pode comprá-lo de nós, que tal nos dar alguns de seus terrenos?’”

Aquela se revelou a estratégia vencedora: trocar o lago, que não gerava nenhuma renda, por propriedades do governo que gerassem. De algum modo, os monges convenceram os funcionários do governo de que as terras em torno do lago valiam bem mais do que os 55 milhões de euros em que foram avaliadas mais tarde por um consultor independente e usaram aquela avaliação mais alta para pedir 1 bilhão de euros em propriedades do governo. Doukas se negou a conceder qualquer uma das propriedades controladas pelo Ministério das Finanças, que valiam 250 bilhões de euros. (“Não vou fazer isso porra nenhuma”, foi o que ele me disse que falou para os religiosos.)

Os monges foram para a próxima fonte mais valiosa de terras: fazendas e florestas controladas pelo Ministério da Agricultura. Doukas recorda: “Recebo uma ligação do ministro da Agricultura dizendo: ‘Estamos oferecendo a eles todas essas terras, mas não são suficientes. Por que você não inclui alguns dos seus terrenos também?’” Depois de dizer não, Doukas atendeu outra ligação – dessa vez, do gabinete do primeiro-ministro. Continuou dizendo não. Em seguida recebeu uma folha de papel em que constava que estava dando aos

monges terras do governo e tudo o que precisava fazer era assinar. “Eu disse: ‘Foda-se, não vou assinar.’”

E não assinou – ao menos não em sua forma original. Mas o gabinete do primeiro-ministro o pressionou. Doukas teve a impressão de que os monges tinham algum tipo de controle sobre o chefe de gabinete do primeiro-ministro. Aquele sujeito, Giannis Angelou, passara a conhecer os monges alguns anos antes, logo depois de ser diagnosticado com uma doença grave. Os monges rezaram por ele. Em vez de morrer, milagrosamente ele se recuperou. Havia, porém, se confessado aos religiosos.

Agora Doukas via aqueles monges menos como simples vigaristas do que como os homens de negócios mais espertos com quem já lidara. “Falei para eles que deveriam estar dirigindo o Ministério das Finanças”, ele relata. “E não discordaram.” No final, sob pressão de seu chefe, Doukas assinou duas folhas de papel. A primeira concordava em não questionar a posse dos monges sobre o lago. A segunda possibilitava a troca de terras. Doukas não concedeu aos monges direitos a quaisquer terras do Ministério das Finanças, porém, ao aceitar seu lago na carteira imobiliária do Ministério das Finanças, viabilizou o negócio com o ministro da Agricultura. Em troca do seu lago, os religiosos receberam 73 diferentes propriedades governamentais, inclusive o centro de ginástica das Olimpíadas de 2004 – que, como grande parte do que o governo grego construiu para os Jogos Olímpicos, então não passava de um espaço vazio e abandonado. “Você pensa: tudo bem, são pessoas santas”, Doukas diz. “Talvez queiram usar aquilo para criar um orfanato.”

O que eles queriam criar, ao que se revelou, era um império imobiliário comercial. Começaram persuadindo o governo grego a fazer algo que raramente fazia: mudar o zoneamento de várias propriedades residenciais para fins comerciais. Além das terras que receberam em sua permuta – mais tarde estimadas pelo governo grego em 1 bilhão de euros –, os monges, por iniciativa própria, estavam obtendo 100% de financiamento para comprar prédios comerciais em Atenas e desenvolver as propriedades que haviam adquirido. O antigo centro de ginástica olímpico viria a se tornar um hospital particular sofisticado. Depois, auxiliados por um banqueiro grego, os monges traçaram planos para o que seria denominado Fundo Imobiliário Vatopaidi. Os

investidores no fundo iriam, na prática, adquirir dos religiosos as propriedades que haviam recebido do governo. E estes aplicariam o dinheiro para restaurar seu mosteiro à sua glória anterior.

De uma antiga escritura de um lago sem valor os dois monges haviam criado o que os jornais gregos estavam afirmando, dependendo do jornal, ser uma fortuna no valor de dezenas de milhões a vários bilhões de dólares. Mas a verdade era que ninguém conhecia a verdadeira extensão dos ativos financeiros dos monges. De fato, uma das críticas à primeira investigação parlamentar foi que ela não conseguiu pôr as mãos em tudo o que eles possuíam. Baseado na teoria de que, se você quer descobrir o verdadeiro patrimônio de pessoas ricas, o melhor é perguntar a outras pessoas ricas – e não, digamos, a jornalistas –, fiz uma pesquisa com uma amostra aleatória de diversos gregos ricos que haviam feito fortuna em imóveis ou finanças. Elas avaliaram os ativos imobiliários e financeiros reais dos monges em menos que US$ 2 bilhões, mas mais que US$ 1 bilhão. E o negócio começara com nada para vender exceto perdão.

Os monges só terminaram o serviço religioso à uma da madrugada. Normalmente, o frei Arsenios explicou, dormiriam um pouco e voltariam para lá às quatro. Aos domingos dão a si mesmos uma folga e começam às seis. Acrescentem-se mais oito horas por dia trabalhando nas hortas, lavando louça ou fabricando licor de menta e você verá como a ideia de Céu de um homem pode ser a ideia de Inferno de outro. Os chefes da operação, freis Efraim e Arsenios, escapam dessa rotina extenuante apenas cinco dias ao mês. “A maioria das pessoas na Grécia tem essa imagem do abade como um aproveitador”, conta-me outro monge, chamado frei Matthew, de Wisconsin, num momento que considero de franqueza. “Todo mundo na Grécia está convencido de que o abade e frei Arsenios possuem contas bancárias secretas. É uma loucura pensar assim. O que eles farão com o dinheiro? Eles não tiram uma semana de férias e viajam ao Caribe. O abade vive numa cela. É uma cela bonita, mas ele continua sendo um monge. E *odeia* deixar o mosteiro.”

Saber que terei que estar de volta à igreja às seis da manhã dificulta, em vez de facilitar, o sono, e me levanto às cinco. Silêncio absoluto: é tão raro não ouvir nada que levo um momento para identificar a ausência. Cúpulas, chaminés, torres e cruzes gregas entrecortam o céu cinzento. Também há um par de

guindastes enormes ociosos: o congelamento dos ativos dos monges interrompeu a restauração do mosteiro. Às 5h15 vêm os primeiros rumores de dentro da igreja, soando como se alguém estivesse se movendo pelos biombos dos ícones: os trabalhosos preparativos de bastidores antes do espetáculo. Às 5h30 um monge pega uma corda e toca um sino da igreja. Silêncio de novo e então, momentos depois, do comprido alojamento dos monges, o *bip bip bip* de despertadores. Após 20 minutos, monges, sozinhos ou em duplas, saem trôpegos de seus dormitórios e percorrem o chão de pedras de cantaria até sua igreja. É como observar uma fábrica ganhando vida numa cidadezinha. Só faltam as marmitas.

Três horas depois, no carro, de volta a Atenas, meu celular toca. É frei Matthew. Quer me pedir um favor. *Ah, não,* eu penso, *eles descobriram quais são as minhas intenções e ele está ligando para restringir o que escreverei.* Haviam descoberto, até certo ponto, mas ele não pediu aquilo. O ministro das Finanças insistia em conferir as citações do que havia falado, mas os monges me deixaram à vontade, o que é surpreendente, dada a dimensão do processo judicial que enfrentam. “Temos lido os textos desse consultor da bolsa de valores americana”, diz o monge. “Seu nome é Robert Chapman...” (Eu nunca ouvira falar dele. Acabei descobrindo que era o autor de uma *newsletter* sobre finanças globais.) Seus colegas monges, disse frei Matthew, queriam saber minha opinião sobre Robert Chapman. Se valia a pena ouvi-lo...

NO DIA ANTES DE MINHA PARTIDA DA GRÉCIA, o Parlamento grego debateu e aprovou uma lei para aumentar a idade da aposentadoria, reduzir as pensões governamentais e diminuir a roubalheira no setor público. (“Sou totalmente a favor de reduzir o número de funcionários no setor público”, um investigador do FMI me dissera. “Mas como fazê-lo se você sequer sabe quantos são?”) O primeiro-ministro Papandreou apresentou seu projeto de lei, como tem apresentado tudo desde que descobriu os furos contábeis: não como sua própria ideia, mas como uma exigência não negociável do FMI. A ideia geral parece ser que, embora o povo grego jamais vá dar ouvidos a qualquer apelo interno por sacrifício, talvez escute os apelos de fora. Ou seja, eles já nem querem mais governar a si mesmos.*

Milhares e milhares de funcionários públicos saem às ruas para protestar contra o projeto de lei. Eis a versão grega do movimento Tea Party americano: cobradores de impostos roubando, professores públicos que não ensinam realmente, empregados bem remunerados de ferrovias estatais falidas cujos trens nunca saem no horário, funcionários de hospitais subornados para comprar suprimentos superfaturados. É isso aí: uma nação de pessoas buscando alguém de fora em quem jogar a culpa. Os funcionários públicos gregos se reúnem em unidades que parecem pelotões militares. No meio de cada unidade estão duas ou três fileiras de homens jovens brandindo porretes disfarçados de mastros. Toucas ninja e máscaras antigás pendem de seus cintos para que possam continuar lutando após o inevitável lançamento de gás lacrimogêneo. “O vice-primeiro-ministro nos contou que estão esperando ao menos uma morte”, um proeminente ex-ministro grego me confidenciara. “Eles querem ver sangue.”

Dois meses antes, em 5 de maio, durante a primeira daquelas passeatas de protesto, a multidão deu uma ideia do que é capaz de fazer. Ao avistarem pessoas trabalhando numa agência do Banco Marfin, homens jovens lançaram coquetéis molotov lá dentro e jogaram gasolina sobre as chamas, bloqueando a saída. A maioria dos funcionários do Banco Marfin escapou pelo telhado, mas o incêndio matou três empregados, incluindo uma jovem grávida de quatro meses. Enquanto aquelas pessoas morriam, os gregos nas ruas gritavam “bem feito” por terem a audácia de trabalhar. O evento aconteceu à vista da polícia grega, mas ninguém foi detido.

Como em outros dias, os manifestantes conseguiram paralisar o país. Os controladores do tráfego aéreo também entraram em greve e fecharam o aeroporto. No porto de Pireu, a turba impede os passageiros dos navios de cruzeiro de desembarcarem e fazerem compras. No auge da temporada turística, os dólares dos turistas tão necessários ao país estão sendo impedidos de entrar. Todo trabalhador do setor privado que não falte ao trabalho em solidariedade corre perigo. Por toda Atenas lojas e restaurantes fecham as portas. Aliás, o mesmo acontece com a Acrópole.

O grupo líder se reúne no meio de um largo bulevar a poucos metros da agência bancária incendiada e destruída. Que tenham incendiado um banco é, sob quaisquer circunstâncias, inacreditável. Se houvesse justiça no mundo, os

banqueiros gregos estariam nas ruas protestando contra os padrões morais do cidadão grego comum. A escadaria de mármore do Banco Marfin foi transformada num triste santuário: uma pilha de animais de pelúcia para a criança morta na barriga da mãe, algumas fotos de monges, um cartaz com uma citação do orador antigo Isócrates: “A democracia destrói a si mesma porque abusa do direito da liberdade e da igualdade. Porque ensina os cidadãos a considerarem a audácia um direito, o desrespeito à lei uma liberdade, o discurso ofensivo, igualdade, e a anarquia, progresso.”

Na outra extremidade da rua, policiais da tropa de choque se enfileiram, escudos lado a lado, feito guerreiros espartanos. Atrás deles, o prédio do Parlamento. Lá dentro, os debates devem estar acirrados, embora o que estão dizendo seja um mistério, pois os jornalistas gregos cruzaram os braços também. A multidão começa a entoar palavras de ordem e marchar em direção à polícia, que está em minoria. Os policiais se retesam. É um daqueles momentos em que parece que qualquer coisa pode ocorrer. É apenas uma questão de para qual lado as pessoas irão correr.

É essa a sensação nos mercados financeiros também. A pergunta para a qual todos querem uma resposta é: a Grécia dará o calote? Segundo uma escola de pensamento, não existe outra opção: as próprias medidas que o governo impõe para reduzir custos e aumentar a receita farão com que o que resta da economia produtiva deixe o país. Os impostos são menores na Bulgária, os trabalhadores são mais dóceis na Romênia. Mas existe uma segunda pergunta mais interessante: ainda que seja tecnicamente possível para essas pessoas saldarem suas dívidas, viverem dentro de sua realidade financeira e voltarem a desfrutar uma boa imagem na União Europeia, será que elas possuem os recursos pessoais para fazer isso? Ou a perda da capacidade de se sentirem ligadas a qualquer coisa fora de seus pequenos mundos fará com que simplesmente se furtem às suas obrigações?

Diante disso, dar o calote e não enfrentar o problema parece um ato insano: todos os bancos gregos faliriam na mesma hora, o país não teria capacidade de pagar pelos vários produtos essenciais que importa (petróleo, por exemplo) e o governo seria punido por vários anos com taxas de juros bem maiores, se e quando puder voltar a contrair empréstimos. Mas o país não se comporta como

uma coletividade. Faltam-lhe os instintos dos monges. Ele age como um conjunto de partículas atomizadas, cada qual tendo se acostumado a perseguir seu próprio interesse, à custa do bem comum. Não há dúvida de que o governo está empenhado em pelo menos tentar recriar a vida cívica grega. A única dúvida é: depois de perdido, algo assim pode ser recriado?

III

O PECADO ORIGINAL DA IRLANDA

Quando cheguei a Dublin no início de novembro de 2010, o governo irlandês estava ocupado ajudando o povo a se conformar com seu prejuízo. Haviam decorrido dois anos desde que um pequeno grupo de políticos e banqueiros irlandeses decidiu garantir todas as dívidas dos maiores bancos do país, mas só agora a população estava percebendo o que aquilo significava para ela.

Os números eram assustadores. Um único banco, o Anglo Irish, que dois anos antes o governo afirmara estar sofrendo um "problema de liquidez", confessou prejuízos de 34 bilhões de euros. Para se ter uma ideia de como "34 bilhões de euros" soa aos ouvidos irlandeses, um americano pensando em dólares precisa multiplicá-los por mais ou menos 100: US$ 3,4 trilhões. E aquilo foi para *um só banco.* Como a soma dos empréstimos concedidos (a maioria para construtoras irlandesas) pelo Anglo Irish Bank não passava de 72 bilhões de euros, o banco havia perdido quase metade de cada centavo investido.

Os dois outros grandes bancos irlandeses, o Bank of Ireland e, sobretudo, o Allied Irish Banks (AIB), permaneciam sendo o segredinho sujo da Irlanda. Ambos mais antigos que a própria República da Irlanda (o Bank of Ireland foi fundado em 1783; o Allied Irish surgiu da fusão de três bancos fundados no século XIX), estavam agora também obviamente falidos. O governo irlandês

possuía grande parte dos dois bancos centenários, mas revelou menos sobre eles do que sobre o Anglo Irish. Como haviam emprestado vastas somas não apenas às construtoras irlandesas, mas também aos compradores de imóveis do país, seus prejuízos foram com toda a certeza enormes – e semelhantes em espírito aos do novo-rico Anglo Irish.

Mesmo numa época em que os capitalistas não poupavam esforços para destruir o capitalismo, os banqueiros irlandeses haviam batido algum tipo de recorde. Theo Phanos, cujo hedge fund em Londres possui negócios na Irlanda, diz que o "Anglo Irish devia ser o pior banco do mundo. Ainda pior que os bancos islandeses".

O DESASTRE FINANCEIRO DA IRLANDA teve alguns pontos em comum com o da Islândia. Foi criado pelo tipo de homem que ignora a sugestão da esposa de parar e pedir informações, por exemplo. Mas, enquanto o homem islandês usou dinheiro estrangeiro para conquistar lugares estrangeiros – empresas cobiçadas na Grã-Bretanha, fatias da Escandinávia –, o homem irlandês usou o dinheiro estrangeiro para conquistar a Irlanda. Deixados sozinhos num quarto escuro com uma pilha de dinheiro, os irlandeses decidiram que o que realmente queriam fazer com ele era comprar a Irlanda. *Uns dos outros.*

Um economista irlandês chamado Morgan Kelly, cujas estimativas dos prejuízos dos bancos irlandeses foram as mais prescientes, calculou que as perdas de todos os bancos irlandeses com imóveis chegam a uns 106 bilhões de euros. No ritmo em que o dinheiro flui para o Tesouro irlandês, os prejuízos dos bancos irlandeses sozinhos absorveriam cada tostão dos impostos do país nos próximos quatro anos.

Reconhecendo os rombos colossais, a economia irlandesa inteira quase desmoronou. Quando você pega um avião até Dublin, está viajando, pela primeira vez em 15 anos, contra o fluxo. Os irlandeses estão de novo deixando a Irlanda, junto com hordas de trabalhadores migrantes. No final de 2006, a taxa de desemprego era ligeiramente superior a 4%. Agora é de 14% e está subindo para níveis não vistos desde meados da década de 1980.

Poucos anos atrás, a Irlanda conseguia obter empréstimos mais baratos do

que a Alemanha. Agora, caso consiga levantar algum, terá que pagar taxas de juros 6% maiores do que a Alemanha, outro eco de um passado distante. O déficit orçamentário irlandês – em 2007, o país teve superávit orçamentário – hoje está em 32% do seu PIB, de longe o maior na história da zona do euro. Empresas de análise de crédito agora julgam a Irlanda o terceiro país do mundo com mais risco de calote. Não tão arriscado para o investidor global quanto a Venezuela, talvez, mas mais arriscado do que o Iraque. Típico do Terceiro Mundo, de qualquer modo.

No entanto, quando cheguei, a política irlandesa parecia congelada no tempo. Na Islândia, o partido conservador (da bancada empresarial) havia sido rapidamente alijado do poder e as mulheres tinham posto os machos alfa para fora dos bancos e do governo. Na Grécia, o partido conservador corrupto, seguidor do lema “cada grego por si”, também levou uma rasteira e o novo governo vem tentando criar uma sensação de propósito coletivo, ou ao menos persuadir os cidadãos a pararem de sonegar seus impostos. (O primeiro-ministro grego, além de excepcional, mal parece grego.) A Irlanda foi o primeiro país europeu a ver todo o seu sistema bancário ruir, mas mesmo assim seu partido conservador, Fianna Fáil, permaneceu no poder até fevereiro de 2011. Não existe um movimento de “volta às origens” como o Tea Party americano, um comentarista político incisivo como Glenn Beck, nenhum tipo de protesto sério. A única mudança óbvia na política do país foi o papel desempenhado pelos estrangeiros.

O novo regulador do sistema bancário, um inglês, veio das Bermudas. O governo e os bancos irlandeses estão repletos de banqueiros de investimentos americanos, consultores em gestão australianos e tecnocratas do euro, chamados no Departamento de Finanças apenas de “os alemães”. Ao caminhar pelas ruas à noite você verá, pelas janelas dos restaurantes, homens de terno, com aspecto importante, jantando sozinhos e examinando alguns papéis de aspecto igualmente importante. De algum modo novo e estranho, Dublin é agora uma cidade ocupada: Hanói em torno de 1950. “O problema da Irlanda é que não deixam mais você trabalhar com pessoas irlandesas”, me contou um empreiteiro irlandês. Ele estava achando difícil escapar de centenas de milhões de euros em dívidas que jamais seria capaz de saldar.

O retrocesso é especialmente perturbador por causa das questões que suscita sobre o progresso prévio do país: mesmo agora, ninguém sabe ao certo por que os irlandeses estavam se dando tão bem.

Entre 1845 e 1852, a Irlanda experimentou a maior perda de população da história do mundo: numa nação de 8 milhões de pessoas, 1,5 milhão partiram. Outro milhão morreu de fome ou dos efeitos da fome. Em uma década, a nação passou de uma das mais densamente povoadas da Europa para um dos últimos lugares da lista. A fundação do Estado irlandês, em 1922, pode ter oferecido alguma esperança econômica – agora tinham seu próprio banco central, suas próprias políticas econômicas –, mas, até o final da década de 1980, a Irlanda não conseguira fazer o que os economistas esperavam que fizesse: alcançar o padrão de vida dos vizinhos. Ainda na década de 1980, 1 milhão de irlandeses, em uma nação de apenas 3,2 milhões, viviam abaixo da linha da pobreza.

O QUE OCORREU NA IRLANDA desde então não tem precedentes na história econômica. No início do novo milênio, a taxa de pobreza era inferior a 6% e a Irlanda era o segundo país mais rico do mundo em termos de renda per capita, de acordo com o Bank of Ireland. Como foi que isso aconteceu?

Um jovem irlandês brilhante, contratado pelo Bear Stearns no final da década de 1990 e que viveu em Nova York e Londres por cinco anos, voltou para casa se sentindo *pobre*. Na maior parte da última década, havia sido mais fácil ganhar dinheiro com imóveis irlandeses do que com bancos de investimentos americanos. Como foi que isso aconteceu?

Pela primeira vez na história, as pessoas e o dinheiro preferiam entrar na Irlanda em vez de sair. O exemplo mais expressivo vem dos poloneses. O governo polonês não mantém nenhuma estatística oficial do movimento de sua força de trabalho, mas seu Ministério do Exterior estima que, desde a admissão do país na União Europeia, 1 milhão de poloneses deixaram a Polônia para trabalhar em outras partes – e que, no auge do êxodo, em 2006, 250 mil deles estavam na Irlanda. Para os Estados Unidos conseguirem um efeito demográfico proporcionalmente distorcido, teriam que conceder *green cards* a 17,5 milhões de mexicanos.

COMO FOI QUE TUDO ISSO ACONTECEU? Existem muitas teorias, entre elas a eliminação das barreiras comerciais, a decisão de proporcionar educação superior pública gratuita e uma carga baixa de impostos para pessoas jurídicas introduzida na década de 1980, que transformou a Irlanda num paraíso fiscal para corporações estrangeiras. Talvez a teoria mais intrigante tenha sido oferecida por uma dupla de demógrafos de Harvard, David E. Bloom e David Canning, em um artigo de 2003 intitulado “Contraception and the Celtic Tiger” (Contracepção e o Tigre Celta).

Bloom e Canning argumentaram que uma causa importante do boom irlandês foi o aumento substancial na proporção entre irlandeses economicamente ativos e inativos, causado por uma queda na taxa de natalidade. Isso, por sua vez, havia sido induzido sobretudo pela decisão da Irlanda, em 1979, de legalizar o controle da natalidade. Ou seja, houve uma correlação inversa entre a fidelidade da nação às prescrições do Vaticano e sua capacidade de escapar da pobreza: da morte lenta da Igreja Católica irlandesa emergiu um milagre econômico.

Os demógrafos de Harvard admitiram que sua teoria explicava apenas parte do que acontecera no país. E por trás do sucesso dos irlandeses persiste, mesmo agora, certo mistério. “Foi como se uma fera sobrenatural se materializasse numa clareira de floresta”, escreve o renomado historiador irlandês R. F. Foster, “e os economistas continuam sem saber ao certo por quê.” Desconhecendo a causa de seu súbito sucesso, os irlandeses talvez possam ser perdoados por não saberem bem que nível de sucesso deveriam ter. Eles passaram de anormalmente pobres a anormalmente ricos sem pararem para experimentar a normalidade.

Quando, no início do século XXI, os mercados financeiros começaram a oferecer crédito quase ilimitado a todos que pedissem – quando as nações foram conduzidas ao quarto escuro com a pilha de dinheiro e indagadas sobre o que gostariam de fazer com ele –, os irlandeses já estavam num estado de espírito peculiarmente vulnerável. Haviam passado grande parte de uma década sob algo bem parecido com um feitiço.

Alguns meses após o feitiço se quebrar, os funcionários do estacionamento de alta rotatividade do Aeroporto de Dublin observaram que sua receita diária havia caído. O pátio, porém, parecia cheio. Eles não conseguiam entender

aquilo. Então perceberam que os carros nunca mudavam. Ligaram para a polícia de Dublin, que descobriu que os veículos pertenciam a trabalhadores poloneses da construção civil, que os haviam comprado com dinheiro emprestado dos grandes bancos irlandeses. Os trabalhadores migrantes tinham abandonado os carros e partido para casa. Alguns meses depois, o Bank of Ireland enviou três cobradores à Polônia para verem o que conseguiriam obter de volta, mas não tiveram sorte. Os poloneses eram ilocalizáveis. Não fossem os carros no estacionamento, poderiam nunca ter existido.

MORGAN KELLY É PROFESSOR DE ECONOMIA da University College Dublin, mas até pouco tempo não achava que fosse sua função pensar sobre a economia à sua frente. Escrevera alguns artigos acadêmicos muito conceituados sobre temas considerados herméticos mesmo por economistas acadêmicos (“The Economic Impact of the Little Ice Age” [O impacto econômico da Pequena Era Glacial]). “Topei com essa catástrofe por acaso”, ele diz. “Nunca me interessara pela economia irlandesa. Ela é pequena e maçante.” Kelly viu os preços das casas aumentando loucamente e ouviu jovens para quem lecionara economia, agora atuando no mercado financeiro, tentarem explicar por que o boom não os preocupava. E vê-los e ouvi-los o preocupou. “Em meados de 2006, esses nossos ex-alunos que trabalhavam para os bancos começaram a aparecer na TV!”, ele conta. “Todos eles eram agora economistas de bancos e diziam a mesma coisa: ‘Vamos ter uma aterrissagem suave.’”

A afirmação lhe pareceu absurda: bolhas imobiliárias reais nunca terminam com aterrissagens suaves. Uma bolha é inflada por nada mais firme do que as expectativas das pessoas. No momento em que as pessoas deixarem de acreditar que os preços das casas aumentarão para sempre, perceberão como os imóveis se tornaram terríveis como investimentos a longo prazo e abandonarão o mercado, que *quebrará*. Era da natureza dos booms imobiliários terminarem com quedas bruscas – assim como era da natureza de Morgan Kelly presumir que, se seus ex-alunos estavam aparecendo na TV irlandesa bancando os experts financeiros, algo estava errado. “Comecei a fazer buscas no Google”, ele diz.

Nessas pesquisas, Kelly ficou sabendo que mais de um quinto da força de trabalho irlandesa estava agora empregada na construção de casas. O setor de

construção civil havia inchado, respondendo por quase 25% do PIB irlandês – em comparação com menos de uns 10% em uma economia normal –, e a Irlanda estava construindo por ano metade do número de casas novas construídas no Reino Unido, país com 15 vezes mais pessoas para abrigar. Ele soube que, desde 1994, o preço médio de uma casa em Dublin havia subido mais de 500%. Em partes da cidade, os aluguéis tinham caído para bem menos de 1% do preço de compra. Ou seja, dava para alugar uma casa de 1 milhão de dólares por menos de US$ 10 mil anuais.

O retorno do investimento em imóveis irlandeses era ridiculamente baixo: não fazia sentido o capital fluir para o setor de construção civil da Irlanda. Os preços das casas irlandesas implicavam uma taxa de crescimento econômico que deixaria a Irlanda, em 25 anos, três vezes mais rica do que os Estados Unidos. (“Uma relação preço/lucro maior que a do Google”, nas palavras de Kelly.) De onde viria esse crescimento? Desde o ano 2000, as exportações irlandesas haviam estagnado e a economia fora dominada pela construção de casas, escritórios e hotéis. “A competitividade não importava”, diz Kelly. “Dali em diante, iríamos enriquecer construindo casas uns para os outros.”

O fluxo incessante de dinheiro estrangeiro barato fizera surgir um traço novo na nação. “Somos um povo durão, pessimista”, diz Kelly. “Não olhamos para o lado positivo.” No entanto, desde o ano 2000, muitas pessoas vinham se comportando como se cada dia prometesse ser mais ensolarado do que o anterior. Os irlandeses haviam descoberto o otimismo.

Seu boom imobiliário tinha o aspecto de uma mentira de família: era sustentável enquanto não fosse questionado, e não foi questionado enquanto pareceu sustentável. Afinal, depois que o valor dos imóveis irlandeses se descolou dos aluguéis, qualquer preço podia ser justificado. Os 35 milhões de euros que o empresário irlandês Denis O’Brien pagou por sua impressionante mansão em Shrewsbury Road, Dublin, pareciam um dinheirão até que a esposa do empreiteiro Sean Dunne pagou 58 milhões de euros pela casa de 370 metros quadrados necessitando de reparos um pouco adiante na mesma rua. Mas, no momento em que você comparasse o aumento dos preços com os booms imobiliários em outras partes e outras épocas, cairia na real. As comparações que vieram primeiro à mente de Morgan Kelly foram com as bolhas imobiliárias na

Holanda na década de 1970 (depois que gás natural foi descoberto naquele país) e na Finlândia na década de 1980 (depois que petróleo foi descoberto ao largo de sua costa), mas quase não importava quais exemplos ele escolhia: a mera ideia de que o caso da Irlanda não era único era de causar pânico. “Existe uma lei de ferro dos preços das casas”, ele escreveu. “Quanto mais os preços das casas sobem em relação à renda e aos aluguéis, mais caem depois.”

O problema de Kelly, depois que chegou a essas conclusões, foi o que fazer com elas. “Esta não é minha tarefa diária”, ele explica. “Eu vinha trabalhando na teoria da população medieval.”

Na época em que o encontrei, Kelly havia se indisposto com toda a comunidade empresarial e política irlandesa, mas ele próprio não estava aborrecido nem aparecia muito em público. Não é um sujeito metido a sabichão. Trabalha num escritório construído quando a educação superior irlandesa era ministrada sobre pisos de linóleo, sob lâmpadas fluorescentes, em meio a estantes de metal, num ambiente que lembrava mais um empreendimento industrial do que uma escola preparatória para os setores imobiliário e financeiro. Ele é brincalhão, espontâneo e, pelo que aparenta – embora na Irlanda se deva ter cuidado ao empregar esta palavra –, lúcido. Ainda que não exatamente abnegado, sente-se mais à vontade conversando e pensando sobre outros temas que não ele próprio. Passou anos no curso de pós-graduação e obteve um doutorado em Yale, mas mesmo assim conseguiu preservar uma curiosidade quase infantil. “Eu estava na posição de um passageiro num navio”, ele diz. “Então você vê um grande iceberg e quer perguntar ao comandante: aquilo é um iceberg?”

SUA ADVERTÊNCIA AO COMANDANTE de seu navio veio na forma de seu primeiro artigo de jornal. Seu ponto principal: “Não é improvável que os preços dos imóveis irlandeses venham a cair 40% a 50% em relação à renda.” No auge do mercado, ele supôs, os preços poderiam despencar incríveis 66%. Enviou seu primeiro texto ao *Irish Times*, de baixa circulação: “Fiz aquilo de veneta”, ele diz. “Nem tenho certeza de que *eu* acreditava no que estava afirmando na época. Minha posição sempre fora crer que não dá para prever o futuro.” Por acaso, Kelly havia previsto o futuro com uma precisão incomum, mas para acreditar no

que ele estava dizendo você tinha que aceitar que a Irlanda não era uma estranha exceção na história financeira humana. “O artigo não teve impacto”, Kelly comenta. “A reação foi de incredulidade. Devem ter pensado: *o que esses intelectuais malucos vão inventar a seguir?*”

O intelectual maluco identificou depois o vínculo óbvio entre os preços dos imóveis irlandeses e os bancos irlandeses. Afinal, grande parte da construção civil vinha sendo financiada por essas instituições. Se o mercado imobiliário desmoronasse, os bancos sofreriam imensos prejuízos. “Acabei descobrindo o que vinha ocorrendo”, conta Kelly. “O número de hipotecas novas e o valor médio delas atingiram o ápice no verão de 2006. Só que os padrões dos empréstimos estavam claramente caindo depois daquilo.”

Os bancos continuaram a oferecer empréstimos pouco seguros, mas as pessoas que os contraíam para comprar casas estavam ficando temerosas. As consequências para os bancos irlandeses – e a economia – da mudança inevitável do sentimento do mercado seriam catastróficas. As perdas dos bancos fariam com que restringissem seus empréstimos a empresas realmente úteis. Os cidadãos irlandeses em débito com seus bancos iriam parar de gastar. E, talvez o pior de tudo, as construções novas, em que toda a economia agora se baseava, cessariam.

Kelly escreveu um segundo artigo de jornal praticamente prevendo o colapso dos bancos irlandeses. Ele observou que, na última década, a economia e os bancos irlandeses haviam mudado em sua essência. Em 1997, os bancos irlandeses eram 100% financiados por depósitos irlandeses. Em 2005, estavam obtendo a maior parte de seu dinheiro do exterior. Os pequenos poupadores alemães que, em última análise, supriam os bancos irlandeses com depósitos que seriam reemprestados na Irlanda poderiam pegar seu dinheiro de volta com um clique do mouse. Desde o ano 2000, a porcentagem dos empréstimos dos bancos irlandeses feitos para a construção civil e a compra de imóveis em relação ao total aumentara de 8% (o padrão europeu) para 28%. Cem bilhões de euros – ou a soma total de todos os depósitos em bancos irlandeses – haviam sido confiados aos construtores de imóveis comerciais irlandeses. Em 2007, os bancos irlandeses vinham emprestando apenas para os construtores 40% a mais do que haviam emprestado para *a população irlandesa inteira* sete anos antes. “Você

pode pensar que o fato de os bancos irlandeses entregarem aos especuladores 100 bilhões de euros para apostarem, convencidos de que os contribuintes cobrirão a maioria dos prejuízos, causaria preocupação ao Banco Central irlandês", Kelly escreveu, "mas você está redondamente enganado."

DESSA VEZ, KELLY ENVIOU SEU TEXTO A UM JORNAL com circulação maior, o *Irish Independent.* O editor do *Independent* respondeu dizendo que achara o artigo ofensivo e que não o publicaria. Kelly então tentou o *Sunday Business Post*, mas o editor não deu retorno. Os jornalistas vinham seguindo o exemplo dos banqueiros, mesclando uma perspectiva positiva sobre os preços dos imóveis com o amor pelo país ("Todos usavam a mesma frase: 'Se você não está do nosso lado, está contra nós'", diz um proeminente analista bancário irlandês em Dublin.) Kelly finalmente retornou ao *Irish Times*, que publicou o artigo em setembro de 2007.

Seguiu-se uma controvérsia breve e, para a forma de pensar de Kelly, inútil. O relações-públicas da University College Dublin ligou para o chefe do Departamento de Economia e pediu que achasse alguém para escrever uma réplica ao artigo de Kelly. (O chefe do departamento se recusou.) Um executivo do Anglo Irish Bank, Matt Moran, ligou para criticá-lo. "Disse que 'os construtores de imóveis que estão contraindo empréstimos conosco são tão ricos que só estão pegando esses empréstimos como um favor a nós'. Ele queria brigar, mas acabamos almoçando juntos. Esta é a Irlanda."

Kelly também recebeu uma enxurrada de mensagens preocupadas de financistas de Londres, mas essas ele ignorou. "Tenho a impressão de que existe um grupo de analistas nos mercados financeiros que passam o dia todo enviando e-mails assustadores uns aos outros." Ele nunca descobriu que influência seu pequeno artigo de jornal exerceu nas mentes das pessoas que interessavam.

Somente quase um ano depois, em 29 de setembro de 2008, Morgan Kelly se tornou objeto do interesse popular. As ações dos três maiores bancos irlandeses, Anglo Irish, AIB e Bank of Ireland, haviam caído entre 20% e 50% num único pregão da bolsa, e tivera início uma corrida aos depósitos bancários irlandeses. O governo estava a ponto de garantir todas as obrigações dos seis maiores bancos do país.

A explicação mais plausível para tudo aquilo era a narrativa de Kelly: a economia irlandesa havia se tornado um gigantesco esquema de Ponzi (um tipo de pirâmide financeira) e o país estava efetivamente falido. Mas ela diferia tanto da versão apregoada pelas autoridades do governo e pelos grandes banqueiros irlandeses – de que os bancos tinham apenas um problema de "liquidez" e o Anglo Irish era "fundamentalmente sólido" – que as duas versões não conseguiam se conciliar.

O governo dispunha de um relatório recente preparado pelo Merrill Lynch que declarava que "todos os bancos irlandeses são rentáveis e estão bem capitalizados". A diferença entre a versão oficial e a de Kelly era grande demais para se tirar uma média. Ou você acreditava numa ou na outra, e, até setembro de 2008, quem iria acreditar naquele sujeito enfurnado num escritório desperdiçando sua vida em escrever sobre os efeitos da Pequena Era Glacial sobre a população inglesa? "Apareci na TV", conta Kelly. "Nunca mais farei isso."

OS COLEGAS DE KELLY NO DEPARTAMENTO de Economia da University College observaram com interesse sua transformação de um acadêmico sério em um excêntrico divertido e, mais tarde, em um guru perturbadoramente profético. Um deles foi Colm McCarthy, que, na recessão irlandesa do final da década de 1980, desempenhou um papel de destaque na redução dos gastos governamentais, tendo portanto experimentado a interseção das finanças com a opinião pública.

Na visão de McCarthy, o pensamento dominante na cabeça do cidadão irlandês comum – e sua receptividade à história que Kelly vinha contando – mudou em torno das 22 horas de 2 de outubro de 2008. Naquela noite, o regulador do sistema bancário da Irlanda, um velho burocrata do Banco Central na casa dos 60 anos chamado Patrick Neary, apareceu ao vivo em rede nacional de televisão para ser entrevistado. O entrevistador soava como se tivesse acabado de ler as obras completas de Morgan Kelly. O regulador bancário irlandês, por sua vez, dava a impressão de que havia sido arrastado à força de uma toca, à qual estava ansioso por retornar. Usava um bigodinho que lhe dava um ar inseguro, balbuciava respostas decoradas a questões que ninguém

levantara e ignorava as perguntas efetivamente feitas.

Um sistema bancário é um ato de fé: sobrevive somente na medida em que as pessoas acreditam que sobreviverá. Duas semanas antes, o colapso do Lehman Brothers havia lançado uma dúvida sobre os bancos em toda parte. Os bancos da Irlanda não eram administrados para suportar a dúvida, mas para explorar a fé cega. Naquele momento a população irlandesa teve um vislumbre de quem estava incumbido de protegê-la: o tiozinho maluco havia sido arrancado do porão. Ali estava ele, na TV, insistindo que os problemas dos bancos irlandeses nada tinham a ver com os empréstimos que concediam... quando qualquer um podia ver, nos arranha-céus e projetos residenciais vazios ao redor, sinais de empréstimos bancários que não eram apenas ruins, mas desvairados.

"O que aconteceu foi que todos na Irlanda tinham a ideia de que em algum lugar do país havia um velhinho sábio tomando conta do dinheiro, e aquela era a primeira vez que o viam", diz McCarthy. "E ao vê-lo disseram: *Quem diabos é este cara? Este é o mané responsável pelo dinheiro???* Foi aí que todos entraram em pânico."

NA MANHÃ DO DIA EM QUE O GOVERNO IRLANDÊS planejou divulgar um orçamento duríssimo, acomodei-me na galeria de visitantes do Parlamento irlandês. Ao meu lado estava um auxiliar de Joan Burton, que, como porta-voz financeira do Partido Trabalhista, estava na época cotada para o Ministério das Finanças do país, a herdeira anormal de uma bagunça terrível. Embaixo na tribuna os assentos estão na maioria vazios, mas alguns políticos, Joan entre eles, discutem o que vêm discutindo sem cessar nos últimos dois anos: a crise financeira do país.

A primeira coisa que você nota ao observar o Parlamento irlandês funcionando é que os políticos dizem tudo duas vezes, uma vez em inglês e outra em irlandês (gaélico). Como não existe ninguém na Irlanda que não fale inglês e há uma vasta maioria que não fala irlandês, este parece um gesto forçado que desperdiça um bocado de tempo. Pergunto a diversos políticos irlandeses se falam irlandês, e todos oferecem o mesmo olhar inquieto e a mesma resposta evasiva: "O bastante para me virar."

Perguntar "Por que se dar ao trabalho de falar irlandês?" é estar por fora. Por

toda parte você vê tanto uma imitação dos ingleses quanto um desejo, às vezes desesperado, de ser diferente. A insistência dos irlandeses em sua cultura – sua crença de que são mais dedicados à sua terra natal do que os cidadãos de outros lugares – possui um traço de arrogância, de alto a baixo. No alto estão os irlandeses ultrarricos que emitem sons patrióticos ruidosos, mas dão um jeito de morar oficialmente em outra parte para não precisarem pagar impostos na Irlanda. Embaixo, as ondas de emigração que definem a história irlandesa. O povo irlandês e seu país são como amantes cuja paixão é aumentada pela suspeita de que acabarão abandonando um ao outro. Seu patriotismo ruidoso é um navio cargueiro para sua dúvida.

NAQUELE DIA, ALÉM DE AGUARDAR NOTÍCIAS sobre o orçamento, o Dáil, como os irlandeses chamam sua Câmara dos Representantes, tinha pela frente o que deveria ter sido uma tarefa controvertida: deliberar se convocariam eleições para preencher quatro assentos vagos. O partido governante, Fianna Fáil, detinha uma frágil maioria de dois assentos e, por conta da crença geral de ter criado uma catástrofe financeira, um índice de aprovação de 15%. Se as eleições fossem realizadas imediatamente, seria expulso do poder – em si uma ideia radical, já que havia governado a Irlanda quase desde sua fundação como um Estado independente, em 1922. No entanto, o partido conseguiu resistir às pressões para preencher os assentos vagos até ser derrubado, em fevereiro de 2011.

Uma campainha indica a hora da votação, e os políticos se reúnem. Poucos minutos antes da votação, as portas para sua câmara serão fechadas e vigiadas. Quem chega atrasado não pode votar. Uma barreira de vidro separa a galeria dos ocupantes da tribuna. Questiono minha guia turística a respeito. “Não é para impedir que as pessoas lancem objetos nos seus governantes”, ela diz, para depois explicar. Alguns anos atrás, um político irlandês chegou atrasado, depois de trancadas as portas. Ele correu até a galeria dos visitantes, saltou de lá para a galeria da imprensa, 3 metros abaixo, e de lá desceu, como se fosse um praticante de rapel, até a tribuna. Permitiram que votasse, mas instalaram a barreira de vidro. Desaprovaram o expediente, mas recompensaram o sujeito com a esperteza de explorá-lo. Isso, ela afirma, é tipicamente irlandês.

O primeiro a ocupar seu assento é Bertie Ahern, o primeiro-ministro de junho de 1997 até maio de 2008 e Político Corrupto Nº 1. Ahern é conhecido por uma astúcia inata e por dizer coisas espetacularmente tolas que são divertidas de citar. Tony Blair lhe atribuiu uma espécie de genialidade pela maneira como mediou as negociações de paz na Irlanda do Norte. Por outro lado, buscando explicar a crise financeira, Ahern chegou a dizer: “O Lehman era um banco de investimentos global. Tinha testículos por toda parte.”

O político passou seus últimos dias no poder negando que aceitara propinas das empreiteiras, em parte porque quase todas as suas ações no poder só pareciam se justificar se estivesse sendo pago pelas empreiteiras para realizá-las. Mas ficou óbvio que também Bertie Ahern acreditava no milagre dos imóveis irlandeses. Depois que Morgan Kelly publicou seu artigo prevendo o colapso dos bancos irlandeses, por exemplo, Ahern deu uma resposta famosa quando questionado a respeito: “Ficar sentado resmungando é uma perda de tempo. Não sei como pessoas que se dedicam a isso não se suicidam.”

Agora Ahern é apenas mais um parlamentar irlandês apagado, com a postura relaxada de um derrotado e um rosto matizado de capilares rompidos. Para preencher as horas vagas, aceitou um segundo emprego escrevendo uma coluna de esportes para o tabloide dominical de Rupert Murdoch *News of the World*, que poderia perfeitamente ser considerado o emprego menos respeitável do jornalismo mundial.[1]

Quando o boom imobiliário irlandês se transformou de milagre em catástrofe, o prestígio de muita gente importante, junto talvez com sua autoestima, mudou também. Um corretor irlandês me contou que muitos dos antigos banqueiros, alguns dos quais estão entre seus clientes, “parecem fisicamente diferentes”. Ele acabou de ver o ex-CEO do AIB, Eugene Sheehy, num restaurante, sendo vaiado pelos outros fregueses. Sheehy havia sido uma pessoa calma, segura de si, cuja autoridade era inquestionável. “Se você visse o sujeito agora”, diz meu amigo corretor, “pagaria uma xícara de chá para ele.”

A bolha imobiliária irlandesa foi diferente da americana de várias maneiras. Ela não foi disfarçada, para começar. Não exigiu uma engenharia financeira complicada fora do alcance dos meros mortais. Tampouco foi tão cínica. Nos Estados Unidos os bancos afundaram, mas seus figurões ficaram ricos. Na

Irlanda os figurões caíram com os bancos.

Sean Fitzpatrick, um rapaz da classe trabalhadora que se tornou banqueiro e criou o Anglo Irish Bank praticamente do nada, é visto por muitos como o principal artífice da desventura irlandesa: hoje, além de falido, sequer pode mostrar seu rosto em público. Mencione seu nome e pessoas sem nenhum interesse na atividade bancária dirão, indignadas, como ele mascarou milhões de euros em empréstimos concedidos a si mesmo por seu próprio banco. O que não mencionam é o que ele fez com o dinheiro: investiu-o em títulos do Anglo Irish! Quando o banco faliu, Fitzpatrick constava entre seus credores, tendo (em abril de 2008!) comprado 5 milhões de euros em títulos com taxas flutuantes.

Os executivos do alto escalão de todos os três grandes bancos operavam num espírito semelhante: compraram ações de suas próprias empresas até o momento do colapso e continuaram pagando dividendos, como se tivessem capital para queimar. Quase todos os grandes empreiteiros irlandeses que se comportaram de forma imprudente assinaram garantias pessoais por seus empréstimos. O que se supõe é que estejam escondendo enormes pilhas de dinheiro em algum lugar, mas até agora nada foi encontrado.

O Irish Property Council contou 29 suicídios de donos de construtoras desde o colapso – num país onde os suicídios costumam não ser informados e são subavaliados nas estatísticas. “Eu disse para todos os sujeitos: ‘Sempre embolsem parte dos lucros.’ Poucos deles fizeram isso”, diz Dermont Desmond, um bilionário irlandês que fez sua fortuna com softwares no início da década de 1990 e portanto é considerado um “velho rico”.

Os novos-ricos irlandeses podem ter criado um esquema de Ponzi, mas foi um esquema de Ponzi em que eles próprios acreditaram. O mesmo aconteceu, por sinal, com um grande número de cidadãos irlandeses comuns que compraram casas por somas fantásticas. A Irlanda tem a maior porcentagem de proprietários de imóveis do mundo: 87%. Lá não existe algo como a devolução do objeto financiado: quem não consegue pagar sua casa não pode simplesmente entregar as chaves ao banco e livrar-se da dívida. A pessoa vai permanecer com a dívida. Por todo o país os cidadãos não conseguem se desfazer de suas casas ou de seus empréstimos bancários. Os irlandeses lhe contarão que, por sua triste história de destituição, possuir uma casa não é apenas um meio de evitar o

pagamento do aluguel, mas um símbolo de liberdade. Em sua busca por liberdade, os irlandeses construíram suas próprias prisões. E seus líderes os ajudaram nisso.

POUCO ANTES DA CAMPAINHA DE ENCERRAMENTO, os dois homens que convenceram o povo irlandês de que ele era responsável não apenas por suas próprias decisões financeiras desastrosas como também por aquelas tomadas por seus bancos chegam à câmara: o primeiro-ministro, Brian Cowen, e o ministro das Finanças, Brian Lenihan. Juntamente com o líder da oposição e o terceiro líder de seu próprio partido, ambos são filhos de políticos que morreram no cargo: a política irlandesa é um negócio de família.

Cowen, por sinal, também foi ministro das Finanças de 2004 até meados de 2008, quando a maior parte das desgraças aconteceu. Ele não tem cara de líder. Seus movimentos são lentos e pesadões, seu rosto parece entorpecido pela corpulência e sua expressão natural de repouso é um olhar perplexo. Uma manhã algumas semanas antes, apresentou-se em rede nacional de rádio parecendo, para ouvidos irlandeses experientes, bêbado. Para meus ouvidos menos experientes, pareceu meramente letárgico, mas o público não está disposto a lhe dar trégua. (Quatro irlandeses me contaram, baseados em fontes fidedignas, que Cowen enviara por fax de dentro de um pub a garantia bancária de 440 bilhões de euros ao Banco Central Europeu.) E a verdade é que, se você quisesse um exemplo de ser humano que as pessoas acham que bebe demais, difícil achar alguém melhor do que o primeiro-ministro irlandês. Brian Lenihan, que segue as pegadas pesadas de Cowen, parece, em comparação, um atleta.

Naquele dia, de forma incrível porém previsível, o Parlamento decide não realizar uma votação para preencher três de seus quatro assentos vagos. Depois suspende a sessão, e passo uma hora com Joan Burton. Dos grandes partidos da Irlanda, o Trabalhista oferece o que mais se assemelha a uma opinião divergente e uma crítica ao capitalismo irlandês. Como um dos apenas 18 membros da Câmara dos Representantes irlandesa que votaram contra a garantia das dívidas dos bancos, Joan conserva uma rara credibilidade. Em uma hora de conversa sobre assuntos variados, ela me parece correta, brilhante e animada. Mas seu papel no drama irlandês é tão claro quanto o de Morgan Kelly: ela é a mãe

estridente a quem ninguém deu ouvidos. Fala em exclamações com uma voz chorosa que dá nos nervos de todo irlandês – a ponto de sua voz ser parodiada nas rádios.

Quando lhe pergunto o que faria diferente do que o governo irlandês está fazendo, até ela fica desconcertada. Como todo político irlandês, está à mercê de forças além de seu controle. As dívidas bancárias irlandesas são agora dívidas do governo irlandês, e qualquer sugestão de calote apenas aumentará o custo dos empréstimos em moeda estrangeira, sem os quais eles não conseguem mais viver. “Sabia que o povo irlandês agora é expert em títulos?”, diz Joan. “Sim, eles agora dizem 100 pontos base, em vez de 1%! Desenvolveram um vocabulário novo!”

À medida que a dimensão dos prejuízos irlandeses vai ficando mais clara, os investidores estão cada vez menos dispostos a fazer mesmo aplicações no overnight em bancos irlandeses e não têm o menor interesse em comprar títulos bancários de prazos mais longos. O Banco Central Europeu discretamente preencheu o vácuo: uma das cifras mais vigiadas na Europa é quanto ele emprestou aos grandes bancos irlandeses. No final de 2007, com os mercados ainda adiando sua descrença, os bancos haviam pedido emprestados 6,5 bilhões de euros. Em dezembro de 2008, o número havia saltado para 45 bilhões. Enquanto Joan conversava comigo, o número continuava aumentando, de cerca de 86 bilhões para um novo recorde de 97 bilhões. Ou seja, de novembro de 2007 a outubro de 2010, os bancos irlandeses haviam pegado emprestados 97 bilhões de euros do Banco Central Europeu para reembolsar credores privados.

Em setembro de 2010, o último grande bolo de dinheiro que os bancos irlandeses deviam aos detentores de seus títulos, 26 bilhões de euros, foi ressarcido. Uma vez que os detentores de títulos foram devidamente pagos, uma janela de oportunidade para o governo irlandês se fechou. Um calote dos bancos não seria mais um calote aos investidores, mas uma conta apresentada diretamente aos governos europeus. Por isso existem tantos estrangeiros com aspecto importante em Dublin jantando sozinhos à noite. Eles estão aqui para garantir que alguém consiga seu dinheiro de volta.

Um sinal de como os irlandeses não conseguem se imaginar desagradando seus dirigentes financeiros estrangeiros é a rapidez com que Joan se recusa a

contemplar um calote. Ela não tem nenhuma responsabilidade pelas dívidas privadas dos bancos, mas, quando cogitamos a possibilidade de simplesmente se negar a pagá-las, ela se levanta e vai embora. “Ih, preciso ir”, ela diz. “Vou encontrar o ministro das Finanças para ouvir as más notícias.” Lenihan convocou uma reunião com a oposição para que seus líderes sejam os primeiros a saber do novo orçamento draconiano irlandês. Esse encontro não se realiza dentro do Parlamento, onde a mídia pode ser mantida a distância, mas num prédio próximo onde a mídia tem permissão para se reunir. “Tentamos fazê-la aqui dentro, mas ele a mudou para fora”, Joan conta. “Ele está acostumado a nos levar para lá e nos contar as más notícias primeiro, para que, ao sairmos, nós fiquemos com a tarefa de anunciá-las à mídia.” Ela sorri. “Ele é ardiloso assim.”

BRIAN LENIHAN É O ÚLTIMO POLÍTICO IRLANDÊS remanescente com algum poder cuja mera aparição não faz as pessoas nas ruas de Dublin explodirem com desprezo ou risos. Assumiu o cargo poucas semanas antes da crise, escapando portanto da culpa pelas origens dela. Advogado, e não financista ou alguém do ramo imobiliário, possui a capacidade comprovada de ganhar um bom dinheiro sem ser subornado pelos empreiteiros. Vem de uma família de políticos com fama de terem servido honrosamente, ou pelo menos de não terem usado a política para enriquecerem. Em dezembro de 2009, foi diagnosticado com câncer de pâncreas. Qualquer um que tenha conhecido uma família católica irlandesa sabe que o membro com a onda mais recente de má sorte goza de uma posição elevada: o direito de fazer o que bem entender enquanto todos os outros se contorcem em silêncio.

Desde que a notícia da doença de Lenihan veio à tona – poucos dias depois de ele próprio tomar conhecimento, ao que parece, e antes de contar aos filhos – ele vem minimizando seu sofrimento. Por trás das pesquisas de opinião que mostram que os irlandeses apreciam seu ministro das Finanças bem mais do que os outros políticos de seu partido está um reconhecimento geral implícito de sua coragem.[2]

Brian Lenihan também é, como observou Joan Burton, ardiloso. São quase oito da noite quando termina o encontro na sala de conferências do Departamento de Finanças. Ele passou grande parte do dia defendendo os cortes

de despesas e aumentos de impostos mais radicais da história irlandesa diante dos políticos, sem oferecer nenhum detalhe sobre quem, exatamente, pagará pelos prejuízos dos bancos. (Está esperando pela realização da eleição parcial aprovada pelo Dáil.) Lenihan sorri:

– Por que todo mundo está tão interessado na Irlanda? – indaga ele, quase inocentemente. – Existe um interesse exagerado por nós agora.

– Será que é porque vocês são interessantes? – sugiro.

– Ah, não – diz ele, sério. – Não somos mesmo.

Ele prossegue de modo a tornar o colapso da economia irlandesa o mais desinteressante possível. Essa responsabilidade social estranha – tornar normal um espetáculo bizarro – agora é parte significativa da função de ministro das Finanças de seu país. No momento exato em que o tiozinho maluco saiu do porão, a tia bêbada espreitou pela porta da frente e, diante de toda a família e de muitos convidados importantes, eles se estraçalharam com facões. Papai precisa agora convencer as testemunhas oculares de que não viram o que pensam que viram.

Porém, os sinais de que algo profundamente estranho acaba de ocorrer na Irlanda ainda são visíveis demais. A um quilômetro e meio da mesa de conferências a que estamos sentados, você ainda consegue encontrar uma paisagem lunar de grandes crateras feitas dois anos antes, onde deveriam se erguer prédios de escritórios. Arranha-céus concluídos estão vazios, com poças se acumulando nos andares térreos. Existe um esqueleto de torre, guindastes parados dos dois lados, feito parênteses. Deveria abrigar o Anglo Irish Bank. Existe um novo centro de convenções vazio, cuja construção custou 75 milhões de euros, que nunca foi ligado aos sistemas de esgoto e água encanada de Dublin. Há um aterro sanitário pelo qual um empreiteiro pagou 412 milhões de euros em 2006 e que agora, se você inclui os custos de limpeza, está avaliado em 30 milhões de euros *negativos*.

“A Irlanda é bem incomum”, diz William Newsom, que possui 40 anos de experiência avaliando imóveis comerciais para a Savills em Londres. “Existem trechos inteiros de terras inexploradas com permissão para construção ou mesmo locais parcialmente explorados que, para fins práticos, possuem valor zero.” O auge da loucura irlandesa está congelado no tempo para todos verem. Existe até

uma Starbucks vazia, no coração do que deveria ser um centro financeiro global para competir com Londres, onde uma caixa de leite desnatado está abandonada ao lado de um bule de café de prata. O ministro das Finanças poderia muito bem estar diante de Pompeia dizendo que o vulcão não foi algo tão digno de menção. *Só um pouquinho de lava!*

"AQUI NÃO É A ISLÂNDIA", É O QUE ELE DIZ DE FATO. "Não somos um hedge fund povoado por 300 mil fazendeiros e pescadores. A Irlanda não voltará à década de 1980 ou à de 1990." E então ele começa um monólogo, cujo ponto principal é: os problemas da Irlanda têm solução e estou no controle da situação.

Em setembro de 2008, porém, havia sinais de que isso não era verdade. No dia 17 de setembro, os mercados financeiros estavam em polvorosa. O Lehman Brothers tinha falido dois dias antes, as ações dos bancos irlandeses vinham despencando e as grandes empresas retiravam seus depósitos. Naquela noite, bem tarde, Lenihan telefonou para David McWilliams, um ex-analista financeiro do banco de investimentos UBS em Zurique e Londres, que retornara a Dublin e se tornara escritor e celebridade. McWilliams não escondia seu ceticismo quanto ao boom imobiliário irlandês. Duas semanas antes, aparecera num programa de TV com Lenihan, que lhe parecera totalmente despreocupado com o tumulto dos mercados financeiros. Agora queria ir à casa de McWilliams pedir conselhos sobre o que fazer com os bancos irlandeses.

A cena peculiar aparece no livro encantadoramente indiscreto de McWilliams *Follow the Money* (Siga o dinheiro). Lenihan chega à residência de McWilliams, a 45 minutos de carro de Dublin, vai até a cozinha da família e tira vários dentes de alho cru do bolso do paletó. "Começou dizendo que, se seu pessoal soubesse que estava ali na minha casa, haveria guerra", escreve McWilliams. O ministro das Finanças permaneceu até as duas da manhã, descascando dentes de alho cru e comendo-os, e explorando ansioso a mente do escritor. McWilliams teve a sensação de que o ministro não estava confiando nos conselhos que vinha obtendo das pessoas à sua volta – e de que não estava apenas preocupado, mas confuso. McWilliams me contou que sentiu que o estado mental do Ministério das Finanças era de "caos completo".

Uma semana depois, o Ministério das Finanças irlandês contratou banqueiros

de investimentos do Merrill Lynch para aconselhá-los. Alguns diriam que, se você estivesse pedindo conselhos financeiros ao Merrill Lynch em 2008, já estava em apuros, mas isso não é totalmente justo. O analista bancário que havia sido mais preciso em suas previsões e mais interessado nos bancos irlandeses trabalhava para o Merrill Lynch. Seu nome era Philip Ingram. Quase com 30 anos, e de forma um tanto peculiar – na Universidade de Cambridge ele se preparara para uma carreira em zoologia –, Ingram fizera algo original e útil. Lançara uma nova luz sobre como os bancos irlandeses emprestavam dinheiro às construtoras de imóveis comerciais.

O mercado de empréstimos para imóveis comerciais costuma ser menos transparente do que o para imóveis residenciais. Os contratos entre banqueiros e empreiteiros são singulares, com condições conhecidas apenas por uns poucos privilegiados. As partes de qualquer empréstimo sempre afirmam que ele é prudente: um analista de banco tem poucas opções senão acreditar em suas palavras. Mas Ingram estava cético quanto aos bancos irlandeses. Havia lido os artigos de jornal de Morgan Kelly e até feito uma visita a Kelly em seu gabinete na University College. Aos olhos de Ingram, parecia haver uma enorme diferença entre o que os bancos irlandeses vinham dizendo e o que estavam fazendo.

Para chegar à verdade, ignorou o discurso dos banqueiros e foi atrás de pessoas que estavam por dentro do mercado de imóveis comerciais. Entrevistou-as, como faria um jornalista. Em 13 de março de 2008, seis meses antes do colapso do esquema de Ponzi imobiliário irlandês, Ingram publicou um relatório no qual citou textualmente o que os conhecedores do mercado lhe haviam revelado sobre os empréstimos de vários bancos às construtoras de imóveis comerciais. Os bancos irlandeses estavam concedendo empréstimos bem mais arriscados na Irlanda do que na Grã-Bretanha, mas mesmo na Grã-Bretanha, como o relatório revelou, eram os emprestadores mais tresloucados: nesta categoria, o Anglo Irish, o Bank of Ireland e o AIB vinham, respectivamente, em primeiro, segundo e terceiro lugar.

POR ALGUMAS HORAS, O RELATÓRIO MERRILL LYNCH foi a leitura mais quente dos mercados financeiros de Londres, até que o próprio banco o

revogou.

O Merrill era o principal subscritor dos títulos do Anglo Irish e o corretor corporativo do AIB: ganhara rios de dinheiro com o crescimento dos bancos irlandeses. Momentos após Phil Ingram distribuir seu relatório, os bancos ligaram para seus contatos no Merrill Lynch ameaçando transferir seus negócios para outro lugar. O mesmo executivo do Anglo Irish Bank que havia ligado para gritar com Morgan Kelly telefonou para um analista financeiro do Merrill para gritar mais um pouco. (“Achei o trabalho de vocês uma boa merda!”)

Os superiores de Ingram no Merrill Lynch o levaram a reuniões com advogados da empresa, que reescreveram seu relatório, depurando-o de sua linguagem incisiva e das citações desfavoráveis dos conhecedores do mercado, incluindo suas muitas referências aos bancos irlandeses. O chefe imediato de Ingram no departamento de pesquisas, um sujeito chamado Ed Allchin, foi obrigado a pedir desculpas aos banqueiros de investimentos do Merrill individualmente pelos aborrecimentos causados. E, daquele momento em diante, tudo o que Ingram escreveu sobre os bancos irlandeses foi reescrito e expurgado pelos advogados do Merrill Lynch. Ao final de 2008, o Merrill o demitiu.

Teria sido difícil para os banqueiros de investimentos do Merrill Lynch não saberem, até certo ponto, que, num mercado imprudente, os bancos irlandeses agiram com uma imprudência toda própria. Mas no memorando de seis páginas para Brian Lenihan – pelo qual o contribuinte irlandês pagou ao Merrill Lynch 7 milhões de euros – não mencionaram quaisquer ressalvas que pudessem ter tido. “Todos os bancos irlandeses são rentáveis e estão bem capitalizados”, escreveram os consultores do Merrill Lynch e depois prosseguiram sugerindo que o problema não eram empréstimos ruins concedidos, mas o pânico no mercado.

O memorando do Merrill Lynch listou uma série de reações possíveis do governo irlandês no caso de uma corrida aos bancos. Absteve-se de recomendar de forma explícita uma linha de ação de preferência a outra, mas sua análise implicava que a coisa mais sensata seria garantir os bancos. Afinal, todos estavam “fundamentalmente sólidos”. A promessa de arcar com os prejuízos faria os mercados se acalmarem depressa – e os bancos irlandeses voltarem à sua boa forma. Como não haveria prejuízos, a promessa não custaria nada.

O que foi dito exatamente na reunião da noite de 29 de setembro de 2008 permanece, de maneira surpreendente, um segredo. O governo tem negado os pedidos, baseados na Lei de Liberdade de Informações, das anotações feitas pelos participantes.

Além do primeiro-ministro e dos reguladores bancários, as únicas pessoas na mesa de conferências dentro do Ministério das Finanças foram os dirigentes dos dois grandes bancos irlandeses que viriam a falir: AIB e Bank of Ireland. Evidentemente mentiram para Brian Lenihan sobre a extensão de seus prejuízos ou eles próprios a ignoravam. Ou ambas as coisas.

"Na época estavam todos dizendo a mesma coisa", um analista bancário irlandês me conta. "Não temos nenhum subprime." O que queriam dizer era que evitaram emprestar para devedores subprime americanos. O que deixaram de mencionar foi que, no frenesi geral, toda a Irlanda havia se tornado subprime.

Devedores irlandeses normalmente seguros haviam se tornado inseguros por causa do tamanho dos empréstimos que contraíram para comprar imóveis inflacionados. Aquela havia sido a consequência mais estranha da bolha irlandesa: lançar uma nação que havia enfim se livrado, a duras penas, de séculos de servidão de volta a outro tipo de servidão.

O relatório do Merrill Lynch afirmando que os bancos estavam "fundamentalmente sólidos" respaldou seja lá qual tenha sido a história que os bancos contaram ao ministro das Finanças. O regulador bancário do governo irlandês, Patrick Neary, havia repetido o julgamento do Merrill. Morgan Kelly ainda era um intelectual maluco. De qualquer modo, ninguém que o levava a sério estava presente na sala. A ação do Anglo Irish havia caído 46% naquele dia e a do AIB, 15%. Havia uma boa chance de que, quando a bolsa de valores reabrisse, um deles ou ambos viessem a falir. No pânico geral, sem a intervenção do governo, os outros bancos teriam sucumbido com o Anglo Irish. Lenihan enfrentava um dilema: devia acreditar nas pessoas à sua volta ou nos mercados financeiros? Devia confiar na família ou nos especialistas? Ficou com a família. A Irlanda fez sua promessa. E a promessa afundou a Irlanda.

MESMO NAQUELE MOMENTO, A DECISÃO PARECEU um tanto estranha. Os bancos irlandeses, como os grandes bancos americanos, conseguiram

persuadir um monte de gente de que estavam tão interligados à sua economia que sua falência derrubaria várias outras coisas também. Mas não estavam tão interligados assim, pelo menos nem todos. O Anglo Irish Bank tinha apenas seis agências, nenhum caixa eletrônico e nenhum relacionamento orgânico com empresas irlandesas, a não ser as da construção civil. Concedia empréstimos para as pessoas comprarem terrenos e construírem, e mais nada. Fazia-o com dinheiro emprestado de estrangeiros. Não era, por natureza, sistêmico. Tornou-se sistêmico apenas quando seus prejuízos passaram a ser de todos.

De qualquer modo, se os irlandeses quisessem salvar seus bancos, por que não garantir somente os depósitos? Existe uma grande diferença entre depositantes e detentores de títulos: os depositantes podem fugir. O perigo imediato era de que os poupadores que haviam colocado seu dinheiro nos bancos o retirassem, deixando os bancos sem recursos. Já os investidores que possuíam cerca de 80 bilhões de euros em títulos dos bancos irlandeses estavam de mãos atadas. Não podiam retirar seu dinheiro. E seus 80 bilhões de euros cobriam quase a totalidade dos eventuais prejuízos dos bancos irlandeses.

Esses detentores de títulos privados não tinham qualquer direito a serem socorridos pelo governo irlandês. Eles sequer *esperavam* por isso. Não faz muito tempo, conversei com um ex-operador sênior do Merrill Lynch que, em 29 de setembro, possuía uma pilha de títulos de um dos bancos irlandeses. Ele já havia tentado vendê-los de volta ao banco a 50 centavos por dólar – ou seja, se dispusera a aceitar um prejuízo enorme só para se livrar deles. Na manhã de 30 de setembro, acordou descobrindo que seus títulos valiam 100 centavos por dólar. O governo irlandês os havia garantido! Ele não conseguia acreditar na sua sorte.

Esse episódio se repetiu no mercado financeiro. Pessoas cuja aposta privada deu errada e que não esperavam ser plenamente reembolsadas receberam seu dinheiro de volta – do contribuinte irlandês.

Em retrospecto, agora que se sabe que os prejuízos dos bancos irlandeses foram historicamente imensos, a decisão de cobri-los parece não apenas estranha, mas suicida. Alguns banqueiros irlandeses contraíram dívidas que jamais conseguiriam saldar, algo em torno de 100 bilhões de euros. Podem não ter tido a menor ideia do que estavam fazendo, mas o que importa é que fizeram.

Suas dívidas foram privadas – devidas a investidores mundo afora – e mesmo assim o povo irlandês se pôs a saldá-las como se fossem obrigações do Estado. Há dois anos, vem carregando esse fardo impossível sem praticamente qualquer protesto.

Além disso, todas as decisões de política econômica desde 29 de setembro de 2008 têm sacrificado ainda mais o povo irlandês. Em janeiro de 2009, o governo nacionalizou o Anglo Irish e seus prejuízos de 34 bilhões de euros (que continuam crescendo). No final de 2009, criou a Agência de Gestão de Ativos Nacionais, a versão irlandesa do Programa de Ajuda aos Ativos Problemáticos (Troubled Asset Relief Program, ou Tarp), mas, ao contrário do governo americano, realmente foi em frente e comprou 80 bilhões de euros em ativos podres dos bancos irlandeses.

UMA ÚNICA DECISÃO AFUNDOU A IRLANDA, mas, quando questiono Lenihan a respeito, ele fica impaciente, como se não fosse um tema adequado para conversa. Não foi propriamente uma decisão, ele diz, pois não havia outra escolha. As regras do mercado financeiro irlandês são baseadas no Direito inglês, e nesse sistema os detentores de títulos desfrutam a mesma posição dos depositantes comuns. Ou seja, era contra a lei proteger os pequenos depositantes sem também salvar os grandes investidores que possuíam títulos dos bancos irlandeses.

Isso soa familiar. Quando o secretário do Tesouro americano Hank Paulson percebeu que permitir a falência do Lehman Brothers não seria considerado corajoso e íntegro, e sim catastrófico, também alegou que fizera o que fez porque a lei não lhe dera outra opção. No calor da crise, Paulson deixou de mencionar a lei, assim como Lenihan só veio a citar a lei que exigia que ressarcisse os credores privados dos bancos muito depois de tê-lo feito. Em ambos os casos, a explicação foi legalista: estritamente verdadeira, mas em termos gerais falsa. O governo irlandês sempre teve o poder de impor prejuízos mesmo aos grandes detentores de títulos, se quisesse. “Os dirigentes esqueceram que o governo tem certos poderes”, nas palavras de Morgan Kelly. “Ele pode recrutar pessoas. Pode enviá-las à morte certa. *Pode mudar a lei.*”

Em 30 de setembro de 2008, Lenihan deu a mesma justificativa do Merrill

Lynch para garantir as dívidas dos bancos: impedir o “contágio”. Dizer aos mercados financeiros que um empréstimo a um banco irlandês era um empréstimo ao governo irlandês acalmaria os investidores. Quem duvidaria da credibilidade do governo?

Alguns meses depois, quando surgiram suspeitas de que os prejuízos dos bancos eram tão grandes que poderiam levar o Estado à falência, Lenihan ofereceu uma nova razão para o presente aos investidores privados: os títulos estavam nas mãos de bancos de poupança irlandeses. Até então a linha do governo havia sido dizer que não tinham a menor ideia de quem possuía os títulos bancários. Agora declaravam que, se o governo não arcasse com os prejuízos, os poupadores irlandeses pagariam o preço. Os irlandeses, em outras palavras, estavam apenas salvando os irlandeses.

Aquilo não era verdade e acabou provocando uma onda de indignação dos bancos de poupança irlandeses, que disseram que não detinham os títulos e que desaprovavam a concessão pelo governo de uma enorme dádiva aos que detinham. Um blog de investigação política chamado Guido Fawkes conseguiu obter uma lista dos detentores estrangeiros dos títulos: bancos alemães, bancos franceses, fundos de investimentos alemães, Goldman Sachs. (Sim: até os irlandeses deram sua contribuição ao Goldman.)

EM DIVERSAS PARTES DA EUROPA, AGORA, homens que achavam que seu cargo fosse de “ministro das Finanças” acordaram para a ideia de que seu trabalho na verdade é o de vendedor de títulos do governo. Os prejuízos dos bancos irlandeses obviamente levaram a Irlanda à falência, mas o ministro das Finanças não quer falar sobre isso. Pelo contrário, menciona para mim, diversas vezes, que o país está “plenamente capitalizado” até o próximo verão. Ou seja, o governo irlandês possui dinheiro suficiente em caixa para pagar suas contas até julho próximo.

Somente quando estou saindo pela porta percebo como esse fato é trivial. A verdade nua e crua é que, desde setembro de 2008, a Irlanda está cada dia mais à mercê de seus credores. Para não afundarem, os bancos irlandeses, agora de propriedade do governo, contraíram empréstimos de curto prazo de 85 bilhões de euros do Banco Central Europeu. Dentro de uma semana, Lenihan será

compelido pela União Europeia a convidar o FMI à Irlanda, renunciar ao controle sobre as finanças irlandesas e aceitar um pacote de socorro financeiro.

O público irlandês ainda não sabe, mas, enquanto o ministro das Finanças e eu estamos sentados juntos à mesa de conferências, o Banco Central Europeu perdeu o interesse em emprestar aos bancos irlandeses. E logo Brian Lenihan se dirigirá ao Parlamento e oferecerá uma quarta explicação de por que não se pode permitir que os investidores privados em bancos irlandeses saiam perdendo. "Não há como este país, cujos bancos são tão dependentes dos investidores internacionais, deixar unilateralmente de cumprir suas obrigações com os grandes detentores de títulos contra a vontade do BCE", ele dirá.

Mas houve uma época em que a vontade do BCE não importava tanto para a Irlanda. Essa época foi antes que o governo irlandês usasse o dinheiro do BCE para ressarcir os detentores estrangeiros de títulos de bancos irlandeses.

UMA VEZ A CADA DÉCADA EXPERIMENTO dirigir do lado errado da rua e acabo destruindo dezenas de espelhos retrovisores de carros estacionados à esquerda. Quando saí à procura de algum irlandês para me conduzir pelo país, encontrei um sujeito que chamarei de Ian McRory, que é motorista, mas claramente exerce uma série de outras funções também. Possui o que parece ser um sistema navegacional de uso militar, por exemplo, e conhecimentos surpreendentes sobre questões obscuras e sigilosas. "Presto serviços de segurança pessoal e coisas dessa natureza", ele diz apenas, quando pergunto o que mais faz além de conduzir turistas do desastre financeiro pela Irlanda. Mais tarde, quando menciono o nome de um empreiteiro irlandês que já foi rico, ele conta, casualmente, como se aquilo fizesse parte de seu dia de trabalho normal, que certa vez entrou escondido na casa de campo daquele sujeito e tirou fotos do interior "para um homem que sei que está pensando em comprá-la".

Ian acaba revelando uma boa noção do pouco que eu, ou qualquer outro, poderia achar interessante na Irlanda rural. Ele dirá, por exemplo, "Ali está um anel de fadas muito típico" para depois explicar, de maneira curiosa, que os fazendeiros locais acreditam que esses círculos de pedra ou cogumelos, que ocorrem aparentemente de forma natural nos campos irlandeses, abrigam criaturas míticas.

– Os irlandeses acreditam mesmo em fadas? – pergunto, tentando, sem sucesso, ver de relance o anel de fadas típico que Ian acabou de mostrar.

– Veja bem, se você sair por aí perguntando às pessoas “Você acredita em fadas?”, a maioria dirá que não. Mas, se você pedir que removam um anel de fadas de sua propriedade, ninguém o fará. No meu modo de pensar, isso é acreditar.

E é mesmo. É o tipo de crença que se explica porque a vantagem de desacreditar é pequena demais, como a recente crença irlandesa de que os preços dos terrenos do país aumentariam para sempre.

A estrada que sai de Dublin passa por prédios abandonados e bairros vazios. “Podemos parar em propriedades fantasmas no caminho”, Ian sugere ao percorrermos os subúrbios de Dublin. “Mas, se pararmos em cada uma delas, jamais sairemos daqui.”

Passamos por campos verdes divididos por plantadores de batatas em pequenos lotes e, uma vez ou outra, por uma aldeia, mas mesmo as partes habitadas parecem desoladas. O interior irlandês permanece um lugar do qual as pessoas fogem. Entre suas desvantagens, do ponto de vista do observador externo, está o clima. “Está sempre chovendo ou prestes a chover”, Ian comenta. “Levei um africano para conhecer o interior certa vez. Ele disse para mim: ‘Não consigo entender por que as pessoas moram aqui. É como viver sob um elefante.’”

As sebes úmidas cultivadas ao longo da estrada para que das casas úmidas não se veja a estrada úmida agora fazem com que da estrada úmida não vejamos as casas úmidas. FOTO DA ALDEIA DO FUTURO, diz um outdoor gotejante com a imagem de uma aldeia que jamais será construída. Escolhendo aleatoriamente uma aldeia que parece mais ou menos concluída, saímos da estrada. É um exúrbio, sem um subúrbio. GLEANN RIADA, diz o cartaz ostentoso em frente. São umas poucas dezenas de casas num campo, ligadas a nada além de umas às outras, terminando com lajes de concreto desocupadas cobertas de ervas daninhas. Dá para ver que, no momento em que o dinheiro deixou de fluir dos bancos irlandeses, o empreiteiro desmontou sua barraca e os trabalhadores poloneses voltaram para casa.

“Os sujeitos que construíram isto sequer acreditavam que chegaria a ficar

pronto", Ian comenta. A laje de concreto, como as casas concluídas, está cheia das rachaduras que você vê numa casa após um forte terremoto, mas que neste caso foram causadas pela negligência. Lá dentro, o chão está repleto de lixo e entulho, as instalações hidráulicas foram arrancadas da cozinha e o mofo se espalha feito teias de aranha pelas paredes. A última vez que vi o interior de uma estrutura assim foi em Nova Orleans após o furacão Katrina.

O Departamento do Meio Ambiente da Irlanda publicou em 2009 sua primeira auditoria do número de casas novas do país, após inspecionar 2.846 conjuntos residenciais, muitos deles propriedades fantasmas. O governo concedeu permissão de construção para 180 mil unidades, das quais mais de 100 mil estão desocupadas. Algumas das unidades ocupadas estão inacabadas. Praticamente toda construção civil agora cessou. Não há pessoas suficientes na Irlanda para ocupar as casas novas. Nunca houve.

Pergunte aos construtores irlandeses quem eles imaginavam que fosse morar no interior da Irlanda e todos darão a mesma risada nervosa e oferecerão a mesma lista de possíveis clientes: poloneses; estrangeiros atrás de uma segunda casa; departamentos inteiros de funcionários públicos irlandeses, que seriam enviados ao interior num enorme plano de reassentamento que nunca se materializou; a diáspora dos 70 milhões de seres humanos com alguma ligação genética com a Irlanda.

O problema ao qual ninguém prestou muita atenção durante o boom foi que as pessoas fora da Irlanda, mesmo aquelas com ligações genéticas, não têm interesse em possuir casas no país. "Este não é um mercado imobiliário internacional", diz um corretor da filial da Savills em Dublin chamado Ronan O'Driscoll. "Não há nem nunca houve compradores estrangeiros."

PARA QUE LADO NAÇÕES INTEIRAS CORRERAM quando o dinheiro esteve livremente disponível revela muito a seu respeito: seus desejos, suas limitações, a forma como se veem. O modo como reagiram quando o dinheiro foi retirado é igualmente revelador.

Na Grécia quem contraiu empréstimos foi o Estado: as dívidas são do povo grego, mas as pessoas não querem se envolver com ela. Os gregos já saíram às ruas, de forma violenta, e foram rápidos em encontrar pessoas fora da Grécia

para culpar por seus problemas: monges, turcos, banqueiros estrangeiros. Anarquistas gregos agora enviam cartas-bombas para políticos alemães e lançam coquetéis molotov em sua própria polícia.

Na Irlanda quem contraiu empréstimos foram alguns bancos, mas mesmo assim as pessoas parecem não apenas dispostas a reembolsá-los, mas o fazem sem se lamentarem. No outono de 2008, depois que o governo ameaçou limitar a assistência médica gratuita, os idosos marcharam pelas ruas de Dublin. Poucos dias depois que cheguei, os estudantes fizeram o mesmo, mas seu protesto foi mais encenação do que indignação pública, e talvez uma desculpa para matarem aula. (ABAIXO ESTE TIPO DE COISA, dizia um dos cartazes.) Abordei dois estudantes que estavam indo embora do evento para perguntar por que pintaram faixas amarelas no rosto. Olharam um para o outro em busca de um palpite. “Sei lá!”, um deles enfim respondeu, e caiu na gargalhada.

Fora isso... silêncio. Passaram-se mais de três anos desde que o governo impingiu à população irlandesa os prejuízos dos bancos, e nesse período houve apenas dois atos visíveis de agitação social no país. No início de 2009, na primeira reunião de acionistas do AIB após o colapso, um cidadão idoso lançou ovos podres nos executivos do banco. E, numa noite de setembro de 2010, um empreiteiro de Galway chamado Joe McNamara pintou sua betoneira com slogans contra os banqueiros, subiu na cabine, atravessou o país e, após travar a máquina, largou-a entre os portões do Parlamento. O velhote lançador de ovos já era uma lembrança distante, mas McNamara ainda estava, mais ou menos, no noticiário, recusando convites para entrevistas. “Joe é uma pessoa reservada”, seu advogado me contou. “Ele acha que transmitiu seu recado. Não quer nenhuma atenção da mídia.”

Antes de estacionar sua betoneira na entrada do Parlamento, McNamara havia sido um pequeno construtor. Começou assentando fundações e, como vários empreiteiros do interior, recebeu um empréstimo do Anglo Irish Bank. Assim começou sua carreira como construtor civil. Mudou-se para Galway, para um condomínio novo e espalhafatoso ao lado de um campo de golfe, mas a origem de suas dificuldades financeiras estava a uma hora da cidade, num resort que tentou construir na sua aldeia natal, chamada Keel, na ilha remota de Achill.

“Achill”, Ian repete, depois que informo que é para lá que deve me levar, em

seguida fica em silêncio por um minuto, como que me dando tempo para mudar de ideia. “Nesta época do ano Achill estará bem desoladora.” Ele pensa por mais um minuto. “Se bem que no verão pode ser bem desoladora também.”

Anoitece quando transpomos a ponte minúscula e adentramos a ilha. Dos dois lados da estrada serpenteante de mão única, turfeiras se estendem até onde a vista alcança. A sensação é menos de “destino turístico” do que de “fim de mundo”. (“A próxima parada é Terra Nova”, diz Ian.)

O Achill Head Hotel – o primeiro empreendimento de Joe, ainda dirigido por sua ex-mulher – estava fechado e escuro. Mas ali, bem no meio de sua minúscula aldeia natal, Keel, estava a fonte de todos os apuros financeiros de Joe McNamara: um gigantesco buraco negro, cercado de escavadeiras e materiais. Em 2005 ele resolvera construir um hotel modesto com 12 quartos. Em abril de 2006, com o mercado imobiliário irlandês explodindo, aumentou suas ambições e pediu permissão para construir um hotel de luxo de vários andares. Exatamente naquele momento, o mercado virou. “Fomos embora em junho de 2006”, me contou Ronan O’ Driscoll, o corretor da Savills. “Retornamos em setembro e tudo havia parado. Como é que todos decidem ao mesmo tempo que está na hora de parar? Que a situação saiu do controle?”

Nos últimos quatro anos, o local do hotel tem marcado a aldeia. Mas foi apenas em maio de 2010 que o Anglo Irish Bank, que emprestara a McNamara o dinheiro para construí-lo, ameaçou levá-lo à insolvência. As leis de falência irlandesas não foram criadas para o fracasso espetacular, talvez porque as pessoas que as redigiram nunca imaginaram um sucesso espetacular. Quando um banco declara a insolvência de um irlandês, remete uma carta a seus parentes consanguíneos, informando-os daquela vergonha. Um aviso de falência é publicado em um jornal nacional e em um local. Por até 12 anos, o falido não pode pegar empréstimos de mais de 650 euros, possuir bens valendo mais de 3.100 euros ou viajar ao exterior sem permissão do governo. Durante 12 anos, parte do que ele recebe pode passar diretamente aos seus credores. “Não é como nos Estados Unidos, onde estar falido é quase um distintivo de honra”, diz Patrick White, do Irish Property Council. “Aqui você é excluído da vida comercial.”

Se você deve ao banco 5 milhões, está sob o poder do banco, mas, se deve ao

banco 5 bilhões, o banco está sob seu poder. Esta antiga regra da vida financeira passou a se aplicar na Irlanda. As dívidas dos grandes empreiteiros irlandeses (ou de qualquer um que devesse ao banco mais de 20 milhões de euros) estão agora sendo negociadas a portas fechadas. Em troca de ajuda ao governo para administrar ou liquidar suas carteiras imobiliárias, os maiores fracassados têm sido poupados da falência. Construtores menores, como McNamara, estão em situação bem pior. E, embora ninguém pareça saber quantas dessas pessoas existem, o número é sem dúvida grande. A Agência de Gestão de Ativos Nacionais (Nama) da Irlanda controla cerca de 80 bilhões de euros em empréstimos imobiliários comerciais. Um especialista irlandês em mercado imobiliário chamado Peter Bacon, que prestou consultoria à Nama quando esta foi criada, recentemente revelou que, ao somar os empréstimos imobiliários irlandeses menores (aqueles abaixo de 20 milhões de euros), chegou a outros 80 bilhões de euros. Um grande número de ex-comerciantes irlandeses está na mesma situação de Joe McNamara. Um grande número de *proprietários de casas* está enfrentando algo bem parecido.

A diferença entre McNamara e todos os demais é que ele botou a boca no trombone. Mas parece que depois mudou de ideia. Consegui localizar sua ex-mulher e liguei para ela, que apenas riu e disse para eu não encher. Enfim achei o próprio McNamara, emboscando-o em seu celular. Mas ele apenas murmurou algo sobre não querer mais chamar a atenção para si, depois desligou. Somente após eu enviar uma mensagem de texto avisando que estava a caminho de sua cidade ele se sentiu estimulado a falar. “O que você vem fazer em Keel???”, ele gritou por mensagem de texto, mais de uma vez. “Diga: *Por que você está vindo para Keel???*” Depois voltou a ficar em silêncio.

“O problema dos irlandeses”, comenta Ian ao nos afastarmos do buraco negro que levou Joe McNamara à falência, “é que você pode pressioná-los à vontade. Mas, quando quebram, ficam pirados.”

(Um mês depois, após um período de silêncio, McNamara reapareceria, berrando do alto de um guindaste de construção que havia conduzido através do país e abandonara, de novo, em frente do Parlamento.)

MEUS AMIGOS IRLANDESES ME CONTAM que duas coisas impressionam

todos os conterrâneos quando chegam aos Estados Unidos: a vastidão do país e o desejo aparentemente incessante das pessoas de falarem sobre seus problemas pessoais. Duas coisas impressionam um americano quando chega à Irlanda: como o país é pequeno é como as pessoas são reservadas. Um irlandês com um problema pessoal o leva consigo a uma toca, como um esquilo com uma noz antes do inverno. Ele se tortura e às vezes tortura seus entes queridos também. O que não faz, caso tenha sofrido algum revés, é falar a respeito ao mundo externo. O famoso dom dos irlandeses de tagarelar apenas encobre tudo aquilo que eles não contam.

Ao que pude notar, em 10 de novembro de 2010 o número de irlandeses dispostos a protestar contra o que acontecera com eles se reduzira a uma pessoa: o lançador de ovos podres. No dia seguinte, paramos diante de sua velha e modesta casa geminada na periferia de Dublin. O cavalheiro idoso e cordial que abre a porta trajando um suéter de cor vinho alinhado e calça bem passada exibe, entre outras qualidades, ótimas maneiras. Tem a capacidade de parecer contente mesmo quando estranhos tocam sua campainha e de fazer com que se sintam bem-vindos. Na mesa da pequena e arrumada sala de jantar de Gary Keogh jaz um livro, criado por seus netos, datado de maio de 2009. Intitula-se *Granddad's Eggcellent Adventure* – algo como *A oventura de vovô*.

Nos meses após o socorro de Brian Lenihan aos bancos, Keogh, pela primeira vez na vida, começou a prestar atenção à conduta dos banqueiros irlandeses. Suas próprias ações do AIB, antes consideradas tão seguras quanto dinheiro vivo ou ouro, vinham perdendo o valor com rapidez, mas os executivos do banco não exibiam o menor sinal de remorso ou vergonha. O presidente do conselho do AIB, Dermot Gleeson, e seu CEO, Eugene Sheehy, foram os que mais o revoltaram. "Os dois bateram no peito repetidamente e afirmaram: 'Nosso banco é 100% seguro'", relata Keogh. "Como se nada estivesse acontecendo!" Ele resolveu investigar aquelas pessoas em quem sempre tivera confiança cega. O que descobriu – altos salários, desperdício corporativo – o indignou ainda mais. "O presidente pagava a si mesmo 475 mil euros para presidir 12 reuniões!", ele grita.

O que Keogh descobriu ainda é o aspecto mais chocante e mais familiar da catástrofe irlandesa: com que facilidade instituições financeiras tradicionais

abandonaram suas tradições e seus princípios. Um banco de rápido crescimento, o Anglo Irish, ingressara no mercado e professava ter descoberto um meio novo e melhor de exercer a atividade bancária. Ele tomava decisões incrivelmente ágeis: um construtor irlandês podia entrar no escritório do banco ao final da tarde com uma ideia nova e sair dali naquela mesma noite com centenas de milhões de euros. Conseguia distribuir dinheiro rápido assim porque transformara a atividade bancária num negócio de família: se eles gostavam do sujeito, sequer se davam ao trabalho de avaliar seu projeto.

Em vez de denunciarem a insanidade daquele procedimento, os dois bancos irlandeses tradicionais simplesmente aderiram a ele. Um homem de negócios irlandês chamado Denis O'Brien fazia parte do conselho diretor do Bank of Ireland em 2005 quando este se defrontou com o incrível crescimento do Anglo Irish. (O Anglo Irish estava prestes a *dobrar* de tamanho em apenas dois anos.) "Lembro-me do CEO chegando e dizendo: 'Vamos crescer 30% ao ano'", O'Brien me contou. "Eu disse: 'Como é que você vai fazer isso? A atividade bancária é um negócio que cresce no máximo 5% a 7% ao ano.'"

Eles o fizeram seguindo o exemplo do Anglo Irish: assinando cheques para construtores irlandeses comprarem terrenos por qualquer preço. O AIB, que remunerava os executivos de crédito com base na quantidade de euros emprestados, abriu uma unidade apelidada de ABA (*Anybody but Anglo*, Qualquer um Menos o Anglo), dedicada a conquistar os maiores clientes empreiteiros do Anglo – as pessoas que iriam se tornar os fracassos mais espetaculares da história irlandesa. Em outubro de 2008, o *Irish Times* publicou uma lista dos cinco maiores negócios imobiliários dos últimos três anos. O Allied Irish emprestou dinheiro para 10 dentre os 15, o Anglo Irish para apenas um.

Na rádio nacional irlandesa, o construtor insolvente Simon Kelly, que pessoalmente deve 200 milhões de euros a diversos bancos irlandeses e que pertence a uma sociedade que deve mais 2 bilhões de euros, confessou que a única vez em sua carreira que um banqueiro se aborreceu com ele foi quando *saldou* um empréstimo – ao Anglo Irish, com dinheiro emprestado do Allied Irish. Os ex-executivos do Anglo Irish que entrevistei (extraoficialmente, já que estão todos escondidos) falam de seus imitadores mais antigos e respeitáveis

com uma espécie de espanto: “Sim, estávamos fora de controle”, eles dizem, sem meias palavras. “Mas aqueles sujeitos eram *doidos de pedra*.”

Gary Keogh pensou sobre como a Irlanda mudara desde a sua juventude, quando o país era paupérrimo. “Eu costumava catar chapinhas de garrafa”, ele conta. “Agora o serviço de saúde nem se dá ao trabalho de pedir de volta as muletas. Ah, não! Somos ricos demais.” Ao contrário da maioria das pessoas que conhecia, Keogh não possuía dívidas. “Eu não tinha nada a perder”, ele explica. “Não devia dinheiro a ninguém. Por isso pude fazer aquilo.” Ele também acabara de se recuperar de uma doença grave e se sentia livre. “Eu ganhara um rim novo e estava muito feliz”, ele diz. “Mas acho que deve ter sido o rim de Che Guevara.” Ele descreve sua trama elaborada da maneira como um assassino poderia descrever o crime perfeito. “Eu só dispunha de dois ovos podres”, ele diz, “mas estavam podres de verdade! Porque os mantive seis semanas na garagem!”

A reunião dos acionistas do AIB de março de 2009 foi a primeira a que compareceu em sua vida. Admite que estava um pouco receoso de que algo pudesse dar errado. Temendo não achar vaga para estacionar, pegou um ônibus. Para que seus ovos não quebrassem, criou uma embalagem protetora. Preocupado por não conhecer a sala de reuniões, reservou algum tempo para examiná-la. “Cheguei cedo ao portão da frente e fiz um reconhecimento”, como ele diz, “só para ver o que iria acontecer.” A embalagem de ovos era grande demais para escondê-la, portanto ele a descartou. Com medo de que seus ovos fossem escorregadios demais para segurar e lançar, envolveu-os com uma fina camada de celofane. “Posicionei-me quatro filas para trás e quatro cadeiras para dentro”, ele diz. “Nem perto demais, nem longe demais.” Então aguardou seu momento.

Este chegou imediatamente. Logo após os executivos ocuparem seus lugares na plataforma, um acionista se levantou, sem ser solicitado, para fazer uma pergunta. Gleeson, o presidente do AIB, grunhiu:

– Sente-se!

“Ele achou que fosse um ditador!”, diz Keogh, que ouvira o suficiente. Então se levantou e gritou:

– Já ouvi merda o bastante! Você é um safado filho da puta!

E aí começou a atirar os ovos.

“Ele achou que tinha sido atingido”, ele conta agora com um sorrisinho, “porque o primeiro ovo acertou o microfone e fez *pá*!” Espatifou-se na ombreira do terno de Gleeson. O segundo ovo não atingiu o CEO, mas foi parar no logotipo do AIB atrás dele.

Nesse momento os guardas de segurança o cercaram. “Fui informado de que seria preso e processado, mas isso nunca aconteceu”, ele diz. É claro que não: aquela foi, no fundo, uma briga de família. Os guardas quiseram conduzi-lo para fora, mas ele deixou o local sozinho e pegou o próximo ônibus para casa. “O incidente ocorreu às 10h10”, ele conta. “Cheguei em casa às 10h50. Às 11h10 o telefone tocou. E falei no rádio por uma hora.” Depois, mas por um breve período, foi uma loucura. “A imprensa invadiu minha casa e não queria sair”, ele diz. Tudo bem. Ele não permaneceria ali. Fizera exatamente o que planejara e não via necessidade de mais estardalhaço. Pegou um avião no Aeroporto de Dublin às 6 da manhã seguinte para um cruzeiro pelo Mediterrâneo, planejado tempos atrás.

IV

AS VIDAS SECRETAS DOS ALEMÃES

Na época em que cheguei a Hamburgo, em meados de 2011, o destino do universo financeiro parecia depender do lado para o qual o povo alemão corresse. A agência de classificação de risco Moody's estava determinada a rebaixar a dívida do governo português à posição de *junk bond*, e a Standard & Poor's dera a entender que a Itália poderia ser a próxima. A da Irlanda encontrava-se prestes a ser rebaixada à posição de *junk bond* também, e existia uma possibilidade bem real de que os governadores espanhóis recém-eleitos pudessem aproveitar o momento para anunciar que os ex-governadores haviam errado nos cálculos e deviam aos estrangeiros bem mais dinheiro do que imaginaram. E ainda havia a Grécia. Dos 126 países com dívida classificada, a Grécia ocupava o 126º lugar: os gregos eram oficialmente considerados o povo com menos chances no planeta de saldar suas dívidas.

Como os alemães eram não apenas os maiores credores das várias nações europeias endividadas, mas sua única esperança séria de financiamentos futuros, restava a eles agir como árbitros morais e decidir quais condutas financeiras seriam toleradas e quais não seriam. Como me disse um funcionário do alto escalão do Bundesbank: "Se dizemos não, é não. Nada acontece sem a Alemanha. É lá que os prejuízos ganham vida." Apenas um ano antes, quando

figuras públicas alemãs tacharam os gregos de trapaceiros e revistas alemãs publicaram manchetes como POR QUE VOCÊS NÃO VENDEM SUAS ILHAS, SEUS GREGOS FALIDOS?, os cidadãos gregos consideraram aquilo um insulto revoltante. Em junho de 2011, o governo grego começou a vender ilhas ou, de qualquer modo, criou uma lista de liquidação de milhares de propriedades – campos de golfe, praias, aeroportos, fazendas, estradas – que esperava leiloar para ajudar a saldar suas dívidas. Pode-se afirmar que aquela ideia não surgiu dos próprios gregos.

Só um alemão pensaria em passar férias em Hamburgo, mas por acaso era feriado na Alemanha, e Hamburgo estava lotada de turistas. Quando perguntei ao *concierge* do hotel o que havia de interessante na cidade, ele teve que pensar por uns segundos antes de dizer: "A maioria das pessoas simplesmente vai para Reeperbahn." Reeperbahn é a zona de meretrício de Hamburgo, a maior do mundo, de acordo com um guia, embora seja difícil entender como alguém chegou a tal conclusão. E o Reeperbahn, por acaso, era minha razão de estar ali.

Talvez por terem um dom considerável para criar dificuldade com os não alemães, os alemães têm sido objeto de muitas tentativas acadêmicas de entender seu comportamento coletivo. Nesse vasto e crescente empreendimento, um livrinho com um título engraçado supera muitos outros maiores e mais pesados. Escrito no início da década de 1980 por um notável antropólogo americano chamado Alan Dundes, *Life Is Like a Chicken Coop Ladder* (A vida é como um pau de galinheiro) procura descrever o caráter alemão por meio das histórias que os alemães gostam de contar uns aos outros. Ele se especializou em folclore, e no folclore alemão, em suas palavras, "encontra-se um número incomum de textos referentes a *Scheisse* (merda), *Dreck* (sujeira), *Mist* (estrume), *Arsch* (cu). [...] Canções folclóricas, narrativas populares, provérbios, charadas, expressões idiomáticas – tudo atesta o velho interesse especial dos alemães por essa área de atividade humana".

Dundes passou a colecionar um número impressionante de indícios para respaldar sua teoria. Existe um popular personagem folclórico alemão chamado *der Dukatenscheisser* (O Cagador de Ducados), que costuma ser representado expelindo moedas pelo traseiro. O primeiro museu do mundo dedicado exclusivamente a toaletes fica em Munique. (Um segundo foi aberto em Nova

Délhi.) A palavra alemã para “merda” desempenha um grande número de funções linguísticas bizarras – por exemplo, um termo carinhoso alemão comum é “minha pequena bolsa de merda”. A primeira coisa que Gutenberg procurou publicar, depois da Bíblia, foi um calendário laxativo. Existe ainda um número espantoso de ditados populares anais alemães. “Como o peixe vive na água, a merda prende no ânus!”, para selecionar apenas um dentre os exemplos aparentemente ilimitados.

Para um antropólogo, Dundes causou sensação ao associar esse traço de caráter nacional vulgar único aos momentos mais importantes da história alemã. O escatológico Martinho Lutero (“Sou como bosta madura, e o mundo é um gigantesco ânus”) teve a ideia que lançou a Reforma Protestante sentado no vaso. As cartas de Mozart revelavam uma mente, nas palavras de Dundes, cujo “cultivo da imagística fecal pode ser praticamente inigualável”. A palavra favorita de Hitler era *Scheisskerl* (sujeito de merda), que ele usava para descrever não apenas outras pessoas, mas também a si próprio. Após a guerra, os médicos de Hitler contaram aos agentes da inteligência americana que seu paciente dedicava uma energia surpreendente ao exame das próprias fezes. E existem fortes indícios de que uma de suas taras favoritas era fazer as mulheres defecarem nele. Talvez Hitler fosse tão persuasivo para os alemães, Dundes sugeriu, porque compartilhava seu traço quintessencial: uma aversão pública à sujeira que mascarava uma obsessão privada. “A combinação de limpo e sujo – exterior limpo e interior sujo, ou forma limpa e conteúdo sujo – faz parte do caráter nacional alemão”, ele escreveu.

Dundes limitou-se sobretudo ao estudo da baixa cultura alemã. (Aos que gostariam de examinar a coprofilia na alta cultura alemã ele recomenda outro livro, de uma dupla de estudiosos alemães, denominado *The Call of Human Nature: The Role of Scatology in Modern German Literature* (O chamado da natureza humana: o papel da escatologia na literatura alemã moderna). Mesmo assim, foi difícil ler seu tratado sem a forte sensação de que todos os alemães, na alta ou na baixa cultura, eram um pouco diferentes de mim e você – um fato que ele frisou na introdução à versão popular do livro. “A esposa americana de um colega nascido na Alemanha confessou para mim que passou a compreender bem melhor seu marido após sua leitura”, ele escreveu. “Antes, a mulher achava

que ele devia ter algum tipo de problema psicológico peculiar, pois insistia em discutir detalhadamente o estado de sua última defecação."

A zona de meretrício de Hamburgo chamou a atenção de Dundes por causa da ênfase dada pelos locais à luta na lama. Mulheres nuas lutavam num ringue de sujeira enquanto espectadores usavam toucas de plástico, uma espécie de camisinha para a cabeça, para que a lama não respingasse neles. "Desse modo", registrou Dundes, "o público pode permanecer limpo enquanto aprecia a sujeira!" Os alemães adoravam estar perto da merda, mas não dentro dela. Esta, aliás, é uma excelente descrição do seu papel na atual crise financeira.

UMA SEMANA ANTES, EM BERLIM, fui ver o vice-ministro das Finanças da Alemanha, um funcionário de carreira de 44 anos chamado Jörg Asmussen. Os alemães agora dispõem do único Ministério das Finanças no mundo desenvolvido cujos dirigentes não precisam se preocupar com a possibilidade de sua economia desmoronar no momento em que os investidores pararem de comprar seus títulos. Enquanto o desemprego na Grécia atinge seu recorde (16,2%, pela última contagem), na Alemanha cai para o nível mais baixo em 20 anos (6,9%).

A Alemanha parece ter experimentado uma crise financeira sem consequências econômicas. Usaram camisinhas para a cabeça na presença de seus banqueiros e evitaram ser atingidos pela lama. Como resultado, no último ano os mercados financeiros vêm tentando sem sucesso saber o que se passa na cabeça do povo alemão: eles obviamente têm recursos para saldar as dívidas de seus colegas europeus, mas será que o farão? Eles agora são europeus ou ainda permanecem alemães? Qualquer declaração ou gesto de uma autoridade alemã a respeito dessa decisão nos últimos 18 meses tem se tornado uma manchete capaz de afetar os mercados. Muitas declarações desse tipo vêm sendo dadas, a maioria refletindo a opinião pública alemã e expressando incompreensão e indignação com a irresponsabilidade dos outros povos.

Asmussen é um dos alemães agora obsessivamente observados. Junto com seu chefe, Wolfgang Schäuble, é uma das duas autoridades alemãs presentes em todas as conversações entre o governo alemão e os endividados.

O prédio do Ministério das Finanças, erguido em meados da década de 1930,

é um monumento à ambição nazista e ao seu gosto. Se você circundar esse gigante impessoal na direção errada, poderá levar 20 minutos até achar a porta da frente. Pego a direção errada, depois suo e bufo para recuperar o tempo perdido, enquanto imagino se os nazistas provincianos vindos do interior tiveram a mesma experiência, percorrendo o exterior daquelas paredes proibitivas de pedra tentando descobrir como entrar. Enfim encontro um pátio de aspecto familiar: as únicas diferenças entre sua aparência agora e em antigas fotografias famosas são que Hitler não está mais marchando pela entrada e a estátua da águia empoleirada sobre a suástica foi removida.

"O prédio foi construído para o Ministério da Aviação de Göring", explica o relações-públicas do Ministério das Finanças à minha espera, que, por incrível que pareça, é francês. "Dá para notar pela arquitetura alegre." Depois explica que o prédio é grande assim porque Hermann Göring queria que aviões pudessem pousar em seu topo.

Cheguei uns três minutos atrasado, mas o vice-ministro das Finanças chega cinco minutos depois, o que, virei a saber, é visto pelos alemães como quase um delito. Ele pede bem mais desculpas do que precisaria pela falta de pontualidade. Usa os óculos de aro fino de um diretor de cinema alemão e ostenta ótima forma física e calvície total, mas por opção e não por imposição. Homens brancos em ótima forma física que raspam a cabeça estão fazendo uma declaração, segundo minha experiência. "Não preciso de gordura corporal e não preciso de cabelos", parecem estar dizendo, enquanto também dão a entender que quem quer que precise é um fracote. O vice-ministro das Finanças até ri como todos os homens com ótima forma física e cabelos raspados deveriam rir, se querem continuar desempenhando aquele papel. Em vez de abrir a boca para permitir a passagem do ar, faz beicinho e deixa o ar sair bufando pelo nariz. Pode precisar de risos tanto quanto outros homens, mas requer menos ar para rir.

Sua escrivaninha é um modelo de autodisciplina. Animado pela atividade implícita – blocos de anotações, *post-its*, pastas de documentos –, cada objeto ali está perfeitamente alinhado com todos os outros e com os cantos retos da escrivaninha. Mas a decoração opcional mais impressionante é um grande cartaz branco na parede ao lado da escrivaninha. Está em alemão, mas é uma citação de uma frase americana:

O SEGREDO DO SUCESSO ESTÁ EM ENTENDER O PONTO DE VISTA DOS OUTROS.

– Henry Ford

Isso me surpreende. Não é o que um homem com ótima forma física e cabeça raspada deveria ter como seu mantra. É *gentil*. O vice-ministro das Finanças alemão derruba ainda mais meus pressupostos negativos sobre ele falando claramente, até de forma descontraída, sobre assuntos que a maioria dos ministros das Finanças supõe ter como função obscurecer. Revela que acabou de ler o último relatório ainda inédito dos investigadores do FMI sobre o progresso feito pelo governo grego na reforma do país.

– Eles não implementaram as medidas que prometeram implementar – diz ele simplesmente. – Não estão fazendo as reformas combinadas.

– O pessoal do FMI afirma isso com essa clareza? – quero saber.

Ele vira até a página 7 do relatório do FMI, que recomenda não conceder aos gregos a próxima remessa do dinheiro de que o governo precisa para evitar o calote de seus títulos.

– Eles ainda têm um problema enorme com a arrecadação fiscal. Não se trata da lei em si. É a *coleta* que precisa ser melhorada.

Os gregos continuam se recusando a pagar seus impostos, em outras palavras. Mas este é apenas um dentre muitos pecados gregos.

– O mercado de trabalho deles não está mudando como precisa – complementa ele.

Peço que dê um exemplo.

– Eles tinham uma tradição de um décimo terceiro ou décimo quarto salário – explica ele. – Por conta dos acontecimentos nos últimos 10 anos, um cargo público que, na Alemanha, paga 55 mil euros, na Grécia paga 70 mil. Eles precisam mudar o relacionamento das pessoas com o governo – continua ele. – Mas não é uma tarefa que possa ser feita em três meses.

Mudar o relacionamento entre qualquer povo e seu governo, ele acrescentou, não era uma questão trivial. Os gregos tinham que mudar sua cultura. Ele não poderia ter expressado aquilo de forma mais incisiva: para os gregos e alemães coexistirem em uma união monetária, os gregos precisariam mudar quem eles são.

Isso dificilmente acontecerá no futuro próximo. Além de os gregos possuírem dívidas enormes, continuam com déficits altos. Imobilizados por uma

moeda artificialmente forte, não conseguem transformar esses déficits em superávits, ainda que façam tudo o que os estrangeiros exigem deles. Suas exportações, cotadas em euros, permanecem caras. As autoridades alemãs querem que os gregos reduzam o tamanho da máquina do governo, mas isso também reduzirá o crescimento econômico e a arrecadação fiscal.

Portanto, uma destas coisas deve ocorrer: ou os alemães concordam com a integração fiscal da Europa, de modo que Alemanha e Grécia mantenham o mesmo relacionamento mútuo de, digamos, Indiana e Mississippi – os impostos dos alemães iriam para um cofre em comum, o qual seria usado para bancar o estilo de vida dos gregos –, ou os gregos (e provavelmente, no frigir dos ovos, todos os não alemães) terão que realizar "reformas estruturais", um eufemismo para sua transformação mágica e radical num povo tão eficiente e produtivo quanto os alemães. A primeira solução é agradável aos gregos, mas penosa aos alemães. A segunda solução é agradável aos alemães, mas penosa, e talvez até suicida, aos gregos.

O único cenário economicamente plausível é que os alemães, com um pouco de ajuda da população em rápido declínio dos países europeus solventes, aceitem a situação, trabalhem mais duro e paguem por todos os outros. Mas o que é economicamente plausível parece ser politicamente inaceitável. O povo alemão conhece ao menos um fato sobre o euro: antes de concordarem em trocar seus marcos alemães, seus líderes prometeram, de maneira explícita, que nunca teriam que socorrer financeiramente outros países. A regra foi criada com a fundação do Banco Central Europeu e foi violada em 2010. A opinião pública se volta cada dia mais contra a violação – tanto que a chanceler Angela Merkel, que tem a reputação de captar o estado de espírito público, sequer se deu ao trabalho de tentar persuadir os alemães de que pode ser de seu interesse ajudar os gregos.

Por isso a situação monetária da Europa parece não apenas problemática, mas insolúvel. Por isso os gregos estão agora mandando cartas-bombas para Merkel e arruaceiros em Berlim estão lançando pedras nas janelas do consulado grego. E por isso os líderes europeus não têm feito mais nada além de protelar o ajuste de contas inevitável, lutando para encontrar o dinheiro para tapar os buracos cada vez maiores na Grécia, na Irlanda e em Portugal, e rezando para que buracos maiores e mais alarmantes na Espanha, na Itália e mesmo na França

não apareçam.

Até agora, o Banco Central Europeu, em Frankfurt, tem sido a fonte principal desse dinheiro. O BCE foi concebido para se comportar com a mesma disciplina do Bundesbank, mas foi transformado pela crise financeira em algo diferente. Até agora, comprou abertamente algo em torno de US$ 80 bilhões em títulos governamentais gregos, irlandeses e portugueses, e emprestou mais uns US$ 450 bilhões para diversos governos e bancos europeus, aceitando praticamente qualquer garantia, incluindo títulos do governo grego.

O BCE, porém, possui uma regra – considerada muito importante pelos alemães – de que não pode aceitar como garantia títulos considerados "podres" pelas agências de classificação de risco americanas. Como o BCE tinha antes uma regra contra a compra de títulos diretamente no mercado aberto e outra regra contra socorros financeiros a governos, é um tanto estranho que dê agora tanta importância a essa tecnicalidade. Mas o fato é que dá. Se a Grécia der o calote da dívida, o BCE não apenas perderá um dinheirão com os títulos gregos que possui, mas terá que devolver os títulos aos bancos europeus, e os bancos europeus precisarão desembolsar mais de US$ 450 bilhões em dinheiro. O próprio BCE poderia enfrentar a insolvência, o que significaria pedir recursos aos governos de seus membros solventes, liderados pela Alemanha. (O funcionário do alto escalão do Bundesbank me contou que já pensaram em como lidar com o pedido. "Temos 3.400 toneladas de ouro", ele diz. "Somos o único país que não vendeu seu quinhão original [do final da década de 1940]. Portanto, até certo ponto, estamos protegidos.")

O problema maior de um calote grego é a possibilidade de forçar outros países europeus e seus bancos à insolvência. No mínimo isso criaria pânico e confusão no mercado das dívidas nacionais e bancárias, num momento em que vários bancos e ao menos dois grandes países europeus endividados (Itália e Espanha) não podem se permitir pânico e confusão.

No fundo dessa bagunça, do ponto de vista do Ministério das Finanças alemão, está a falta de vontade, ou a incapacidade, dos gregos de mudarem sua conduta. Foi isso que a união monetária sempre implicou: povos inteiros teriam que mudar seu modo de vida. Concebido como uma ferramenta para integrar a Alemanha à Europa e impedir os alemães de dominarem os outros, o euro se

tornou o inverso. Para melhor ou pior, os alemães agora controlam o destino financeiro da Europa. Para que o resto do continente continuasse desfrutando os benefícios do que era essencialmente uma moeda alemã, teria que se tornar mais alemão. Assim, mais uma vez, todos os povos que prefeririam não pensar no que significa ser "alemão" são obrigados a fazê-lo.

Jörg Asmussen oferece o primeiro sinal de uma resposta em sua conduta pessoal. Ele era um tipo familiar na Alemanha, mas totalmente estranho na Grécia ou, por sinal, nos Estados Unidos: um funcionário público bastante inteligente e ambicioso cujo único anseio era servir seu país. Em seu brilhante *curriculum vitae* faltava um item, que seria encontrado nos currículos de homens em sua posição em quase todo o resto do mundo: a saída do serviço público para ganhar um dinheirão no Goldman Sachs. Quando perguntei a outro proeminente funcionário público alemão por que não reduziu seu tempo de serviço público para ganhar uma fortuna trabalhando para algum banco, o sonho de todo funcionário público americano que lide com algo que chegue perto de finanças, ele se mostrou horrorizado. "Mas eu jamais poderia fazer isso", ele disse. "Seria desleal!"

Asmussen reflete esse sentimento quando pergunto por que não se preocupou em enriquecer. Ele então aborda a questão alemã de maneira mais direta. O aspecto curioso da onda de crédito barato e indiscriminado entre 2002 e 2008 foram os efeitos diferentes de país para país. Todas as nações desenvolvidas estiveram sujeitas mais ou menos à mesma tentação, mas cada uma reagiu de forma diferente. Grande parte da Europa contraiu empréstimos baratos para comprar coisas com que não poderia arcar. De fato, muitos não alemães haviam aproveitado a classificação de crédito alemã para satisfazer seus desejos materiais. Os alemães foram a exceção. Dada a chance de obter algo em troca de nada, o povo alemão simplesmente ignorou a oferta.

"Não houve boom de crédito na Alemanha", afirma Asmussen. "Os preços dos imóveis permaneceram estáveis. Não houve empréstimos para consumo. Isso porque esse comportamento é inaceitável na Alemanha. Assim é o povo alemão. Está arraigado nos genes. Talvez seja um remanescente da memória coletiva da Grande Depressão e da hiperinflação da década de 1920." O governo alemão foi igualmente prudente porque, ele prosseguiu, "existe um consenso

entre os diferentes partidos sobre isto: se você não respeita a responsabilidade fiscal, não tem chances nas eleições, porque é assim que o povo pensa".

No momento da tentação, a Alemanha se tornou algo como uma imagem invertida da Islândia, da Irlanda e da Grécia – e dos Estados Unidos. Outros países usaram dinheiro estrangeiro para alimentar várias formas de loucura. Os alemães, por meio de seus banqueiros, usaram seu próprio dinheiro para permitir que estrangeiros se comportassem loucamente.

É isso que torna o caso alemão tão peculiar. Se tivesse sido apenas a única nação grande e desenvolvida com bons hábitos financeiros, apresentaria um quadro de mera integridade. Mas os alemães fizeram algo bem menos comum: durante o boom, os banqueiros alemães não pouparam esforços para se sujar. Emprestaram dinheiro a mutuários subprime americanos, a barões irlandeses do mercado imobiliário, a magnatas banqueiros islandeses, para fazerem coisas que nenhum alemão jamais faria.

Os prejuízos alemães ainda estão sendo totalizados, mas na última contagem chegavam a US$ 21 bilhões nos bancos islandeses, US$ 100 bilhões nos bancos irlandeses, US$ 60 bilhões em diferentes títulos subprime americanos e uma quantia ainda por calcular em títulos gregos. O único desastre financeiro da última década que os banqueiros alemães parecem ter perdido foi investir com Bernie Madoff (talvez a única vantagem para o sistema financeiro alemão de não ter nenhum judeu). Em seu próprio país, porém, esses banqueiros aparentemente loucos se comportaram de forma comedida. O povo alemão não permitiu que agissem de outro jeito. Foi mais um caso de limpo por fora e sujo por dentro. Os bancos alemães que quiseram se sujar um pouco tiveram que fazê-lo no estrangeiro.

Sobre isso o vice-ministro das Finanças não tem muito a dizer, embora ele se pergunte como uma crise imobiliária na Flórida termina com prejuízos financeiros imensos na Alemanha. Que tal coisa tenha acontecido parece realmente intrigá-lo.

UM ECONOMISTA ALEMÃO CHAMADO Henrik Enderlein, que leciona na Escola de Governança Hertie em Berlim, descreveu a mudança radical ocorrida nos bancos alemães a partir de cerca de 2003. Num artigo que vem escrevendo,

Enderlein assinala: “Muitos observadores acreditaram de início que os bancos alemães estariam comparativamente menos expostos à crise. O contrário acabou ocorrendo. Os bancos alemães terminaram ficando entre os mais afetados da Europa continental, e isso apesar de condições econômicas relativamente favoráveis.” Todo mundo pensava que os banqueiros alemães fossem mais conservadores e que estivessem mais isolados do mundo externo do que, digamos, os franceses. Não era verdade. “Jamais houve qualquer inovação no sistema bancário alemão”, diz Enderlein. “Você dava dinheiro a alguma empresa e a empresa o reembolsava. Quase da noite para o dia mudaram para o sistema americano. E não foram nada bons nisso.”

O que os alemães fizeram com o dinheiro entre 2003 e 2008 jamais seria possível dentro da Alemanha, pois lá ninguém aceitaria embarcar em seus vários negócios sem sentido. Os bancos perderam somas imensas em tudo o que tocaram, desde empréstimos subprime americanos até títulos do governo grego.

De fato, uma visão da crise da dívida europeia – a visão das ruas gregas – é que se trata de uma tentativa elaborada do governo alemão, em prol de seus bancos, de obter seu dinheiro de volta sem chamar atenção. O governo alemão fornece dinheiro ao fundo de resgate da União Europeia para que possa dar dinheiro ao governo irlandês e este possa fornecer dinheiro aos bancos irlandeses, que, por sua vez, restituirão suas dívidas aos bancos alemães. “Eles estão jogando sinuca”, diz Enderlein. “A forma mais fácil de fazê-lo seria dar dinheiro alemão aos bancos alemães e deixar os bancos irlandeses falirem.” Por que simplesmente não fazem isso é uma pergunta que vale a pena tentar responder.

A CAMINHADA DE 20 MINUTOS do Ministério das Finanças alemão ao escritório do presidente do Commerzbank, um dos dois bancos privados gigantes da Alemanha, é povoada de lembranças oficialmente sancionadas: o novo Memorial do Holocausto, ocupando duas vezes e meia o espaço da embaixada americana; a nova via ao lado chamada rua Hannah Arendt (filósofa judia nascida na Alemanha que se radicou nos Estados Unidos na década de 1940); as placas apontando para o novo Museu Judaico de Berlim; o parque que contém o Zoológico de Berlim, onde, após passarem décadas negando que tivessem

maltratado os judeus, as autoridades acabaram de instalar, na Casa dos Antílopes, uma plaqueta recordando a expropriação na era nazista das cotas do zoológico possuídas por judeus. Ao longo do caminho você também passa pelo bunker de Hitler, mas jamais perceberá que ficava ali, pois em cima agora existe um estacionamento pavimentado, e a plaqueta que indica o fato está bem oculta.

As ruas de Berlim podem dar a impressão de um santuário elaborado. É como se a história parasse e atribuísse papéis aos povos, e os alemães tivessem sido obrigados a aceitar que sempre representarão o vilão. Por outro lado, quanto menos pessoalmente responsável alguém se sente, com mais facilidade expressará pesar. A culpa está sendo expressa de forma tão ruidosa justamente por não ser mais pessoal e dolorosa. Quase ninguém ainda vivo é responsável pelo que aconteceu aqui. Todos são. Mas, quando todos são culpados, ninguém é.

De qualquer modo, se um marciano aterrissasse nas ruas de Berlim sem saber nada de sua história, poderia se perguntar: quem são essas pessoas denominadas "os judeus" e como vieram a governar este lugar? Mas não há judeus na Alemanha, ou pelo menos não muitos. "O povo alemão nunca vê judeus", diz Gary Smith, diretor da Academia Americana em Berlim. "Os judeus são irreais para ele. Quando pensa em judeus, pensa em vítimas." Quanto mais o povo alemão se afasta de suas vítimas, mais abertamente as rememora. Claro que nenhum alemão em seu pleno juízo deseja ficar rememorando os terríveis crimes cometidos por seus ancestrais – e existem sinais, inclusive os memoriais, de que estão encontrando meios de seguir em frente.

O COMMERZBANK FOI O PRIMEIRO BANCO PRIVADO que o governo alemão teve que socorrer durante a crise financeira, com uma injeção de US$ 25 bilhões, mas não foi por isso que chamou minha atenção. Eu estava caminhando por Frankfurt uma noite com um financista alemão quando observei a silhueta do prédio do Commerzbank. Uma lei na Alemanha proíbe prédios com mais de 20 andares, mas Frankfurt admite exceções. A Torre do Commerzbank tem 53 andares e uma forma incomum: parece um trono gigante. O alto do prédio, os braços do trono, é mais decorativo do que útil. O interessante, contou o financista alemão, que ia lá com frequência, é a sala de vidro no alto, de onde se

vê Frankfurt embaixo. É um banheiro masculino. Os executivos do Commerzbank o levaram até lá para mostrar como, com plena visão do mundo abaixo, ele poderia cagar na cabeça do Deutsche Bank.

O presidente do Commerzbank, Klaus-Peter Müller, trabalha em Berlim num outro lugar bem alemão. Seu escritório fica junto à lateral do Portão de Brandemburgo. O Muro de Berlim passava, por assim dizer, bem no meio dele. Um lado do prédio era antes um campo de tiro para os guardas de fronteira da Alemanha Oriental, o outro foi o pano de fundo para o famoso discurso de Ronald Reagan. ("Sr. Gorbachev, abra este portão. Sr. Gorbachev, derrube este muro!") Olhando-o você jamais saberia nada disso. "Depois que o muro veio abaixo, ofereceram a chance de comprarmos o prédio de volta", conta Müller. "O prédio tinha sido nosso antes da guerra. Mas a condição foi que deveríamos pôr tudo de volta *exatamente* como era. Tudo teve que ser *fabricado à mão.*" Ele aponta para as maçanetas de latão e as janelas, todas parecendo antigas.

Por todo o país, nos últimos 20 anos, centros de cidades destruídos por bombas na Segunda Guerra Mundial foram restaurados, pedra por pedra. O governo alemão concordou em pagar uma enorme soma de dinheiro para reconstruir o Berliner Schloss, o antigo Palácio Real derrubado na década de 1950 pelas autoridades alemãs orientais, de modo que volte a ser igual ao que se vê nas fotografias anteriores à guerra. Se a tendência continuar, um dia parecerá que nada de terrível aconteceu na Alemanha, quando *tudo* de terrível aconteceu por lá. "Não me pergunte quanto custou", o presidente do banco diz, e ri.

Ele então me oferece a mesma análise do sistema bancário alemão que ouvirei de meia dúzia de outras pessoas. Os bancos alemães não são, como os bancos americanos, empreendimentos predominantemente privados. A maioria é explicitamente mantida pelo governo ou é formada por pequenas cooperativas de poupança. O Commerzbank, o Dresdner Bank e o Deutsche Bank, todos fundados na década de 1870, são os únicos três grandes bancos privados alemães. Em 2009, o Commerzbank comprou o Dresdner. Ambos se mostraram repletos de ativos tóxicos, de modo que o banco resultante da fusão solicitou auxílio financeiro do governo.

"Não somos uma nação de negócios especulativos", diz Müller, chegando logo ao cerne dos problemas bancários da Alemanha. A atividade bancária alemã

nunca pretendeu ser um negócio de alto risco. Da maneira alemã apropriada, os bancos são mais um serviço público do que um livre empreendimento. “Por que você deveria pagar 20 milhões a um operador de 32 anos?”, Müller se pergunta. “Ele usa o espaço do escritório, a TI, o cartão de visita com um status de executivo. Se eu tirar o cartão de visita desse sujeito, ele provavelmente irá vender cachorro-quente.” O homem com quem converso, o equivalente alemão ao presidente do Bank of America ou Citigroup, é hostil à ideia de que banqueiros devam ganhar somas enormes de dinheiro.

Além disso, ele me conta por que a crise financeira atual perturbou tanto a visão dos banqueiros alemães sobre o universo financeiro. No início da década de 1970, depois que ele ingressou no Commerzbank, o banco abriu a primeira agência de qualquer banco alemão em Nova York, e ele foi trabalhar lá. Müller se emociona um pouco quando fala sobre os americanos com quem fez negócios naquela época: numa história, um banqueiro de investimentos que o havia inadvertidamente excluído de um negócio sai atrás dele e entrega um envelope com 75 mil dólares, porque não queria que o banco alemão fosse prejudicado. “Você tem que entender”, ele diz enfaticamente, “que é daí que extraio minha visão dos americanos.” Nos últimos anos, ele acrescenta, essa visão mudou.

– Quanto dinheiro vocês perderam no subprime? – pergunto.

– Não quero lhe dizer – diz ele, depois ri. – Durante 40 anos não perdemos nenhum tostão em nada avaliado como AAA. Paramos de aumentar a carteira de subprime em 2006. Tive a impressão de que havia algo de errado com seu mercado. Não imaginava que ele iria entrar em colapso.

Após uma pausa, Müller retoma seu relato:

– Aquilo foi revelador para mim. Eu achava que o mais bem supervisionado dos sistemas bancários estivesse em Nova York. Para mim, o FED e a SEC eram inigualáveis. Eu não acreditava que haveria tráfego de e-mails entre banqueiros de investimentos dizendo que estavam vendendo...

E faz outra pausa. Decide que não deve dizer “merda”.

– ...porcaria – completa ele. – Essa é de longe minha maior desilusão profissional. Eu tinha uma imagem positiva demais dos Estados Unidos e um conjunto de crenças sobre os valores americanos.

O sistema financeiro global pode existir para aproximar mutuários e

credores, mas nas últimas décadas tornou-se algo diferente também: uma ferramenta para maximizar o número de encontros entre os fortes e os fracos, de modo que uns possam explorar os outros. Operadores espertíssimos dentro dos bancos de investimentos em Wall Street inventam apostas profundamente injustas e diabolicamente complicadas e depois enviam suas equipes de vendas mundo afora em busca de algum idiota que aceite ficar do outro lado daquelas apostas. Durante os anos de boom, um número desproporcional daqueles idiotas estava na Alemanha. Como um repórter do Bloomberg News em Frankfurt chamado Aaron Kirchfeld me contou: "Você conversava com um banqueiro de investimentos de Nova York e ele dizia: 'Ninguém vai comprar esta bosta. Ah, espere. Os Landesbanken vão!'"

Quando o Morgan Stanley criou swaps de crédito complicadíssimos que com certeza dariam prejuízo, de modo que seus próprios operadores pudessem apostar contra eles, o comprador era alemão. Quando o Goldman Sachs ajudou o gerente de hedge fund John Paulson, de Nova York, a criar um título contra o qual apostar (um título que Paulson esperava que desse prejuízo), o comprador do outro lado era um banco alemão chamado IKB. O IKB, junto com outro idiota famoso na mesa de pôquer de Wall Street chamado WestLB, estava sediado em Düsseldorf – razão pela qual, quando você perguntava a um corretor de títulos hipotecários subprime de Wall Street, em torno de junho de 2007, quem ainda estava comprando seu lixo, ele podia responder, simplesmente: "Alemães idiotas em Düsseldorf."

A VIAGEM DE CARRO DE BERLIM A DÜSSELDORF leva mais tempo do que deveria. Longos trechos da estrada estão lotados de carros e caminhões. Um engarrafamento alemão é uma visão peculiar: ninguém buzina, ninguém muda de pista em busca de uma pequena vantagem ilusória, todos os caminhões permanecem na pista da direita, como deve ser. É quase um prazer observar o espetáculo dos BMW e Mercedes-Benz reluzentes na pista da esquerda e dos caminhões imaculados numa fila certinha na pista da direita. Como todos no engarrafamento obedecem às regras e acreditam que os demais farão o mesmo, os carros e caminhões avançam o mais rápido que podem, dadas as circunstâncias. Mas a jovem e bonita alemã ao volante do nosso carro não acha

nenhuma graça naquilo. Charlotte bufa e reclama vendo as luzes dos freios se estendendo a distância.

"É o que eu mais odeio no mundo", ela comenta, se desculpando. "Detesto ficar presa no trânsito." Charlotte apanha em sua bolsa a tradução alemã do livro de Alan Dundes. Eu lhe perguntara sobre o título. Existe uma expressão alemã comum, ela explica, que significa "lamba meu cu". A essa saudação calorosa, a resposta alemã padrão é: "Lamba o meu primeiro." A versão alemã de Dundes se intitula *Lamba o meu primeiro.* "Todo mundo vai entender este título", ela diz. "Já este livro, não sei não."

A última vez que eu estivera na Alemanha por mais que alguns poucos dias foi quando tinha 17 anos. Viajei pelo país com dois amigos, uma bicicleta e um livro de frases alemãs. Na minha cabeça havia uma canção de amor alemã que uma americana de origem alemã me ensinara. Tão poucas pessoas falavam inglês que era melhor pressupor que não falavam e utilizar o pouco de alemão que eu sabia. Portanto, presumi nesta viagem atual que precisaria de um intérprete. Eu não sabia quanto os alemães haviam aperfeiçoado seu inglês. A população inteira parece ter feito um curso de imersão total no Berlitz. E no Planeta Dinheiro, mesmo dentro da Alemanha, o inglês é a língua oficial. É a língua usada em todas as reuniões do Banco Central Europeu, por exemplo, embora o banco fique na Alemanha e o único país do banco cuja língua nativa é o inglês seja a Irlanda.

Por meio de um amigo de um amigo de um amigo, conheci Charlotte, uma mulher meiga e inteligente, na casa dos 20 anos, muito segura de si – quantas jovens mulheres meigas conseguem dizer "lamba meu cu" sem corar? Falava sete idiomas, incluindo mandarim e polonês, e estava concluindo o mestrado em "Mal-entendidos Interculturais", que deverá ser a próxima onda na Europa. No momento em que percebi que não precisaria dela, já a tinha contratado, de modo que ela deixou de ser minha intérprete e se tornou minha motorista. Como intérprete, seria superqualificada. Como minha chofer, nem se fala. Mas ela assumiu a função com entusiasmo, chegando ao ponto de procurar uma antiga tradução alemã do livrinho de Dundes.

A obra a incomodou. Para início de conversa, ela se recusou a acreditar que existia algo como um caráter nacional alemão.

“Ninguém na minha área de estudos acredita mais nisso”, ela diz. “Como se generaliza sobre 80 milhões de pessoas? Você pode dizer que são todas iguais, mas por que seriam desta maneira? E, quanto à suposta obsessão anal dos alemães, como isso se disseminaria? De onde viria?”

O próprio Dundes tentou responder a essas perguntas. Ele sugeriu que a prática das mães alemãs de deixar os bebês por longos períodos de tempo em cueiros sem trocá-los poderia ser responsável por sua acentuada analidade. Charlotte não concordava. “Nunca ouvi falar disso.” Mas naquele momento ela vê algo que a deixa radiante. “Olhe!”, ela diz. “Uma bandeira alemã.”

De fato, uma bandeira tremula sobre uma casinha em uma aldeia distante. Você pode passar dias na Alemanha sem ver uma bandeira. Os alemães não podem torcer por sua seleção da maneira como fazem outros povos. Não quer dizer que não queiram fazê-lo, apenas que precisam disfarçar o que estão fazendo. “O patriotismo ainda é um tabu”, explica Charlotte. “É politicamente incorreto dizer: ‘Eu me orgulho de ser alemã.’”

O trânsito diminui, e estamos de novo voando para Düsseldorf. A rodovia parece nova em folha, e ela acelera o BMW alugado até o velocímetro marcar 210 quilômetros por hora.

– Esta é uma ótima estrada – comento.

– Os nazistas a construíram – diz ela. – Quando as pessoas se cansam de falar as coisas corriqueiras sobre Hitler, dizem: “Bem, pelo menos ele construiu boas estradas.”

EM FEVEREIRO DE 2004, UM JORNALISTA FINANCEIRO de Londres chamado Nicholas Dunbar publicou uma matéria sobre uns alemães em Düsseldorf, trabalhando no banco IKB, que tinham uma novidade. “O nome IKB vivia sendo citado em Londres por vendedores de títulos”, diz Dunbar. “Como se fosse a galinha dos ovos de ouro de todo mundo.” Nas grandes firmas de Wall Street, havia pessoas cuja função era, quando os clientes alemães de Düsseldorf vinham a Londres, arrumar um maço de dinheiro e se certificarem de que os alemães obtivessem tudo o que queriam.”

A matéria de Dunbar apareceu na revista *Risk* e descrevia como aquele banco alemão desconhecido estava se tornando em pouco tempo o maior cliente de

Wall Street. O IKB havia sido criado em 1924 para securitizar os pagamentos de reparações de guerra alemãs aos Aliados, transformou-se num bem-sucedido financiador de empresas alemãs de tamanho médio e agora estava virando algo diferente. A instituição era em parte controlada por um banco estatal alemão, mas não era em si garantida pelo governo. Era um empreendimento financeiro privado, aparentemente em ascensão. E contratara um homem chamado Dirk Röthig, um alemão com alguma experiência nos Estados Unidos (tinha trabalhado para o State Street Bank), para realizar algo novo e interessante.

Com a ajuda de Röthig, o IKB criou, na verdade, um banco, sediado em Delaware e negociado na Bolsa de Valores de Dublin, Irlanda, chamado Rhineland Funding. Mas não o chamaram de banco. Se o tivessem chamado de banco, as pessoas poderiam indagar por que não era regulamentado. Chamaram-no de "conduto", uma palavra que tinha no significado obscuro sua maior vantagem. O Rhineland pegava dinheiro emprestado por curtos períodos de tempo, emitindo algo chamado de títulos comerciais. Investia aquele dinheiro em "crédito estruturado" de prazo maior, que se revelou um eufemismo para títulos respaldados por empréstimos ao consumidor americano. Muitos dos mesmos bancos de investimentos de Wall Street que levantavam o dinheiro para o Rhineland (vendendo os títulos comerciais para ele) vendiam ao Rhineland os títulos respaldados pelos empréstimos ao consumidor americano. Os lucros do Rhineland vinham da diferença entre a taxa de juros que pagava pelo dinheiro pego emprestado e a taxa de juros maior que obtinha do dinheiro que emprestava por meio de suas compras de títulos. Dado que o IKB garantia todo o empreendimento, o Moody's deu ao Rhineland sua classificação máxima, permitindo que este obtivesse empréstimos baratos.

Os alemães em Düsseldorf tinham uma função crucial: aconselhar aquele conduto no exterior que haviam criado sobre quais títulos deveria comprar. "Somos uns dos últimos a retirar nosso dinheiro do Rhineland", Röthig contou à revista *Risk*, "mas confiamos tanto na nossa capacidade de aconselhá-lo corretamente que ainda assim conseguimos lucrar." Röthig explicou ainda que o IKB havia investido em ferramentas especiais para analisar os títulos complicados, chamados obrigações da dívida colateralizadas (CDOs), que Wall Street agora vendia. "Eu diria que se mostrou um investimento valioso, porque

não enfrentamos nenhum prejuízo até agora", ele afirmou. Em fevereiro de 2004, tudo isso soava uma boa ideia – tão boa que vários outros bancos alemães copiaram o IKB, arrendando o conduto do IKB ou criando seus próprios veículos no exterior para comprar títulos hipotecários subprime. "Parece uma estratégia bem rentável", o homem do Moody's que concedera a classificação AAA ao título comercial do Rhineland contou à revista *Risk*.

Encontrei-me com Dirk Röthig para almoçarmos num restaurante em Düsseldorf, numa galeria cheia de lojas movimentadas. A despeito de sua estratégia rentável, o IKB havia anunciado prejuízos de uns US$ 15 bilhões, embora seus prejuízos reais sejam provavelmente maiores, pois os bancos alemães demoram para declarar algo. Röthig se via, com certa justiça, mais como vítima do que como criminoso. "Deixei o banco em dezembro de 2005", ele diz rapidamente, enquanto se senta. Depois explica.

A ideia do banco no exterior havia sido sua. A administração alemã do IKB aceitou a ideia, em suas palavras, "como uma criança aceita um doce". Ele havia criado o banco quando o mercado estava pagando retornos maiores aos detentores de títulos: o Rhineland Funding era bem remunerado pelo risco que vinha correndo. Em meados de 2005, com os mercados financeiros se recusando a ver uma nuvem no céu, o preço do risco havia desabado: os retornos dos títulos respaldados por empréstimos a consumidores americanos haviam desabado.

Röthig diz que procurou seus superiores e argumentou que, como vinham recebendo bem menos para arcarem com o risco daqueles títulos, o IKB deveria procurar lucrar com outras coisas. "Mas eles tinham uma meta de lucro e queriam atingi-la. Para obterem o mesmo lucro com um spread de risco menor simplesmente teriam que comprar mais", ele explica. A direção não quis ouvir sua mensagem. "Eu lhes mostrei que o mercado estava virando", ele conta. "Eu estava tirando o doce da criança, em vez de dar. Portanto, virei o inimigo." Quando ele deixou o IKB, outros o acompanharam, e o pessoal de investimentos foi reduzido, mas a atividade de investimentos disparou. "Metade do número de pessoas com um terço da experiência fazia o dobro de investimentos", ele diz. "Receberam ordens de comprar."

Ele passa a descrever o que parecia uma estratégia de investimento cautelosa e complicada, mas era na verdade uma estratégia de investimento descuidada,

baseada em regras. O IKB conseguia “valorizar um CDO até o último ponto base”, um observador admirado contou à revista *Risk* em 2004. Mas naquela habilidade havia uma espécie de loucura. “Eles se mostravam realmente anais sobre, digamos, qual originador de subprime entraria naqueles CDOs”, diz Nicholas Dunbar. “Diziam que não pegaríamos empréstimos do First Franklin, mas pegaríamos do Countrywide. Mas aquilo não importava. Estavam discutindo sobre títulos que desabariam de 100 [valor nominal] para 2% ou 3% [do valor nominal]. Num sentido estavam certos: compraram os títulos que caíram para 3, em vez de 2.”

Enquanto os títulos oferecidos por firmas de Wall Street cumpriam as regras especificadas pelos especialistas do IKB, entravam na carteira do Rhineland Funding sem maiores inspeções. No entanto, os títulos estavam se tornando radicalmente mais arriscados, porque os empréstimos que os apoiavam ficavam mais e mais insanos. Depois que ele partiu, Röthig explica, restaram no IKB apenas cinco executivos de investimentos, cada um com menos de 30 anos de idade e pouco tempo de experiência: aquelas eram as pessoas do outro lado das apostas sendo criadas pelo Goldman Sachs para sua própria carteira de negócios especulativos e por outras grandes firmas de Wall Street para hedge funds espertíssimos que queriam apostar contra o mercado de títulos subprime. A carteira do IKB subiu de US$ 10 bilhões em 2005 para US$ 20 bilhões em 2007, Röthig diz, “e teria aumentado mais se houvessem tido mais tempo para comprar. Ainda estavam comprando quando o mercado desabou. Estavam a caminho dos 30 bilhões de dólares”.

Em meados de 2007, todas as firmas de Wall Street, não apenas o Goldman Sachs, perceberam que o mercado subprime estava desabando e tentaram desesperadamente se livrar de suas posições. Os últimos compradores *no mundo inteiro*, pelo que me contaram diversas pessoas em Wall Street, foram aqueles alemães obstinadamente distraídos. Ou seja, a única coisa que impediu o IKB de perder ainda mais que US$ 15 bilhões em empréstimos subprime americanos foi o mercado ter parado de funcionar. Nada que ocorresse – nenhum fato, nenhuma informação – iria alterar sua abordagem de investimento.

À superfície, os operadores de títulos alemães do IKB pareciam os *traders* imprudentes que fizeram apostas igualmente estúpidas para o Citigroup, o

Merrill Lynch e o Morgan Stanley. No fundo, vinham jogando um jogo totalmente diferente. Os operadores de títulos americanos podem ter afundado suas empresas ao ignorarem os riscos do mercado de títulos subprime, mas ganharam uma fortuna pessoal na barganha, e a maioria jamais foi responsabilizada. Foram pagos para pôr suas empresas em risco, sendo portanto difícil saber se o fizeram de propósito ou não. Os operadores de títulos alemães, por outro lado, vinham recebendo uns 100 mil dólares por ano com, no máximo, mais 50 mil dólares de bônus. Em geral, os banqueiros alemães recebiam uma mixaria para gerir o risco que afundou seus bancos, um forte indicador de que realmente não sabiam o que estavam fazendo. Mas – e aqui está o fato estranho –, ao contrário de seus colegas americanos, estão sendo tratados pelo público alemão como trapaceiros. O ex-CEO do IKB, Stefan Ortseifen, recebeu pena de prisão (depois suspensa), e o banco pediu que devolvesse seu salário: 805 *mil* euros.

Dirk Röthig teve uma visão privilegiada não apenas do IKB, mas do comportamento de seus imitadores, os Landesbanken, bancos alemães respaldados pelo Estado. E, de seu ponto de vista, a fronteira criada pelas finanças modernas entre os banqueiros anglo-americanos e alemães foi traiçoeira. “As incompreensões interculturais se mostraram bem intensas”, ele diz, enquanto saboreia sua lagosta. “O pessoal daqueles bancos nunca tinha sido corrompido por qualquer vendedor de Wall Street. Até que aparece alguém com um cartão de crédito American Express Platinum capaz de levá-los ao Grand Prix de Mônaco e a todos aqueles outros lugares badalados. Os Landesbanken eram os banqueiros mais entediantes na Alemanha, de modo que nunca haviam recebido tanta atenção. E de repente um sujeito esperto do Merrill Lynch aparece e começa a lhes dar toda a atenção do mundo. Eles pensaram: ‘Ah, ele simplesmente gosta de mim!’” Röthig completa o pensamento: “Os vendedores americanos são muito mais espertos do que os europeus. Desempenham bem melhor seu papel.”

No fundo, ele diz, os alemães estavam cegos para a possibilidade de que os americanos estivessem atuando fora das regras oficiais. Os alemães interpretaram as regras literalmente: olharam o histórico de títulos classificados como AAA e aceitaram a história oficial de que aqueles títulos eram

completamente livres de riscos.

Esse amor estranho às regras acompanha as finanças alemãs, assim como a vida alemã. Casualmente, acabara de vir à tona uma história de que uma empresa de resseguros alemã chamada Munich Re, em junho de 2007, ou pouco antes do colapso, havia patrocinado uma festa para seus melhores corretores que oferecia não apenas jantares e competições de golfe, mas uma bacanal com prostitutas em uma terma. Nas finanças, de alta ou baixa complexidade, esse tipo de coisa não é incomum. O impressionante foi a organização do evento. A empresa colocou fitas brancas, amarelas e vermelhas nas prostitutas para indicar quais estavam disponíveis a quais homens. Após cada encontro sexual, a prostituta recebia um carimbo no braço para indicar com que frequência havia sido usada. Os alemães não queriam apenas putas: queriam putas com *regras*.

Talvez por estarem tão enamorados das regras oficiais das finanças, os alemães se mostraram especialmente vulneráveis a uma falsa ideia que as regras encorajavam: de que existe algo como um ativo sem riscos. Afinal, supunha-se que uma classificação AAA significasse "ativo sem riscos". Não há algo como um ativo sem riscos. A razão pela qual um ativo paga um rendimento é o fato de implicar risco. Mas a ideia do ativo sem riscos, que atingiu o auge no final de 2006, dominou o mundo dos investimentos, e os alemães foram os que mais acreditaram nela.

Ouvi isso também de pessoas em Wall Street que negociaram com compradores alemães de títulos. Uma delas me falou: "Eles diziam: 'Chequei todos os fatores. Não existe risco.' A forma predominava sobre a substância. Se você trabalha com os alemães, percebe que são naturalmente avessos aos riscos. Estão geneticamente predispostos a fazer merda." Contanto que um título parecesse limpo por fora, os alemães permitiriam que se tornasse tão sujo por dentro quanto Wall Street conseguisse torná-lo.

O fato que Röthig quer enfatizar para mim agora é que *não importava* o que havia por dentro. O IKB teve que ser socorrido por um banco estatal em 28 de julho de 2007. Com um capital de uns US$ 4 bilhões, perdera mais de US$ 15 bilhões. Ao entrar em colapso, a mídia alemã quis saber em quantos títulos subprime americanos aqueles banqueiros alemães haviam metido a mão. O CEO do IKB, Stefan Ortseifen, declarou publicamente que o IKB quase não possuía

títulos subprime – razão pela qual está sendo agora acusado de enganar os investidores. “Ele estava contando a verdade”, diz Röthig. “Ele não achava que possuía qualquer subprime. Ninguém era capaz de informar a quantidade correta de subprimes que o banco tinha porque ninguém sabia. Os sistemas de monitoramento do IKB não faziam qualquer distinção entre hipotecas subprime e prime. Foi por isso que aquilo aconteceu.” Röthig conta que, em 2005, propôs desenvolver um sistema para rastrear de maneira mais precisa quais empréstimos estavam por trás dos títulos complexos que vinham comprando de empresas de Wall Street, mas a direção do IKB não quis gastar o dinheiro. “Eu disse para eles: vocês têm uma carteira de 20 bilhões de dólares, estão lucrando 200 milhões de dólares por ano e estão me negando 6,5 milhões. Mas eles não quiseram saber.”

PELA TERCEIRA VEZ EM POUCOS DIAS CRUZAMOS a antiga fronteira sem conseguirmos enxergá-la e passamos 20 minutos tentando descobrir se estávamos na antiga Alemanha Oriental ou na Ocidental. Charlotte nasceu e cresceu na Alemanha Oriental, na cidade de Leipzig, mas tem tanta dúvida quanto eu sobre em qual dos ex-países nos encontramos. “Não tem como saber, a não ser que lhe informem”, ela diz. “Deveriam marcar com uma placa.” Uma paisagem antes entrecortada por trincheiras, arame farpado e campos minados não exibe sequer uma ondulação. Por fora, ao menos, está perfeitamente limpa.

Em algum ponto perto dessa ex-fronteira entramos num posto de gasolina, com três bombas numa passagem estreita sem espaço para manobrar ou ultrapassar. Os três motoristas enchendo seus tanques precisam fazê-lo juntos, e avançar juntos, pois, se qualquer um dos motoristas atrasa, todos os outros precisam esperar. Nenhum atrasa. Os motoristas alemães cuidam dos seus carros com a eficiência de uma equipe de *pit stop*.

Justamente por ter esse sistema tão arcaico, Charlotte supõe que devemos estar ainda na Alemanha Ocidental. “Você jamais encontraria esse tipo de posto de gasolina na Alemanha Oriental”, ela diz. “Tudo lá é novo.” Ela também afirma que consegue saber de vista se uma pessoa, especialmente um homem, é do leste ou oeste.

– Os alemães ocidentais são *bem mais* orgulhosos. Eles ficam eretos. Os

alemães orientais tendem a relaxar mais na postura. Os alemães ocidentais acham que os alemães orientais são preguiçosos.

– Os alemães orientais são os gregos da Alemanha – digo.

– Cuidado com o que você fala – ela aconselha.

De Düsseldorf rumamos para Leipzig, e de Leipzig pegamos um trem para Hamburgo a fim de encontrar a luta na lama. No caminho ela me diverte procurando sinais de analidade em sua língua natal.

– *Kackwurst* é o termo para fezes – explica ela, relutante. – Literalmente significa salsicha de merda. É horrível. Quando vejo salsichas, não consigo pensar em outra coisa.

Ela pensa um momento.

– *Bescheissen*: alguém cagar em você. Se você tem um monte de dinheiro – ela continua –, dizem que você caga dinheiro: *Geldscheisser*.

Ela se lembra de mais alguns exemplos, um pouco chocada com a fertilidade dessa linha de pensamento, antes de dizer:

– E, se você se vê em apuros, diz: *Die Kacke ist am dampfen*: A merda está fervendo.

Ela para e parece perceber que está encorajando uma teoria do caráter nacional alemão.

– É só nas palavras – justifica ela.

– Com certeza.

– Não quer dizer que se aplique.

Na entrada de Hamburgo paramos para almoçar numa fazenda de propriedade de um homem chamado Wilhelm Nölling, um economista alemão agora na casa dos 70, mas com o pique de um homem bem mais jovem. Exibe os traços bem definidos e os cabelos grisalhos de um patrício romano, mas as cordas vocais de um torcedor das arquibancadas.

– Os gregos querem que paguemos seu almoço! – protesta ele, ao me conduzir por seu redil de cabras. – Por isso estão protestando nas ruas! Baaa!

Na época em que se cogitava na ideia do euro, Nölling era dirigente do Bundesbank. Desde o momento em que a discussão se tornou séria, ele tem reagido contra o euro. Escreveu um panfleto saudosista chamado “Adeus ao Marco Alemão?” e outro mais informativo chamado “O Euro: Uma Viagem ao

Inferno”. Junto com três outros proeminentes economistas e líderes financeiros alemães, moveu um processo, ainda em tramitação nos tribunais alemães, desafiando o euro por motivos constitucionais. Pouco antes do fim do marco alemão, Nölling havia aconselhado o Bundesbank a guardar todas as notas.

– Eu disse: “Não as destruam!” – conta ele agora, animado, saltando de sua poltrona na sala de estar de sua fazenda. – Eu disse: “Empilhem tudo e guardem numa sala, para o caso de precisarmos mais tarde.”

Ele sabe que está envolvido numa tentativa fútil e inútil.

– Dá para voltar atrás? – diz ele. – Sabemos que não podemos voltar atrás. Se eles disserem: “O.k., estávamos errados, vocês estavam certos”, e agora? O que fazer? Esta é a pergunta de 100 bilhões de dólares.

Ele acha que sabe o que deveria ser feito, mas não crê que os alemães sejam capazes de fazê-lo. A ideia que ele e seus colegas economistas dissidentes desenvolveram é dividir a União Europeia em duas para fins financeiros. Um euro, uma espécie de moeda de segunda, seria emitido e adotado por países endividados: Grécia, Portugal, Espanha, Itália e assim por diante. O euro de primeira seria usado pelos “países homogêneos, aqueles nos quais você pode confiar”. Ele lista esses países confiáveis: Alemanha, Áustria, Bélgica, Holanda, Finlândia e (hesita por um segundo) França.

– Tem certeza de que a França se inclui?

– Discutimos isso – explica ele, sério. – Eles decidiram que, por razões sociais, não dava para excluir a França. Seria embaraçoso demais.

Conta-se que, ao presidir a assinatura do Tratado de Maastricht, que criou o euro, o primeiro-ministro francês François Mitterrand teria dito em particular que atrelar a Alemanha ao resto da Europa daquela forma certamente levaria a desequilíbrios, e estes sem dúvida levariam a alguma crise, mas quando a crise surgisse ele já estaria morto – e outros a resolveriam. Ainda que Mitterrand não tenha dito essas palavras, é o tipo de coisa que deveria ter dito, já que com toda a certeza pensou nisso. Na época, era óbvio para um monte de gente, e não apenas para os dirigentes do Bundesbank, que aqueles países não combinavam.

Ora, como é que pessoas aparentemente tão inteligentes, bem-sucedidas, honestas e organizadas como os alemães se deixam atrair para uma confusão dessas? Ao tratarem dos negócios financeiros, eles checaram todos os fatores

para se assegurarem de que não havia nada de podre, mas ignoraram o mau cheiro. Nölling sentia que o problema tinha suas origens no caráter nacional alemão.

"Concordamos com Maastricht porque eles tinham *regras*", diz, ao passarmos para sua cozinha, onde nos aguardam pratos cheios dos aspargos brancos que os alemães tanto se orgulham de cultivar. "Fomos convencidos disso por falsos pretextos. Os alemães são, de modo geral, pessoas crédulas. Eles confiam e acreditam. *Gostam* de confiar. *Gostam* de acreditar."

Se o vice-ministro das Finanças tem um cartaz na sua parede lembrando-o de ver o ponto de vista dos outros, eis uma explicação possível. Os outros não se comportam como os alemães: os outros *mentem*. Nesse mundo financeiro de mentiras, os alemães são nativos em uma ilha protegida que não foram inoculados contra o vírus trazido pelos visitantes. Os mesmos instintos que permitiram que confiassem nos vendedores de títulos de Wall Street também permitiram que confiassem nos franceses quando prometeram que não haveria socorros financeiros e nos gregos quando juraram que seu orçamento estava equilibrado. Essa é uma teoria. Outra é que eles confiaram tão facilmente porque não se importaram com o custo de estarem errados, já que isso trazia certos benefícios. Para os alemães o euro não é só uma moeda. É um dispositivo para se livrar do passado. É outro Memorial do Holocausto. Os gregos podem ter a opinião pública alemã contra eles, mas forças mais profundas estão a seu favor.

De qualquer modo, se você é obcecado por limpeza e ordem mas esconde um fascínio secreto pela sujeira e pelo caos, está fadado a se meter em algum tipo de problema. Não existe algo como limpeza sem sujeira. Não existe algo como pureza sem impureza. O interesse em uma implica um interesse na outra. A jovem mulher alemã que me conduziu para lá e para cá na Alemanha não mostra interesse por nenhuma das duas, e é difícil dizer se ela é uma exceção ou uma regra nova. Mesmo assim, marcha obedientemente para a maior zona de meretrício do mundo, abordando um monte de homens alemães com olhares lascivos para perguntar onde poderia encontrar um espetáculo de luta na lama com mulheres. Mesmo agora ela continua descobrindo formas novas e surpreendentes pelas quais os alemães encontram sentido na sujeira.

"*Scheisse glänzt nicht, wenn man sie poliert*: a merda não brilha nem quando

polida”, ela diz, ao passarmos pelo Funky Pussy Club. “*Scheissegal*: significa ‘É tudo a mesma merda’.” Ela ri da expressão.

A noite é uma criança, e Reeperbahn está bombando: é a coisa mais próxima de uma multidão descontrolada que vi na Alemanha. Porteiros de boates tentam atrair possíveis clientes dentre a multidão de transeuntes. Mulheres quase bonitas acenam para homens que ficam claramente tentados. Passamos diversas vezes pelo mesmo logotipo corporativo: um casal de bonecos palitos praticando sexo anal. Charlotte vê aquilo e lembra que uma banda alemã, Rammstein, foi presa nos Estados Unidos por simular sexo anal no palco enquanto tocava uma canção chamada “Bück Dich” (Incline-se). Mas ela persiste, perguntando a alemães velhos onde encontrar a luta na lama. Até que obtém uma resposta definitiva, de um alemão que trabalha lá há décadas.

“A última casa fechou anos atrás”, ele diz. “Era cara demais.”

V

GORDO DEMAIS PARA VOAR

Em 5 de agosto de 2011, momentos depois que o governo dos Estados Unidos viu uma agência rebaixar sua classificação de crédito pela primeira vez na história, o mercado de títulos do Tesouro americano disparou. Quatro dias depois, as taxas de juros pagas pelo governo americano por seus títulos novos de 10 anos haviam caído para o menor nível já registrado: 2,04%. O preço do ouro subiu junto com o preço dos títulos do Tesouro americano, mas os preços de praticamente todas as outras ações e todos os títulos nos países ocidentais ricos entraram em queda livre. As consequências da afirmação de uma grande agência de classificação de crédito americana de que as chances de o governo americano saldar suas dívidas haviam diminuído foram reduzir o custo dos empréstimos do governo americano e elevar esse custo para todos os demais.

Esse fato foi esclarecedor sobre a capacidade do governo americano de viver acima de suas posses. Ele parecia dispor, até então, de um cheque em branco. Quanto mais instável o governo fosse considerado, mais baratos sairiam seus empréstimos. O país ainda não estava exposto ao ciclo vicioso que ameaçava a vida financeira das nações europeias: um momento de dúvida faz aumentar os custos dos empréstimos, o que leva a uma dúvida ainda maior e a custos de empréstimos ainda maiores, e assim por diante, até se tornar a Grécia. O medo

de que os Estados Unidos pudessem realmente não reembolsar o dinheiro emprestado ainda era irreal.

Em 19 de dezembro de 2010, o programa *60 Minutes* transmitiu uma reportagem de 13 minutos sobre as finanças estaduais e municipais dos Estados Unidos. O jornalista Steve Kroft entrevistou uma analista privada de Wall Street chamada Meredith Whitney, que em 2007 saíra da obscuridade para a fama ao sugerir, corretamente, que os prejuízos do Citigroup com títulos subprime americanos eram bem maiores do que se imaginava e prever que o banco seria forçado a reduzir seus dividendos. A matéria do *60 Minutes* explicou que os governos estaduais e municipais do país enfrentavam um déficit anual coletivo de cerca de meio trilhão de dólares e observou outra diferença de um trilhão e meio entre o que os governos deviam aos funcionários aposentados e o dinheiro disponível para pagá-los. Meredith salientou que mesmo aqueles números eram pouco confiáveis e provavelmente otimistas, já que os estados não se esmeravam muito em fornecer ao povo informações sobre suas finanças. O governador de Nova Jersey, Chris Christie, concordou com ela e acrescentou: “A esta altura, se for pior, que diferença faz?” A conta do que os estados americanos deviam aos aposentados era tão grande que não conseguiria ser paga, qualquer que fosse seu montante exato.

Ao final da entrevista, Kroft perguntou a Meredith o que achava da capacidade e da disposição dos estados americanos de saldarem suas dívidas. Ela não via um risco real de que os estados ficassem inadimplentes, pois podiam repassar os problemas para os condados e cidades. Mas naqueles níveis menores de governo, onde se desenrolava a vida americana, ela antecipava problemas graves. “Dava para identificar de 50 a 100 inadimplências de bom tamanho, talvez mais”, ela disse. Um minuto depois, Kroft quis saber quando as pessoas deveriam começar a se preocupar com uma crise nas finanças locais. “Será algo preocupante dentro dos próximos 12 meses”, ela previu.

Essa profecia se mostrou autorrealizável: as pessoas começaram a se preocupar com as finanças municipais americanas no minuto em que as palavras saíram da boca da analista. Um dia depois, o mercado de títulos municipais despencou. Continuou caindo por todo o mês seguinte. Caiu tanto e suas previsões receberam tanta atenção que os administradores de investimentos que

haviam recomendado títulos municipais aos seus clientes foram obrigados a contratar mais gente para analisar estados e cidades e provar que ela estava errada. (Um deles chamou o fenômeno de “Lei Meredith Whitney de Pleno Emprego de Analistas de Títulos Municipais”.)

Dentro do mundo financeiro, nascia uma literatura nova, dedicada a persuadir os leitores de que Meredith Whitney não sabia do que estava falando. Ela era vulnerável ao ataque: até o momento em que apareceu no *60 Minutes*, não tinha, ao que constava, nenhuma experiência em finanças municipais americanas. Muitos dos artigos que a massacraram acusaram-na de fazer uma previsão muito específica – até 100 inadimplências dentro de um ano! – que não se concretizou. (Exemplo de uma manchete do Bloomberg News: MEREDITH WHITNEY PERDE CREDIBILIDADE COM QUEDA DE 60% DA INADIMPLÊNCIA MUNICIPAL.)

A agitação criada pelo breve pânico do mercado fez com que todos os envolvidos em finanças municipais se manifestassem. O apartidário, imparcial e ponderado Centro de Prioridades Orçamentárias e Políticas, em Washington, D.C., chegou a emitir uma declaração de que havia uma “impressão equivocada de que medidas drásticas e imediatas são necessárias para evitar um colapso fiscal iminente”. Aquilo foi tratado pela mídia como uma resposta a Meredith Whitney, já que ela era a única pessoa à vista que podia ser acusada de ter feito tal previsão.

Mas a analista não tinha dito nada daquilo: suas palavras estavam sendo deturpadas para que sua mensagem pudesse ser mais facilmente combatida. “Ela estava se referindo à complacência das agências de classificação de risco e dos consultores de investimentos que dizem que não há motivo para inquietações”, disse uma pessoa do *60 Minutes* que examinou para mim as transcrições da entrevista, para me certificar de que ouvira aquilo mesmo. “Ela afirma que há algo com que se preocupar, que se tornará aparente a todos nos próximos 12 meses.”

Independentemente do que mais ela houvesse dito, Meredith Whitney descobrira o ponto de pressão das finanças americanas: o medo de que as cidades não fossem reembolsar o dinheiro que haviam pedido emprestado. O mercado de títulos municipais, ao contrário do mercado de títulos do governo federal, se apavorava com facilidade. As cidades e os estados americanos eram

suscetíveis ao mesmo ciclo de derrocada que havia forçado a Grécia a buscar ajuda do Fundo Monetário Internacional. Bastou uma mulher sem experiência no mercado de títulos municipais emitir umas poucas frases na televisão para criar dúvida e aumentar os custos dos empréstimos de estados e cidades. Eis o fato surpreendente: ela não oferecera nada para respaldar sua afirmação. Havia escrito um relatório volumoso e detalhado sobre finanças estaduais e locais, mas ninguém, exceto alguns de seus clientes, tinha ideia do seu conteúdo. “Se eu fosse um sujeito de hedge fund realmente maldoso”, um gerente de hedge fund me disse, “relaxaria e diria: ‘Esta é uma boiada que pode ser levada a um estouro.’”

O que Meredith Whitney estava tentando dizer era mais interessante do que o que foi acusada de dizer. Ela não se importava tanto com o mercado de títulos municipais ou com quantas cidades iriam falir. O mercado de títulos municipais era periférico e tedioso. Em suas palavras: “Quem se interessa por essa porcaria?” O único motivo pelo qual ela deparou com aquele mercado foi que passara a ver a economia nacional americana como um conjunto de economias regionais. Para entendê-las, precisava entender como os governos estaduais e municipais costumavam se comportar. Para isso, precisava conhecer suas finanças a fundo. Por essa razão havia despendido dois anos pesquisando as finanças estaduais e municipais. “Eu não havia planejado realizar essa pesquisa”, ela disse. “Nenhum dos meus clientes pediu aquilo. Só me detive nessa questão porque eu mesma precisava entender. Tudo começou com uma pergunta: como as estimativas do PIB podem ser tão altas se os estados que superaram o desempenho da economia americana durante o boom estavam agora abaixo daquele desempenho – e representavam 22% daquela economia?” Boa pergunta.

De 2002 a 2008, os estados haviam acumulado dívidas assim como seus cidadãos: seu nível de endividamento, como um grupo, quase dobrara e os gastos estaduais tinham crescido dois terços. Naquele período, haviam também sistematicamente fornecido recursos insuficientes à previdência social e a outros passivos futuros totalizando quase US$ 1,5 trilhão. Talvez em reação, o dinheiro de aposentadorias que tinham reservado foi investido em ativos cada vez mais arriscados. Em 1980, somente 23% do dinheiro das aposentadorias estaduais era investido no mercado de ações. Em 2008, o número se elevara para 60%. Para

piorar, aqueles fundos de pensão vinham pressupondo que poderiam lucrar 8% sobre o dinheiro que haviam investido, numa época em que o Federal Reserve estava prometendo manter as taxas de juros em zero. Acrescentem-se sistemas públicos de saúde carentes de recursos, uma redução nos dólares federais disponíveis para os estados e a diminuição na arrecadação fiscal causada pela economia fraca, e você estava diante de buracos multitrilionários que só poderiam ser enfrentados de uma destas maneiras: cortes maciços nos serviços públicos ou calote – ou ambos.

Meredith achava o calote improvável, ao menos no nível dos estados, porque os estados podiam arrancar dinheiro das cidades para saldar seus títulos. A dor seria mais intensa nas cidades.

– O que me assusta nos tesoureiros dos estados – explica ela – é que não conhecem a situação financeira em seus próprios municípios.

– Como você ficou sabendo disso?

– Eu perguntei a eles!

Todos os estados podem ter sido criados iguais, mas não eram mais iguais. Os que haviam desfrutado os maiores crescimentos agora enfrentavam as maiores crises. “Como os Estados Unidos emergirão da crise do crédito?”, Meredith se perguntou. “Eu estava convencida de que emergiriam com novas forças e fraquezas regionais, já que a crise do crédito havia sido tão diferente de região para região. As empresas tendem a crescer nos estados mais fortes e os indivíduos irão aonde estão os empregos. Em última análise, as pessoas seguirão as empresas.”

O país, ela pensava, poderia se organizar cada vez mais em zonas de segurança financeira e zonas de crise financeira. E quanto melhor o povo distinguisse essas zonas, mais atrito haveria entre elas. (“Indiana, por exemplo, se recusaria terminantemente a dar ajuda financeira a Nova Jersey.”) À medida que mais pessoas percebessem quais lugares tinham problemas financeiros graves e quais não tinham, os problemas só aumentariam. “Aqueles que têm dinheiro e podem se mudar se mudam”, Meredith escreveu em seu relatório aos clientes de Wall Street. “Aqueles sem dinheiro que não podem se mudar não se mudam e acabam dependendo mais da ajuda municipal e estadual. A questão se transforma efetivamente numa ‘tragédia dos comuns’, um dilema social em que

ações individuais levam a consequências coletivamente irracionais.”

O objetivo consciente da investigação de Meredith Whitney, em sua mente, não foi prever calotes no mercado de títulos municipais. Foi comparar entre si os estados para poder classificá-los. Ela queria ter uma noção de quem nos Estados Unidos tendia a desempenhar o papel dos gregos e quem ficaria com o dos alemães – quem estava fraco e quem estava forte. No processo ela havia, de fato, revelado os locais com finanças mais problemáticas de seu país.

– Então qual é o estado que mais a preocupa? – eu quis saber.

Ela precisou pensar apenas uns dois segundos.

– A Califórnia.

ÀS SETE HORAS DE UMA MANHÃ DE VERÃO pedalei uma mountain bike de titânio de 5 mil dólares, que havia alugado na noite anterior, pela estrada da praia de Santa Monica até a esquina onde Arnold Schwarzenegger marcou encontro comigo. Ele apareceu pontualmente, dirigindo um Cadillac SUV preto com umas bicicletas decrépitas presas na traseira. Eu vestia o que achei mais próximo de trajes de ciclista. Ele usava um casaco verde de *fleece*, short e mocassins bege tipo pantufas que sugeriam ao mesmo tempo uma indiferença surpreendente com sua própria aparência e segurança quanto à própria masculinidade. Seus cabelos ainda tinham um pouco o formato deixado por um travesseiro e ele estava com cara de sono, embora jurasse que já estava acordado havia uma hora e meia lendo jornais. Após ler os jornais, eis o que o ex-governador da Califórnia costuma fazer: andar de bicicleta para cuidar do coração e depois praticar musculação.

Ele apanha uma bicicleta da traseira do carro, monta nela e parte pela Ocean Avenue já movimentada. Não usa capacete de ciclista, avança os sinais vermelhos e ignora as placas de contramão. Quando quer atravessar três pistas de tráfego pesado nem olha para trás – apenas sinaliza com a mão e avança, supondo que quem vem atrás irá parar. Sua bicicleta tem pelo menos 10 marchas, mas para ele só existem duas velocidades: zero e o mais rápido que puder pedalar. Após uns 800 metros a velocidade é suficiente para que lágrimas provocadas pelo vento desçam por seu rosto.

Ele deve ser uma das pessoas mais reconhecíveis do mundo, mas parece não

se preocupar que alguém possa reconhecê-lo. Talvez as pessoas que saem da cama cedo para correr e andar de patins estejam interessadas demais no que estão fazendo para interromperem seu transe. Ou vai ver que Arnold as pega de surpresa. Ele não tem nenhuma comitiva, nem mesmo um guarda-costas. Seu consultor econômico, David Crane, e seu consultor de mídia, Adam Mendelsohn, que vieram para o passeio porque pareceu divertido, estão agora muito atrás dele. Se alguém prestasse atenção pensaria: esse sujeito parece o Arnold, mas não pode ser o Arnold, porque o Arnold jamais estaria aqui sozinho de bicicleta às sete da manhã, tentando se suicidar. Somente quando se vê forçado a parar num sinal vermelho ele entra em contato com o povo. Uma mulher empurrando um carrinho de bebê e conversando ao celular atravessa a rua bem diante dele e fica estupefata:

– Ah... meu... Deus! – exclama ela ao telefone. – É o Bill Clinton!

A menos de 3 metros de distância, continua conversando ao telefone, como se o homem fosse irreal.

– Estou aqui com Bill Clinton.

– É um desses caras que se envolveu num escândalo sexual – diz Arnold, sorrindo.

– Espera... espera – continua a mulher ao telefone. – Talvez não seja Bill Clinton.

Antes que ela possa fazer uma identificação positiva, o sinal fica verde e nós partimos.

Sua vida tem sido uma série de experiências cuidadosamente encenadas. Ele próprio, porém, não é dado a encenações. É um homem original, animado e espontâneo: nem sei se ele próprio sabe o que fará a seguir. Não é exatamente humilde, mas, se eu tivesse vivido a vida que ele viveu, não sei se seria, embora eu tentasse simular humildade, algo que ele nunca faz. O que o salva do egocentrismo, além de uma curiosidade natural, é uma falta genuína de interesse na reflexão pessoal. Ele vive da mesma forma como anda de bicicleta, prestando bem mais atenção ao que vem pela frente do que ao que fica para trás.

Quando era governador, não mantinha nenhum tipo de diário. Acho surpreendente, mas ele agora diz que sequer tomava pequenas notas que pudessem ser mais tarde usadas para reconstituir sua experiência e seus

sentimentos. “Por que deveria fazer isso?”, ele comenta. “É como se você chegasse em casa e sua mulher perguntasse sobre seu dia. Já fiz isso antes e não quero fazer de novo.”

Já andamos alguns quilômetros quando ele dobra uma esquina e entra numa ruela estreita diante de Venice Beach. Ele está atendendo a um pedido meu. Importunei-o querendo saber como se sentiu quando chegou aos Estados Unidos em 1968, sem dinheiro, sem falar inglês direito e sem nada para oferecer além de seu peitoral, bíceps, tríceps, etc., para os quais não havia mercado óbvio. Ele para diante de um muro de tijolos alto cercando o que pode ter sido uma casa de pedra impressionante, mas que agora parece velha, lúgubre e vazia. O muro é o que lhe interessa, porque ele o construiu, 43 anos atrás, logo após chegar e começar a praticar sua malhação.

“Franco [Columbu, um ex-Mr. Olympia assim como Schwarzenegger] e eu ganhávamos a vida assim. No fisiculturismo não havia dinheiro. Franco geria o negócio. Eu misturava o cimento e derrubava as coisas com a marreta.”

Antes de tropeçar ao correr morro abaixo com um refrigerador amarrado nas costas, Columbu era o favorito na competição de 1977 pelo título de Homem Mais Forte do Mundo. Portanto, foi uma honra para Schwarzenegger ser contratado para fazer o trabalho pesado. Eles tinham um número: Franco representava o italiano malandro; Arnold, o alemão sério. Antes de fecharem qualquer negócio, gritavam um para o outro em alemão diante do cliente até que este enfim perguntasse o que estava acontecendo. Arnold virava para o cliente e explicava: *Ah, ele é italiano. Você sabe como eles são. Quer cobrar caro de você, mas acho que podemos fazer por menos.* Schwarzenegger dizia então um preço não tão barato assim. “E o cliente”, ele conta agora, rindo, “sempre dizia: ‘Arnold, você é um cara tão legal! Tão honesto!’ Era nossa técnica de vendas.”

Ele examina a sua obra. “Estará aqui daqui a mil anos”, observa, depois aponta para uma parte em mau estado no topo. “Eu disse para Franco que deveríamos voltar e consertar o topo. Sabe como é, para mostrar que estava garantido para sempre.”

Nascido pobre numa pequena aldeia da Áustria, filho de um ex-nazista, ele pegou um avião para os Estados Unidos, começou assentando tijolos e acabou governando um estado e se tornando um dos líderes políticos mais proeminentes

do país. De cabo a rabo, o percurso levou menos de 35 anos. Não pude deixar de fazer a pergunta óbvia:

– Se alguém lhe contasse, quando estava construindo este muro, que um dia você seria governador da Califórnia, o que teria dito?

– Tudo bem – disse ele, não captando exatamente o espírito da coisa.

– Quando menino – expliquei, numa nova tentativa – você achava que levaria uma vida tão extraordinária?

– Sim.

Ele não perdia uma deixa.

– Por quê?

– Não sei – responde ele. – *Ninguém* passou por esse tipo de aventura maluca – diz, ao nos afastarmos do muro de tijolos, mas num tom que sugere que a aventura foi um acaso. – Fui muito influenciado pelos Estados Unidos – continua ele. – As rodovias enormes de seis pistas, o Empire State Building, a aceitação de riscos.

Ele ainda recorda vivamente os Estados Unidos sobre os quais leu e ouviu falar quando menino na Áustria: tudo a seu respeito era *grande*. A única razão por que ele resolveu desenvolver músculos fortes foi que achou que poderia ser uma porta de entrada para a terra das oportunidades.

Se não tivesse havido um movimento popular para remover o então governador do cargo e a chance de concorrer ao governo do estado sem precisar enfrentar as primárias do partido, ele nunca teria se dado àquele trabalho.

– O mandato do outro é cassado e as pessoas me perguntam: o que você irá fazer? – conta ele, esquivando-se de passantes e corredores ao longo da ciclovia da praia. – Pensei a respeito mas decidi que não iria participar. Contei a Maria que não estava concorrendo. Contei a todo mundo que não estava concorrendo. Eu *não estava* concorrendo.

Então, no meio da loucura da cassação do governador, *O Exterminador do Futuro 3: A rebelião das máquinas* estreou. Como a principal atração do filme, ele deveria comparecer ao *The Tonight Show* para promovê-lo. A caminho, sentiu um impulso familiar: o impulso para fazer algo extraordinário.

– Eu simplesmente pensei: isto vai deixar todo mundo surpreso – relata ele. – Será tão divertido. Anunciarei que estou concorrendo. Contei ao Leno que estava

concorrendo. E, dois meses depois, eu era governador.

Enquanto pedalo o mais rápido possível para acompanhá-lo, ele ergue o olhar para mim e ri. Deixamos a praia e pegamos a avenida, onde o tráfego já está pesado. Ele dobra à esquerda, atravessa quatro pistas, chega ao outro lado e diz:

– Um bando de gente me perguntava: “Quais são seus planos? Quem está na sua equipe?” Eu não tinha um plano. Não tinha equipe. Eu não estava concorrendo até ir ao *talk show* do Jay Leno.

Sua visão dos sete anos tentando administrar o estado da Califórnia, como as visões de seus auxiliares mais próximos, pode ser sintetizada nestes termos: ele chegou ao poder por acaso, mas não sem ideias sobre o que queria fazer. No fundo achava que o governo havia se tornado mais problema que solução: uma instituição voltada menos para o benefício da população do que para o benefício dos políticos e outros funcionários públicos. Ele se comportou exatamente como os americanos parecem imaginar que o político ideal deve se comportar: tomava decisões ousadas sem consultar as pesquisas, não vendia favores, tratava seus oponentes com justiça, era rápido em reconhecer seus erros e aprender com eles, e assim por diante. Era a rara autoridade eleita que acreditava, com certa razão, que não tinha nada a perder, e se comportava de acordo com esse pensamento. Diante da chance de seguir um programa que violasse seu próprio interesse político egoísta em prol do interesse público, tendia a adotá-lo.

“Houve muitas vezes em que dissemos: ‘Você não pode fazer isso’”, conta sua ex-chefe de gabinete, Susan Kennedy, uma democrata cuja contratação foi uma dessas coisas que não se esperava de um governador republicano. “A reação dele era: ‘Não me importo.’ Noventa por cento das vezes, aquilo era bom.”

Após dois anos no cargo, em meados de 2005, havia tentado de tudo para persuadir os legisladores do estado da Califórnia a votarem contra os desejos de curto prazo de seus eleitores em favor do bem maior, de longo prazo, da coletividade. “Passei por momentos chocantes”, ele conta.

Depois de passarmos por uma placa indicando contramão, estamos agora voando por cruzamentos sem parar. Não posso deixar de observar que, se não estivéssemos infringindo a lei por estarmos na mão errada, estaríamos infringindo a lei ao avançarmos os sinais.

“Você quer fazer a reforma das aposentadorias dos agentes penitenciários”,

ele prossegue, “e de repente *os republicanos* estão todos alinhados contra você... Foi inacreditável e ocorreu várias vezes. Os políticos me diziam: ‘Sim, esta é a melhor ideia! Eu adoraria votar a favor! Mas se eu votar a favor algum grupo de interesse vai se aborrecer comigo, por isso não votarei.’ Eu não conseguia acreditar que as pessoas pudessem realmente dizer aquilo. Soldados morriam no Iraque e no Afeganistão, e elas não queriam arriscar suas carreiras políticas fazendo a coisa certa.”

Arnold assumiu o cargo com uma fé ilimitada no povo americano – afinal, eles o haviam elegido – e achou que poderia sempre apelar para a massa. Aquele foi seu trunfo, e ele o aproveitou. Em novembro de 2005, convocou um plebiscito especial em busca de votos para quatro reformas: limitar os gastos do estado, acabar com as distorções dos distritos eleitorais, limitar os gastos dos sindicatos de funcionários públicos nas eleições e aumentar o período de experiência para a efetivação de professores das escolas públicas. Todas as quatro propostas atacavam, direta ou indiretamente, a grande e crescente bagunça financeira do estado. As quatro foram derrotadas, por diferença esmagadora. Dali até o final de seu mandato, ele ficou de mãos atadas: os legisladores agora sabiam que o povo, que os havia elegido para se comportarem exatamente do modo como já se comportavam, não iria ficar contra eles, mesmo com o apelo direto do governador. O povo da Califórnia podia ser irresponsável, mas pelo menos era coerente.

Um livro fascinante chamado *California Crackup* (A derrocada da Califórnia) descreve esse assunto em termos mais gerais. Foi escrito por uma dupla de jornalistas e pensadores apartidários, Joe Mathews e Mark Paul, que explica, entre outras coisas, por que a experiência de Arnold Schwarzenegger como governador seria diferente de qualquer outra experiência em sua carreira: ele jamais venceria. A Califórnia havia se organizado, não por acaso, em distritos eleitorais altamente partidários. Elegia pessoas altamente partidárias para os cargos legislativos e depois exigia que obtivessem uma maioria de dois terços para aprovar qualquer imposto novo ou tomar decisões envolvendo grandes despesas. No caso improvável de esses políticos chegarem a um consenso, os eleitores podiam recorrer ao processo da iniciativa popular. Acrescente-se a limitação do mandato – nenhuma autoridade eleita agora serve no governo da

Califórnia por tempo suficiente para entendê-lo plenamente – e você tem uma receita para gerar o máximo de desprezo pelas autoridades eleitas. Os políticos são eleitos para tomarem providências mas são impedidos pelo sistema de tomá-las, deixando o povo cada vez mais insatisfeito. “O círculo vicioso do desprezo”, como Mark Paul o denomina. O governo do estado da Califórnia foi concebido principalmente para maximizar as chances de que os eleitores continuarão desprezando aqueles que elegem.

Porém, quando você olha sob a superfície, ele acrescenta, vê que o sistema fornece aos californianos o que desejam. “O que todas as pesquisas mostram”, diz Paul, “é que as pessoas querem serviços, mas sem pagar por eles. E isso é exatamente o que obtiveram agora.” Por mais que afirmassem desprezar seu governo, os cidadãos da Califórnia compartilhavam seu traço definidor: uma necessidade de endividar-se. O californiano médio, em 2011, acumulava dívidas de US$ 78 mil contra uma renda anual de US$ 43 mil. O comportamento é insustentável, mas, para as pessoas, funciona de maneira brilhante. Para seus líderes, mesmo no curto prazo, não funciona tão bem. Eles chegam ao poder com grandes falsas esperanças e logo descobrem que não podem fazer nada para defendê-las.

Na visão de Paul, Arnold Schwarzenegger havia sido o melhor teste até agora da tese de que o problema da política na Califórnia era pessoal e de que, para se corrigir, o sistema precisava de um líder independente disposto a se elevar acima da politicagem mesquinha e exercer a vontade do povo. “A cassação foi um esforço feito pelo povo para dizer que um governador novo – uma pessoa diferente – poderia solucionar o problema”, afirma Paul. “Arnold procurou lidar com a crise nos serviços de todas as maneiras possíveis. Tentou agir como um republicano. Tentou agir como um democrata. Tentou agradar aos legisladores. Quando nada disso funcionou, chamou-os de fracotes. Por fim, apelou diretamente ao povo. E o povo votou contra suas propostas.”

O experimento não foi um fracasso completo. Como governador, Schwarzenegger conseguiu algumas coisas importantes: corrigir a remuneração dos funcionários, permitir primárias abertas e, bem no final, assegurar que os distritos eleitorais fossem determinados por um comitê imparcial, e não pela Assembleia. Mas, na maioria das questões, e em praticamente tudo ligado à

arrecadação e aos gastos do estado, ele perdeu. Em seu primeiro mandato, determinado a reduzir despesas, Schwarzenegger descobriu que era capaz de cortar apenas aquilo de que o estado realmente precisava. Perto do fim do segundo mandato, conseguiu aprovar um ligeiro aumento de impostos, após convencer quatro republicanos a criarem a maioria qualificada necessária. Todos eles perderam seu cargo na eleição seguinte. Ele havia sido empossado em 2003 com índices de aprovação beirando os 70% e uma aparente carta branca para consertar os problemas de dinheiro da Califórnia. Deixou o cargo em 2011 com índices de aprovação inferiores a 25%, tendo consertado muito pouco.

"Eu estava agindo com base no bom senso", ele diz agora. "Foram os eleitores que cassaram Gray Davis. Os mesmos eleitores me elegeram. Portanto, os eleitores me dariam as ferramentas para trabalhar. Mas o outro lado foi bem-sucedido em fazer com que os eleitores retirassem as ferramentas."

David Crane, seu consultor econômico – no momento, quase desaparecendo a distância –, conseguiu detalhar o resultado: uma longa lista de estatísticas financeiras governamentais deprimentes. As aposentadorias dos funcionários estaduais representavam uma fatia duas vezes maior do orçamento quando Schwarzenegger deixou o cargo do que quando chegou, por exemplo. A lacuna oficialmente reconhecida entre o que o estado devia aos seus funcionários e o dinheiro disponível para pagá-los chegava a uns US$ 105 bilhões, mas, graças à manipulação contábil, aquela devia ser apenas cerca de metade da cifra real.

"Este ano o estado gastará diretamente 32 bilhões de dólares em pagamentos de funcionários e benefícios, um aumento de 65% nos últimos 10 anos", diz Crane mais tarde. "Compare isso com os gastos do estado em educação superior [queda de 5%], saúde e assistência social [aumento de apenas 5%] e parques e recreação [estável], todos sobrepujados em grande parte pelos custos crescentes com o funcionalismo." Crane era um velho democrata sem nenhuma hostilidade específica ao governo. Mas quanto mais examinava os detalhes, mais absurdos lhe pareciam.

Em 2010, por exemplo, o estado gastou US$ 6 bilhões com menos de 30 mil guardas e outros funcionários do sistema prisional. Um guarda penitenciário que começasse sua carreira aos 45 anos poderia se aposentar cinco anos depois ganhando quase seu salário integral. O psiquiatra-chefe da liberdade condicional

do sistema prisional era o funcionário mais bem pago da Califórnia: em 2010, recebeu US$ 838.706. No mesmo ano fiscal em que gastara US$ 6 bilhões em prisões, o estado investira apenas US$ 4,7 bilhões na educação superior – 33 campi com 670 mil estudantes. Nos últimos 30 anos, a participação do estado no orçamento da Universidade da Califórnia caíra de 30% para 11% e estava prestes a diminuir ainda mais. Em 1980, um estudante daquela universidade pagava uma anuidade de US$ 776. Em 2011, pagaria US$ 13.218. Para onde você se voltasse, o futuro do estado a longo prazo vinha sendo sacrificado.

Esse conjunto de fatos seria capaz de levar um homem normal à depressão. Ele poderia concluir que vive numa sociedade ingovernável. Após sete anos tentando, quase sempre sem sucesso, governar a Califórnia, Schwarzenegger claramente não está deprimido. “Você precisa entender que a coisa foi muito divertida!”, ele diz. “Tivemos ótimos momentos! Houve períodos de frustração. Houve períodos de desapontamento. Mas, se você quer viver, e não apenas existir, precisa de um pouco de drama.”

Quando paramos perto do lugar na praia onde começou sua carreira de fisiculturista no país, ele diz: “É necessário dar um passo para trás e dizer: ‘Fui eleito sob circunstâncias anormais e estou saindo em circunstâncias anormais.’ Não dá para ter tudo o que se quer. Não se pode ser um garoto mimado.”

As circunstâncias anormais foram as crises financeiras sem fim. Ele se tornara governador após o estouro da bolha da internet e deixara o governo após o estouro da bolha imobiliária. Antes e após nosso passeio de bicicleta, eu havia me sentado com ele para obter sua visão desse segundo acontecimento. Foi em meados de 2007, ele contou, que percebeu pela primeira vez que havia algo errado na economia da Califórnia. Tinha encerrado as negociações do orçamento e chegara a um número, por mais artificial que fosse, que permitia equilibrar as contas. Então um assessor adentrou seu gabinete para fazer um alerta: a arrecadação fiscal naquele mês ficara abaixo do esperado. “De repente estavam faltando 300 milhões de dólares de receita para o mês”, Schwarzenegger diz. “Senti que havia algo no ar.”

Logo depois ele visitou a Casa Branca de George W. Bush, onde deu uma palestra que foi, como sempre, otimista. “No final aquele sujeito... o cara encarregado das moradias, esqueci o nome dele, veio até mim. Gente fina. Por

alguma razão ele foi bem honesto comigo. Não sei por quê. Não deve ter achado que eu ia sair e contar para todo mundo, e realmente não contei. Ele disse: ‘Seu discurso foi ótimo, mas estamos rumando para um grande problema.’ Pedi que se explicasse e ele respondeu: ‘Examinei alguns números, e a coisa vai ficar feia.’ Foi tudo o que ele disse. Não quis entrar em detalhes.”

Um declínio dos preços dos imóveis nos Estados Unidos significava um colapso dos preços dos imóveis na Califórnia. E um colapso dos preços dos imóveis na Califórnia significava um colapso econômico e um declínio na arrecadação fiscal. “No mês seguinte, nossa arrecadação diminuiu 600 milhões. Em dezembro diminuiu 1 bilhão.”

A esperança de que a Califórnia geraria uma receita fiscal suficiente para custear os serviços (mesmo recém-reduzidos) desapareceu. “A crise consumiu os últimos três anos”, Schwarzenegger afirma. “De uma hora para outra todos estão zangados com você. Os parques não recebem dinheiro, e de repente todo mundo adora os parques. As pessoas prestam atenção em como a crise as afeta imediatamente: é assim que a mente humana funciona.”

A forma como a degradação adicional dos serviços públicos afetaria as pessoas imediatamente não ficaria imediatamente óbvia para um governador na capital do estado. Como observou Meredith Whitney, os estados têm uma grande capacidade de encobrir os problemas financeiros, repassando-os às cidades. Em maio de 2011, para tomarmos apenas o mais cinematográfico dos inúmeros exemplos, a Suprema Corte americana decidiu que as condições das prisões da Califórnia constituíam uma punição cruel e incomum, que violava a Oitava Emenda. A decisão judicial exigiu que o estado construísse prisões novas ou soltasse 30 mil detentos. O estado – ainda sobrecarregado com o pagamento dos guardas penitenciários – optou por libertar os detentos e arcar com o custo social. Haverá provavelmente mais crimes e maior dependência dos serviços públicos locais, mas isso tem que ser pago pelas comunidades locais.

Em algum ponto de nossas conversas, indaguei a Schwarzenegger quanto tempo ele despendera, como governador, enfrentando as implicações locais da crise do estado. Ficou claro que a pergunta o entediava: “Os problemas locais não me interessam”, ele disse. “Eu nasci para o mundo.”

CERCA DE UMA HORA DEPOIS DE INICIADA a reunião semanal da Câmara Municipal de San Jose, vejo-me desejando que também tivesse nascido para o mundo. Cem cidadãos bocejam e mandam torpedos enquanto os vereadores homenageiam a Semana do Mercado Agrícola Nacional. As poucas pessoas que pareciam estar prestando atenção se levantam e saem depois que a homenagem é prestada. A Câmara comemora em 7 de agosto o Dia dos Mártires da Igreja Assíria do Oriente, "lembrando o massacre de 3 mil indivíduos em agosto de 1933 e reconhecendo 2 mil anos de perseguição aos cristãos assírios". Talvez 30 pessoas voltem sua atenção do telefone celular para a cerimônia, mas depois elas também se levantam e saem do recinto.

Resta um punhado de contribuintes para ouvir o administrador da cidade de San Jose transmitir as últimas notícias financeiras desanimadoras: o estado da Califórnia estava reavendo dezenas de milhões de dólares e "140 funcionários teriam de se desligar da cidade". (Novos tempos pedem novos eufemismos.) Um pesquisador de opinião revela que, não importa como a pergunta seja formulada, os cidadãos de San Jose provavelmente não aprovariam qualquer projeto de aumento de impostos. Alguém encarregado dos números se levanta e explica que o retorno dos investimentos do plano de pensões da cidade dificilmente chegará aos níveis esperados. Além da falta de dinheiro naquela área específica, a receita não vinha aumentando com a rapidez que todos esperavam, e assim a diferença entre aquilo a que os funcionários municipais têm direito e o que existirá é ainda maior do que se imaginava. A Câmara então decide adiar, por seis semanas, uma votação sobre a resolução de declarar o orçamento da cidade uma "emergência pública", o que daria ao prefeito, Chuck Reed, novos poderes.

Entre uma e outra moção, um homem obeso de macacão jeans abusa de seu direito de ser ouvido por cinco minutos sobre cada tema: repetidamente ele se levanta da primeira fila da plateia, sobe até o palanque e desfere críticas que soam sofisticadas, mas são incompreensíveis: "*A redução absoluta da competência do governo está embasada no que aconteceu hoje...*"

O relacionamento entre a população e seu dinheiro na Califórnia é tão problemático que você pode escolher a esmo quase qualquer cidade e identificar uma crise. San Jose ostenta a maior renda per capita de qualquer cidade nos

Estados Unidos, depois de Nova York. Possui a melhor classificação de crédito de qualquer cidade na Califórnia com uma população acima de 250 mil. É uma das poucas cidades americanas com classificação AAA da Moody's e da Standard & Poor's, mas somente porque os detentores de seus títulos municipais têm o poder de obrigar a cidade a cobrar um imposto dos proprietários de imóveis para saldar esses títulos. A cidade em si não está tão longe assim da falência.

É fim de tarde quando encontro o prefeito Chuck Reed em seu gabinete no alto da torre da prefeitura. A multidão embaixo começou a entoar suas palavras de ordem. Os funcionários públicos, como sempre, estão protestando contra o prefeito. Reed está tão acostumado que mal percebe. Ele é ex-piloto de combate da Força Aérea e veterano do Vietnã, com certa inclinação intelectual mas o modo de falar de um fazendeiro do Meio-Oeste. Obteve o mestrado em Princeton, graduou-se em Direito por Stanford e sempre se interessou por políticas públicas. Mesmo assim, parece menos o prefeito de uma grande cidade da Califórnia do que um xerife durão que não quer confusão em sua cidadezinha. Eleito para a Câmara Municipal no ano 2000, tornou-se prefeito seis anos depois. Em 2010, foi reeleito com 77% dos votos.

Ele é democrata, mas a essa altura não importa a que partido pertence, quais são suas inclinações ideológicas ou, por sinal, qual é sua popularidade entre os habitantes de San Jose. O prefeito enfrenta um problema tão imenso que sobrepuja a política normal: as dívidas da cidade são tão superiores ao que ela pode pagar aos funcionários que, ainda que fossem reduzidas à metade, o risco de falência persistiria. "Fiz um cálculo do custo por funcionário público", ele diz ao nos acomodarmos. "Acredito que não estamos tão mal quanto a Grécia."

Reed explica que o problema é anterior à crise financeira mais recente. "Eu estava lá, ora bolas. Sei como aquilo começou. Foi na década de 1990, com o boom da internet. Vivemos perto de gente rica, por isso achamos que estávamos ricos." O orçamento de San Jose, como o de qualquer cidade, gira em torno do pagamento dos funcionários da segurança pública: a polícia e os bombeiros agora consomem 75% de todos os gastos discricionários. O boom da internet gerou grandes expectativas entre os funcionários públicos e uma receita fiscal para atendê-las. Em suas negociações com os sindicatos, a cidade tinha que se

submeter à arbitragem vinculante: cada lado de uma discussão salarial faz sua melhor oferta e um juiz supostamente neutro escolhe uma delas. Não há meio-termo: o juiz decide por um lado ou outro. Cada lado, portanto, tem um incentivo para ser sensato, pois quanto menos sensato, menores as chances de que o juiz escolha sua proposta. O problema da arbitragem vinculante para policiais e bombeiros, diz Reed, é que os juízes não são neutros. “Eles tendem a ser advogados trabalhistas que favorecem os sindicatos”, ele explica, “de modo que a cidade faz todo o possível para evitar o processo.” E que político deseja se desentender publicamente com policiais e bombeiros?

Nos últimos 10 anos, a cidade de San Jose tem repetidamente se submetido às exigências de seus sindicatos de segurança pública. Na prática, isso significou que, quando a polícia ou o corpo de bombeiros de qualquer cidade vizinha obtinha um acordo salarial melhor, aquilo se tornava um pretexto para melhorar o pagamento da polícia e dos bombeiros de San Jose. O efeito disso era: o melhor acordo obtido por funcionários da segurança pública de qualquer cidade do norte da Califórnia se tornava o ponto de partida da próxima rodada de negociações em todas as outras cidades. Para completar, policiais e bombeiros viviam tentando se equiparar uns aos outros. Por exemplo, em 2002 o sindicato dos policiais de San Jose fechou um acordo de três anos que aumentou o pagamento dos policiais em 10%. Logo depois, os bombeiros conseguiram um acordo melhor, incluindo um aumento salarial de 23%. A polícia se sentiu passada para trás e protestou até que a Câmara Municipal produziu um acordo que lhes concedia um adicional de 5% em troca de treinamento para combater terroristas. “Ficamos famosos por nosso pagamento pelo treinamento antiterrorismo”, explica uma autoridade da cidade.

O treinamento antiterrorismo chegou ao fim, mas a polícia conservou o pagamento extra, com benefícios. “Nossos policiais e bombeiros ganharão mais na aposentadoria do que quando na ativa”, diz Reed. “Antes alegavam que, se não ganhassem bem, não conseguiriam sobreviver na cidade. Agora, quanto mais você paga, menores as chances de que permaneçam na cidade, pois têm dinheiro para partir. É espantoso. Como é que, de dar auxílio-doença às pessoas, passamos a deixá-las acumular os benefícios e trocá-los por centenas de milhares de dólares quando param de trabalhar? Existe corrupção nisso. Não é só

corrupção financeira. É uma corrupção da conduta do serviço público."

Quando foi eleito para a Câmara Municipal da cidade no ano 2000, Reed recorda, "eu sequer havia pensado sobre aposentadorias". Somente quando San Diego flertou com a falência em 2002 ele parou para refletir sobre as finanças de San Jose. Começou a investigar o assunto. "Foi quando percebi que havia grandes problemas", ele conta. "Passei a prestar atenção e a fazer perguntas: poderia acontecer aqui? Foi como a bolha imobiliária e a bolha da internet. Havia pessoas escrevendo a respeito e dizendo que aquilo era loucura. O problema é que você se recusa a acreditar que você é louco."

Ele me entrega um gráfico. Mostra que, pelas projeções, o custo das aposentadorias pagas pela cidade, quando passou a se interessar pelo assunto, deveria chegar a US$ 73 milhões por ano. Este ano seria de US$ 245 milhões: os gastos com previdência social agora representam mais de metade do orçamento. Em três anos, o custo das aposentadorias sozinho chegaria a US$ 400 milhões – porém, "se você fizer o ajuste para a expectativa de vida real, o valor se aproxima mais dos 650 milhões de dólares".

Legalmente obrigada a arcar com esses custos, só resta à cidade cortar outros custos. Como resultado, San Jose, que antes contava com 7.450 funcionários municipais, agora dispõe de 5.400. A cidade voltara ao efetivo de 1988, quando tinha 250 mil habitantes a menos. Os servidores remanescentes aceitaram uma redução salarial de 10%, mas nem isso foi suficiente para contrabalançar o aumento do pagamento de aposentadorias. A cidade passara a fechar suas bibliotecas três dias por semana. Reduzira a manutenção dos parques. Deixara de abrir um centro comunitário novo em folha, construído antes da crise imobiliária, porque não pôde pagar funcionários para equipá-lo. Pela primeira vez na história, havia demitido policiais e bombeiros.

Em 2014, segundo Reed havia calculado, seria uma cidade de 1 milhão de pessoas, a décima maior dos Estados Unidos, e teria 1.600 servidores públicos. "Não há como cuidar da cidade com esse efetivo", ele disse. O problema iria piorar até que, em suas palavras, "você chega a um". Um único funcionário para cuidar da cidade inteira, supostamente concentrado no pagamento de aposentadorias. Nesse ponto, a cidade nada mais seria do que um meio para pagar os custos da aposentadoria de seus ex-servidores. A única solução clara

seria se os antigos funcionários da cidade morressem logo. Mas os ex-servidores estavam, para sorte deles, vivendo mais do que nunca.

Aquela não era uma situação hipoteticamente assustadora, disse Reed. “É uma inevitabilidade matemática.” No espírito me lembrou o negócio de investimentos de Madoff. Qualquer um que examinasse os retornos de Madoff e os compreendesse podia ver que ele estava manejando um esquema de Ponzi. Somente uma pessoa que os compreendeu se deu ao trabalho de pôr a boca no trombone, e ninguém deu ouvidos. (Vide *No One Would Listen: A True Financial Thriller* [Ninguém daria ouvidos: um suspense financeiro real], de Harry Markopolos.)

Em suas negociações com os sindicatos, o prefeito não chegou a lugar nenhum. “Entendo a polícia e os bombeiros”, ele diz. “Eles pensam: somos os mais importantes, e todos os outros são demitidos primeiro.” O sindicato dos policiais recentemente sugeriu ao prefeito que fechasse as bibliotecas nos quatro dias restantes. “Examinamos a proposta”, Reed confessa. “Se você fecha as bibliotecas um dia a mais, consegue pagar 20 ou 30 guardas.” Acrescentar 20 policiais novos durante um ano não resolveria nada. Os policiais poupados este ano seriam sacrificados no ano seguinte, por causa dos custos ascendentes das aposentadorias dos inativos. Do outro lado da disparidade está o contribuinte de San Jose, que não tem interesse em pagar mais do que já paga. “Não é que estejamos insolventes e não possamos pagar as nossas contas”, Reed argumenta. “É uma questão de disposição.”

Pergunto quais são as chances de, naquele aperto, ele conseguir aumentar os impostos. Reed une o polegar ao indicador: zero. Diz que recentemente cunhou uma expressão: “insolvência no nível dos serviços”. Ela quer dizer que o centro comunitário caro que foi construído e inaugurado não pode ser aberto. Quer dizer fechar bibliotecas três dias por semana. Não é a falência financeira. É a falência cultural.

– Como foi que isso aconteceu? – quero saber.

– A única explicação que posso dar é que eles obtiveram o dinheiro porque estava disponível – diz ele.

Mas Reed tem outra explicação, e logo diz qual é.

– Acho que sofremos uma série de delírios coletivos – completa.

– Não entendi bem o que você quis dizer.

– Vamos todos enriquecer – diz ele. – Vamos todos viver para sempre. Todas as forças no estado estão alinhadas para preservar o status quo. Para preservar o delírio. E é aqui que a realidade se faz sentir.

No caminho de volta aos elevadores, conversei com dois assessores do prefeito Reed. Ele mencionara que, por pior que achassem que San Jose estivesse, várias outras cidades americanas estão ainda piores. “Sinto-me afortunado quando converso com prefeitos de outras cidades”, ele dissera.

– De qual cidade vocês sentem mais pena? – perguntei, antes que a porta do elevador fechasse.

Os assessores riram e, em uníssono, responderam:

– Vallejo!

BEM-VINDO A VALLEJO, CIDADE DAS OPORTUNIDADES, diz a placa na entrada da cidade, mas as lojas que continuam abertas exibem o aviso: ACEITAMOS CUPONS DE AUXÍLIO-ALIMENTAÇÃO. Ervas daninhas crescem em estabelecimentos abandonados, e todos os sinais de trânsito estão regulados para piscar permanentemente – uma mera formalidade, já que não há mais guardas para policiar as ruas. Vallejo é a única cidade na Área da Baía de São Francisco onde você pode estacionar em qualquer parte sem se preocupar em ser multado, porque não há guardas de trânsito. As janelas da prefeitura estão escuras, mas sua calçada está cheia de atividade. Um jovem com um boné virado para trás, óculos de sol e um par de tênis Nike novos está de pé sobre uma mureta e recita um endereço. “Cambridge Drive, nº 900”, ele diz.“Em Benicia.”

As pessoas na multidão instantaneamente começam a fazer suas ofertas. De 2006 a 2010, o valor dos imóveis em Vallejo caiu 66%. Uma em cada 16 casas na cidade está sob execução hipotecária. Esta parece ser uma liquidação imperdível, mas os personagens envolvidos são tão sombrios e furtivos que mal consigo acreditar na cena. Paro para indagar o que está acontecendo, mas os licitantes não querem conversa. “Por que eu lhe contaria algo?”, diz um sujeito sentado numa cadeira dobrável. Ele obviamente se acha esperto, e talvez seja.

A portaria da prefeitura está completamente vazia. Existe uma recepção, mas sem recepcionista. Em vez dela, um aviso: AOS LEILOEIROS E LICITANTES DAS

EXECUÇÕES HIPOTECÁRIAS: NÃO REALIZEM NEGÓCIOS NA PORTARIA DA PREFEITURA.

No terceiro andar, encontro os escritórios do novo administrador da cidade, Phil Batchelor, mas não vejo ninguém lá dentro, só um conjunto de baias vazias. Enfim uma mulher aparece e me conduz ao próprio Batchelor. Na casa dos 60, ele é, por incrível que pareça, um escritor com livros publicados. Lançou uma obra sobre como educar os filhos e outra sobre como enfrentar a morte. Ambas oferecem uma mensagem claramente cristã, mas ele não parece evangélico. Dá a impressão de ser racional e de estar um pouco cansado. Sua profissão, antes de se aposentar, foi administrar cidades em dificuldades financeiras. Interrompeu a aposentadoria para assumir aquele cargo, mas apenas depois que a Câmara Municipal pediu algumas vezes. “Quanto mais você diz não, mais determinados eles ficam a conseguir convencê-lo”, ele diz. Sua exigência principal não foi financeira, mas social: só aceitaria o cargo se as pessoas na Câmara Municipal parassem de ser agressivas umas com as outras e se comportassem com civilidade. Conseguiu um compromisso por escrito, e elas cumpriram a parte delas do acordo. “Estive em vários lugares cheios de problemas, mas nunca vi algo como isto”, ele afirma. Expõe então o que acha incomum, começando pelo número de funcionários. Ele está agora administrando a cidade com uma equipe de uma só funcionária: eu acabara de conhecê-la. “Quando ela vai ao banheiro, precisa trancar a porta”, ele conta, “porque estou em reuniões e não temos mais ninguém.”

Em 2008, incapaz de entrar num acordo com seus muitos credores, Vallejo havia declarado sua falência. Oitenta por cento do orçamento da cidade – e a parte do leão das reivindicações que a lançaram na falência – envolvia salários e benefícios dos funcionários de segurança pública. As relações entre polícia e bombeiros, por um lado, e os cidadãos, por outro lado, nunca foram piores. Os servidores da segurança pública achavam que a cidade queria prejudicá-los em seus contratos de trabalho. Os cidadãos achavam que os funcionários da segurança pública estavam recorrendo ao medo para extrair mais dinheiro deles. A piada local era que “P.D.” (*Police Department*, “Departamento de Polícia”) significava “*Pay or Die*” (“Pague ou Morra”). As reuniões da Câmara Municipal haviam se tornado batalhas de insultos: em uma delas, um cidadão apareceu e jogou no chão uma cabeça de porco.

“Não há nenhuma boa razão para Vallejo estar tão ferrada como está”, diz um morador de longa data chamado Marc Garman, que criou um site para catalogar a “guerra civil”. “Estamos a uma viagem de barco de distância de São Francisco. Você lança uma pedra e atinge Napa.”

Desde a falência, a polícia e os bombeiros foram reduzidos à metade. Alguns dos cidadãos que iam ao gabinete de Phil Batchelor diziam que não se sentiam mais seguros em suas próprias casas. Todos os demais serviços da cidade haviam sido reduzidos efetivamente a zero. “Sabia que algumas cidades pavimentam suas ruas?”, diz Batchelor. “Nós não.”

Noto em sua estante um exemplar da revista *Fortune*, com Meredith Whitney na capa. Enquanto ele falava sobre a falência de Vallejo, percebi que já ouvira a história antes, ou uma versão dela do setor privado. As pessoas com poder na sociedade que haviam sido encarregadas de salvá-la de si mesma preferiram sangrá-la até a morte. O problema dos policiais e bombeiros não é um problema do setor público. Não é um problema do governo. É um problema da sociedade inteira. Foi o que aconteceu em Wall Street ao avançar rumo à crise do subprime. As pessoas foram pegando o que podiam, só porque podiam, sem pensarem nas consequências sociais maiores. Não é mera coincidência as dívidas das cidades e dos estados se descontrolarem ao mesmo tempo que as dívidas dos cidadãos americanos.

Sozinhos num quarto escuro com uma pilha de dinheiro, os americanos souberam exatamente o que queriam fazer, de alto a baixo na sociedade. Estavam condicionados a agarrar o máximo que pudessem, sem pensar nas consequências de longo prazo. Depois, o pessoal em Wall Street lamentaria sobretudo a falta de ética do povo americano, que pulou fora dos seus empréstimos subprime, e o povo americano expressaria indignação com o pessoal de Wall Street, que pagara a si mesmo uma fortuna para inventar os empréstimos irrecuperáveis.

Não tendo conseguido persuadir seus funcionários da segurança pública de que não tinha capacidade de torná-los ricos, a cidade de Vallejo, na Califórnia, chegara ao fundo do poço. “Minha abordagem é: não importa quem é culpado”, Batchelor disse. “Precisamos mudar.”

Quando me encontrei com ele, poucos meses após assumir o cargo, tentava

ainda resolver uma questão financeira complicada: a cidade tinha 1.013 reclamantes reivindicando meio bilhão de dólares, mas somente US$ 6 milhões para repartir entre eles. Eram sobreviventes de um naufrágio numa balsa salva-vidas com provisões limitadas. Sua função, como ele a via, era persuadi-los de que a única chance de sobrevivência seria colaborarem. Não via o problema principal da cidade como financeiro: as dificuldades financeiras eram o sintoma. A doença era a cultura. Poucas semanas antes, enviara um memorando aos servidores remanescentes da cidade – a Câmara Municipal, o prefeito, os funcionários de segurança pública. A mensagem central: se querem consertar este lugar, cada um de vocês precisa mudar a própria conduta.

– Será preciso envolver as pessoas – disse ele. – Ensinar-lhes respeito umas pelas outras, integridade e como se esforçar pela excelência. As culturas mudam. Mas as pessoas precisam querer mudar. Aquelas convencidas contra a sua vontade continuam com a mesma opinião de antes.

– Como você muda a cultura de uma cidade inteira? – perguntei.

– Antes de mais nada, olhamos para dentro – respondeu ele.

A ESTRADA QUE SAI DE VALLEJO passa pelo escritório de Peter Whybrow, um neurocientista britânico da Universidade da Califórnia que tem uma teoria sobre a vida americana. Ele acredita que a disfunção na sociedade americana é um subproduto do seu sucesso. Em artigos acadêmicos e um livro popular, *American Mania* (Mania americana), Whybrow sustenta que os seres humanos são neurologicamente inadequados para serem americanos modernos. O cérebro humano evoluiu durante centenas de milhares de anos em um ambiente definido pela escassez. Não foi projetado, pelo menos não originalmente, para um ambiente de abundância extrema.

“Os seres humanos circulam por aí com cérebros fantasticamente limitados”, ele diz, animado. “Temos o núcleo de um lagarto comum.” Envolta em torno desse núcleo reptiliano, ele explica, existe uma camada mamífera (associada aos cuidados maternos e interações sociais), e em torno dela está envolta uma terceira camada, que permite façanhas de memória e a capacidade de pensamento abstrato. “O único problema”, ele diz, “é que nossas paixões ainda são controladas pelo núcleo de lagarto. Somos programados para adquirir o

máximo que podemos de coisas que percebemos como escassas, especialmente sexo, segurança e comida.” Mesmo uma pessoa de dieta que evita se aproximar de uma fatia de bolo de chocolate terá dificuldade para se controlar se a fatia de bolo chegar até ela. Todo dono de confeitaria sabe disso, e agora a neurociência também sabe. “Quando defrontados com a abundância, torna-se difícil suprimir os velhos sistemas de recompensa do cérebro”, explica Whybrow. “Nesse momento, o valor de comer o bolo de chocolate excede o valor da dieta. Não conseguimos pensar no futuro quando estamos diante de um bolo de chocolate.”

A sociedade mais rica que o mundo já viu alcançou esse status concebendo meios cada vez melhores de dar às pessoas o que elas querem. O efeito no cérebro de montes de gratificação instantânea é um pouco semelhante ao efeito sobre a mão direita de cortar a mão esquerda: quanto mais o núcleo do lagarto é utilizado, mais dominante se torna. “O que estamos fazendo é minimizar o uso da parte do cérebro que os lagartos não têm”, diz Whybrow. “Criamos uma disfunção fisiológica. Perdemos a capacidade de autocontrole, em todos os níveis da sociedade. Os 5 milhões de dólares que você recebe do Goldman Sachs para fazer tudo o que lhe pedirem são o bolo de chocolate aprimorado.”

Whybrow vê a sucessão de bolhas financeiras e o acúmulo de dívidas pessoais e públicas como simples expressões do meio de vida do cérebro de lagarto. Um mapa com códigos de cores do endividamento pessoal americano poderia ser sobreposto ao mapa do Centers for Disease Control que ilustra o aumento fantástico das taxas de obesidade nos Estados Unidos desde 1985 sem perturbar o padrão geral. O boom das aplicações financeiras em carteiras de ações individuais, a disseminação dos jogos de azar legalizados, o aumento do vício em drogas e álcool: tudo isso reflete o mesmo fenômeno. Por toda parte você vê americanos sacrificarem os interesses de longo prazo pelas recompensas a curto prazo.

O que acontece quando uma sociedade perde sua capacidade de autorregulação e insiste em sacrificar seus interesses futuros pelas recompensas imediatas? Como termina a história? “Poderíamos nos controlar se optássemos por refletir a respeito”, diz Whybrow. “Mas não acho que será isso que faremos.”

Além dessa possibilidade remota, Whybrow imagina dois resultados possíveis. O primeiro ele ilustra com uma história real, que poderia se chamar a

parábola do faisão. Na primavera passada, em licença sabática da Universidade de Oxford, ficou surpreso ao descobrir que poderia alugar um apartamento dentro do Palácio Blenheim, a residência da família Churchill. O inverno anterior em Blenheim havia sido rigoroso, e os caçadores de faisões haviam sido eficientes. Como resultado, um único faisão sobrevivera nos jardins do palácio. Aquela ave havia adquirido o controle total sobre um campo recém-semeado. Sua ingestão de alimento, normalmente regulada por seu ambiente, estava agora descontrolada: poderia comer quanto quisesse, e foi o que fez. O faisão ficou tão grande que, quando outras aves disputavam com ele as sementes, ele as expulsava no susto. O faisão gordo se tornou uma atração turística e até ganhou um nome: Henry. “Henry era o maior faisão que já se tinha visto”, conta Whybrow. “Mesmo depois de engordar, continuava comendo sem parar.” Não levou muito tempo para Henry ficar obeso. Continuava podendo comer tanto quanto quisesse, mas não conseguia mais voar. Até que um dia ele se foi, devorado por uma raposa.

O outro resultado possível era apenas ligeiramente mais promissor: chegar ao fundo do poço e perceber o que aconteceu conosco, porque não temos nenhuma outra opção. “Se nos recusamos a nos controlar, os únicos reguladores passam a ser nosso ambiente”, diz Whybrow, “e as privações que nos impõe.” Para que ocorra uma mudança significativa, em outras palavras, precisamos que o ambiente nos ministre o nível de dor necessário.

EM AGOSTO DE 2011, NA MESMA SEMANA em que a Standard & Poor’s reduziu a classificação da dívida do governo dos Estados Unidos, um juiz aprovou o plano de falência para Vallejo. Os credores da cidade acabaram ficando com 5 centavos por dólar devido e os funcionários públicos com algo como 20 a 30 centavos por dólar devido. O município deixou de receber classificações da Moody’s e da Standard & Poor’s. Levará anos até desenvolver o histórico necessário para obter uma classificação satisfatória. A ausência de classificação pouco importava, já que a última coisa de que a cidade precisava era pedir dinheiro emprestado de estranhos.

Mais por curiosidade do que com algum propósito claro, voltei de carro a Vallejo para fazer uma visita ao corpo de bombeiros. No declínio de nossa

sensação de propósito coletivo, os bombeiros são um sinal revelador de que estamos nos aproximando de um novo fundo de poço. Não é difícil imaginar como um departamento de polícia poderia acabar em conflito com a comunidade que o contratou para protegê-la. Quem se torna policial gosta da autoridade. Quer deter os bandidos. Não precisa necessariamente cuidar das pessoas que policia. Mas quem se torna bombeiro quer ser uma boa pessoa. Quer ser *amado*.

O bombeiro de Vallejo com quem me encontrei naquela manhã se chamava Paige Meyer. Tinha 41 anos, cabelos curtos levemente grisalhos e pele azeitonada, com marcas de queimadura na face. Sua expressão natural era um sorriso. Não era particularmente religioso ou político. A coisa mais próxima que tinha de uma religião, além de sua família, era seu emprego. Tinha bastante orgulho dele e de seus colegas.

"Não quero que isso soe arrogante", ele disse, "mas muitos corpos de bombeiros em comunidades mais agradáveis só enfrentam um incêndio grave talvez uma vez por ano. Nós os enfrentamos o tempo todo." A população de Vallejo é mais velha e mais pobre do que a de muitas cidades vizinhas, e os prédios onde moram são ainda mais velhos. A moradia típica em Vallejo é uma casa vitoriana de madeira encantadora e altamente inflamável. "Nesta cidade combatemos incêndios pra valer", diz Meyer. O corpo de bombeiros era moldado por seu ambiente: os bombeiros eram extremamente agressivos. "Quando vim para cá, você *corria* em direção ao fogo", ele disse. "A gente não ficava do lado de fora jogando água. Íamos para cima do fogo. Se for um mané ligando porque está com dor de garganta, a gente vai com mais calma. Mas, se recebermos um chamado de que um bebê está sufocando ou que um menino de 10 anos parou de respirar, saia da frente, senão você vai ser atropelado."

Quando jovem, para custear sua faculdade, Meyer trabalhou como salva-vidas em lagos na Califórnia central. Achava que seria um trabalho fácil, mas muita gente bebia demais e acabava se afogando. Algumas pessoas que resgatou da água estavam tão mal que precisavam de cuidados de paramédicos. O corpo de bombeiros era chamado e chegava imediatamente. Meyer começou a conversar com aqueles homens e descobriu que "todos adoravam o que faziam. Eles acabam formando uma segunda família. Como não gostar disso?".

Meyer foi para Vallejo em 1998, aos 28 anos. Havia deixado um emprego

tranquilo em Sunnyvale, na periferia de San Jose, onde não há muitos incêndios, exatamente porque queria combatê-los. “Em outras corporações”, ele diz, “eu não era um bombeiro de verdade. Nos primeiros seis meses trabalhando aqui, semana sim, semana não, eu saía às duas da madrugada para combater um incêndio. Não dava para acreditar.” As casas em Vallejo são principalmente construções com estrutura de balão. As paredes internas não são corta-fogo: de alto a baixo, todas as quatro paredes conduzem o fogo com a mesma eficiência de uma chaminé. Um dos erros dos novatos em Vallejo é extinguir o fogo no térreo, para depois olhar para cima e ver as chamas crepitando no telhado. “Quando chegamos a um incêndio, dizemos: ‘Rápido! Mande alguém para o sótão.’ Porque o fogo vai direto para lá.”

O próprio Meyer cometeu esse erro dos novatos. Um dia, pouco depois de chegar, saltou do carro de bombeiros já respirando de um tanque de oxigênio e correu para o que parecia um apartamento de um quarto em chamas. Derrubou a porta e enfrentou as chamas, mas não entendeu por que o fogo não se extinguia. “Deveria estar ficando frio, mas esquentava cada vez mais.” Diante de seu rosto, sobre a máscara de plástico, o suor escorria como chuva num para-brisa. Os bombeiros da velha guarda deixavam suas orelhas expostas para poderem sentir o calor: o calor continha as informações críticas. Meyer conseguia apenas ver o calor: seu capacete estava derretendo. “Se seu capacete começa a encolher e derreter, é mau sinal”, ele diz. Um capacete derretendo, entre outros problemas, é uma indicação de que o aposento está atingindo o ponto de fulgor. Nesse ponto, ele explica, “todos os materiais combustíveis entram simultaneamente em combustão. Você vira uma batata assada depois disso.” Ele precisava de mais água ou então deveria sair dali. Mas seu ego estava determinado a ficar lá dentro, e foi o que ele fez. Momentos depois um colega chegou, com outra mangueira maior.

Mais tarde ele entendeu seu erro: o prédio tinha três andares e havia sido construído em uma encosta que escondia o seu tamanho, e o fogo havia atingido o sótão. “Não estou dizendo que, se o colega não chegasse, eu estaria morto”, ele continua, mas é exatamente o que está dizendo. A cicatriz no rosto foi daquele incêndio. “Eu precisava aprender a controlar meu ambiente”, ele disse. “Tive aquela falsa sensação de segurança.”

Quando você cuida de algo acaba se apegando, e ele se apegara a Vallejo. Sentia-se muito mal com o conflito entre seu sindicato e os cidadãos, e se envolvera em discussões com o negociador do sindicato. Meyer achava que os bombeiros, que tendiam a ser idealistas e crédulos, eram ludibriados com facilidade. Achava também que os bombeiros da linha de frente haviam sido enganados pela cidade, que mentira para eles várias vezes nas negociações, e por sua própria liderança, que explorava a indignação dos bombeiros para fazer exigências absurdas nos contratos negociados pelo sindicato com a cidade. Na mesa de negociação haviam perdido de vista a razão pela qual ganhavam a vida fazendo o que faziam. “Quando comecei, eu nem sabia quanto me pagavam”, Meyer conta. “Eu não me importava com isso. Não sabia nada sobre benefícios. Um monte de coisas que estamos agora politizando sequer passava pela minha cabeça. Eu estava pensando apenas no emprego dos meus sonhos. E sabe do que mais? Ninguém se importava em 2007 com quanto eu ganhava. Se eu ganhasse bem, diziam: ‘Cara, você merece. Você correu para dentro de um prédio em chamas.’ Porque todo mundo tinha um emprego. Tudo o que sabiam sobre nosso trabalho é que era perigoso. No momento em que a economia começou a desabar, as pessoas passaram a olhar umas para as outras.”

Hoje talvez ele não fosse mais capaz de contar com o colega que pode ter salvado a sua vida. Quando Vallejo entrou em falência, o número de bombeiros foi reduzido de 121 para 67, numa cidade com 112 mil habitantes. O departamento atende umas 13 mil chamadas ao ano, um número extremamente alto para sua população. Quando as pessoas se sentem ameaçadas ou preocupadas com qualquer coisa exceto outras pessoas, ligam para o corpo de bombeiros. A maioria dos casos é do tipo do gato preso na árvore – desnecessária. (“Você nunca vê um esqueleto de gato em uma árvore.”) Eles recebem ligações de gente que está com dor de cabeça ou com uma coceira num ponto que não alcançam. E precisam atender a cada uma delas. (“A melhor chamada que já recebi foi de uma dor fantasma na perna de um sujeito sem pernas.”) Para lidar com essa quantidade enorme de chamadas, eles antes tinham oito quartéis, oito brigadas de caminhonetes com três pessoas cada, uma brigada de caminhão com quatro homens (usada apenas para incêndios reais e chamadas de resgate), um barco, uma equipe de resgate em espaços confinados e uma

equipe para lidar com materiais perigosos. Agora estão reduzidos a quatro quartéis, quatro caminhonetes e um caminhão.

Isso é particularmente relevante para Paige Meyer porque, dois meses atrás, ele se tornou o novo chefe de bombeiros de Vallejo. Aquilo o surpreendeu: sequer se candidatara ao posto. O administrador da cidade, Phil Batchelor, simplesmente ligou para seu escritório um dia. “Ele sequer me perguntou se eu queria o cargo”, conta Meyer. “Apenas quis saber como estava minha família, contou que estava me oferecendo o cargo e perguntou se eu tinha alguma objeção.”

Na verdade, não tinha. Ele se sentou e preparou uma lista de providências para melhorar a corporação. Enfrentava um desafio novo: como prestar um serviço igual ao anterior, ou mesmo melhor, com metade dos recursos. Como enfrentar um ambiente de escassez. Passou a medir coisas que não haviam sido medidas. A causa número um de mortes no combate aos incêndios eram ataques cardíacos. A número dois eram acidentes com veículos. Meyer estava agora no comando de uma corporação com excesso de trabalho e sem tempo a perder. Menos pessoas fazendo o dobro do trabalho provavelmente significava duas vezes mais ferimentos por bombeiro. Ele decidira adaptar o sistema de exercícios físicos para se adequarem ao serviço. Com menos quartéis e menos bombeiros, os tempos de resposta seriam mais lentos. Precisaria encontrar meios de acelerar as coisas. Um tempo de resposta mais longo significava menos margem para erros. Um tempo de resposta mais longo significava que os incêndios que iriam combater seriam maiores. Ele tinha algumas ideias sobre a forma mais eficiente de combater aqueles incêndios maiores. Começou, em suma, a repensar o combate a incêndios.

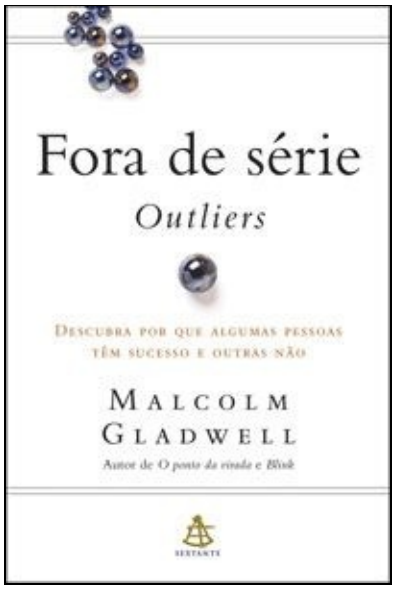
Quando as pessoas acumulam dívidas que acharão difíceis, ou até impossíveis, de saldar estão dizendo diversas coisas ao mesmo tempo. Estão obviamente dizendo que querem mais do que poderiam imediatamente comprar. Estão dizendo, menos obviamente, que seus desejos atuais são tão importantes que, para satisfazê-los, vale a pena alguma dificuldade futura. Mas ao fazer essa barganha estão dando a entender que, quando as dificuldades futuras chegarem, encontrarão uma saída. Elas nem sempre encontram. Mas você não pode descartar a possibilidade de que encontrarão. Por mais idiota que o otimismo

possa às vezes parecer, possui um hábito estranho de ser recompensador.

AGRADECIMENTOS

Ao final de cada livro que escrevo sempre parece haver pessoas que merecem mais do que simples agradecimentos. Este livro não é diferente. O segunto ato da crise financeira transcorreu em lugares aonde nunca me ocorreria ir. Gostaria de agradecer a Graydon Carter e Doug Stumpf, da *Vanity Fair*, por me encorajarem a ir lá, e a Jaime Lalinde por pesquisar esses lugares tão bem que eu às vezes senti que ele, não eu, deveria estar escrevendo sobre eles. Theo Phanos me ofereceu não apenas amizade e encorajamento, mas os pontos de vista inteligentes de um administrador de investimentos fascinante. Na W. W. Norton, Janet Byrne apareceu do nada para melhorar meu texto e, na medida do possível para uma editora, salvar-me de mim mesmo. Starling Lawrence permanece sendo minha pedra de toque.

CONHEÇA OUTROS TÍTULOS DA EDITORA SEXTANTE



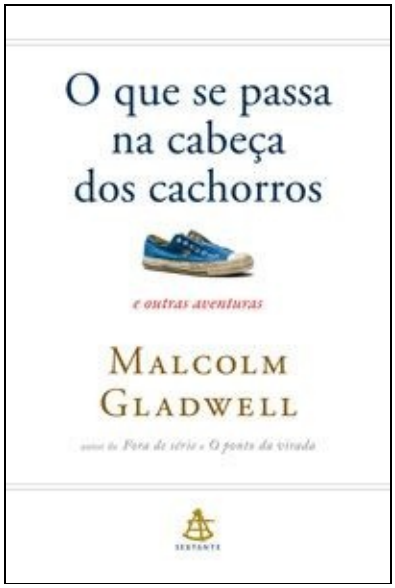
Fora de série – Outliers
Malcolm Gladwell

Nesse livro, Malcolm Gladwell realiza uma fascinante investigação das raízes do sucesso. Enfocando a trajetória de pessoas que apresentaram um desempenho extraordinário em áreas e épocas diversas, ele mostra que o êxito não é fruto apenas do mérito individual. Ele também resulta de fatores que garantiram a esses indivíduos a chance de cultivar seu talento intensamente e de forma peculiar, destacando-se assim como personalidades fora de série.

Para Gladwell, todas as pessoas com esse perfil – denominadas por ele de *outliers* – receberam ajuda de alguém da família ou da comunidade ou foram beneficiadas por circunstâncias específicas de sua geração, cultura ou meio. No seu ponto de vista, o sucesso resulta do acúmulo constante de vantagens e, em grande parte, depende de quando e onde nascemos, da profissão dos nossos pais e do tipo de criação que recebemos.

Você lerá aqui histórias de gênios que, apesar de possuírem uma inteligência espantosa, não conseguiram alcançar o sucesso. Para o autor, esse fato demonstra que, embora o QI seja um indicador de habilidade inata, a destreza social é

construída por conhecimento. É um conjunto de capacidades que precisamos aprender e desenvolver – e é no ambiente familiar que isso costuma ocorrer.



O que se passa na cabeça dos cachorros
Malcolm Gladwell

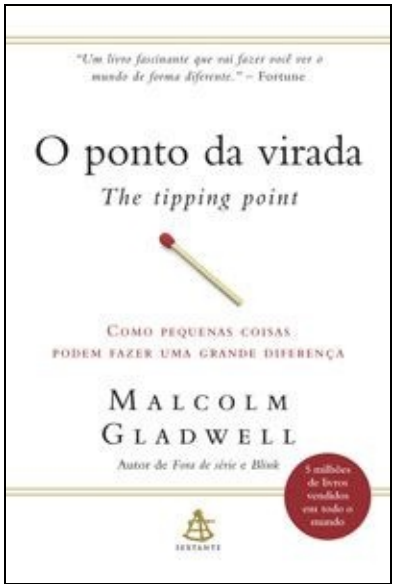
O que se passa na cabeça dos cachorros reúne os melhores artigos de Malcolm Gladwell publicados desde 1996 na sua coluna na revista *The New Yorker*. São tentativas de entender o ponto de vista do outro, tão importante quanto o nosso em qualquer comunicação.

Nesse livro, Gladwell investiga as razões por trás de enigmas e mistérios, como por que John Kennedy Jr. perdeu o controle do seu jatinho, como o governo Bush foi induzido a acreditar que Saddam Hussein escondia armas de destruição em massa ou por que é certo que ocorram outros acidentes espaciais graves como o do *Challenger*.

O mexicano César Millan, apresentador do programa de TV *O encantador de cães*, é o destaque do artigo que dá nome ao livro. Ele consegue acalmar o mais feroz e agitado animal com um toque das mãos. O que Millan pensa ao fazer isso? Mas a questão que iremos desvendar vai além: o que o cachorro pensa quando interage com Millan?

Com sua curiosidade incansável e uma incrível capacidade de encontrar uma história interessante nas coisas aparentemente mais banais da experiência humana, Malcolm Gladwell nos envolve em suas descobertas e abre nossos

olhos para outras possibilidades e novas formas de ver o mundo, as pessoas e – por que não – os cachorros.



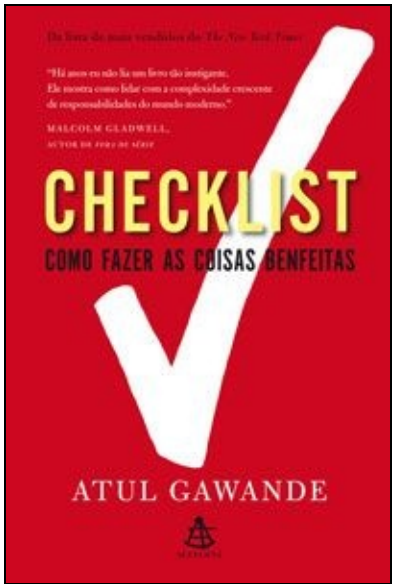
O Ponto da Virada
Malcolm Gladwell

Você já ficou intrigado pensando no que faz com que um produto, um serviço ou mesmo atitudes virem moda da noite para o dia? Malcolm Gladwell apresenta uma maneira instigante e original de entender fenômenos sociais desse tipo: vê-los como epidemias.

“Ideias, produtos, mensagens e comportamentos se espalham como vírus”, diz o autor. E o momento decisivo em que essas novidades se alastram − ou se acabam − é o que ele chama de o Ponto da Virada. Esse instante crítico surge com mudanças que, embora pequenas, surtem um efeito extraordinário.

O objetivo de toda essa reflexão, afirma o autor, é, em suma, responder a duas perguntas: “Por que alguns comportamentos, produtos e ideias deflagram epidemias e outros não? E o que podemos fazer intencionalmente para desencadear e controlar as nossas próprias epidemias positivas?”

Gladwell responde às duas questões dizendo basicamente o seguinte: o mundo, por mais que queiramos, não corresponde àquilo que a nossa intuição nos diz. As pessoas que têm sucesso na criação de uma epidemia social testam sua forma de ver as coisas e a adaptam para que a inovação possa ser assimilada e disseminada.



Checklist
Atul Gawande

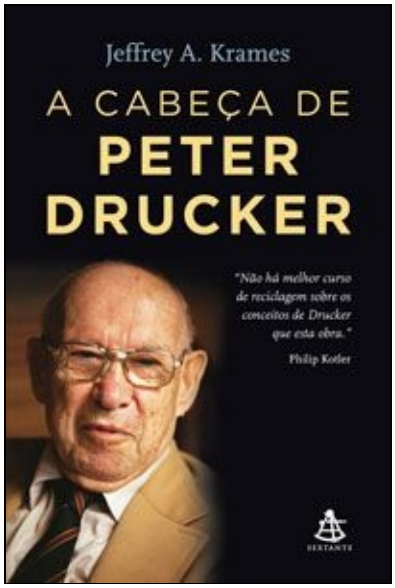
Atul Gawande, cirurgião experiente e colunista da revista *The New Yorker*, se destacou ao escrever sobre os problemas e desafios da medicina moderna. Em *Checklist*, ele parte de relatos de cirurgias de risco para refletir sobre a forma como os profissionais lidam com a complexidade crescente de suas funções.

Gawande faz uma distinção entre erros de ignorância (que acontecem porque não temos o conhecimento necessário para realizar algo) e erros de inépcia (que ocorrem quando não fazemos bom uso desse conhecimento). Ele afirma que as falhas evitáveis no mundo atual são do segundo tipo e, por meio de uma série de exemplos, mostra como as tarefas habituais dos cirurgiões e de outros especialistas se tornaram tão intrincadas que equívocos já são praticamente esperados.

Para um problema complicado, nada como uma solução simples. O autor prova que podemos obter melhores resultados e encontrar saídas mais eficazes para quase todo tipo de dificuldade usando checklists. Ele explica como essas listas de verificação viabilizam algumas atividades complexas, de pilotar aviões de grande porte ou acompanhar o mercado de ações a construir arranha-céus.

Checklist é uma análise impressionante da complexidade que cerca nossa

vida e dos inúmeros benefícios que um procedimento tão corriqueiro pode trazer. Trata-se de uma leitura essencial para todos aqueles que querem mais produtividade, eficiência e segurança em suas atividades.



A cabeça de Peter Drucker
Jeffrey A. Krames

No fim de 2003, Peter Drucker convidou Jeffrey Krames à sua casa, na Califórnia, para uma rara entrevista. Desse encontro, assim como da releitura completa da obra desse grande pensador, nasceu *A cabeça de Peter Drucker*, um retrato envolvente de um homem que virou lenda e um compêndio de suas ideias visionárias sobre gestão e negócios.

Em 15 capítulos, o livro traduz os principais conceitos de Drucker sobre liderança, estratégia, inovação, eficácia, desenvolvimento de carreiras e o papel da informação e da tecnologia.

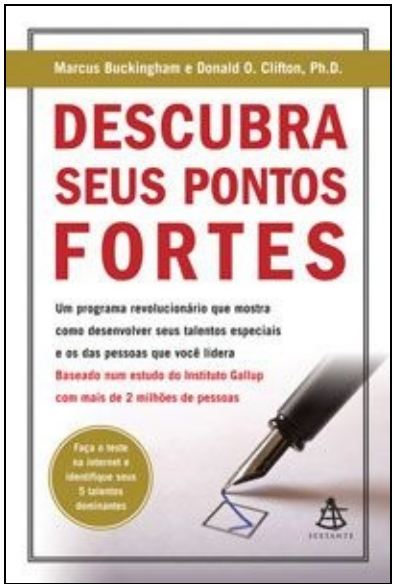
Além disso, apresenta as filosofias gerenciais e as mais notáveis estratégias competitivas de Drucker, fornecendo diretrizes para os gestores que queiram aplicar essas ideias a suas empresas.

Krames oferece uma nova perspectiva do trabalho e da vida do inventor da administração moderna, revelando algumas das influências que moldaram seu pensamento humanista.

A contribuição mais valiosa de Drucker foi o desenvolvimento de uma nova mentalidade, não apenas de uma nova metodologia. Ele incentivou os gestores a fazer as perguntas certas, a ir além do que supunham saber e a superar o passado

para vislumbrar o futuro.

Sua vida foi baseada no princípio de que para construir é preciso demolir. Drucker não tinha dificuldade em deixar para trás o que não era relevante. Foi essa atitude de olhar sempre para a frente que lhe permitiu alcançar tantas realizações.



Descubra seus pontos fortes
Marcus Buckingham e Donald O. Clifton

Baseado em pesquisas feitas pelo Instituto Gallup com mais de 2 milhões de pessoas, *Descubra seus pontos fortes* muda nossa maneira de pensar sobre o aprimoramento de nosso desempenho profissional.

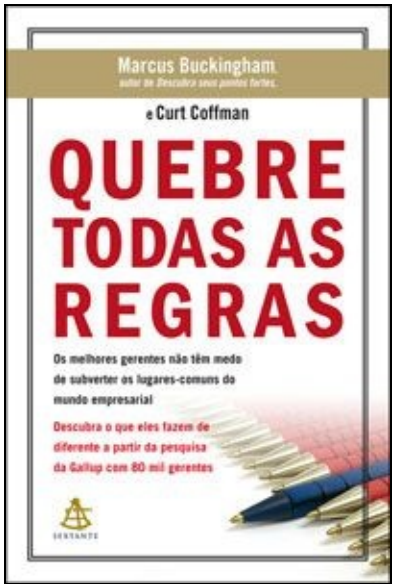
Marcus Buckingham e Donald O. Clifton descobriram que a maioria das empresas dá pouca ou nenhuma atenção aos pontos fortes de seus funcionários. Preferem investir tempo e dinheiro na tarefa ingrata de corrigir suas fraquezas, achando que desse modo as pessoas atingirão a excelência.

Por outro lado, a pesquisa revelou que os profissionais bem-sucedidos compartilham um segredo simples, mas poderoso: usam suas energias para aprimorar aquilo que fazem melhor, deixando seus pontos fracos em segundo plano. E, assim, tornam-se cada vez mais competentes, produtivos e felizes.

Para ajudar você a descobrir quais são e como aprimorar seus talentos e de seus colaboradores, esse livro traz um programa completo em torno do teste Descubra a Fonte de seus Pontos Fortes, que você também poderá fazer pela internet para descobrir seus cinco talentos dominantes.

Investindo 25 anos e muitos milhões de dólares, o Gallup preparou esse teste com o objetivo de classificar o potencial humano em 34 áreas de atuação e

produzir resultados mensuráveis que vão fazer você se conhecer melhor e desenvolver suas habilidades.



Quebre todas as regras
Marcus Buckingham e Curt Coffman

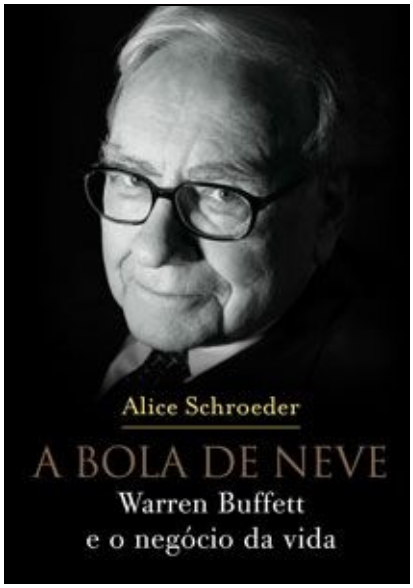
No mercado competitivo de hoje, as empresas fazem de tudo para encontrar e manter os funcionários mais competentes, recorrendo a incentivos como gratificações, promoções e treinamento. Mas enquanto elas não reconhecerem que os maiores responsáveis por atrair pessoas talentosas são os grandes gerentes, seus esforços continuarão errando o alvo.

Os melhores gerentes do mundo são revolucionários. Eles discordam do que diz o senso comum sobre a gestão de pessoas. Não acreditam que basta dar treinamento a um funcionário para que ele consiga alcançar a excelência. Não procuram ajudar os subordinados a superar seus pontos fracos. E desprezam o princípio de que devemos tratar os outros como gostaríamos de ser tratados. Nesse livro, você vai entender por quê.

Os pesquisadores Marcus Buckingham e Curt Coffman analisaram estudos feitos pela Gallup ao longo de 25 anos com mais de 1 milhão de pessoas e descobriram que, apesar das diferenças de estilo, o denominador comum aos grandes gerentes é quebrar todas as regras para transformar os pontos fortes de seu pessoal em ótimo desempenho.

Em *Quebre todas as regras*, os autores oferecem a percepção desses

profissionais sobre a natureza do talento e suas lições para cultivar relacionamentos saudáveis com seus subordinados. Eles não apresentam uma fórmula pronta nem querem forçar ninguém a mudar de estilo. “O verdadeiro desafio consiste no modo como você poderá incorporar esses insights a seu estilo, um funcionário por vez, todos os dias”, dizem eles.



A bola de neve
Alice Schroeder

O lendário investidor Warren Buffett pela primeira vez autorizou alguém a produzir sua biografia, concedendo a Alice Schroeder acesso irrestrito a seus familiares, amigos e parceiros.

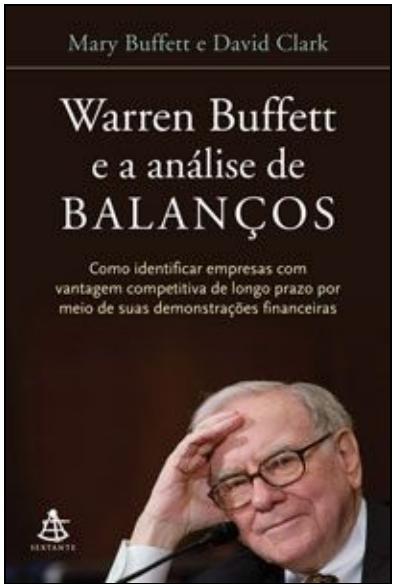
A autora mergulhou a fundo na vida do empresário, desvendando sua personalidade, suas lutas, seus triunfos e seus momentos de sabedoria e de insensatez. O resultado é a história de um dos maiores personagens de nosso tempo, uma figura complexa e interessante que se tornou uma lenda viva pela fortuna que construiu e, sobretudo, pelas ideias, causas e valores que defendeu.

Essa biografia revela o homem por trás do mito e mostra como sua obstinação e seu talento foram sendo lapidados desde garoto – aos 6 anos, ele procurava lucrar vendendo chicletes, aos 7 pediu de presente um livro sobre o mercado de ações, aos 10 fez sua primeira visita à bolsa de valores e, aos 11, seu primeiro investimento.

Ao longo de 60 anos, Buffett fez fortuna identificando valor onde ninguém via e aproveitando-se dos momentos de crise enquanto a maior parte dos investidores recuava. Dono de um profundo conhecimento e instinto empresarial, além de uma notável capacidade de fazer amigos, sua vida é uma

verdadeira aula de negócios, cheia de histórias saborosas e de ensinamentos valiosos.

Como qualquer ser humano, Warren Buffett é uma mistura de força e fragilidade. Por mais notável que seja sua conta bancária, seu legado não é simplesmente a posição que ocupa no ranking das maiores fortunas, mas os princípios e ideais que enriqueceram a vida de tantas pessoas ao redor do mundo.



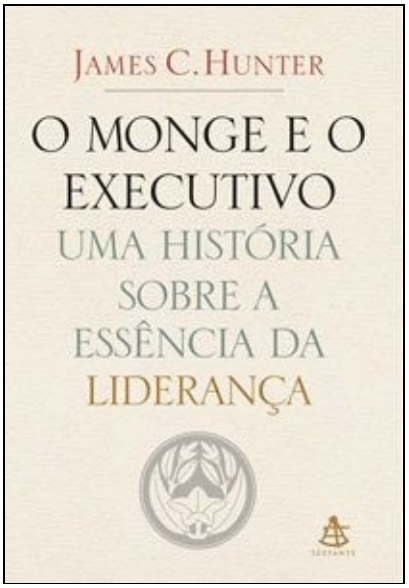
Warren Buffett e a análise de balanços
Mary Buffett e David Clark

Warren Buffett decidiu estudar as demonstrações financeiras das empresas bem-sucedidas a fim de entender o que as tornava investimentos de longo prazo tão fantásticos. Ele descobriu que essas companhias se beneficiavam de algum tipo de vantagem competitiva que criava uma situação econômica semelhante a um monopólio, permitindo que cobrassem mais por seus serviços ou vendessem mais produtos, e assim ganhassem muito mais dinheiro do que a concorrência.

Buffett compreendeu que, se a vantagem competitiva fosse durável, então o valor subjacente da companhia continuaria a crescer. Por causa de um aumento contínuo desse valor, Buffett percebeu que vale a pena manter o investimento pelo maior tempo possível, lucrando com essa vantagem competitiva.

Ele também constatou que o mercado reconheceria, em algum momento, o aumento do valor da empresa e elevaria a cotação de suas ações. Além disso, como tinham modelos de negócios tão fantásticos a seu favor, não havia chance de aquelas companhias algum dia declararem falência. Isso significava que, quanto mais os especuladores de Wall Street reduzissem a cotação das ações, menor seria o risco de ele perder seu dinheiro ao comprar uma participação. A cotação mais baixa das ações também significava maior potencial de valorização

e obtenção de ganhos. E, quanto mais ele mantivesse aquelas participações, mais tempo teria para aproveitar as ótimas condições econômicas daquelas empresas.



O monge e o executivo
James C. Hunter

O monge e o executivo conta a história de John Daily, um homem de negócios bem-sucedido que percebe, de repente, que está fracassando como chefe, marido e pai. Numa tentativa desesperada de retomar o controle da situação, ele decide participar de um retiro sobre liderança num mosteiro beneditino, comandado pelo frade Leonard Hoffman, um influente empresário americano que abandonou tudo em busca de um novo sentido para a sua vida.

O monge defende que a base da liderança não é o poder e sim a autoridade, conquistada com amor, dedicação e sacrifício. E diz ainda que respeito, responsabilidade e cuidado com as pessoas são virtudes indispensáveis a um grande líder. Ou seja, para liderar é preciso estar disposto a servir.

Através da história desses personagens fascinantes, James C. Hunter apresenta conceitos fundamentais para melhorar nossa capacidade de liderança e o convívio com os outros, ajudando assim a nos tornarmos pessoas melhores e abrindo caminho para o sucesso duradouro.

CONHEÇA OS CLÁSSICOS DA EDITORA SEXTANTE

1.000 lugares para conhecer antes de morrer, de Patricia Schultz

A História – A Bíblia contada como uma só história do começo ao fim, de The Zondervan Corporation

A última grande lição, de Mitch Albom

Conversando com os espíritos e *Espíritos entre nós*, de James Van Praagh

Desvendando os segredos da linguagem corporal e *Por que os homens fazem sexo e as mulheres fazem amor?*, de Allan e Barbara Pease

Enquanto o amor não vem, de Iyanla Vanzant

Faça o que tem de ser feito, de Bob Nelson

Fora de série – Outliers, de Malcolm Gladwell

Jesus, o maior psicólogo que já existiu, de Mark W. Baker

Mantenha o seu cérebro vivo, de Laurence Katz e Manning Rubin

Mil dias em Veneza, de Marlena de Blasi

Muitas vidas, muitos mestres, de Brian Weiss

Não tenha medo de ser chefe, de Bruce Tulgan

Nunca desista de seus sonhos e *Pais brilhantes, professores fascinantes*, de Augusto Cury

O monge e o executivo, de James C. Hunter

O Poder do Agora, de Eckhart Tolle

O que toda mulher inteligente deve saber, de Steven Carter e Julia Sokol

Os segredos da mente milionária, de T. Harv Eker

Por que os homens amam as mulheres poderosas?, de Sherry Argov

Salomão, o homem mais rico que já existiu, de Steven K. Scott

Transformando suor em ouro, de Bernardinho

INFORMAÇÕES SOBRE OS
PRÓXIMOS LANÇAMENTOS

Para saber mais sobre os títulos e autores
da EDITORA SEXTANTE,
visite o site www.sextante.com.br,
curta a página facebook.com/esextante
e siga @sextante no Twitter.
Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos e poderá participar
de promoções e sorteios.

Se quiser receber informações por e-mail,
basta cadastrar-se diretamente no nosso site
ou enviar uma mensagem para
atendimento@esextante.com.br

 www.sextante.com.br

 facebook.com/esextante

 @sextante

Editora Sextante
Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 – Botafogo
Rio de Janeiro – RJ – 22270-000 – Brasil
Telefone: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@esextante.com.br

NOTAS

II

E ELES INVENTARAM A MATEMÁTICA

* Nota da edição brasileira: Em 26 de outubro de 2011 os líderes da União Europeia concordaram em reduzir em 50% o endividamento da Grécia, que em contrapartida deveria adotar uma política de austeridade fiscal, com corte de empregos públicos e aumento de impostos. Papandreou surpreendentemente resolveu convocar um referendo popular ao plano, o que enfureceu os presidentes da França e Alemanha, que ameaçaram excluir a Grécia da zona do Euro. O primeiro-ministro voltou atrás e renunciou ao cargo no início de novembro.

NOTAS

III

O PECADO ORIGINAL DA IRLANDA

[1] Em 10 de julho de 2011, após um escândalo com grampos telefônicos, o *News of the World* foi fechado.

[2] Lenihan morreu em junho de 2011, sete meses após esta entrevista.

Sumário

Créditos
Prefácio: É pior do que se pensa
I – WALL STREET NA TUNDRA
II – E ELES INVENTARAM A MATEMÁTICA
III – O PECADO ORIGINAL DA IRLANDA
IV – AS VIDAS SECRETAS DOS ALEMÃES
V – GORDO DEMAIS PARA VOAR
Agradecimentos
Conheça outros títulos da Editora Sextante
Conheça os clássicos da Editora Sextante
Informações sobre os próximos lançamentos