

### 3

## O salário da maioria das pessoas nos países ricos é maior do que deveria ser

### *O que eles dizem*

Em uma economia de mercado, as pessoas são remuneradas de acordo com a sua produtividade. As pessoas de coração mole podem ter dificuldade em aceitar que um sueco ganha cinquenta vezes mais do que um indiano para fazer o mesmo serviço, mas isso é um reflexo da produtividade relativa de cada um. As tentativas de reduzir artificialmente essas diferenças — por exemplo, por meio da introdução de uma lei do salário mínimo na Índia — resultou na remuneração ineficiente do talento e do esforço individuais. Somente um mercado onde a mão de obra é livre pode remunerar as pessoas de uma maneira eficiente e justa.

### *O que eles não dizem*

A defasagem salarial entre os países ricos e pobres não existe principalmente por causa de diferenças na produtividade individual e sim devido ao controle da imigração. Se a imigração fosse livre, a maioria dos trabalhadores nos países ricos poderia ser, e efetivamente seria, substituída por trabalhadores dos países pobres. Em outras palavras, os salários são determinados politicamente. O outro lado da moeda é que os países pobres não são pobres por causa das pessoas pobres, muitas das quais são capazes de superar competitivamente os seus equivalentes nos países ricos, mas sim por causa das pessoas ricas, cuja maioria não pode fazer o mesmo. No entanto, isso não significa que os ricos nos países ricos possam parabenizar a si mesmos pela sua genialidade individual. Essa elevada produtividade só é possível por causa das instituições historicamente herdadas nas quais eles se apoiam. Para que possamos construir uma sociedade verdadeiramente justa, precisamos rejeitar o mito de que todos somos pagos de acordo com o nosso valor individual.

## *Dirigir sempre em linha reta... ou desviar-se da vaca (e do riquixá também)*

Um motorista de ônibus em Nova Délhi recebe 18 rupias por hora. O seu equivalente em Estocolmo recebe cerca de 130 coroas, o que, no verão de 2009, equivalia mais ou menos a 870 rupias. Em outras palavras, o motorista sueco tem uma remuneração quase cinquenta vezes superior à do seu equivalente indiano.

A economia do livre mercado nos diz que se uma coisa é mais dispendiosa do que outro produto semelhante, a primeira deve ser melhor. Em outras palavras, nos livres mercados, os produtos (entre eles os serviços de mão de obra) recebem o que merecem. Portanto, se um motorista sueco — vamos chamá-lo de Sven — recebe um salário cinquenta vezes maior do que um motorista indiano — vamos chamá-lo de Ram — deve ser porque Sven é um motorista de ônibus cinquenta vezes mais produtivo do que Ram.

A curto prazo, admitirão alguns (embora não todos) economistas que defendem o livre mercado, as pessoas podem pagar um preço excessivamente elevado por um produto devido a uma moda ou mania passageira. Por exemplo, as pessoas pagaram preços absurdos pelos “ativos tóxicos” no recente *boom* financeiro (que se transformou na maior recessão desde a Grande Depressão) porque foram apanhados em um delírio especulativo. No entanto, argumentariam esses economistas, esse tipo de coisa não pode durar muito, já que, mais cedo ou mais tarde, as pessoas acabam descobrindo o verdadeiro valor das coisas. Do mesmo modo, mesmo que um trabalhador insuficientemente qualificado consiga um emprego bem remunerado por meio do logro (p. ex., falsificando um diploma) ou blefando em uma entrevista, ele será rapidamente demitido e substituído, porque logo ficará óbvio que a sua produtividade não justifica o seu salário. Portanto, prossegue o raciocínio, se Sven está recebendo uma remuneração cinquenta vezes mais elevada do que a de Ram, ele precisa estar produzindo cinquenta vezes mais do que Ram.

Mas é isso que realmente está acontecendo? Para começar, é possível que uma pessoa dirija cinquenta vezes melhor do que outra? Mesmo que, de algum modo, conseguirmos descobrir uma maneira de medir quantitativamente a qualidade da direção, esse tipo de discrepância na produtividade da direção é possível? Talvez seja, se compararmos pilotos de corrida profissionais como Michael Schumacher ou Lewis Hamilton com um determinado rapaz de 18 anos que tenha acabado de passar no exame de motorista. Entretanto, simplesmente não consigo imaginar como um motorista de ônibus comum possa dirigir cinquenta vezes melhor do que

outro.

Além disso, na verdade, Ram provavelmente seria um motorista muito mais habilidoso do que Sven. É claro que este último pode ser um bom motorista de acordo com os padrões suecos, mas por acaso ele já precisou se desviar de uma vaca alguma vez na vida, algo que Ram tem que fazer regularmente? Na maior parte do tempo, a única coisa que é requerida de Sven é a capacidade de dirigir em linha reta (tudo bem, excetuando-se algumas manobras evasivas para escapar dos motoristas embriagados nas noites de sábado), enquanto Ram precisa transpor com dificuldade praticamente cada minuto do percurso, passando por carros de boi, riquixás e bicicletas cobertas por pilhas de engradados de três metros de altura. Assim, de acordo com a lógica do livre mercado, Ram deveria ganhar mais do que Sven, e não ao contrário.

Como resposta, um economista que defenda o livre mercado poderia argumentar que Sven é mais bem remunerado porque tem mais “capital humano”, ou seja, habilidades e conhecimento acumulados por meio da instrução e do treinamento. Na realidade, é praticamente certo que Sven concluiu o ensino médio, tendo doze anos de escolaridade no seu currículo, enquanto Ram provavelmente mal sabe ler e escrever, tendo completado apenas cinco anos de estudos na sua aldeia no Rajastão.

No entanto, apenas uma pequena parte do capital humano adicional que Sven adquiriu nos seus sete anos suplementares de escolaridade seria relevante para dirigir um ônibus. Ele não precisa de nenhum conhecimento sobre cromossomos humanos ou sobre a guerra que a Suécia travou com a Rússia em 1809 para dirigir bem o seu ônibus. Por conseguinte, o capital humano adicional de Sven não é capaz de explicar o motivo pelo qual ele recebe um salário cinquenta vezes superior ao de Ram.

Falando sem rodeios, a principal razão pela qual Sven ganha cinquenta vezes mais do que Ram é o protecionismo; os trabalhadores suecos são protegidos da concorrência dos trabalhadores da Índia e de outros países pobres por meio do controle da imigração. Pensando bem, não existe nenhum motivo pelo qual todos os motoristas de ônibus suecos ou, por sinal, a maior parte da força de trabalho sueca (e a de qualquer outro país rico), não poderiam ser substituídos por alguns indianos, chineses ou ganenses. A maioria desses estrangeiros ficaria feliz se ganhasse uma fração dos salários pagos aos trabalhadores suecos, enquanto todos seriam capazes de executar o trabalho da mesma maneira, ou até mesmo com mais competência. E não estamos falando apenas de trabalhadores não especializados

como faxineiros e garis. Um número enorme de engenheiros, bancários e programadores de computador está esperando em Xangai, Nairóbi e Quito, todos capazes de facilmente substituir os seus equivalentes em Estocolmo, Linköping e Malmö. No entanto, esses trabalhadores não podem entrar no mercado de trabalho sueco porque não podem migrar livremente para a Suécia devido ao controle da imigração. Como resultado, os trabalhadores suecos podem receber cinquenta vezes a remuneração dos trabalhadores indianos, apesar do fato de que muitos não apresentam uma taxa de produtividade mais elevada do que a dos trabalhadores indianos.

### *O elefante na sala*

A nossa história sobre os motoristas de ônibus revela a existência do proverbial elefante na sala. Ela demonstra que o padrão de vida da grande maioria das pessoas nos países ricos depende decisivamente da existência de um controle extremamente rigoroso dos mercados de trabalho — o controle da imigração. Apesar disso, este último é invisível para muitos e deliberadamente desconsiderado por outros, quando falam sobre as virtudes do livre mercado.

Já argumentei que o livre mercado na realidade não existe, mas o exemplo do controle da imigração revela a extensão da regulamentação do mercado que temos em economias supostamente de livre mercado que deixamos de perceber.

Enquanto se queixam da legislação do salário mínimo, da regulamentação das horas de trabalho e de várias barreiras “artificiais” ao ingresso no mercado de trabalho impostas pelos sindicatos, poucos economistas chegam a mencionar o controle da imigração como uma das desagradáveis regulamentações que obstruem o funcionamento do mercado da mão de obra livre. Praticamente nenhum deles defende a extinção do controle da imigração. No entanto, para serem coerentes, eles deveriam também defender a livre imigração. O fato de que poucos deles fazem isso uma vez mais demonstra o meu ponto de vista que expus nas pp. 21-33, ou seja, que o limite do mercado é politicamente determinado e que os economistas que defendem o livre mercado são tão “políticos” quanto aqueles que desejam regulamentar os mercados.

É claro que ao criticar a contradição dos economistas que defendem o livre mercado com relação ao controle da imigração, *não* estou defendendo que o controle da imigração deveria ser extinto; não preciso fazer isso porque (como você

já deve ter percebido a esta altura) não sou um economista que defende o livre mercado.

Os países têm o direito de decidir o número de imigrantes que aceitam e em que partes do mercado de trabalho eles poderão atuar. Todas as sociedades têm uma capacidade limitada de absorver imigrantes, os quais, com frequência, possuem uma herança cultural diferente, e seria errado exigir que um país ultrapassasse esse limite. Uma entrada excessivamente rápida de imigrantes não apenas provocaria um aumento repentino na concorrência pelos empregos como também dilataria as infraestruturas físicas e sociais, como a moradia e o sistema de saúde, criando uma tensão com a população residente. Igualmente importante, se bem que não tão facilmente identificável, é a questão na identidade nacional. Existe o mito — um mito necessário, mas mesmo assim um mito — de que as nações possuem uma identidade nacional imutável que não pode, e não deve, ser modificada. Não obstante, se um número excessivo de imigrantes entrar no país ao mesmo tempo, a sociedade receptora terá problemas para criar uma nova identidade nacional, sem a qual ela poderá ter dificuldade para manter a coesão social. Isso significa que a velocidade e a proporção da imigração precisam ser controladas.

Isso não quer dizer que as atuais políticas de imigração dos países ricos não possam ser melhoradas. Embora a capacidade de qualquer sociedade de absorver imigrantes seja limitada, não é como se a população total fosse fixa. As sociedades podem decidir ser mais, ou menos, abertas a imigrantes adotando atitudes e políticas sociais diferentes com relação à imigração. Além disso, no que diz respeito à composição dos imigrantes, quase todos os países ricos estão aceitando um número excessivo de pessoas “erradas” do ponto de vista dos países em desenvolvimento. Alguns países praticamente vendem os seus passaportes por meio de esquemas nos quais aqueles que levam consigo mais do que uma certa quantidade de “investimentos” são aceitos mais ou menos de imediato. Esse esquema só faz contribuir para a escassez de capital de que se ressentem a maioria dos países em desenvolvimento. Os países ricos também contribuem para a evasão de intelectualidade dos países em desenvolvimento ao aceitar com mais boa vontade as pessoas mais qualificadas. Estas são exatamente as pessoas que poderiam ter contribuído mais para o desenvolvimento dos seus países de origem do que os imigrantes não especializados, se tivessem permanecido no seu país natal.

*Os países pobres são pobres por causa dos seus pobres?*

A nossa história sobre os motoristas de ônibus não apenas desmascara o mito de que todo mundo recebe uma remuneração justa, de acordo com o seu valor em um livre mercado, como também nos oferece um vislumbre importante com relação à causa da pobreza nos países em desenvolvimento.

Muitas pessoas acham que os países pobres são pobres por causa dos seus pobres. Na realidade, as pessoas ricas nos países pobres tipicamente atribuem a pobreza do seu país à ignorância, à preguiça e à passividade dos pobres. Se ao menos os seus compatriotas trabalhassem como os japoneses, acompanhassem o ritmo dos alemães e fossem inventivos como os americanos — muitas dessas pessoas lhe diriam, se você estivesse disposto a ouvi-las — o seu país seria rico.

Do ponto de vista aritmético, é verdade que são os pobres que puxam para baixo a receita global média do país. No entanto, os ricos dos países pobres praticamente não se dão conta de que o seu país é pobre não por causa dos pobres, mas por causa deles próprios. Voltando ao exemplo do motorista de ônibus, a principal razão pela qual Sven ganha cinquenta vezes mais do que Ram é o fato de que ele compartilha o seu mercado de trabalho com outras pessoas que são cinquenta vezes mais produtivas do que os seus equivalentes indianos.

Mesmo que o salário médio na Suécia seja cerca de cinquenta vezes mais elevado do que o salário médio na Índia, os suecos de um modo geral certamente *não* são cinquenta vezes mais produtivos do que os seus equivalentes indianos. Muitos deles, inclusive Sven, são provavelmente menos qualificados, mas existem alguns suecos — os executivos de alto nível, cientistas e engenheiros de empresas líderes no mundo como a Ericsson, a Saab e a SKF — que são centenas de vezes mais produtivos do que os seus equivalentes indianos, de modo que a produtividade nacional média acaba se situando em torno de cinquenta vezes a da Índia.

Em outras palavras, os pobres dos países pobres em geral conseguem ficar à altura dos seus equivalentes nos países ricos. São os ricos dos países pobres que não conseguem fazer isso. É a sua baixa produtividade relativa que faz com que os seus países sejam pobres, de modo que o seu diatribe costumeiro de que os seus países são pobres por causa dos pobres é totalmente inapropriado. Em vez de culpar os seus pobres por arrastar o país para baixo, os ricos dos países pobres deveriam perguntar a si mesmos por que eles não conseguem puxar para cima o resto do seu país como fazem os ricos dos países ricos.

Finalmente, uma palavra de advertência para os ricos dos países ricos, para que não fiquem presunçosos ao escutar que é a sua produtividade elevada, aliada ao controle da imigração, que faz com que os pobres dos seus países sejam bem pagos.

Até mesmo em setores nos quais as pessoas dos países ricos são genuinamente mais produtivas do que os seus equivalentes nos países pobres, essa produtividade se deve, em grande parte, ao sistema, e não aos indivíduos em si. Não é simplesmente, e nem mesmo principalmente, pelo fato de serem mais inteligentes e mais instruídas que algumas pessoas nos países ricos são centenas de vezes mais produtivas do que os seus equivalentes nos países pobres. Elas conseguem isso porque vivem em economias que têm melhores tecnologias, empresas mais organizadas, melhores instituições e uma infraestrutura de melhor qualidade — coisas que são, em grande parte, produto de ações coletivas praticadas ao longo de gerações. Warren Buffet, o famoso financista, expressou belamente este argumento, ao declarar o seguinte em uma entrevista na televisão em 1995: “Creio pessoalmente que a sociedade seja responsável por um percentual significativo do que eu ganhei. Se me colocarem no meio de Bangladesh, do Peru ou de outro lugar semelhante, vocês descobrirão quanto este talento irá produzir no tipo errado de solo. Daqui a trinta anos ainda estarei tendo dificuldades. Atuo em um sistema de mercado que recompensa muito bem o que eu faço, na verdade desproporcionalmente bem.”

Portanto, estamos na verdade de volta onde começamos. A remuneração de uma pessoa *não* é completamente um reflexo do seu valor. A maioria das pessoas, tanto nos países pobres quanto nos ricos, só ganha o que ganha devido ao controle da imigração. Até mesmo os cidadãos dos países ricos que não podem ser facilmente substituídos por imigrantes, podendo-se dizer, portanto, que eles realmente recebem o que valem (embora possam não receber — *ver pp. 206-217*), são tão altamente produtivos apenas por causa do sistema socioeconômico no qual atuam. Não é somente devido à sua genialidade individual que eles são extremamente produtivos.

A afirmação amplamente aceita de que somente se não interferirmos nos mercados as pessoas serão remuneradas corretamente e, portanto, de uma maneira justa, é um mito. Somente quando nos desfizemos desse mito e compreendermos tanto a natureza política do mercado quanto a natureza coletiva da produtividade individual seremos capazes de construir uma sociedade mais justa na qual legados históricos e ações coletivas, e não apenas o talento e o esforço individual, sejam adequadamente levados em conta na decisão de como remunerar as pessoas.

## 4

# A máquina de lavar roupa mudou mais o mundo do que a internet o fez

### *O que eles dizem*

A recente revolução nas tecnologias de comunicação, representada pela internet, mudou fundamentalmente a maneira como o mundo funciona. Ela causou a “extinção da distância”. No “mundo sem fronteiras” assim criado, antigas convenções a respeito de interesses econômicos nacionais e o papel dos governos nacionais são inválidos. Essa revolução tecnológica define a época em que vivemos. A não ser que os países (ou as empresas ou, por sinal, as pessoas) mudem a uma velocidade correspondente, eles serão exterminados. Nós — enquanto indivíduos, empresas ou nações — teremos que nos tornar cada vez mais flexíveis, o que requer uma maior liberalização dos mercados.

### *O que eles não dizem*

Ao nos darmos conta das mudanças, temos a tendência de encarar as mais recentes como sendo as mais revolucionárias. Essa atitude não raro está em desacordo com os fatos. O recente progresso nas tecnologias de telecomunicações não é tão revolucionário quanto o que teve lugar no final do século XIX — a telegrafia com fio — de uma maneira relativa. Além disso, sob o aspecto das conseqüentes mudanças econômicas e sociais, a revolução da internet (pelo menos ainda) não foi tão importante quanto a máquina de lavar roupa e outros eletrodomésticos, os quais, ao reduzir enormemente a quantidade de trabalho necessário para a execução das tarefas domésticas, possibilitou que as mulheres ingressassem no mercado de trabalho e praticamente extinguiu profissões como os serviços domésticos. Não devemos “inverter o telescópio” quando contemplamos o passado subestimando o velho e superestimando o novo, porque isso nos leva a tomar os mais diferentes tipos de decisões errôneas a respeito da política econômica nacional, das políticas corporativas e das nossas próprias carreiras.



## *Todo mundo tem uma empregada na América Latina*

De acordo com uma amiga americana, o livro-texto de espanhol que ela usou na escola na década de 1970 tinha uma frase que dizia (em espanhol, é claro) que “todo mundo na América Latina tem uma empregada”.

Pensando bem, isso é uma impossibilidade lógica. As empregadas também têm empregadas na América Latina? Talvez exista algum tipo de esquema de troca de empregadas no qual eu nunca ouvi falar, no qual as empregadas se alternam sendo empregadas umas das outras, para que todas possam ter uma empregada, mas não acho que isso seja verdade.

Naturalmente, é possível entender por que um autor americano pudesse criar uma frase assim. Uma proporção bem maior de pessoas nos países pobres do que nos ricos tem empregadas. Uma professora primária ou um jovem gerente que trabalhe em uma pequena empresa em um país rico jamais sonharia em ter uma empregada que dormisse no emprego, mas os seus equivalentes nos países pobres provavelmente têm uma ou até mesmo duas empregadas. É difícil obter os números, mas de acordo com dados da OIT (Organização Internacional do Trabalho), calcula-se que de 7 a 8% das pessoas que fazem parte da força de trabalho no Brasil e 9% das do Egito trabalhem como empregados domésticos. Os percentuais correspondentes são de 0,7% na Alemanha, 0,6% nos Estados Unidos, 0,3% na Inglaterra e no País de Gales, 0,05% na Noruega, caindo para 0,005% na Suécia (os percentuais são todos para a década de 1990, exceto os da Alemanha e Noruega que são para a década de 2000).<sup>[9]</sup> Portanto, de uma maneira proporcional, o Brasil tem de 12 a 13 vezes mais empregados domésticos do que os Estados Unidos, e o Egito tem 1.800 vezes mais do que a Suécia. É compreensível que muitos americanos pensem que “todo mundo” tem uma empregada na América Latina e que um sueco no Egito sinta que o país é quase que integralmente habitado por empregados domésticos.

O interessante é que a parcela da força de trabalho que trabalhava como empregados domésticos nos países ricos de hoje costumava ser semelhante à encontrada atualmente nos países em desenvolvimento. Nos Estados Unidos, cerca de 8% das pessoas “lucrativamente empregadas” em 1870 eram empregados domésticos. O coeficiente também se situava em torno de 8% na Alemanha até a década de 1890, embora tenha começado a cair bem rápido depois disso. Na Inglaterra e no País de Gales, onde a cultura do “criado” sobreviveu mais tempo do que em outros países devido à força da classe dos proprietários de terras, a

proporção era ainda mais elevada: de 10 a 14% das pessoas que faziam parte da força de trabalho trabalhavam em serviços domésticos entre as décadas de 1850 e 1920 (com alguns altos e baixos). Na realidade, se você ler os romances de Agatha Christie escritos até a década de 1930, perceberá que não é apenas o magnata da imprensa que é assassinado na sua biblioteca trancada que tem empregados, mas também a solteirona de classe média com dificuldades financeiras, embora ela possa ter apenas uma empregada (que se envolve com um mecânico preguiçoso, que, ao que se constata mais tarde, é filho bastardo do magnata da imprensa, e que também é assassinada na página 111 por ser idiota o bastante para mencionar uma coisa que nem mesmo deveria ter visto).

O principal motivo pelo qual o número de empregados domésticos é tão menor (proporcionalmente, é claro) nos países ricos — embora obviamente não seja o único, tendo-se em vista as diferenças culturais entre os países em níveis semelhantes de renda, hoje e no passado — é o preço relativo mais elevado do trabalho. Com o desenvolvimento econômico, as pessoas (ou melhor, os serviços de mão de obra que elas oferecem) se tornam relativamente mais caras do que as “coisas”. Como resultado, nos países ricos, o serviço doméstico se tornou um artigo de luxo acessível apenas para os ricos, ao passo que ele ainda é suficientemente barato para ser consumido até mesmo por pessoas da baixa classe média nos países em desenvolvimento.

### *Entra em cena a máquina de lavar roupa*

No entanto, independentemente dos movimentos nos preços relativos das “pessoas” e das “coisas”, a queda na participação de pessoas que trabalham como empregados domésticos não teria sido tão drástica como foi nos países ricos ao longo do último século, não tivesse sido pelo suprimento de uma enorme quantidade de tecnologias domésticas, que representei pela máquina de lavar. Por mais dispendioso (relativamente) que possa ser contratar pessoas que possam lavar a roupa, limpar a casa, aquecer a casa, cozinhar e lavar a louça, elas ainda teriam que ser contratadas, se essas coisas não pudessem ser feitas por máquinas. Ou então você teria que passar horas executando você mesmo essas tarefas.

As máquinas de lavar economizaram um tempo enorme. Não é fácil obter os dados, mas uma pesquisa realizada em meados da década de 1940 pela US Rural Electrification Authority relata que, com a introdução da máquina de lavar roupa

elétrica e do ferro elétrico, o tempo necessário para lavar 17 quilos de roupa suja foi reduzido por um fator de quase 6 (de 4 horas para 41 minutos) e o tempo necessário para passar essa mesma roupa foi reduzido por um fator de mais de 2,5 (de 4,5 horas para 1,75 hora).[\[10\]](#) A água encanada significou que as mulheres não têm mais que passar horas indo buscar água (tarefa na qual até duas horas por dia são gastas em alguns países em desenvolvimento, de acordo com o Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas). O aspirador de pó possibilitou que limpemos melhor a nossa casa em uma fração do tempo que era necessário antigamente, quando tínhamos que fazer isso com uma vassoura e trapos. O fogão a gás e o elétrico, bem como o aquecimento central, reduziu enormemente o tempo que era gasto para catar lenha, acender o fogo, manter o fogo aceso, e depois fazer a limpeza para fins de aquecimento e cozimento. Hoje, muitas pessoas nos países ricos têm até mesmo uma lava-louças, cujo (futuro) inventor, um certo Sr. I. M. Rubinow, funcionário do US Department of Agriculture, afirmou que seria “um verdadeiro benfeitor da humanidade” no artigo que publicou no *Journal of Political Economy* em 1906.

O surgimento dos eletrodomésticos, bem como da eletricidade, da água encanada e do gás encanado, transformou completamente a maneira como as mulheres, e por conseguinte os homens, vivem. Eles possibilitaram que um número bem maior de mulheres ingressasse no mercado de trabalho. Nos Estados Unidos, por exemplo, a proporção de mulheres brancas casadas que se encontram no auge da idade produtiva (35 a 44 anos) que trabalham fora de casa aumentou de um pequeno percentual no final da década de 1890 para quase 80% nos dias de hoje.[\[11\]](#) Isso também modificou substancialmente a estrutura ocupacional feminina ao permitir que a sociedade sobrevivesse com um número bem menor de pessoas trabalhando como empregados domésticos, como vimos anteriormente; na década de 1870, por exemplo, quase 50% das mulheres empregadas nos Estados Unidos trabalhavam como “criadas e garçonetes” (do que podemos deduzir que quase todas eram criadas e não garçonetes, considerando-se que comer fora ainda não era um grande negócio).[\[12\]](#) A maior participação no mercado de trabalho decididamente elevou o *status* da mulher em casa e na sociedade, reduzindo também, portanto, a preferência pelos filhos homens e aumentando o investimento na instrução das mulheres, o que aumenta ainda mais a participação feminina no mercado de trabalho. Até mesmo as mulheres instruídas que acabam optando por ficar em casa com os filhos têm um *status* mais elevado no lar, já que podem fazer ameaças convincentes de que são capazes de sustentar a si mesmas caso decidam

abandonar os seus parceiros. Com as oportunidades de emprego externas, os custos de oportunidade dos filhos aumentaram, levando as famílias a ter menos filhos. Tudo isso modificou a dinâmica tradicional da família. Em conjunto, elas constituem mudanças realmente poderosas.

É claro que não estou dizendo que essas mudanças aconteceram apenas — ou até mesmo predominantemente — devido a mudanças nas tecnologias domésticas. A “pílula” e outros anticoncepcionais exerceram um poderoso impacto na educação feminina e na participação das mulheres no mercado de trabalho, possibilitando que elas controlassem a época e a frequência dos seus partos. E há também causas não tecnológicas. Mesmo com idênticas tecnologias domésticas, os países podem ter índices de participação do trabalho feminino no mercado bem diferentes, bem como diferentes estruturas ocupacionais, dependendo de coisas como convenções sociais relacionadas com a aceitabilidade de as mulheres de classe média trabalharem (as mulheres pobres sempre trabalharam), de incentivos fiscais para o trabalho remunerado e a criação dos filhos, e do preço das creches. Não obstante, contudo, continua sendo verdade que, sem a máquina de lavar (e outras tecnologias domésticas que economizam trabalho), a escala da mudança no papel da mulher na sociedade e na dinâmica familiar não teria sido nem de longe tão radical.

### *A máquina de lavar roupa supera a internet*

Em comparação com as mudanças geradas pela máquina de lavar roupa (e companhia), o impacto da internet, que muitos acreditam ter mudado totalmente o mundo, não foi tão fundamental — pelo menos até agora. Sem dúvida a internet transformou a maneira como as pessoas passam as suas horas fora do trabalho — navegando na internet, batendo papo com os amigos no Facebook, conversando com eles no Skype, jogando jogos eletrônicos com alguém que pode estar sentado a oito mil quilômetros de distância e não sei o que mais. Ela também aumentou enormemente a eficiência com a qual podemos encontrar informações a respeito das nossas apólices de seguro, férias, restaurantes e, cada vez mais, até mesmo o preço do brócolis e do xampu.

No entanto, quando se trata de processos de produção, não está claro se o impacto foi tão revolucionário. Sem sombra de dúvida, no caso de algumas pessoas, a internet mudou profundamente a maneira como elas trabalham. Sei disso por experiência própria. Graças à internet, pude escrever um livro inteiro com a minha

amiga e ocasional coautora, Professora Ilene Grabel, que leciona em Denver, Colorado, com apenas um encontro frente a frente e um ou dois telefonemas.[\[13\]](#) No entanto, no caso de muitas outras pessoas, a internet não causou um impacto tão grande na produtividade. Estudos têm se esforçado para descobrir o impacto positivo da internet na produtividade como um todo; como disse Robert Solow, o economista ganhador do Prêmio Nobel: “a evidência está em toda parte, exceto nos números.”

Você poderá achar que a minha comparação é injusta. Os eletrodomésticos que menciono aqui tiveram pelo menos algumas décadas, às vezes um século, para fazer a sua mágica, ao passo que a internet mal tem duas décadas de idade. Isso é em parte verdade. Como o notável historiador da ciência, David Edgerton, declarou no seu fascinante livro *The Shock of the Old — Technology and Global History Since 1900*, a utilização máxima de uma tecnologia, e portanto o seu impacto máximo, com frequência é alcançado décadas depois da invenção dessa tecnologia. Mas mesmo no que diz respeito ao seu impacto imediato, tenho dúvidas se a internet é realmente a tecnologia revolucionária que muitos de nós acreditamos ser.

### *A internet perde para o telégrafo*

Pouco antes do início do serviço de telégrafo transatlântico em 1866, uma mensagem levava cerca de três semanas para chegar do outro lado do Oceano Atlântico — o tempo que os barcos a vela levavam para cruzar o oceano. Até mesmo no caso do envio “expresso” em um navio a vapor (que só se tornou corrente na década de 1890), era preciso considerar um prazo de duas semanas (as travessias mais rápidas na época levavam de oito a nove dias).

Com o telégrafo, o tempo de transmissão de uma mensagem de, digamos, 300 palavras, foi reduzido para sete ou oito minutos. Podia até ser mais rápido. O *The New York Times* noticiou em 4 de dezembro de 1861 que o Discurso do Estado da União de Lincoln com 7.578 palavras foi transmitido de Washington, DC para o resto do país em 92 minutos, dando uma média de 82 palavras por minuto, o que teria possibilitado que a mensagem de 300 palavras fosse enviada em menos de quatro minutos. Mas isso foi um recorde, e a média se aproximava mais de 40 palavras por minuto, o que fazia com que uma mensagem de 300 palavras levasse 7,5 minutos para ser transmitida. De qualquer modo, de duas semanas para 7,5 minutos equivale a uma redução de 2.500 vezes.

A internet reduziu o tempo de transmissão de uma mensagem de 300 palavras de dez segundos no aparelho de fax para, digamos, dois segundos, mas isso é apenas uma redução por um fator de 5. A redução da velocidade pela internet é maior quando se trata de mensagens mais longas — é possível enviar em dez segundos (considerando o tempo do *upload*), digamos, um documento com 30 mil palavras, o que teria levado mais de 16 minutos (ou mil segundos) no aparelho de fax, o que nos dá uma aceleração sob o aspecto da velocidade de transmissão de cem vezes. No entanto, isso não é nada em comparação com a redução de 2.500 vezes no tempo alcançada pelo telégrafo.

A internet obviamente possui outras características revolucionárias. Ela nos permite enviar fotografias a alta velocidade (algo que nem o telégrafo nem o fax eram capazes de fazer, de modo que tínhamos que contar com o transporte físico). Ela pode ser acessada em muitos lugares, e não apenas nas agências dos correios. O mais importante é que podemos procurar as informações específicas que desejamos em um vasto número de fontes. No entanto, sob os aspectos da mera aceleração da velocidade, ela não é, nem de longe, tão revolucionária quanto a humilde telegrafia com fio (não estou nem mesmo me referindo à telegrafia sem fio).

Superestimamos enormemente os vários impactos da internet porque ela está nos afetando hoje. E não somos apenas nós que fazemos isso. Os seres humanos têm a tendência de se deixar fascinar pelas tecnologias mais novas e mais visíveis. Já em 1944, George Orwell criticou as pessoas que se deixavam se entusiasmar exageradamente pela “extinção da distância” e o “desaparecimento das fronteiras” graças ao avião e ao rádio.

### *Como entender melhor as mudanças*

Que diferença faz se as pessoas acreditam erroneamente que a internet causou um impacto mais importante do que a telegrafia ou a máquina de lavar roupa? Qual a importância de as pessoas se deixarem impressionar mais pelas mudanças mais recentes?

Não teria nenhuma importância se essa distorção de perspectiva fosse apenas uma questão de pontos de vista pessoais. No entanto, essas perspectivas distorcidas causam impactos genuínos, já que resultam na utilização equivocada de recursos escassos.

O deslumbramento com a revolução da TIC (Tecnologia da Informação e

Comunicação), representada pela internet, fez com que alguns países ricos — especialmente os Estados Unidos e a Grã-Bretanha — concluíssem erroneamente que produzir coisas é tão “antiquado” que eles deveriam tentar viver de ideias. E como eu explico nas, essa crença na “sociedade pós-industrial” levou esses países a negligenciar indevidamente o seu setor industrial, com consequências adversas para as suas respectivas economias.

O que é ainda mais inquietante é que o fascínio das pessoas nos países ricos pela internet levou a comunidade internacional a se preocupar com a “divisão digital” entre os países ricos e pobres. Isso fez com que empresas, fundações de caridade e pessoas físicas doassem dinheiro para os países em desenvolvimento para que eles adquirissem equipamentos de computador e serviços de internet. A questão, contudo, é se é isso de que os países em desenvolvimento mais precisam. Talvez dar dinheiro para coisas menos modernas, como cavar poços, ampliar as redes elétricas e fabricar máquinas de lavar roupa com um preço mais acessível tivessem melhorado mais a vida das pessoas do que dar a cada criança um laptop ou montar centros de internet em aldeias rurais. Não estou dizendo que essas coisas são *necessariamente* mais importantes, mas muitos doadores se apressaram a entrar em programas sofisticados sem avaliar os custos e benefícios a longo prazo de utilizações alternativas do seu dinheiro.

Ainda em outro exemplo, a empolgação com a novidade levou pessoas a acreditar que as recentes mudanças nas tecnologias das comunicações e do transporte são de tal modo revolucionárias que hoje nós vivemos em um “mundo sem fronteiras”, como diz o título do famoso livro, de autoria de Kenichi Ohmae, o guru de negócios japonês.[\[14\]](#) Como resultado, mais ou menos nos últimos vinte anos, muitas pessoas passaram a acreditar que seja qual for a mudança que está tendo lugar hoje, ela é resultado de um monumental progresso tecnológico, e ir contra ela será como tentar fazer o relógio andar para trás. Por acreditar nesse mundo, muitos governos extinguiram algumas das regulamentações extremamente necessárias sobre os fluxos de capital e a mão de obra e as mercadorias transnacionais, com resultados insatisfatórios. No entanto, como já demonstrei, as recentes mudanças nessas tecnologias não são nem de longe tão revolucionárias quanto as mudanças correspondentes de cem anos atrás. Na realidade, o mundo era bem mais globalizado há um século do que foi entre as décadas de 1960 e 1980 apesar de ter tecnologias de comunicação e transporte muito inferiores, porque nesse último período os governos, especialmente os governos poderosos, acreditavam em regulamentações mais rígidas desses fluxos transnacionais. O que

determinou o grau da globalização (em outras palavras, da abertura nacional) foi a política, e não a tecnologia. Não obstante, se deixarmos que a nossa perspectiva seja distorcida pelo deslumbramento com a revolução tecnológica mais recente, não conseguiremos enxergar esse ponto e acabaremos implementando as políticas erradas.

Entender as tendências tecnológicas é muito importante para projetar corretamente as políticas econômicas, tanto no nível nacional quanto no internacional (bem como para tomar as decisões profissionais adequadas no nível individual). Entretanto, o nosso fascínio pelo que é mais recente, e a nossa depreciação do que já se tornou comum, pode fazer, e fez, com que seguíssemos os mais diferentes tipos de direções erradas. Apresentei esta questão de uma maneira deliberadamente provocante, contrapondo a humilde máquina de lavar roupa à internet, mas os meus exemplos devem ter lhe mostrado que as maneiras pelas quais as forças tecnológicas moldaram os acontecimentos econômicos e sociais sob a influência do capitalismo são muito mais complexas do que geralmente se acredita.



## 5

# Pressuponha o pior com relação às pessoas e você receberá o pior

### *O que eles dizem*

Adam Smith fez a famosa declaração: “Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos o nosso jantar, mas sim da consideração deles pelo seus próprios interesses.” O mercado aproveita belamente a energia das pessoas egoístas que só pensam em si mesmas (e, no máximo, na sua família imediata) para produzir a harmonia social. O comunismo fracassou porque negou esse instinto humano e dirigiu a economia partindo do princípio de que todo mundo era altruísta, ou, pelo menos, em grande medida altruísta. Temos que pressupor o pior com relação às pessoas (ou seja, que elas só pensam em si mesmas), se quisermos construir um sistema econômico durável.

### *O que eles não dizem*

O interesse pessoal é uma característica extremamente poderosa em quase todos os seres humanos. No entanto, não é o nosso único impulso. Com frequência, não é nem mesmo a nossa principal motivação. Na realidade, se o mundo estivesse repleto das pessoas egoístas que encontramos nos compêndios de economia, ele ficaria paralisado porque passaríamos a maior parte do tempo trapaceando, tentando capturar os trapaceiros e punindo os que fossem apanhados. O mundo funciona como funciona somente porque as pessoas não são os agentes totalmente egoístas que a economia do livre mercado acredita que elas sejam. Precisamos projetar um sistema econômico que, ao mesmo tempo que reconheça que as pessoas são frequentemente egoístas, explore outros motivos humanos e extraia o que há de melhor nas pessoas. O mais provável é que se pressupusermos o pior com relação às pessoas, obteremos o que há de pior nelas.

## *Como (não) gerir uma empresa*

Em meados da década de 1990, participei de uma conferência no Japão sobre o “milagre do crescimento do Leste Asiático”, organizada pelo Banco Mundial. Um dos lados do debate era formado por pessoas como eu, que argumentavam que a intervenção do governo havia desempenhado um papel positivo na história do Leste Asiático ao se opor aos sinais do mercado, protegendo e subsidiando indústrias como as do automóvel e da eletrônica. A outra facção era composta pelos economistas que apoiavam o Banco Mundial, que argumentavam que a intervenção do governo havia sido, na melhor das hipóteses, algo de importância secundária e, na pior das hipóteses, havia feito mais mal do que bem ao Leste Asiático. O mais importante, acrescentaram, é que mesmo que fosse verdade que o milagre do Leste Asiático devesse alguma coisa à intervenção do governo, isso não significa que as políticas utilizadas pelos países do Leste Asiático possam ser recomendadas para outros países. Foi ressaltado que as autoridades do governo que elaboram as políticas são (como todos nós) agentes egoístas, mais interessados em expandir o seu poder e prestígio pessoais do que em promover os interesses nacionais. Eles argumentaram que a intervenção do governo funcionava no Leste Asiático porque, por motivos históricos, eles tinham burocratas excepcionalmente altruístas e capazes (o que não precisamos detalhar aqui). Até mesmo alguns dos economistas que defendiam um papel ativo para o governo admitiram esse ponto.

Ao ouvir esse debate, um cavalheiro japonês de aparência distinta que estava na audiência levantou a mão. Apresentando-se como um dos altos executivos da Kobe Steel, na época o quarto maior produtor de aço do Japão, o cavalheiro repreendeu os economistas por interpretar erroneamente a natureza da burocracia moderna, quer a do governo, quer a do setor privado.

O executivo da Kobe Steel disse (é claro que eu o estou parafraseando): “Sinto muito dizer isto, mas vocês, economistas, não entendem como o mundo funciona. Tenho um doutorado em metalurgia e trabalho na Kobe Steel há quase três décadas, de modo que tenho algum conhecimento da fabricação do aço. No entanto, a minha empresa é hoje tão grande e complexa que nem mesmo eu compreendo mais do que a metade das coisas que estão acontecendo dentro dela. Quanto aos outros executivos — com formação em contabilidade e marketing — eles realmente não tem muito conhecimento das coisas. Apesar disso, a nossa diretoria aprova rotineiramente a maioria dos projetos apresentados pelos nossos funcionários, porque acreditamos que eles trabalham pelo bem da empresa. Se

partíssemos do princípio que todo mundo só pensa em promover os seus próprios interesses e questionássemos o tempo todo os motivos dos nossos funcionários, a empresa pararia de funcionar, pois passaríamos todo o nosso tempo analisando propostas que na realidade não entendemos. É simplesmente impossível administrar uma grande organização burocrática, seja ela a Kobe Steel ou o governo, se partirmos do princípio que todo mundo só pensa em si mesmo.”

Esse é apenas um relato interessante, mas é um depoimento poderoso das limitações da teoria econômica convencional, a qual pressupõe que o interesse pessoal é a única motivação humana que conta. Vou desenvolver o meu raciocínio.

### *Açougueiros e padeiros egoístas*

A economia de livre mercado parte do princípio que todos os agentes econômicos são egoístas, como foi resumido na avaliação de Adam Smith do açougueiro, do cervejeiro e do padeiro. A beleza do sistema de mercado, sustentam os defensores dessa economia, é que ele canaliza o que parece ser o pior aspecto da natureza humana — o egoísmo, ou a ganância, se você preferir — transformando essa tendência em uma coisa produtiva e socialmente benéfica.

Tendo em vista a sua natureza egoísta, os donos de lojas tentarão cobrar de você um preço alto demais, os trabalhadores tentarão ao máximo fugir à responsabilidade no trabalho e os gestores profissionais tentarão maximizar o seu salário e prestígio em vez dos lucros, já que estes vão para os acionistas e não para eles. No entanto, a força do mercado colocará rígidos limites, ou até mesmo eliminará por completo, esse tipo de comportamento: os donos de loja não o enganarão se tiverem um concorrente próximo; os trabalhadores não ousarão fazer corpo mole se souberem que podem ser facilmente substituídos; os gestores contratados não conseguirão enganar os acionistas se operarem em um vigoroso mercado de ações, que garantirá que os gestores que gerarem lucros mais baixos, diminuindo assim o preço das ações, correrão o risco de perder o emprego já que o controle acionário da sua empresa será tomado por outra. Para os economistas que defendem o livre mercado, as autoridades públicas — os políticos e os burocratas do governo — apresentam um desafio especial sob esse aspecto. A sua busca do interesse pessoal não pode ser refreada em um grau significativo porque essas pessoas não estão sujeitas à disciplina do mercado. De fato, os políticos enfrentam alguma concorrência uns dos outros, mas as eleições têm lugar tão raramente que

os seus efeitos disciplinares são limitados. Por conseguinte, eles têm amplas oportunidades de perseguir políticas que aumentem o seu poder e a sua riqueza, à custa da prosperidade nacional. Quando se trata de burocratas de carreira, as oportunidades de perseguir os interesses egoístas são ainda maiores. Mesmo que os seus líderes políticos, os políticos, tentem obrigá-los a implementar políticas que atendam a exigências eleitorais, eles sempre podem confundir e manipular os políticos, como foi brilhantemente retratado na série cômica da BBC *Yes, Minister* e na sua continuação, *Yes, Prime Minister*. Além disso, ao contrário dos políticos, esses burocratas de carreira têm uma segurança no emprego elevada, ou até mesmo vitalícia, de modo que podem aguardar o fim do mandato dos seus líderes políticos simplesmente protelando as coisas. Esse era o ponto crucial das preocupações que os economistas do Banco Mundial estava expressando na conferência no Japão que mencionei no início deste texto.

Por conseguinte, os economistas que defendem o livre mercado recomendam que a parte da economia controlada pelos políticos e burocratas deveria ser minimizada. A desregulamentação e a privatização, a partir desse ponto de vista, além de ser economicamente eficazes também são politicamente sensatas, já que minimizam a possibilidade de que as autoridades públicas possam usar o estado como um instrumento para promover os seus interesses pessoais, à custa do público em geral. Alguns — que pertencem à chamada escola da “Nova Administração Pública” — vão ainda mais além e recomendam que a administração do próprio governo deveria ser exposta às forças mais amplas do mercado: uma utilização mais agressiva de pagamento relacionado com o desempenho e contratos de curto prazo para os burocratas; uma terceirização mais frequente dos serviços do governo; um intercâmbio mais ativo de pessoal entre o setor público e o privado.

### *Podemos não ser anjos, mas...*

A hipótese do individualismo egoísta, que se situa na base da economia do livre mercado, tem uma grande ressonância com as nossas experiências pessoais. Todos já fomos enganados por negociantes inescrupulosos, seja o fruteiro que colocou algumas ameixas podres no fundo da embalagem ou o fabricante de iogurte que exagerou enormemente os benefícios dos seus produtos para a saúde. Conhecemos um número excessivo de políticos corruptos e burocratas preguiçosos para acreditar que todos os funcionários públicos só pensam em servir ao público. Quase todos

nós, eu inclusive, já fugimos da responsabilidade no trabalho e alguns de nós ficamos decepcionados com colegas mais jovens e assistentes que apresentam os mais diferentes tipos de desculpas para não trabalhar com seriedade. Além disso, segundo as notícias que lemos e ouvimos hoje em dia sobre gestores profissionais, até mesmo os supostos defensores dos interesses dos acionistas como Jack Welch da GE e Rick Wagoner da GM, não estavam realmente empenhados em fazer o que era melhor para os acionistas.

Tudo isso é verdade. Entretanto, também temos muitas evidências — não apenas relatos de casos isolados, mas sim evidências sistemáticas — que demonstram que o interesse pessoal não é a única motivação que importa, até mesmo na nossa vida econômica. O autointeresse é, sem dúvida, extremamente importante, mas o nosso comportamento às vezes tem origem em motivos até mesmo mais importantes do que o egoísmo, como, por exemplo, a honestidade, a dignidade, o altruísmo, o amor, a compreensão, a confiança, o senso do dever, a solidariedade, a lealdade, o espírito público, o patriotismo e assim por diante.[\[15\]](#)

O nosso exemplo anterior da Kobe Steel mostra como empresas bem-sucedidas são geridas com base na confiança e na lealdade, em vez de na desconfiança e no egoísmo. Se você acha que esse é um exemplo peculiar de um país de “formigas operárias” que reprime a individualidade contra a natureza humana, abra qualquer livro sobre liderança empresarial ou a autobiografia de qualquer empresário publicada no Ocidente e veja o que eles dizem. Eles dizem que você precisa desconfiar das pessoas e observá-las o tempo todo para que não sejam indolentes e desonestas? Não, eles provavelmente falam principalmente a respeito de como “estabelecer um vínculo” com os funcionários, mudar a maneira como eles veem as coisas, inspirá-los e promover o trabalho em equipe entre eles. Os bons administradores sabem que as pessoas não são robôs egoístas com falta de visão. Eles sabem que elas têm um lado “bom” e um lado “mau”, e que o segredo da boa administração reside em intensificar o primeiro e atenuar o último.

Outro bom exemplo que ilustra a complexidade da motivação humana é a prática da “operação-padrão” ou “operação tartaruga”, na qual os trabalhadores desaceleram a produção seguindo rigorosamente as regras que regulamentam as suas tarefas. Você poderá se perguntar como os trabalhadores podem prejudicar o empregador trabalhando de acordo com as regras. No entanto, esse método de greve parcial — também conhecido como “greve italiana” (e como “*sciopero bianco*”, ou “greve branca”, pelos próprios italianos) — sabidamente reduz a produção de 30 a 50%. Isso acontece porque nem tudo pode ser especificado no contrato de

trabalho (as regras) e, portanto, todos os processos de produção se apoiam expressivamente na boa vontade dos trabalhadores de fazer coisas adicionais que não são exigidas em contrato ou ter iniciativas e pegar atalhos a fim de agilizar as coisas, quando as regras são excessivamente incômodas. As motivações por trás desse comportamento altruísta dos trabalhadores variam, podendo ser amor pelo emprego, orgulho da sua capacidade pessoal, dignidade, solidariedade para com os colegas, confiança nos altos executivos ou lealdade para com a empresa. Mas a conclusão final é que as empresas, e portanto a nossa economia, ficariam paralisadas se as pessoas agissem de uma maneira totalmente egoísta, como a economia de livre mercado pressupõe que elas ajam.

Por não compreender a natureza complexa da motivação dos trabalhadores, os capitalistas da antiga era de produção em massa achavam que, ao privar completamente os trabalhadores da liberdade de ação com relação à velocidade e à intensidade do seu trabalho, e portanto da capacidade de “enrolar”, a correia transportadora maximizaria a produtividade deles. No entanto, como esses capitalistas logo descobriram, ao se ver privados da sua autonomia e dignidade, os trabalhadores reagiram tornando-se passivos, descuidados e até mesmo pouco dispostos a cooperar. Desse modo, começando pela Escola das Relações Humanas que surgiu na década de 1930, que ressaltou a necessidade da boa comunicação com os trabalhadores, bem como entre eles, emergiram muitas abordagens administrativas que enfatizam a complexidade da motivação humana e sugerem maneiras de trazer à tona o que há de melhor nos trabalhadores. O apogeu dessa abordagem é o chamado “sistema japonês de produção” (às vezes conhecido como o “sistema Toyota de produção”), que tira partido da boa vontade e da criatividade dos trabalhadores, conferindo-lhes responsabilidades e confiando neles como agentes morais. No sistema japonês, os trabalhadores detêm um considerável grau de controle sobre a linha de produção. Eles também são incentivados a fazer sugestões para o aprimoramento do processo de produção. Essa abordagem possibilitou que as empresas japonesas alcançassem uma tal eficiência e qualidade de produção que hoje muitas companhias não japonesas as estão imitando. Por *não* pressupor o pior com relação aos seus trabalhadores, as empresas japonesas extraíram o que há de melhor neles.

*O comportamento moral é uma ilusão de ótica?*

Assim, se você olhar à sua volta e pensar um pouco, perceberá que o mundo parece repleto de comportamentos morais que contrariam as suposições dos economistas que defendem o livre mercado. Quando são confrontados com esses comportamentos, esses economistas frequentemente os descartam como sendo “ilusões de ótica”. Se as pessoas dão a impressão de estar tendo um comportamento moral, argumentam eles, é apenas porque os observadores não enxergam as recompensas e sanções *ocultas* a que elas estão reagindo.

De acordo com essa linha de raciocínio, as pessoas permanecem sempre egoístas. Se elas têm um comportamento moral, não é porque acreditem no código moral em si mas porque esse tipo de comportamento maximiza as recompensas e minimiza as punições para elas sob o aspecto pessoal. Por exemplo, se negociantes se abstêm de trapacear mesmo na ausência de uma coerção legal ou de concorrentes prontos para roubar o negócio deles, isso não significa que eles acreditem na honestidade. Eles agem dessa maneira porque sabem que a reputação de ser um negociante honesto atrai mais clientes. Ou muitos turistas que têm um mau comportamento não fariam o mesmo em casa, não porque de repente se tornem pessoas dignas quando voltam para casa, mas porque deixam de ter o anonimato do turista e passam, portanto, a ter medo de ser criticadas ou marginalizadas por pessoas que conhecem e que são importantes para elas.

Essas afirmações encerram alguma verdade. Existem, de fato, recompensas e sanções sutis que não são visíveis de imediato, e as pessoas reagem a elas. Entretanto, essa linha de raciocínio não funciona no final.

O fato é que, mesmo quando não existem em ação mecanismos ocultos de recompensa e sanção, muitos de nós nos comportamos honestamente. Por que, por exemplo, as pessoas — ou pelo menos aquelas que conseguem correr muito — não saem correndo sem pagar a corrida do táxi?[\[16\]](#) O motorista do táxi não pode ir muito longe na sua perseguição, já que não pode abandonar o táxi durante muito tempo. Se você mora em uma grande cidade, a chance de você encontrar de novo o mesmo motorista é quase nula, de modo que nem mesmo precisa ter medo de que o motorista possa retaliar de alguma maneira no futuro. Considerando-se tudo isso, é realmente extraordinário que tão poucas pessoas não fujam depois de uma corrida de táxi. Outro exemplo é que em uma viagem de férias ao exterior, você pode ter encontrado um mecânico ou um vendedor ambulante que não o tenha enganado, mesmo que não houvesse nenhuma maneira de você recompensá-lo espalhando aos quatro ventos que ele era honesto — o que é particularmente difícil quando você não consegue nem mesmo soletrar o nome turco da oficina ou quando a mulher

cambojana que vende macarrão na rua, cujo nome você nem mesmo se lembra, talvez nem mesmo fique no mesmo lugar todos os dias.

O mais importante é que, em um mundo habitado por pessoas egoístas, o mecanismo invisível da recompensa/sanção *não pode* existir. O problema é que recompensar e punir outras pessoas pelo seu comportamento só custa tempo e energia para as pessoas que estão tomando essas medidas, ao passo que os benefícios oriundos de melhores padrões de comportamento abarcam todo mundo. Voltando aos nossos exemplos anteriores, se você, na condição de motorista de táxi, quiser perseguir e espancar um passageiro que tenha fugido sem pagar, você poderá correr o risco de ser multado por estacionamento irregular ou até mesmo ter o seu táxi arrombado. Mas qual é a chance de você ser beneficiado pela melhora do padrão de comportamento desse passageiro, que você talvez nunca mais encontre? Você gastaria tempo e energia para espalhar a notícia de que aquela oficina na Turquia é honesta e faz um bom trabalho, mas por que você deveria fazer isso se provavelmente nunca mais irá voltar àquela parte do mundo? Portanto, na condição de uma pessoa egoísta, você espera que alguém seja tolo o bastante para gastar tempo e energia aplicando a justiça privada a passageiros de táxi problemáticos ou a longínquas oficinas mecânicas, em vez de pagar você mesmo os custos. Entretanto, se todo mundo fosse egoísta como você, todo mundo agiria como você. Como resultado, ninguém recompensaria e puniria outras pessoas devido ao bom ou mau comportamento delas. Em outras palavras, os mecanismos invisíveis de recompensas e sanções que os economistas que defendem o livre mercado afirmam criar a ilusão de ótica da moralidade só podem existir porque *não* somos os agentes amorais que esses economistas afirmam que somos.

A moralidade não é uma ilusão de ótica. Quando as pessoas agem de uma maneira não egoísta — seja deixando de roubar os clientes, trabalhando arduamente apesar de ninguém as estar observando ou recusando propinas mesmo sendo um funcionário público mal remunerado — muitas delas, ou até mesmo todas elas, o fazem porque genuinamente acreditam que é a coisa certa a ser feita. Os mecanismos invisíveis de recompensas e sanções são importantes, mas não podem explicar todos — ou, na minha opinião, nem mesmo a maioria — dos comportamentos não egoístas, mesmo que seja apenas pela simples razão de que eles não existiriam se fossem inteiramente egoístas. Contrariando a afirmação da Sra. Thatcher de que “não existe algo como a sociedade. Existem homens e mulheres individuais, e há famílias”, os seres humanos nunca existiram como agentes atomísticos egoístas, não limitados por nenhuma sociedade. Nascemos em



sociedades com determinados códigos morais e somos socializados de maneira a “interiorizar” esses códigos.

É claro que tudo o que acabo de expor não tem a intenção de negar que o egoísmo é uma das mais importantes motivações humanas. No entanto, se todo mundo realmente só pensasse em promover o seu próprio interesse, o mundo já teria parado, porque haveria um excesso de trapaças nos negócios e de inatividade na produção. O mais importante é que se projetarmos o nosso sistema econômico com base nessa suposição, o resultado provavelmente será uma eficiência menor, em vez de maior. Se fizéssemos isso, as pessoas sentiriam que não são consideradas confiáveis como agentes morais e se recusariam a agir de uma maneira moral, obrigando-nos a gastar uma enorme quantidade de recursos para monitorar, julgar e punir as pessoas. Se pressupusermos o pior com relação às pessoas, obteremos o que há de pior nelas.

## 6

# A maior estabilidade macroeconômica *não* tornou a economia mundial mais estável

### *O que eles dizem*

Até a década de 1970, a inflação era o inimigo público número um. Muitos países sofriam com experiências desastrosas de hiperinflação. Mesmo quando uma magnitude hiperinflacionária não era alcançada, a instabilidade econômica causada por uma inflação alta e flutuante desestimulava o investimento e, portanto, o crescimento. Por sorte, o monstro da inflação foi exterminado na década de 1990, graças a atitudes mais rigorosas com relação aos déficits orçamentários do governo e à crescente introdução de bancos centrais politicamente independentes que são livres para se concentrar unilateralmente no controle da inflação. Considerando-se que a estabilidade econômica é necessária para o investimento a longo prazo e, portanto, para o crescimento, a subjugação da fera chamada inflação assentou a base para uma maior prosperidade a longo prazo.

### *O que eles não dizem*

A inflação pode ter sido subjugada, mas a economia mundial tornou-se consideravelmente mais instável. A proclamação entusiástica do nosso sucesso ao controlar a volatilidade dos preços nas três últimas décadas não deu atenção à extraordinária instabilidade exibida pelas economias ao redor do mundo nessa ocasião. Houve um número enorme de crises financeiras, entre elas a crise financeira mundial de 2008, que destruiu a vida de muitas pessoas por meio do endividamento pessoal, da falência e do desemprego. O foco excessivo na inflação distraiu a nossa atenção de questões como o pleno emprego e o crescimento econômico. O emprego se tornou mais instável em nome da “flexibilidade do mercado de trabalho”, o que desestabilizou a vida de muitas pessoas. Apesar da afirmação de que a estabilidade dos preços é a precondição para o crescimento, as políticas que tencionavam reduzir a inflação produziram apenas um crescimento

anêmico a partir da década de 1990, época em que a inflação foi supostamente subjugada.

### *É lá que está o dinheiro — está mesmo?*

Em janeiro de 1923, tropas francesas e belgas ocuparam a região do Ruhr na Alemanha, conhecida pela sua produção de carvão e aço. Isso aconteceu porque, em 1922, a Alemanha atrasou seriamente os pagamentos de indenização que estavam obrigados a fazer pelo Tratado de Versalhes, assinado na conclusão da Primeira Guerra Mundial.

Se queriam mais dinheiro, contudo, os franceses e os belgas deveriam ter tomado os bancos — afinal de contas, “é lá que está o dinheiro”, como supostamente teria declarado o famoso assaltante de bancos americano Willie Sutton, quando lhe perguntaram por que ele assaltava bancos — em vez de ocupar um punhado de minas de carvão e usinas de aço. Por que não fizeram isso? Porque estavam preocupados com a inflação alemã.

A partir do verão de 1922, a inflação na Alemanha começou a ficar descontrolada. O índice do custo de vida subiu 16 vezes em seis meses no segundo semestre de 1922. É claro que a hiperinflação era causada, pelo menos em parte, pelas onerosas indenizações exigidas pelos franceses e pelos belgas, mas depois que ela começou, a ocupação do Ruhr pelos franceses e belgas a fim de garantir que receberiam o pagamento das indenizações de guerra em mercadorias, como carvão e aço, e não em um papel inútil, cujo valor diminuiria rapidamente, foi uma atitude completamente racional.

Eles acertaram ao fazer isso. A inflação alemã ficou totalmente descontrolada depois da ocupação do Ruhr, com os preços aumentando mais de dez bilhões de vezes (isso mesmo, bilhões, não milhares ou mesmo milhões) até novembro de 1923, quando foi introduzido o Rentenmark, a nova moeda.

A hiperinflação alemã deixou marcas enormes e duradouras na evolução da Alemanha. Alguns afirmam, justificadamente, que a experiência da hiperinflação assentou a base para a ascensão dos nazistas por ter desacreditado as instituições liberais da República de Weimar. Aqueles que adotam essa perspectiva estão então implicitamente dizendo que a hiperinflação da década de 1920 na Alemanha foi uma das principais causas da Segunda Guerra Mundial. O trauma alemão causado pela hiperinflação foi tão grande que o Bundesbank, o banco central da Alemanha

Ocidental depois da Segunda Guerra Mundial, ficou famoso pela sua aversão excessiva a uma política monetária flexível. Mesmo depois da criação da moeda única europeia, o euro, e a conseqüente extinção *de facto* dos bancos centrais nacionais nos países da zona do euro, a influência da Alemanha fez com que o Banco Central Europeu (BCE — European Central Bank) aderisse a uma rígida política monetária mesmo diante de um desemprego persistentemente elevado, até que a crise financeira mundial de 2008 obrigou-o a se juntar a outros bancos centrais ao redor do mundo em um relaxamento sem precedente da política monetária. Portanto, quando falamos sobre as conseqüências da hiperinflação alemã, estamos falando a respeito de uma onda de choque que já dura quase um século depois do acontecimento e vem afetando não apenas a Alemanha, mas também a história de outros países da Europa e no mundo.

### *O quanto a inflação é prejudicial?*

A Alemanha não é o único país que passou pela experiência da hiperinflação. Na imprensa financeira, a Argentina tornou-se sinônimo de hiperinflação nos tempos modernos, mas a taxa de inflação mais elevada que ela teve foi *apenas* de aproximadamente 20.000%. Pior do que a alemã foi a inflação húngara logo depois da Segunda Guerra Mundial e a do Zimbábue em 2008 nos últimos dias da ditadura do Presidente Robert Mugabe (hoje ele divide o poder com a antiga oposição).

A hiperinflação debilita a base do capitalismo, transformando os preços de mercado em ruídos inexpressivos. No auge da inflação húngara em 1946, os preços duplicavam a cada quinze horas, enquanto haviam duplicado a cada quatro dias nos piores dias da hiperinflação alemã de 1923. Os indicadores de preços não devem ser guias absolutos, como argumento ao longo de todo este livro, mas é impossível ter uma economia satisfatória quando os preços aumentam com essa velocidade. Além disso, a hiperinflação é com frequência o resultado ou a causa de desastres políticos, como Adolf Hitler ou Robert Mugabe. É extremamente compreensível que as pessoas desejem desesperadamente evitar a hiperinflação.

No entanto, nem toda inflação é hiperinflação. Naturalmente, existem pessoas que temem que qualquer inflação, se ignorada, aumentará e se transformará em uma hiperinflação. No início do milênio, por exemplo, o Sr. Masaru Hayami, presidente do banco central do Japão, ficou famoso ao se recusar a afrouxar o suprimento de dinheiro com a justificativa de que estava preocupado com a possibilidade de uma

hiperinflação — apesar do fato de o país estar na ocasião no meio de uma deflação (preços em queda). Mas não existe nenhuma evidência de que isso seja inevitável — ou mesmo provável. Ninguém argumentaria que a hiperinflação é desejável, ou até mesmo aceitável, mas é altamente questionável afirmar que toda inflação é nociva, seja qual for a taxa.

A partir da década de 1980, os economistas que defendem o livre mercado conseguiram convencer o resto do mundo de que a estabilidade econômica, que eles definem como uma inflação muito baixa (idealmente zero), deveria ser alcançada a todo custo, já que a inflação é nociva para a economia. A inflação-alvo recomendada por eles tem sido algo em torno de 1 a 3% ao ano, como sugerido por Stanley Fischer, ex-professor de economia do MIT e economista principal do FMI de 1994 a 2001.[\[17\]](#)

Entretanto, não existe efetivamente nenhuma evidência de que, em níveis baixos, a inflação seja prejudicial à economia. Por exemplo, até mesmo estudos realizados por alguns economistas vinculados a instituições como a University of Chicago e o FMI indicam que, quando menor do que 8 a 10% ao ano, a inflação não tem nenhum relacionamento com a taxa de crescimento de um país.[\[18\]](#) Outros estudos até mesmo elevam esse limite, colocando-o em de 20 a 40% ao ano.[\[19\]](#)

A experiência isolada de cada país também sugere que uma inflação relativamente elevada é compatível com um rápido crescimento econômico. Durante os anos de 1960 e 1970, o Brasil teve uma inflação anual média de 42%, mas foi uma das economias mundiais que cresceram mais rápido, com a renda *per capita* aumentando 4,5% ao ano. Nesse mesmo período, a renda *per capita* da Coreia do Sul estava aumentando 7% ao ano, apesar de apresentar uma taxa de inflação média anual de quase 20%, que era na verdade superior à encontrada em muitos países latino-americanos na época.[\[20\]](#)

Além disso, há indícios de que políticas anti-inflacionárias excessivas podem na realidade ser prejudiciais à economia. Desde 1996, quando o Brasil, por ter passado por uma fase traumática de inflação acelerada, embora não exatamente de magnitude hiperinflacionária, começou a controlar a inflação elevando as taxas de juros reais (as taxas de juros nominais menos a taxa de inflação) para níveis que estão entre os mais altos do mundo (10 a 12% ao ano), a sua inflação caiu para 7,1% ao ano mas o crescimento econômico também sofreu, pois a sua taxa de crescimento da renda *per capita* foi de apenas 1,3% ao ano. A África do Sul também passou por uma experiência semelhante a partir de 1994, quando começou a conferir uma alta prioridade ao controle da inflação elevando as taxas de juros aos

níveis brasileiros que acabo de mencionar.

Por que isso acontece? Porque as políticas que visam reduzir a inflação na realidade reduzem os investimentos e, portanto, o crescimento econômico, se levadas longe demais. Os economistas que defendem o livre mercado frequentemente tentam justificar a sua rígida atitude contra a inflação argumentando que a estabilidade econômica incentiva a poupança e o investimento, o que, por sua vez, estimula o crescimento econômico. Assim, ao tentar argumentar que a estabilidade macroeconômica, definida em função de uma inflação baixa, foi um fator fundamental no rápido crescimento das economias do Leste Asiático (uma proposição que na verdade não se aplica à Coreia do Sul, como acabamos de ver), o Banco Mundial argumenta no seu relatório de 1993: “A estabilidade macroeconômica estimula o planejamento e o investimento privado a longo prazo e, por intermédio do seu impacto sobre as taxas de juros reais e o valor real dos ativos financeiros, ajudou a aumentar a poupança financeira.” No entanto, a verdade é que as políticas necessárias para reduzir a inflação a um nível muito baixo, de um único algarismo, desestimulam os investimentos.

Taxas de juros reais de 8, 10 ou 12% ao ano significam que os investidores em potencial não considerariam atrativos os investimentos não financeiros, já que poucos desses investimentos têm taxas de lucros superiores a 7%.[\[21\]](#) Nesse caso, os únicos investimentos lucrativos são os ativos financeiros com retorno elevado de alto risco. Embora os investimentos financeiros possam impulsionar o crescimento durante algum tempo, esse crescimento não pode ser sustentado, pois esses investimentos precisam no final estar respaldados por investimentos viáveis a longo prazo em atividades do setor real, como foi incisivamente demonstrado pela crise financeira de 2008.

Portanto, os economistas que defendem o livre mercado deliberadamente se aproveitaram dos receios justificados das pessoas com relação a hiperinflação a fim de pressionar a implantação de políticas anti-inflacionárias exageradas, que causam mais mal do que bem. Isso já é ruim o bastante, mas se torna ainda pior. As políticas anti-inflacionárias não apenas prejudicaram o investimento e o crescimento, como também deixaram de atingir o seu suposto objetivo, ou seja, aumentar a estabilidade econômica.

*Falsa estabilidade*

Desde os anos 1980, mas especialmente a partir dos anos 1990, o controle da inflação tem estado no topo da agenda política de muitas nações. Foi recomendado com insistência aos países que refreassem os gastos públicos, para que os déficits do orçamento não alimentassem a inflação. Eles também foram incentivados a tornar o banco central politicamente independente, para que ele pudesse elevar as taxas de juros para níveis bem altos, se necessário contra o protesto popular, algo a que os políticos não conseguiriam resistir.

A luta foi longa, mas o monstro chamado inflação foi subjugado na maioria dos países em anos recentes. De acordo com dados do FMI, entre 1990 e 2008, a taxa média de inflação caiu em 97 de 162 países, em comparação com as taxas das décadas de 1970 e 1980. O combate à inflação foi particularmente bem-sucedido nos países ricos: a inflação caiu em todos eles. A inflação média nos países da OCDE — Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (cuja maioria é rico, embora nem todos os países ricos façam parte da OCDE) caiu de 7,9% para 2,6% entre os dois períodos (décadas de 1970 e 1980 *versus* décadas de 1990 e 2000). O mundo, especialmente se você vive em um país rico, ficou mais estável — ficou mesmo?

O fato é que o mundo ficou mais estável somente se encararmos a inflação baixa como o único indicador da estabilidade econômica, mas ele *não* se tornou mais estável na maneira como a maioria de nós o vivencia.

Um dos sentidos no qual o mundo se tornou mais instável ao longo das três décadas de dominância do livre mercado e fortes políticas anti-inflacionárias é a crescente frequência e extensão das crises financeiras. De acordo com um estudo de Kenneth Rogoff, um ex-economista principal do FMI e hoje professor da Harvard University, e Carmen Reinhart, professora da University of Maryland, praticamente nenhum país se encontrava em uma crise bancária entre o final da Segunda Guerra Mundial e meados da década de 1970, quando o mundo era muito mais instável do que hoje, quando avaliado pela inflação. Entre meados dos anos 1970 e o final dos anos 1980, quando a inflação se acelerou em muitos países, a proporção de países com crises financeiras aumentou para 5 a 10%, influenciada pela sua participação na renda mundial, aparentemente confirmando a visão do mundo centrada na inflação. No entanto, a proporção de países com crises bancárias subiu de repente para cerca de 20% em meados dos anos 1990, quando supostamente havíamos subjugado o monstro chamado inflação e atingido a meta evasiva da estabilidade econômica. Essa proporção caiu então por um breve período para zero em meados da década de 2000, mas subiu novamente para 35% depois da crise financeira mundial de 2008

(e está propensa a subir mais ainda enquanto escrevo estas linhas, ou seja, no início de 2010).[\[22\]](#)

Outro sentido no qual o mundo se tornou mais instável durante as três últimas décadas é o fato de a insegurança no emprego ter aumentado para muitas pessoas nesse período. A segurança no emprego sempre foi baixa nos países em desenvolvimento, mas a parcela de empregos inseguros no chamado “setor informal” — o conjunto de empresas não registradas que não pagam impostos e nem respeitam leis, inclusive as que definem a segurança no emprego — aumentou em muitos países em desenvolvimento durante esse período, devido à prematura liberalização das profissões que destruiu muitos empregos “formais” seguros nas suas indústrias. Nos países ricos, a insegurança no emprego também aumentou durante os anos de 1980, devido ao crescente desemprego (em comparação com o período entre os anos 1950 e 1970), o que, em parte, foi resultado de políticas macroeconômicas restritivas que colocaram o controle da inflação acima de tudo o mais. O desemprego diminuiu a partir da década de 1990, mas a insegurança no emprego aumentou ainda mais, em comparação com o período anterior à década de 1980.

Existem muitas razões para isso. Primeiro, a proporção de empregos de curto prazo aumentou na maioria dos países ricos, embora não tanto quanto algumas pessoas pensam. Segundo, embora aqueles que conservam o emprego possam permanecer no mesmo emprego quase (embora não exatamente) tanto tempo quanto os seus equivalentes do período anterior à década de 1980 costumavam permanecer, uma proporção mais elevada de rescisões do contrato de trabalho tornou-se involuntária, pelo menos em alguns países (especialmente nos Estados Unidos). Terceiro, particularmente no Reino Unido e nos Estados Unidos, empregos que haviam sido predominantemente seguros até mesmo durante os anos de 1980 — executivos, administrativos e os das profissões especializadas — se tornaram inseguros a partir dos anos de 1990. Quarto, mesmo que o emprego em si tenha permanecido seguro, a sua natureza e intensidade se tornaram sujeitas a mudanças mais frequentes e maiores — com frequência para pior. De acordo com um estudo de 1999 realizado para a Joseph Rowntree Foundation, por exemplo, a instituição beneficente da reforma social britânica que recebeu o nome em homenagem ao famoso empresário filantropo quacre, quase dois terços dos trabalhadores britânicos declararam ter sofrido um aumento na velocidade ou intensidade do trabalho com relação ao período precedente de cinco anos. Finalmente e igualmente importante, em muitos (embora não em todos) países



ricos, o estado do bem-estar social foi reduzido a partir da década de 1980, de modo que as pessoas se sentem mais inseguras, mesmo que a probabilidade objetiva da perda do emprego seja a mesma.

A questão é que a estabilidade dos preços é apenas um dos indicadores da estabilidade econômica. Na realidade, para algumas pessoas, esse não é nem mesmo o indicador mais importante. Os acontecimentos mais desestabilizadores na vida da maioria das pessoas são coisas como perder o emprego (ou tê-lo radicalmente redefinido) ou perder a sua casa em uma crise financeira, e não a alta dos preços, a não ser que o aumento seja de uma magnitude hiperinflacionária (você consegue jurar de pés juntos que consegue diferenciar uma inflação de 4% de uma de 2%?). É por esse motivo que o controle da inflação não conferiu à maioria das pessoas a sensação de estabilidade que os guerreiros anti-inflacionários tinham dito que ela faria.

A coexistência da estabilidade de preços (ou seja, a inflação baixa) e o aumento da instabilidade econômica em formas não ligadas aos preços, como crises bancárias mais frequentes e a crescente insegurança no emprego, não é uma coincidência. Tudo isso é resultado do mesmo pacote de medidas do livre mercado.

No estudo citado anteriormente, Rogoff e Reinhart ressaltam que a proporção de países nas crises bancárias está estreitamente relacionada com o grau de mobilidade do capital internacional. Essa maior mobilidade internacional é uma meta primordial para os economistas que defendem o livre mercado, que acreditam que o fato de o capital ter uma maior liberdade para atravessar fronteiras melhoraria a eficiência do uso do capital. Por conseguinte, eles têm pressionado a abertura do mercado de capital ao redor do mundo, embora recentemente tenham suavizado a sua posição nesse sentido com relação aos países em desenvolvimento.

Do mesmo modo, a crescente insegurança no emprego é uma consequência direta das políticas de livre mercado. A insegurança manifestada na elevada taxa de desemprego nos países ricos nos anos de 1980 foi resultado de rigorosas políticas macroeconômicas anti-inflacionárias. Entre a década de 1990 e a irrupção da crise de 2008, embora o desemprego tenha diminuído, a probabilidade de uma rescisão involuntária do contrato de trabalho aumentou, a parcela de empregos de curto prazo cresceu, os empregos foram redefinidos com mais frequência e o trabalho foi intensificado em muitas ocupações — tudo resultado de mudanças nas regulamentações do mercado de trabalho que se destinavam a aumentar a flexibilidade do mercado de trabalho e, portanto, a eficiência econômica.

O pacote de medidas do livre mercado, frequentemente conhecido como pacote

de medidas neoliberais, enfatiza uma menor inflação, uma maior mobilidade do capital e mais insegurança no emprego (eufemisticamente chamada de maior flexibilidade do mercado de trabalho), essencialmente porque está voltado para os interesses dos detentores dos ativos financeiros. O controle da inflação é enfatizado porque muitos ativos financeiros têm taxas de retorno fixadas nominalmente, de modo que a inflação reduz o retorno real. A maior mobilidade do capital é promovida porque a principal fonte da capacidade de os detentores dos ativos financeiros colherem um retorno mais elevado do que os detentores de outros ativos (físicos e humanos) é a sua capacidade de deslocar mais rápido os seus ativos. A maior flexibilidade do mercado de trabalho é exigida porque, do ponto de vista dos investidores financeiros, tornar mais fácil a contratação e a demissão dos trabalhadores possibilita que as empresas sejam reestruturadas com mais rapidez, o que significa que elas podem ser vendidas e compradas mais de imediato com melhores balanços patrimoniais a curto prazo, gerando retornos financeiros mais elevados.

Mesmo que tenham aumentado a instabilidade financeira e a insegurança no emprego, as políticas que visam aumentar a estabilidade dos preços poderiam ser parcialmente justificadas, se tivessem aumentado os investimentos e, conseqüentemente, o crescimento, como haviam previsto os exterminadores da inflação. No entanto, a economia mundial cresceu muito mais lentamente durante a era de baixa inflação que se seguiu à década de 1980, em comparação com o período de inflação elevada das décadas de 1960 e 1970. Mesmo nos países ricos a partir da década de 1990, onde a inflação foi completamente controlada, o crescimento da renda *per capita* caiu de 3,2% nas décadas de 1960 e 1970 para 1,4% durante o período de 1990 a 2009.

Em suma, a inflação, em níveis baixos a moderados, não é tão perigosa quanto insinuam os economistas que defendem o livre mercado. Tentativas de fazer a inflação baixar para níveis muito baixos reduziram o investimento e o crescimento. O que é ainda mais importante, a inflação mais baixa nem mesmo trouxe uma genuína estabilidade econômica para a maioria de nós. As liberalizações de capital e dos mercados de trabalho que são parte integrante do pacote de medidas do livre mercado, aumentaram a instabilidade financeira e a insegurança no emprego, tornando o mundo mais instável para quase todo mundo. E jogando mais sal na ferida, o suposto impacto positivo no crescimento que o controle da inflação acarretaria não se materializou.

A nossa obsessão pela inflação deve terminar. A inflação se tornou o bicho-

papão que tem sido usado para justificar políticas que favoreceram principalmente os detentores dos ativos financeiros, à custa da estabilidade a longo prazo, do crescimento econômico e da felicidade humana.

## As políticas de livre mercado raramente fazem os países pobres ficarem ricos

### *O que eles dizem*

Depois de se tornarem independentes do domínio colonial, os países em desenvolvimento tentaram desenvolver a sua economia por meio da intervenção estatal, às vezes até mesmo adotando explicitamente o socialismo. Eles tentaram desenvolver artificialmente indústrias como a do aço e a do automóvel, que estavam além da sua capacidade, usando medidas como o protecionismo comercial, a proibição do investimento estrangeiro direto, subsídios industriais e até mesmo a propriedade estatal de bancos e empreendimentos industriais. Em um nível emocional, isso era compreensível, tendo em vista que os seus antigos senhores coloniais eram países capitalistas que adotavam políticas de livre mercado. No entanto, essa estratégia produziu, nos casos mais favoráveis, a estagnação, e, nos menos favoráveis, o desastre. O crescimento era anêmico (ou até mesmo negativo) e as indústrias protegidas deixaram de “crescer”. Felizmente, quase todos esses países recobram o juízo a partir da década de 1980 e passaram a adotar uma política de livre mercado. Pensando bem, essa era a coisa certa a ser feita desde o início. Todos os países ricos da atualidade, com exceção do Japão (e possivelmente a Coreia, embora este seja um ponto controvertido), ficaram ricos por meio de políticas de livre mercado, especialmente do livre comércio com o resto do mundo. E os países em desenvolvimento que adotaram mais plenamente essas políticas se saíram melhor no período mais recente.

### *O que eles não dizem*

Ao contrário do que comumente se acredita, o desempenho dos países em desenvolvimento no período em que o estado dominou o desenvolvimento foi superior ao que eles alcançaram durante o período subsequente de reforma voltada para o mercado. Houve alguns fracassos grandiosos da intervenção estatal, mas

quase todos esses países cresceram muito mais rápido, com uma distribuição de renda mais equitativa e com um número bem menor de crises financeiras, durante os “maus dias do passado” do que o fizeram no período das reformas voltadas para o mercado. Além disso, também *não* é verdade que quase todos os países ricos tenham ficado ricos por meio de políticas de livre mercado. A verdade é mais ou menos o oposto. Com apenas algumas exceções, todos os países ricos de hoje, entre eles a Grã-Bretanha e os Estados Unidos — os supostos lares do livre comércio e do livre mercado — ficaram ricos por meio da combinação do protecionismo, subsídios e outras políticas que hoje eles aconselham os países em desenvolvimento a não adotar. As políticas de livre mercado tornaram poucos países ricos até agora e poucos ficarão ricos por causa dela no futuro.

### *Dois casos perdidos*

Eis o perfil de dois países em desenvolvimento. Você é um analista econômico que está tentando avaliar as perspectivas de desenvolvimento deles. O que você diria?

*País A:* Até uma década atrás, o país era altamente protecionista, com uma tarifa industrial típica bem acima de 30%. Apesar da recente redução da tarifa, permanecem importantes restrições ao comércio, visíveis e invisíveis. O país tem fortes restrições aos fluxos de capital transnacionais, bem como numerosas restrições à detenção estrangeira de ativos financeiros. As empresas estrangeiras que produzem no país se queixam de que sofrem discriminação por meio de taxas e regulamentações diferenciadas da parte dos governos locais. O país não tem eleições e é permeado pela corrupção. Os seus direitos de propriedade são obscuros e complicados. Em particular, a sua proteção dos direitos da propriedade intelectual é fraca, o que o torna a capital mundial da pirataria. O país tem um grande número de empreendimentos de propriedade do governo, muitos dos quais apresentam grandes perdas mas são sustentados por subsídios e direitos de monopólio concedidos pelo governo.

*País B:* A política comercial do país tem sido literalmente a mais protecionista do mundo nas últimas décadas, com uma tarifa industrial média entre 40 e 55%. A maioria da população não pode votar, e a compra de votos e a fraude eleitoral são difundidas. A corrupção é desenfreada, com os partidos políticos vendendo

empregos públicos para aqueles que os apoiam financeiramente. O país nunca recrutou um único funcionário público por intermédio de um processo aberto e competitivo. As suas finanças públicas são precárias, com registros de inadimplência de empréstimos do governo que preocupam os investidores estrangeiros. Apesar disso, o país discrimina intensamente os investidores estrangeiros. Especialmente no setor bancário, os estrangeiros são proibidos de se tornar diretores enquanto os acionistas estrangeiros nem mesmo podem exercer o seu direito de voto, a não ser que residam no país. Ele não tem uma lei de concorrência, permitindo que cartéis e outras formas de monopólio se espalhem incontrolados. A sua proteção da propriedade de direitos intelectuais é incoerente, particularmente desfigurada pela recusa do país em proteger os direitos autorais dos estrangeiros.

Esses dois países estão envolvidos até o pescoço com coisas que supostamente obstruem o desenvolvimento econômico, ou seja, o intenso protecionismo, a discriminação contra os investidores estrangeiros, a fraca proteção dos direitos de propriedade, monopólios, a ausência da democracia, a corrupção, a falta de meritocracia e assim por diante. A impressão que se tem é que ambos estão caminhando em direção a um desastre sob o aspecto do desenvolvimento. Mas reflita um pouco.

O *País A* é a China de hoje — alguns leitores talvez o tenham adivinhado. No entanto, poucos leitores devem ter adivinhado que o *País B* é os Estados Unidos — ou seja, por volta da década de 1880, quando era um tanto mais pobre do que a China de hoje.

Apesar de todas as políticas e instituições supostamente contrárias ao desenvolvimento, a China tem sido uma das economias mais dinâmicas e bem-sucedidas das três últimas décadas, enquanto os Estados Unidos na década de 1880 eram um dos países que mais cresciam no mundo e que estavam se tornando uma das nações mais ricas do planeta. Portanto, as grandes estrelas do final do século XIX (Estados Unidos) e dos nossos dias (China) seguiram receitas de políticas que contrariam quase que totalmente a ortodoxia do livre mercado neoliberal.

Como isso é possível? A doutrina do livre mercado não foi destilada a partir de dois séculos de experiências de desenvolvimento bem-sucedidas pelos doze países mais ricos da atualidade? A fim de responder a essas perguntas, precisamos recuar na história.

## *Presidentes mortos não falam*

Alguns americanos chamam as suas notas de dólares de “presidentes mortos”. Todos estão bem mortos, mas nem todos os políticos cujo retrato adorna as notas de dólares são ex-presidentes dos Estados Unidos.

Benjamin Franklin — que figura no papel-moeda mais famoso do mundo, a nota de 100 dólares — nunca foi presidente. No entanto, poderia ter sido. Ele era o mais velho dos Pais Fundadores e é bem possível que fosse o político mais respeitado no país recém-criado. Embora ele fosse velho demais e a envergadura política de George Washington fosse grande demais para que ele se candidatasse à presidência em 1789, Franklin era a única pessoa que talvez pudesse ter desafiado Washington.

A verdadeira surpresa no panteão de presidentes no papel-moeda americano é Alexander Hamilton, que figura na nota de 10 dólares. À semelhança de Franklin, Hamilton nunca foi presidente dos Estados Unidos. No entanto, à diferença de Franklin, cuja história tornou-se uma lenda americana, ele era, ou melhor, não era Franklin. Hamilton foi um mero Secretário do Tesouro, embora tenha sido o primeiro. O que ele está fazendo entre os presidentes?

Hamilton está lá porque, fato que muitos americanos de hoje desconhecem, ele é o mentor do moderno sistema econômico americano. Dois anos depois de se tornar Secretário do Tesouro em 1789 quando era incrivelmente jovem, com apenas 33 anos de idade, Hamilton submeteu à apreciação do congresso o *Report on the Subject of Manufacture* [*Relatório sobre as Manufaturas*], no qual expôs a estratégia de desenvolvimento econômico para o seu jovem país. No relatório, ele argumentou que “as indústrias que estavam na infância”, como as americanas, precisavam ser protegidas e cultivadas pelo governo antes que pudessem se erguer sozinhas. O relatório de Hamilton não era *apenas* sobre o protecionismo comercial — ele também defendia o investimento público na infraestrutura (como os canais), o desenvolvimento do sistema bancário, a promoção de um mercado de títulos do governo — mas o protecionismo estava na essência da sua estratégia. Considerando-se as suas opiniões, se Hamilton fosse hoje ministro da fazenda de um país em desenvolvimento, ele teria sido fortemente criticado pelo Departamento do Tesouro dos Estados Unidos em virtude da sua heresia. O seu país talvez tivesse até mesmo um pedido de empréstimo recusado pelo FMI e pelo Banco Mundial.

O interessante, contudo, é que Hamilton não estava sozinho nesse caso. Todos

os outros “presidentes mortos” teriam enfrentado hoje a mesma desaprovação do Tesouro Americano, do FMI, do Banco Mundial e de outros defensores do livre mercado.

George Washington, o primeiro presidente, figura na nota de 1 dólar. Na cerimônia da sua posse, ele insistiu em usar roupas americanas, especialmente tecidas em Connecticut para a ocasião, em vez de trajes ingleses de melhor qualidade. Hoje em dia, isso teria sido uma violação da regra proposta pela OMC sobre a transparência das aquisições do governo. E não devemos nos esquecer de que foi Washington que indicou Hamilton para o cargo de Secretário do Tesouro, com pleno conhecimento de quais eram as suas opiniões a respeito da política econômica — Hamilton foi ajudante-de-campo de Washington durante a Guerra da Independência americana e, depois disso, o seu mais próximo aliado político.

Na nota de 5 dólares, figura Abraham Lincoln, famoso protecionista, que durante a Guerra Civil elevou as tarifas para os níveis mais elevados até então.[\[23\]](#) Na nota de 50 dólares, temos Ulysses Grant, o herói da Guerra Civil que veio a ser presidente. Resistindo à pressão inglesa para que os Estados Unidos adotassem o livre comércio, ele fez certa vez o seguinte comentário: “daqui a duzentos anos, depois que a América tiver extraído da proteção tudo o que esta pode oferecer, ela também adotará o livre comércio.”

Benjamin Franklin não era partidário da doutrina de Hamilton a respeito das indústrias na infância, mas insistia em uma alta proteção tarifária por outro motivo. Na época, a existência de terras praticamente gratuitas nos Estados Unidos obrigava os produtores americanos a oferecer salários mais ou menos quatro vezes superiores à média europeia, caso contrário os trabalhadores teriam optado por se dedicar à atividade agrícola (não se tratava de uma ameaça inútil, considerando-se que muitos deles tinham sido anteriormente agricultores). Por conseguinte, argumentava Franklin, os produtores americanos só poderiam sobreviver se fossem protegidos contra a concorrência dos baixos salários — ou o que é conhecido como “*dumping* social” — da Europa. Essa é exatamente a lógica que Ross Perot, o bilionário que virou político, usou para se opor ao NAFTA (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio) na campanha da eleição presidencial de 1992 — uma lógica que 18,9% dos eleitores americanos se sentiram satisfeitos em endossar.

No entanto, poderá você dizer, Thomas Jefferson (que figura na nota raramente vista de 2 dólares) e Andrew Jackson (na nota de 20 dólares), os santos padroeiros do capitalismo do livre mercado, certamente passariam no “Teste do Departamento do Tesouro Americano”, não é mesmo?



Thomas Jefferson talvez se opusesse ao protecionismo de Hamilton mas, ao contrário deste último, que apoiava o sistema de patentes, Jefferson se opunha fortemente a elas. Ele acreditava que as ideias são “como o ar” e, portanto, não deveriam pertencer a ninguém. Tendo em vista a ênfase que quase todos os economistas atuais que defendem o livre mercado colocam na proteção de patentes e outros direitos da propriedade intelectual, as opiniões de Jefferson seriam muito mal recebidas por eles.

Resta ainda Andrew Jackson, o protetor do “homem comum” e defensor do conservadorismo fiscal (ele pagou todas as dívidas do governo federal pela primeira vez na história dos Estados Unidos) não é mesmo? Infelizmente para os seus fãs, nem mesmo ele passaria no teste. Durante o governo de Jackson, as tarifas industriais médias se situavam em torno de 35 a 40%. Ele também era notoriamente contra o investimento estrangeiro. Quando cancelou em 1836 a licença do (segundo) banco dos Estados Unidos (o governo federal americano era dono de 20% dele), uma das principais desculpas foi que os investidores estrangeiros (principalmente os britânicos) eram proprietários de uma parte “grande demais” do banco. E quanto foi considerado grande demais? Apenas 30%. Se o presidente de um país em desenvolvimento cancelasse hoje a licença de um banco porque os americanos eram proprietários de 30% dele, essa medida faria com que o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos tivesse um “chilique”.

Então, aí está. Diariamente, dezenas de milhões de americanos passam o dia pagando o táxi e comprando sanduíches com um Hamilton ou um Lincoln, recebendo o troco em Washingtons, sem se dar conta de que esses venerados políticos são detestáveis protecionistas que os meios de comunicação do seu país, tanto conservadores quanto liberais, adoram recriminar. Os banqueiros de Nova York e os professores universitários de Chicago emitem sons de desaprovação enquanto leem artigos que criticam a palhaçada contra os investimentos estrangeiros de Hugo Chávez, o Presidente venezuelano, em exemplares do *Wall Street Journal* comprado com um Andrew Jackson, sem se dar conta de que ele condenava ainda mais o investimento estrangeiro do que Chávez.

Presidentes mortos não falam. Mas se falassem, diriam aos americanos e ao resto do mundo que as políticas que os seus sucessores promovem hoje são totalmente opostas às que eles usaram para transformar uma economia agrária de segunda qualidade, dependente do trabalho escravo, na maior potência industrial do mundo.

## *Faça o que eu digo, não o que eu fiz*

Quando são lembrados do passado protecionista dos Estados Unidos, os economistas que defendem o livre mercado geralmente retrucam que o país prosperou apesar do protecionismo, e não por causa dele. Eles afirmam que, de qualquer modo, o país estava destinado a crescer rápido, por ter sido excepcionalmente bem provido de recursos naturais e por ter recebido muitos imigrantes esforçados e altamente motivados. Eles também comentam que o grande mercado interno da nação de algum modo mitigou os efeitos negativos do protecionismo, permitindo um certo grau de concorrência entre empresas do país.

Mas o problema que essa resposta encerra é que, por mais dramático que isso possa ser, os Estados Unidos não são o único país que prosperou com políticas que contrariam a doutrina do livre mercado. Na realidade, como detalharei mais adiante, quase todos os países ricos de hoje prosperaram com essas políticas.[\[24\]](#) E, uma vez que são países com condições muito diferentes, não é possível afirmar que todos compartilhavam algumas condições especiais que neutralizaram os impactos negativos do protecionismo e outras políticas “erradas”. Os Estados Unidos podem ter sido favorecidos por um grande mercado interno, mas o que dizer da minúscula Finlândia ou da Dinamarca? Se você acha que os Estados Unidos foram beneficiados com a abundância de recursos naturais, como você explica o sucesso de países como a Coreia e a Suíça que praticamente não tinham recursos naturais? Se a imigração foi um fator positivo para os Estados Unidos, o que dizer de todos esses outros países — entre eles a Alemanha e Taiwan — que perderam alguns dos seus melhores cidadãos para os Estados Unidos e outros países do Novo Mundo? O argumento das “condições especiais” simplesmente não funciona.

A Grã-Bretanha, o país que muitas pessoas acreditam ter inventado o livre comércio, construiu a sua prosperidade baseada em políticas semelhantes às promovidas por Hamilton. Isso não foi uma coincidência. Embora Hamilton tenha sido a primeira pessoa a *teorizar* o argumento da “indústria na infância”, muitas das suas políticas foram copiadas de Robert Walpole, considerado o primeiro Primeiro-Ministro britânico,[\[25\]](#) que governou o país entre 1721 e 1742.

Em meados do século XVIII, a Grã-Bretanha entrou na indústria manufatureira da lã, a indústria de tecnologia avançada da época e que fora dominada pelos Países Baixos (que são hoje a Bélgica e a Holanda), com a ajuda da proteção tarifária, de subsídios e outros respaldos que Walpole e os seus sucessores proporcionaram aos fabricantes de lã do país. A indústria logo passou a fornecer a principal fonte de

receita de exportação da Grã-Bretanha, o que permitiu que o país importasse os alimentos e a matéria-prima de que necessitava para iniciar a Revolução Industrial no final do século XVIII e no início do século XIX. A Grã-Bretanha só veio a adotar o livre comércio na década de 1860, quando a sua dominância industrial era absoluta. Da mesma maneira pela qual os Estados Unidos eram o país mais protecionista do mundo durante a maior parte da sua fase de ascendência (da década de 1830 até a década de 1940), a Grã-Bretanha foi um dos países mais protecionistas do mundo durante grande parte da sua ascensão econômica (da década de 1720 à década de 1850).

Praticamente todos os países ricos da atualidade usaram o protecionismo e subsídios para promover as suas indústrias na infância. Muitos deles (especialmente o Japão, a Finlândia e a Coreia) também restringiram fortemente o investimento estrangeiro. Entre as décadas de 1930 e 1980, a Finlândia costumava classificar todas as empresas com mais de 20% de propriedade estrangeira como “empreendimentos perigosos”. Vários deles (especialmente a França, a Áustria, a Finlândia, Cingapura e Taiwan) usavam empresas estatais para promover indústrias essenciais. Cingapura, que é famosa pelas suas políticas de livre comércio e atitudes receptivas para com os investidores estrangeiros, gera mais de 20% da sua produção por meio de empresas estatais quando a média internacional está situada em torno de 10%. Tampouco os países ricos de hoje protegeram muito bem os direitos de propriedade intelectual dos estrangeiros, às vezes até deixando de fazê-lo completamente; em muitos deles, era legal patentear a invenção de outra pessoa, desde que essa pessoa fosse um estrangeiro.

É claro que houve exceções. A Holanda, a Suíça (até a Primeira Guerra Mundial) e Hong Kong usaram pouco protecionismo, mas nem mesmo esses países seguiam as doutrinas ortodoxas atuais. Argumentando que as patentes são monopólios artificiais que contrariam o princípio do livre comércio (um ponto que estranhamente perdeu terreno com a maioria dos economistas que hoje defendem o livre comércio), a Holanda e a Suíça se recusaram a proteger patentes até o início do século XX. Embora não fizesse o mesmo baseado nesses mesmos princípios, Hong Kong era até recentemente ainda mais notório pela violação de direitos de propriedade intelectual do que os países que acabo de citar. Aposto como você conhece alguém — ou pelo menos tem um amigo que conhece alguém — que comprou software pirata, a imitação de um Rolex ou uma camiseta “não oficial” de Calvin & Hobbes de Hong Kong.

A maioria dos leitores poderá considerar o meu relato histórico ilógico. Depois

de ter ouvido repetidamente que as políticas de livre mercado são as melhores para o desenvolvimento econômico, eles talvez achem misterioso o fato de quase todos os países de hoje poderem ter usado todas essas políticas supostamente nocivas — como o protecionismo, os subsídios, a regulamentação e a propriedade estatal da indústria — e mesmo assim terem ficado ricos.

A resposta reside no fato de que essas más políticas eram na verdade boas políticas, considerando-se o estágio de desenvolvimento econômico no qual esses países se encontravam na época, por várias razões. Primeiro temos o argumento de Hamilton da indústria na infância, que explico mais detalhadamente no meu livro anterior *Bad Samaritans*. Pelo mesmo motivo que enviamos os nossos filhos para a escola em vez de obrigá-los a competir com os adultos no mercado de trabalho, os países em desenvolvimento precisam proteger e cultivar os seus produtores antes que eles adquiram a capacidade de competir sem ajuda no mercado mundial. Segundo, nos primeiros estágios de desenvolvimento, os mercados não funcionam muito bem por várias razões — transporte ineficiente, fluxo de informações insatisfatório, o pequeno tamanho do mercado que faz com que os grandes participantes tenham mais facilidade em manipular as coisas e assim por diante. Isso significa que o governo precisa regulamentar mais ativamente o mercado e, às vezes, deliberadamente criar alguns mercados. Terceiro, nesses estágios, o governo precisa fazer ele mesmo muitas coisas por intermédio de empresas estatais, porque simplesmente não há um número suficiente de empresas no setor privado capazes de assumir projetos de alto risco em grande escala.

Apesar da sua história, os países ricos obrigam os países em desenvolvimento a abrir as fronteiras e expor a sua economia à plena força da concorrência internacional, usando as condições agregadas à sua ajuda econômica bilateral e aos empréstimos das instituições financeiras internacionais que eles controlam (como o FMI e o Banco Mundial) bem como a influência ideológica que eles exercem por meio da dominância intelectual. Ao promover políticas que não usaram quando eram países em desenvolvimento, eles estão dizendo aos países em desenvolvimento de hoje: “Façam o que eu digo, e não o que fiz.”

### *Uma doutrina a favor do crescimento que reduz o crescimento*

Quando a hipocrisia histórica dos países ricos é enfatizada, alguns defensores do livre mercado retrucam dizendo o seguinte: “Bem, o protecionismo e outras

políticas intervencionistas podem ter funcionado na América do século XIX ou no Japão de meados do século XX, mas os países em desenvolvimento não se deram mal quando tentaram essas políticas nas décadas de 1960 e 1970?” O que talvez tenha funcionado no passado, dizem eles, não dará necessariamente certo hoje.

A verdade é que os países em desenvolvimento não tiveram um mau desempenho nos “velhos dias perniciosos” do protecionismo e da intervenção estatal dos anos 1960 e 1970. Na realidade, o seu crescimento econômico nesse período foi bem superior ao que eles alcançaram a partir de 1980 na presença de uma maior abertura e desregulamentação.

Desde os anos 1980, além da crescente desigualdade (o que era de se esperar devido à natureza das reformas, que favorece os ricos —, a maioria dos países em desenvolvimento experimentou uma significativa desaceleração do crescimento econômico. O crescimento da renda *per capita* no mundo em desenvolvimento caiu de 3% ao ano nas décadas de 1960 e 1970 para 1,7% no período de 1980 a 2000, quando teve lugar o maior número de reformas de livre mercado. Durante a década de 2000, houve uma recuperação no crescimento do mundo em desenvolvimento, o que elevou a taxa de crescimento para 2,6% no período de 1980 a 2009, mas esse aumento foi causado em grande medida pelo rápido crescimento da China e da Índia — dois gigantes que, embora tenham tomado medidas liberalizantes, não adotaram políticas neoliberais.

O desempenho do crescimento em regiões que seguiram religiosamente a receita neoliberal, ou seja, a América Latina e a África subsaariana, foi muito inferior ao que fora nos “velhos dias perniciosos”. Nos anos de 1960 e 1970, o crescimento *per capita* da América Latina foi de 3,1%. Entre 1980 e 2009, esse crescimento foi apenas levemente superior a um terço desse percentual: 1,1%. E mesmo assim, essa taxa deveu-se, em parte, ao rápido crescimento de países da região que haviam explicitamente rejeitado as políticas neoliberais em algum momento da década de 2000, a saber, a Argentina, o Equador, o Uruguai e a Venezuela. O crescimento *per capita* da África subsaariana foi de 1,6% durante os “velhos dias perniciosos”, mas a sua taxa de crescimento entre 1980 e 2009 foi de apenas 0,2%.

Resumindo, o livre comércio, as políticas de livre mercado são políticas que raramente funcionaram, se é que um dia deram certo. A maioria dos países ricos não utilizou essas políticas quando eram países em desenvolvimento, enquanto essas políticas desaceleraram o crescimento e aumentaram a desigualdade da renda nos países em desenvolvimento nas últimas três décadas. Poucos países ficaram

ricos por meio do livre comércio e de políticas de livre mercado, e poucos jamais ficarão.

## 8

# O capital tem uma nacionalidade

### *O que eles dizem*

O verdadeiro herói da globalização foi a corporação transnacional. As corporações transnacionais, como indica o seu nome, são corporações que transcenderam as suas fronteiras originais. Elas podem ainda ter a matriz no país onde foram fundadas, mas grande parte da sua produção e de instalações de pesquisa está fora do seu país natal, e elas empregam pessoas, entre elas muitos dos principais tomadores de decisão, no mundo inteiro. Nesta era do capital desprovido de uma nação, as políticas nacionalistas com relação ao capital estrangeiro são, na melhor das hipóteses, ineficazes, e na pior delas, contraproducentes. Se o governo de um país discriminar as corporações transnacionais, elas não investirão nesse país. A intenção pode ser ajudar a economia nacional promovendo empresas nacionais, mas essas políticas na realidade prejudicam a economia por impedir que as companhias mais eficientes se estabeleçam no país.

### *O que eles não dizem*

Apesar da crescente “transnacionalização” do capital, quase todas as empresas transnacionais na realidade continuam a ser empresas nacionais com operações internacionais, em vez de companhias genuinamente desprovidas de nacionalidade. Elas realizam no seu país de origem a maior parte das suas atividades básicas, como pesquisas avançadas e a definição de estratégias. Quase todos os seus principais tomadores de decisões também são cidadãos do país de origem da empresa. Quando precisam fechar fábricas ou reduzir empregos, geralmente o último lugar onde fazem isso também é no país de origem, por vários motivos políticos e, acima de tudo, econômicos. Isso significa que o país de origem se apropria da maior parte dos benefícios de uma corporação transnacional. É claro que a nacionalidade não é a única coisa que determina o comportamento das corporações, mas deixamos de considerar a nacionalidade do capital ao nosso próprio risco.

## *Carlos Ghosn vive a globalização*

Carlos Ghosn, filho de pais libaneses, nasceu em 1954 na cidade brasileira de Porto Velho, Rondônia. Aos 6 anos de idade, mudou-se com a mãe para Beirute, no Líbano. Depois de concluir lá o ensino médio, Ghosn foi para a França e obteve o diploma de engenheiro em duas das instituições de maior prestígio desse país, a *École Polytechnique* e a *École des Mines de Paris*. Durante os dezoito anos em que trabalhou na fábrica francesa de pneus Michelin, na qual ingressara em 1978, Ghosn adquiriu a reputação de ser um gestor eficaz ao recuperar as operações não lucrativas da empresa na América do Sul e ao administrar com sucesso a fusão da sua subsidiária nos Estados Unidos com a Uniroyal Goodrich, o que duplicou o tamanho das operações da empresa nos Estados Unidos.

Em 1996, Ghosn ingressou na Renault, empresa estatal francesa fabricante de automóveis, e desempenhou nela um papel fundamental ao renovar a empresa, o que confirmou a sua reputação de implacável redutor de custos e lhe conquistou o apelido de “matador de custos”, embora a sua abordagem efetiva fosse mais consensual do que o nome sugere. Quando a Renault comprou a Nissan, a fabricante de automóveis japonesa deficitária, em 1999, Ghosn foi enviado ao Japão para recuperar a Nissan. No início, ele enfrentou uma intensa resistência devido à sua maneira não japonesa de administrar, como a demissão de trabalhadores, mas em poucos anos ele recuperou completamente a empresa. A partir de então, ele passou a ser de tal maneira aceito pelos japoneses que se tornou até mesmo personagem de um *mangá* (revista de história em quadrinhos), o equivalente japonês da beatificação pela Igreja Católica. Em 2005, ele voltou a surpreender o mundo ao voltar para a Renault como CEO e presidente, enquanto permanecia como um *cochairman* da Nissan — façanha que alguns comparam a ser técnico de dois times de futebol ao mesmo tempo.

A história da vida de Carlos Ghosn resume o drama que é a globalização. As pessoas emigram em busca de uma vida melhor, às vezes literalmente para o outro lado do mundo, como no caso da família de Ghosn. Alguns dos imigrantes, como a mãe de Ghosn, voltam para casa. Este é um enorme contraste com os dias em que, por exemplo, os imigrantes italianos nos Estados Unidos se recusavam a ensinar italiano aos filhos, pois estavam extremamente determinados a não voltar para a Itália e queriam que os filhos fossem totalmente assimilados. Atualmente, muitos jovens inteligentes e ambiciosos de países mais pobres vão estudar em países mais ricos, como fez Ghosn. Hoje em dia, muitos administradores trabalham para uma



empresa estabelecida em um país estrangeiro, o que não raro significa viver e trabalhar em outro país estrangeiro (ou em outros dois) porque a companhia é transnacional. Ghosn, um brasileiro libanês cuja mãe imigrante voltou com ele para o país de origem, trabalhou no Brasil, nos Estados Unidos e no Japão para duas empresas francesas.

Neste mundo globalizado, diz o argumento, a nacionalidade do capital não tem sentido. As corporações podem ter começado e ainda ter a sua sede em um determinado país, mas elas escaparam das suas fronteiras nacionais. Elas hoje têm as suas atividades onde o retorno é maior. Por exemplo, a Nestlé, a gigante suíça do setor de alimentos, pode ter a sua sede na cidade suíça de Vevey, mas menos de 5% da sua produção é fabricada na Suíça. Mesmo se considerarmos o “lar” da Nestlé como sendo a Europa, e não a Suíça, a sua base domiciliar será responsável apenas por 30% da sua receita. Não são apenas as atividades de qualidade relativamente inferior como a produção que as corporações transnacionais estão realizando fora do seu país de origem. Hoje em dia, até mesmo atividades de ponta como a de P&D estão localizadas fora do país de origem — progressivamente nos países em desenvolvimento, como a China e a Índia. Até mesmo os principais executivos são buscados, como Ghosn, em uma concentração internacional de talentos, e não em uma fonte exclusivamente nacional.

A consequência é que as empresas não têm mais uma lealdade nacional. Uma empresa fará o que tiver que fazer a fim de aumentar o seu lucro, mesmo que isso signifique prejudicar o seu país natal fechando fábricas, reduzindo drasticamente os empregos ou até mesmo contratando trabalhadores estrangeiros. Tendo isso em vista, argumentam muitas pessoas, é imprudente colocar restrições à propriedade estrangeira das empresas, como alguns governos costumavam fazer. Desde que a empresa gere riqueza e empregos dentro das suas fronteiras, o país não deve se importar com o fato de ela ser de propriedade dos seus cidadãos ou de estrangeiros. Quando todas as grandes empresas estiverem prontas para se mudar para qualquer lugar em busca de oportunidades de lucro, dificultar o investimento das empresas estrangeiras significa que o seu país não irá se beneficiar das empresas estrangeiras que identificaram boas perspectivas de investimento no seu país. Tudo isso faz sentido, não faz?

*Chrysler — americana, alemã, americana (novamente) e (se tornando)  
italiana*

Em 1998, a Daimler-Benz, a empresa de automóveis alemã, e a Chrysler, a fabricante de automóveis americana, se associaram. Na realidade, a Daimler-Benz adquiriu o controle da Chrysler. Mas quando a fusão foi anunciada, ela foi retratada como uma união de duas empresas em igualdade de condições. A nova companhia, a Daimler-Chrysler, tinha até mesmo um igual número de alemães e americanos no conselho administrativo. No entanto, isso só aconteceu nos primeiros anos. Logo, os alemães excederam em muito o número de americanos no conselho — geralmente de dez a doze para apenas um ou dois americanos, dependendo do ano.

Infelizmente, a incorporação não foi um grande sucesso, e em 2007 a Daimler-Benz vendeu a Chrysler para a Cerberus, um fundo privado de ações americano. A Cerberus, por ser uma empresa americana, compôs o conselho diretor da Chrysler principalmente com americanos (com alguma representação da Daimler, que ainda tinha uma participação de 19,9%).

Ao que se revelou, a Cerberus não conseguiu recuperar a empresa e a Chrysler foi à falência em 2009. Ela foi reestruturada com a ajuda financeira do governo federal dos Estados Unidos e com um grande investimento de capital da Fiat, a fabricante de automóveis italiana. Quando a Fiat se tornou a principal acionista, ela nomeou Sergio Marchionne, o CEO da Fiat, também o novo CEO da Chrysler e nomeou outro executivo da Fiat para fazer parte do conselho diretor da Chrysler composto por nove membros. Tendo em vista que a Fiat só tem 20% de participação no momento mas tem a opção de aumentá-la para 35% e, com o tempo, para 51%, é altamente provável que a proporção de italianos no conselho aumente com o tempo, com o aumento da participação do controle acionário da Fiat.

Desse modo, a Chrysler, uma das empresas americanas por excelência, veio a ser, na última década, administrada por alemães, americanos (novamente) e (cada vez mais) por italianos. Não existe algo como “capital sem nacionalidade”. Quando o controle é tomado por uma empresa estrangeira, até mesmo poderosas companhias (ex-)americanas acabam sendo geridas por estrangeiros (entretanto, se pararmos para pensar, é exatamente isso o que significa a aquisição do controle de uma empresa). Na maioria das empresas, por mais transnacionais que as suas operações possam parecer, os principais tomadores de decisão continuam a ser os cidadãos do país natal — ou seja, o país onde reside o controle acionário — apesar do fato de que a gestão a longa distância (quando a empresa compradora não envia executivos de alto nível para a empresa adquirida) pode reduzir a eficiência da gestão, ao passo que enviar altos executivos para o país estrangeiro é dispendioso,

especialmente quando as distâncias física e cultural entre os dois países são grandes. Carlos Ghosn é em grande medida a exceção que comprova a regra.

Não é somente no que diz respeito à indicação dos principais tomadores de decisão que as corporações têm uma “predisposição patriótica”. Essa predisposição também é muito forte na área de pesquisa e desenvolvimento, que situa-se no âmago do vigor competitivo das empresas nas indústrias mais avançadas. A maior parte das atividades de P&D das corporações permanece no país de origem. Quando são transferidas para o exterior, em geral o são para outros países desenvolvidos, e mesmo assim com uma tendenciosidade “regional” (com regiões aqui querendo se referir à América do Norte, à Europa e ao Japão), que nesse sentido é em si uma região). Recentemente, um crescente número de centros de P&D foi instalado em países em desenvolvimento, como a China e a Índia, mas a P&D que eles conduzem tendem a se situar nos níveis mais baixos de sofisticação.

Até mesmo sob o aspecto da produção, possivelmente a coisa mais fácil que as empresas fazem e, por conseguinte, o candidato mais provável a ser transferido para o exterior, a maioria das corporações transnacionais ainda está firmemente estabelecida no seu país natal. Existem exemplos ocasionais de empresas, por exemplo a Nestlé, que fabrica no exterior a maior parte da sua produção, mas elas são em grande medida a exceção. Entre as corporações transnacionais estabelecidas nos Estados Unidos, menos de um terço da produção das empresas industriais é produzido no exterior. No caso das empresas japonesas, o percentual está bem abaixo de 10%. Na Europa, o percentual subiu rápido recentemente, mas a maior parte da produção de empresas europeias situa-se dentro da União Europeia, de modo que isso deve ser interpretado mais como um processo de criação de empresas nacionais para uma nova nação chamada Europa do que um processo de empresas europeias se tornando verdadeiramente transnacionais.

Em resumo, poucas corporações são de fato transnacionais. A vasta maioria delas ainda fabrica o grosso da sua produção no país de origem. Especialmente no que diz respeito a atividades de qualidade superior como a tomada de decisões estratégicas e a P&D de produtos avançados, elas permanecem firmemente centradas no país natal. A conversa a respeito de um mundo sem fronteiras é extremamente exagerada.[\[26\]](#)

*Por que existe uma tendenciosidade para o país de origem?*

Por que existe uma tendenciosidade para o país de origem neste mundo globalizado? A visão do livre mercado é que a nacionalidade do capital não importa, e não deveria importar, porque as empresas tendem a maximizar o lucro a fim de sobreviver e, portanto, esse patriotismo é um luxo ao qual elas não podem se permitir. Curiosamente, muitos marxistas concordariam com isso. Eles também acreditam que o capital destrói de bom grado as fronteiras nacionais pra obter maiores lucros e para a reprodução expandida de si mesmo. A linguagem é radicalmente diferente, mas a mensagem é a mesma — dinheiro é dinheiro, então por que uma empresa deveria fazer coisas menos lucrativas porque são boas para o seu país natal?

Não obstante, existem bons motivos pelos quais as empresas agem com tendenciosidade para o seu país natal. Para começar, como quase todos nós, os altos executivos sentem que têm certas obrigações pessoais para com a sociedade da qual procedem. Eles podem pensar nessas obrigações de muitas maneiras diferentes — patriotismo, espírito comunitário, *noblesse oblige* ou querer “restituir alguma coisa à sociedade que fez deles o que são hoje” — e senti-las em graus diferentes. Mas a questão é que eles sentem essas obrigações. E na medida em que a maioria dos principais tomadores de decisão na maioria das empresas é constituída por cidadãos do país de origem delas, certamente as suas decisões conterão alguma tendenciosidade para o seu país natal. Embora os economistas que defendem o livre mercado descartem qualquer outro motivo a não ser o puro egoísmo, os motivos “morais” são reais e muito mais importantes do que eles nos induzem a acreditar.

Além desses sentimentos pessoais dos executivos, as empresas geralmente têm obrigações históricas para com o país no qual “cresceram”. As empresas, em especial (embora não exclusivamente) nos primeiros estágios do seu desenvolvimento), com frequência são respaldadas por dinheiro público, direta e indiretamente. Muitas delas recebem subsídios diretos para tipos específicos de atividades, como o investimento em equipamento ou o treinamento de trabalhadores. Elas às vezes até mesmo são salvas pelo dinheiro público, como a Toyota foi em 1949, a Volkswagen em 1974 e a GM em 2009. Ou então elas podem receber subsídios indiretos na forma de proteção tarifária ou direitos de monopólio regulamentares.

É claro que as empresas não raro deixam de mencionar, e até mesmo efetivamente ocultam, essa história, mas existe um entendimento tácito entre as partes relevantes de que as empresas têm algumas obrigações morais para com o

seu país natal por causa dessas dívidas históricas. É por isso que as empresas nacionais são muito mais abertas a sofrer persuasão moral do governo e do público do que as empresas estrangeiras, quando é esperado que façam alguma coisa pelo país contra os seus interesses (pelo menos a curto prazo), embora não possam ser legalmente obrigadas a fazê-lo. Por exemplo, foi relatado em outubro de 2009 que o órgão financeiro fiscalizador da Coreia do Sul estava achando impossível convencer os bancos estrangeiros a emprestar mais dinheiro para empresas de pequeno e médio porte, embora esses bancos, à semelhança dos bancos nacionais, já tivessem assinado um MOU (memorando de entendimento) a respeito disso com o órgão, quando a crise financeira global irrompeu no outono de 2008.

Embora as razões morais e históricas sejam importantes, o motivo mais importante para a tendenciosidade para o país natal é, de longe, econômico — o fato de que os recursos essenciais de uma empresa não podem ser facilmente transportados através da fronteira.

Em geral, as empresas se tornam transnacionais e se instalam em países estrangeiros porque possuem algumas competências tecnológicas e/ou organizacionais que as empresas que atuam no país anfitrião não possuem. Essas competências estão geralmente personificadas em pessoas (p. ex., gerentes, engenheiros, trabalhadores especializados), organizações (p. ex., regras internas da empresa, rotinas organizacionais, “memória institucional”) e redes de empresas relacionadas (p. ex., fornecedores, financeiras, associações industriais ou até mesmo redes de influências que transcendem os limites da empresa), e nada disso pode ser facilmente transportado para outro país.

Quase todas as máquinas podem ser removidas facilmente para o exterior, mas é muito mais dispendioso transferir trabalhadores especializados e gerentes. É mais difícil transplantar rotinas organizacionais ou redes empresariais para outro país. Quando as empresas de automóveis japonesas começaram a estabelecer subsidiárias no Sudeste Asiático na década de 1980, por exemplo, elas pediram aos seus subcontratantes que também estabelecessem as suas próprias subsidiárias, pois elas precisavam de subcontratantes confiáveis. Além disso, esses recursos intangíveis personificados nas pessoas, organizações e redes com frequência precisam ter o ambiente institucional adequado (o sistema jurídico, as regras informais, a cultura empresarial) para poder funcionar bem. Por mais poderosa que uma empresa possa ser, ela não pode transportar o seu ambiente institucional para outro país.

Por todas essas razões, as atividades mais sofisticadas que requerem níveis elevados de competência humana e organizacional, além de um ambiente

institucional propício, tendem a permanecer em casa. As tendenciosidades patriotas não existem simplesmente por causa de apegos emocionais ou razões históricas. A sua existência tem sólidas bases econômicas.

### O “príncipe das trevas” muda de opinião

Lord Peter Mandelson, o vice-primeiro ministro *de facto* do governo do Reino Unido na ocasião em que escrevo estas linhas (início de 2010), tem uma certa reputação devido à sua política maquiavélica. Neto do altamente respeitado político do Partido Trabalhista Herbert Morrison, e produtor de televisão por profissão, Mandelson foi o principal relações públicas por trás da ascensão do chamado Novo Partido Trabalhista representado por Tony Blair. A sua famosa capacidade de sentir e tirar partido de mudanças na atmosfera política e organizar da maneira apropriada uma eficaz campanha da mídia, aliada à sua brutalidade, conquistou-lhe o apelido de “príncipe das trevas”.

Depois de uma carreira influente, porém turbulenta, prejudicada por duas renúncias causadas por escândalos de suspeita de corrupção, Mandelson abandonou a política britânica e se mudou para Bruxelas para se tornar Comissário Europeu do Comércio em 2004. Projetando-se a partir da imagem de um político favorável aos negócios, adquirida durante o breve período em que foi o Secretário de Estado do Comércio e Indústria do Reino Unido em 1998, Mandelson consolidou a firme reputação de um dos principais defensores mundiais do livre comércio e investimento.

Assim, quando Mandelson, que fizera uma reaparição inesperada na política britânica e se tornara Secretário de Estado para Negócios no início de 2009, declarou em uma entrevista para o *Wall Street Journal* em setembro de 2009 que, devido à atitude tolerante da Grã-Bretanha com relação à participação estrangeira, “o setor industrial da Grã-Bretanha poderia ser prejudicado”, embora ele tenha acrescentado que isso ocorreria “ao longo de um extenso período, certamente não da noite para o dia”.

Teria sido isso uma típica excentricidade de Mandelson, cujo instinto estava lhe dizendo que estava na hora explorar a questão nacionalista? Ou ele finalmente começou a entender algo que ele e outros estrategistas políticos britânicos deveriam ter percebido há muito tempo, ou seja, que o excesso de participação estrangeira na economia nacional pode ser nocivo?

Alguém poderá argumentar que o fato de as empresas terem uma tendenciosidade para o país natal *não* significa necessariamente que os países devam impor restrições ao investimento estrangeiro. É bem verdade que, considerando-se a tendenciosidade patriótica, o investimento da parte de uma empresa estrangeira talvez não seja a mais desejável das atividades, mas um investimento é um investimento e ainda assim aumentará a produção e gerará empregos. Se forem impostas restrições ao que os investidores estrangeiros podem fazer — por exemplo, dizendo a eles que não podem investir em determinadas indústrias “estratégicas”, proibindo-os de ter uma participação majoritária ou exigindo que transfiram tecnologias — eles simplesmente irão investir em outro lugar e o país perderá os empregos e a riqueza que esses investidores teriam criado. Especialmente no caso dos países em desenvolvimento, que não têm muitas empresas nacionais capazes de fazer investimentos semelhantes, muitas pessoas acham que rejeitar o investimento estrangeiro por ser estrangeiro é francamente irracional. Mesmo que recebam apenas atividades de baixa qualidade como a operação de montagem, esses países ficarão em melhor situação com o investimento estrangeiro do que sem ele.

Esse tipo de raciocínio isolado está correto, mas existem mais questões que precisam ser consideradas antes de concluirmos que não deve haver restrições ao investimento estrangeiro (neste caso, colocamos de lado o investimento de portfólio, que é o investimento em ações da empresa para a obtenção de ganhos financeiros sem um envolvimento na gestão direta, e nos concentramos no investimento estrangeiro direto, que é geralmente definido como a aquisição de mais de 10% das ações de uma empresa com a intenção de ter um envolvimento na gestão).

Em primeiro lugar, precisamos ter em mente que grande parte do investimento estrangeiro é formado pelo que é conhecido como “investimento *brownfield*”, ou seja, a aquisição de empresas existentes por uma empresa estrangeira, em vez de um “investimento *greenfield*”, que envolve o estabelecimento de novas instalações de produção por uma empresa estrangeira. A partir da década de 1990, os investimentos *brownfield* têm sido responsáveis por mais da metade dos investimentos estrangeiros diretos no mundo (FDI — Foreign Direct Investment), chegando a alcançar 80% em 2001, no auge do *boom* das fusões e aquisições internacionais (M&A). Isso significa que a maioria dos FDI envolve a tomada do controle de empresas existentes em vez da criação de uma nova produção e empregos. Sem dúvida, os novos donos poderão introduzir melhores recursos

administrativos e tecnológicos, e recuperar uma empresa que esteja com problemas — como vimos no caso da Nissan durante a gestão de Carlos Ghosn — mas é muito comum que essa aquisição seja feita com a ideia de utilizar os recursos já existentes na empresa adquirida e não de criar novos recursos. Além disso, o que é ainda mais importante, depois que a empresa nacional é adquirida por uma estrangeira, a tendenciosidade patriótica desta última fixará a longo prazo um teto com relação a quanto a empresa adquirida irá progredir na hierarquia interna da empresa que adquiriu o controle.

Mesmo no caso dos investimentos *greenfield*, a tendenciosidade para o país de origem é um fator a ser considerado. De fato os investimentos *greenfield* criam um potencial produtivo, de modo que, por definição, são melhores que a alternativa, ou seja, nenhum investimento. No entanto, a questão que os elaboradores de políticas precisam considerar antes de aceitar esses investimentos é como eles irão afetar a trajetória futura da sua economia nacional. Diferentes atividades têm potenciais distintos para a inovação tecnológica e o crescimento da produtividade, de modo que o que você faz hoje influenciará o que você estará fazendo no futuro e o que irá obter. Um ditado popular entre os especialistas da política industrial americana na década de 1980 era que “não podemos fingir que não importa se produzimos batata frita, lascas de madeira ou microchips”.[\[27\]](#) E é mais provável que uma empresa estrangeira produza batata frita ou lascas de madeira do que microchips no outro país.

Desse modo, especialmente no caso dos países em desenvolvimento, cujas empresas nacionais ainda estão pouco desenvolvidas, pode ser melhor restringir os FDI, pelo menos em algumas indústrias, e tentar fortalecer empresas nacionais para que se tornem alternativas aceitáveis para as companhias estrangeiras. Isso fará com que o país perca alguns investimentos a curto prazo, mas poderá possibilitar que ele tenha atividades mais avançadas dentro das suas fronteiras a longo prazo. Ou, o que é ainda melhor, o país em desenvolvimento pode permitir o investimento estrangeiro em condições que ajudem o país a modernizar mais rápido os recursos das empresas nacionais — exigindo, por exemplo, empreendimentos conjuntos (o que promoverá a transferência de técnicas administrativas), exigindo uma transferência de tecnologia mais ativa ou determinando o treinamento dos trabalhadores.

No entanto, dizer que é provável que o capital estrangeiro seja menos favorável ao seu país do que o capital nacional não é o mesmo que dizer que devemos sempre preferir o capital nacional ao capital estrangeiro. Isso acontece porque a



nacionalidade não é a única coisa que determina o comportamento do capital. A intenção e o potencial do capital em questão também são importantes.

Suponhamos que você esteja pensando em vender uma empresa de automóveis nacional que esteja em dificuldades. De preferência, você tem interesse em que o novo dono esteja disposto e tenha a capacidade de modernizar a empresa a longo prazo. É mais provável que o comprador em perspectiva tenha os recursos tecnológicos para fazer isso se ele for um fabricante de automóveis já estabelecido, nacional ou estrangeiro, e não se tratar de capital financeiro, como um fundo privado de ações.

Em anos recentes, os fundos de ações privados têm desempenhado um papel cada vez mais importante nas aquisições corporativas. Embora não tenham nenhuma experiência interna de indústrias específicas, eles podem, teoricamente, adquirir uma empresa pensando em ficar com ela por um longo prazo e contratar especialistas da indústria como gerentes e pedir a eles que modernizem os recursos. Entretanto, na prática, esses fundos geralmente não têm nenhuma intenção de modernizar a empresa adquirida a longo prazo. Eles compram empresas com a ideia de vendê-las de três a cinco anos depois de reestruturá-las e torná-las lucrativas. Essa reestruturação, considerando-se o horizonte cronológico, em geral envolve cortar custos (especialmente demitindo trabalhadores e abstendo-se de fazer investimentos a longo prazo), em vez de aumentar os recursos. Essa reestruturação provavelmente prejudicará as perspectivas a longo prazo da empresa por enfraquecer a sua capacidade de gerar um crescimento produtivo. Nos piores casos, os fundos de ações privados podem adquirir empresas com a intenção explícita de fazer o despojamento do ativo fixo, vendendo os ativos valiosos da empresa sem pensar no seu futuro a longo prazo. O que a hoje notória Phoenix Venture Holdings fez com a fabricante de automóveis britânica Rover, que eles haviam comprado da BMW, é um exemplo clássico disso (os chamados “Phoenix Four” se tornaram particularmente notórios por pagar enormes salários a si mesmos e exorbitantes honorários de consultoria aos seus amigos).

É claro que isso tampouco quer dizer que as empresas que já estão atuando na indústria sempre terão a intenção de modernizar a companhia adquirida. Quando a GM comprou uma série de empresas de automóveis estrangeiras menores — como a Saab sueca e a Daewoo coreana — na década que antecedeu a sua falência em 2009, a intenção dela era viver à custa das tecnologias acumuladas por essas empresas, em vez de modernizá-las. Além disso, recentemente, a distinção entre capital industrial e capital financeiro se tornou indefinida, com empresas industriais

como a GM e a GE tendo mais lucros na área financeira do que na industrial, de modo que o fato de a empresa que faz a aquisição operar em uma indústria particular não garante que ela vá se comprometer a longo prazo com essa indústria.

Assim, se uma empresa estrangeira que opera na mesma indústria estiver comprando a sua companhia nacional com um sério comprometimento a longo prazo, vendê-la para essa empresa poderá ser melhor do que vendê-la para o fundo privado de ações do seu país. Entretanto, com outras coisas sendo iguais, a probabilidade é que a empresa nacional vá agir de uma maneira mais favorável para a economia nacional.

Portanto, apesar da retórica da globalização, a nacionalidade da empresa continua a ser uma chave para a decisão de onde estarão localizadas as suas atividades de qualidade superior, como as de P&D e definição de estratégias. A nacionalidade não é o único determinante do comportamento da empresa, de modo que precisamos levar em conta outros fatores, como se o investidor tem um histórico na indústria em questão e se o seu comprometimento a longo prazo com a empresa adquirida é realmente forte. Embora uma rejeição cega do capital estrangeiro seja errada, seria muito ingênuo projetar políticas econômicas com base no mito que o capital não tem mais raízes nacionais. Afinal de contas, constata-se que as restrições posteriores de Lord Mandelson têm uma substancial base na realidade.

## Não vivemos em uma era pós-industrial

### *O que eles dizem*

A nossa economia tem sido fundamentalmente transformada ao longo das últimas décadas. Especialmente nos países ricos, o setor industrial, que um dia foi a força propulsora do capitalismo, deixou de ser importante. Com a tendência natural da demanda (relativa) de os serviços aumentarem com a prosperidade e com o aumento dos serviços de alta produtividade baseados no conhecimento (como a atividade bancária e a consultoria de gestão), as indústrias manufatureiras entraram em declínio em todos os países ricos. Esses países entraram na era “pós-industrial”, na qual a maioria das pessoas trabalha no setor de serviços e quase todos os produtos são serviços. O declínio do setor industrial não apenas é uma coisa natural com a qual não devemos nos preocupar mas também algo que na realidade devemos celebrar. Com o aumento dos serviços baseados no conhecimento, pode ser melhor até mesmo para alguns países em desenvolvimento passar por cima completamente dessas atividades manufatureiras condenadas e avançar diretamente para uma economia pós-industrial baseada nos serviços.

### *O que eles não dizem*

Podemos estar vivendo em uma sociedade pós-industrial no sentido que quase todos nós trabalhamos em lojas e escritórios e não em fábricas. Mas não ingressamos em um estágio de desenvolvimento pós-industrial no sentido que a indústria deixou de ser importante. A maior parte (embora não a totalidade) do encolhimento da parcela da manufatura na produção total não se deve à queda na quantidade absoluta de bens manufaturados produzidos e sim à queda nos seus preços com relação aos dos serviços, o que é causado pelo seu crescimento mais rápido na produtividade (produção por unidade de insumo). Hoje, embora a desindustrialização se deva principalmente a esse crescimento diferencial de produtividade através dos setores, e portanto talvez não seja uma coisa negativa em

si mesma, ele tem consequências negativas para o crescimento da produtividade na economia como um todo e para o balanço de pagamentos, o que não pode ser desconsiderado. Quanto à ideia de que os países em desenvolvimento podem em grande medida passar por cima da industrialização e entrar diretamente na fase pós-industrial, trata-se de uma fantasia. O escopo limitado deles para o crescimento da produtividade torna os serviços um mecanismo de crescimento ineficaz. A baixa negociabilidade dos serviços significa que uma economia mais baseada em serviços terá uma menor capacidade de exportar. Uma receita menor com a exportação significa uma capacidade mais fraca de comprar tecnologias avançadas do exterior, o que por sua vez conduz a um crescimento mais lento.

### *Existe alguma coisa que não seja fabricada na China?*

Certo dia, Jin-Gyu, o meu filho de 9 anos (isso mesmo, o que apareceu como o “meu filho de 6 anos” no meu livro anterior *Bad Samaritans* — ele é um ator realmente versátil) me perguntou: “Papai, existe alguma coisa que não seja fabricada na China?” Eu respondi que, de fato, podia parecer que tudo fosse feito lá, mas que outros países ainda fabricavam coisas. Em seguida, fiz um esforço para arranjar um exemplo. Eu estava prestes a mencionar o console de *video game* Nintendo DSI “japonês” dele, mas me lembrei que tinha visto “Made in China” escrito nele. Consegui dizer ao meu filho que alguns telefones celulares e televisões de tela plana são fabricados na Coreia, mas não consegui pensar em muitas outras coisas que um menino de 9 anos reconheceria (ele ainda é jovem demais para coisas como o BMW). É compreensível que a China seja hoje chamada de “fábrica do mundo”.

É difícil acreditar, mas a expressão “fábrica do mundo” foi originalmente inventada para a Grã-Bretanha, que hoje, segundo Nicolas Sarkozy, o presidente da França, não tem “nenhuma indústria”. Por ter iniciado com sucesso a Revolução Industrial antes de outros países, a Grã-Bretanha se tornou um potência industrial de tal maneira dominante em meados do século XIX que se sentiu confiante o bastante para liberalizar completamente o seu comércio. Em 1860, ela produzia 20% da produção industrial do mundo. Em 1870, era responsável por 46% do comércio mundial de produtos manufaturados. A atual participação da China nas exportações mundiais é apenas de mais ou menos 17% (em 2007), embora “tudo” pareça ser fabricado na China, de modo que você pode imaginar o grau da dominância britânica naquela época.

No entanto, a *pole position* da Grã-Bretanha durou pouco. Depois de liberalizar completamente o seu comércio por volta de 1860, a sua posição relativa começou a declinar a partir da década de 1880, quando países como os Estados Unidos e a Alemanha rapidamente a alcançaram. Ela perdeu a posição de liderança na hierarquia industrial do mundo na época da Primeira Guerra Mundial, mas a dominância do setor industrial na economia britânica em si continuou durante um longo tempo depois disso. Até o início da década de 1970, junto com a Alemanha, a Grã-Bretanha tinha uma das maiores proporções do mundo de emprego industrial no emprego total, em torno de 35%. Na época, a Grã-Bretanha era a economia industrial por excelência, exportando produtos manufaturados e importando alimentos, combustível e matéria-prima. O seu superávit comercial do setor industrial (exportações industriais menos importações industriais) permaneceu sistematicamente entre 4 e 6% do PIB durante as décadas de 1960 e 1970.

A partir dos anos de 1970, contudo, a importância do setor industrial britânico encolheu rapidamente. A produção industrial como uma parcela do PIB da Grã-Bretanha era de 37% em 1950. Hoje, ela é responsável apenas por mais ou menos 13%. A proporção da indústria no emprego total caiu de cerca de 35% no início dos anos de 1979 para pouco mais de 10%.[\[28\]](#) Essa posição no comércio internacional mudou drasticamente. Hoje em dia, a Grã-Bretanha tem déficits comerciais no setor industrial por volta de 2 a 4% do PIB ao ano. O que aconteceu? A Grã-Bretanha deve ficar preocupada?

A opinião predominante é que não há motivo para preocupação. Para começar, a Grã-Bretanha não é o único país em que essas coisas aconteceram. A participação declinante do setor industrial na produção e no emprego total — fenômeno conhecido como desindustrialização — é uma ocorrência natural, argumentam muitos analistas, comum a todos os países ricos (acelerada no caso britânico pela descoberta de petróleo no Mar do Norte). Acredita-se amplamente que isso seja assim porque, quando ficam mais ricas, as pessoas começam a exigir mais serviços do que produtos manufaturados. Com a queda da demanda, é natural que o setor industrial encolha e o país ingresse no estágio pós-industrial. Muitas pessoas efetivamente celebram o crescimento dos serviços. Segundo elas, a recente expansão dos serviços baseados no conhecimento com um rápido crescimento de produtividade — como os serviços financeiros, de consultoria, *design*, computação e informação, P&D — significa que os serviços substituíram a manufatura como o mecanismo de crescimento, pelo menos nos países ricos. A manufatura é hoje uma atividade de baixa qualidade executada por países em desenvolvimento como a

China.

### *Computadores e cortes de cabelo: por que a desindustrialização acontece*

Entramos realmente na era pós-industrial? A indústria é irrelevante hoje? As respostas são: “apenas de algumas maneiras” e “não”.

É indiscutível que uma proporção muito menor de pessoas nos países ricos trabalha hoje em fábricas do que trabalhava antigamente. Houve uma época no final do século XIX e início do século XX na qual, em alguns países (particularmente na Grã-Bretanha e na Bélgica), cerca de 40% das pessoas empregadas trabalhavam na indústria manufatureira. Hoje, esse coeficiente é, no máximo, de 25%, e em alguns países (especialmente nos Estados Unidos, no Canadá e na Grã-Bretanha) ele mal chega a 15%.

Com um número tão menor de pessoas (proporcionalmente) trabalhando em fábricas, a natureza da sociedade mudou. Somos em parte formados pelas nossas experiências de trabalho (um ponto que a maioria dos economistas deixa de reconhecer), de modo que onde e como trabalhamos influencia quem somos. Em comparação com os operários de fábricas, os funcionários de escritório e os vendedores de loja fazem muito menos trabalho físico e, por não precisar trabalhar com as correias transportadoras, têm mais controle sobre o processo do seu trabalho. Os operários de fábrica cooperam mais estreitamente com os colegas durante o trabalho e fora dele, especialmente por meio de atividades sindicais. Em contraposição, as pessoas que trabalham em lojas e escritórios tendem a trabalhar de uma maneira mais individual e não são muito ligados a sindicatos. Os vendedores de lojas e alguns funcionários de escritório interagem diretamente com os clientes, ao passo que os operários de fábrica nunca veem os seus clientes. Não tenho um conhecimento suficiente de sociologia ou psicologia para dizer algo profundo a respeito dessa situação, mas tudo isso significa que as pessoas nos países ricos de hoje não apenas trabalham de uma maneira diferente mas também são diferentes dos seus pais e avós. Desse modo, os países ricos de hoje se tornaram sociedades pós-industriais no sentido social.

No entanto, eles *não* se tornaram pós-industriais no sentido econômico. O setor industrial ainda desempenha o principal papel nas suas economias. Para poder entender este ponto, precisamos primeiro compreender por que a desindustrialização teve lugar nos países ricos.

Uma parte pequena, porém não desprezível, da desindustrialização se deve a ilusões de ótica, no sentido que ela reflete mudanças na classificação estatística e não mudanças em atividades autênticas. Uma dessas ilusões é causada pela terceirização de algumas atividades que são na realidade serviços na sua natureza física mas costumavam ser prestados pelas próprias empresas industriais, com os seus recursos internos (p. ex., fornecimento de refeições, limpeza, suporte técnico). Quando essas atividades são terceirizadas, a produção de serviços registrada aumenta sem um aumento genuíno das atividades de serviços. Embora não haja uma estimativa confiável da sua magnitude, especialistas concordam em que a terceirização foi uma importante fonte de desindustrialização nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha, especialmente nos anos de 1980. Além do efeito da terceirização, o grau da contração do setor industrial é exagerado pelo que é chamado de “efeito de reclassificação”.[\[29\]](#) Um relatório do governo do Reino Unido estima que algumas empresas industriais possam ser responsáveis por até 10% da queda do emprego no setor industrial entre 1998 e 2006 no Reino Unido, que ao constatar que as suas atividades no serviço se tornaram dominantes, solicitaram ao órgão estatístico do governo que fossem reclassificadas como empresas de serviço, mesmo ainda estando envolvidas com algumas atividades industriais.

Uma das causas da desindustrialização genuína atraiu recentemente muita atenção. Trata-se do aumento das importações de produtos industrializados de países em desenvolvimento com um baixo custo de produção, especialmente a China. Por mais dramático que isso possa parecer, não é a principal explicação para a desindustrialização nos países ricos. As exportações da China só causaram um verdadeiro impacto no final dos anos de 1990, mas o processo de desindustrialização já havia começado na década de 1970 na maioria dos países ricos. Quase todas as estimativas mostram que a ascensão da China como a nova fábrica do mundo só pode explicar cerca de 20% da desindustrialização que teve lugar até agora nos países ricos.

Muitas pessoas acham que os restantes 80% podem ser em grande medida explicados pela tendência natural de a demanda (relativa) dos produtos manufaturados diminuir com o aumento da prosperidade. No entanto, um exame mais atento revela que esse efeito da demanda é na realidade muito pequeno. Tudo indica que estamos gastando uma parcela cada vez maior da nossa renda com serviços, não porque estejamos consumindo cada vez mais serviços em termos absolutos, mas principalmente porque os serviços estão se tornando cada vez mais dispendiosos em termos relativos.

Com a quantia (ajustada pela inflação) que você gastava para comprar um PC há dez anos, você consegue hoje provavelmente comprar três, e talvez até quatro, computadores com uma capacidade computacional igual ou ainda maior (e certamente com um tamanho muito menor). Por conseguinte, você provavelmente tem dois computadores em vez de apenas um. No entanto, mesmo com dois computadores, a parcela da sua renda que você gasta com computadores caiu bastante (em consideração ao argumento, estou partindo do princípio que a sua renda, depois de ajustada pela inflação, continua a mesma). Em contrapartida, o número de vezes que você vai ao barbeiro cortar o cabelo provavelmente continua o mesmo (a não ser que você tenha ficado calvo no alto da cabeça). O preço do corte de cabelo provavelmente aumentou um pouco, de modo que a proporção da sua renda que vai para cortes de cabelo é maior que era há dez anos. O resultado é que parece que você está gastando uma parcela maior (menor) da sua renda em cortes de cabelo (computadores) do que antes, mas a realidade é que você está na verdade consumindo mais computadores do que antes, ao passo que o seu consumo de cortes de cabelo permanece o mesmo.

Na realidade, se fizermos os ajustes das mudanças nos preços relativos (ou, usando o jargão técnico, se medirmos as coisas em preços *constantes*), verificaremos que o declínio do setor industrial nos países ricos foi bem menos pronunciado do que parece. No caso da Grã-Bretanha, por exemplo, a parcela da produção industrial na produção total, sem levar em conta os efeitos dos preços relativos (usando o jargão, em preços *correntes*), caiu em mais de 40% entre 1955 e 1990 (de 37 para 21%). Entretanto, quando levamos em consideração os efeitos dos preços relativos, constatamos que a queda foi apenas levemente superior a 10% (de 27 para 24%).<sup>[30]</sup> Em outras palavras, o efeito *real* da demanda — ou seja, o efeito da demanda depois de levar em conta as mudanças nos preços relativos — é pequeno.

Por que então os preços relativos dos produtos manufaturados estão caindo? Porque as indústrias manufatureiras tendem a ter um crescimento da produtividade mais rápido do que os serviços. Como a produção do setor industrial aumenta mais rápido do que a produção do setor de serviços, os preços dos produtos manufaturados relacionados caem em comparação com os dos serviços. No setor industrial, onde a mecanização e a utilização de processos químicos são muito mais fáceis, é mais fácil aumentar a produtividade do que no setor de serviços. Em contrapartida, devido à sua natureza, muitas atividades do setor de serviços são inerentemente impermeáveis ao aumento da produtividade *sem diluir a qualidade do produto*.



Em alguns casos, a própria tentativa de aumentar a produtividade destruirá o produto. Se um quarteto de cordas tocar uma composição musical de 27 minutos em apenas nove minutos, você diria que a produtividade dele triplicou?

No caso de alguns outros tipos de serviços, a aparente produtividade mais elevada se deve à degradação do produto. Uma professora pode quadruplicar a sua aparente produtividade colocando um número quatro vezes maior de alunos na sala de aula, mas a qualidade do seu “produto” foi diluída pelo fato que ela não pode prestar a mesma atenção individual aos alunos que prestava anteriormente. Grande parte do aumento da produtividade dos serviços de varejo em países como os Estados Unidos e a Grã-Bretanha foi obtido à custa da redução da qualidade do serviço em si e pela oferta simultânea ostensiva de sapatos, sofás e maçãs mais baratos: o número de vendedores nas lojas de sapatos diminuiu, de modo que temos que esperar vinte minutos para ser atendidos, em vez de cinco; temos que esperar quatro semanas, em vez de duas, pela entrega do sofá novo e provavelmente também temos que faltar um dia ao trabalho porque eles fazem a entrega “dentro do horário comercial”; gastamos muito mais tempo do que antes dirigindo até o novo supermercado e percorrendo os corredores mais longos quando chegamos lá, porque as maçãs são mais baratas do que no antigo supermercado apenas porque o novo estabelecimento fica situado no meio do nada e, portanto, tem uma área útil maior.

Algumas atividades do setor de serviços, como a atividade bancária, têm uma margem maior para o aumento da produtividade do que outros tipos de serviços. Entretanto, como foi revelado na crise financeira de 2008, grande parte do crescimento da produtividade nessas atividades se deveu não a um aumento genuíno na sua produtividade (p. ex., redução dos custos de negociação devido a melhores computadores) e sim a inovações financeiras que ocultaram (em vez de genuinamente reduzir) a condição arriscada dos ativos financeiros, possibilitando assim que o setor financeiro crescesse a uma taxa insustentavelmente rápida.

Resumindo, a queda na participação do setor industrial na produção total nos países ricos *não* se deve predominantemente à redução da demanda (relativa) dos produtos manufaturados, como muitas pessoas pensam. Tampouco ela é atribuível principalmente ao aumento das exportações de produtos manufaturados da China e de outros países em desenvolvimento, embora isso tenha causado um grande impacto em alguns setores. Em vez disso, o principal impulsionador do processo de desindustrialização é a queda dos preços relativos dos produtos manufaturados causada pelo crescimento mais rápido da produtividade no setor industrial.

Portanto, embora os cidadãos dos países ricos possam estar vivendo em sociedades pós-industriais no que diz respeito à sua *ocupação*, a importância do setor industrial sob o aspecto da *produção* nessas economias não foi reduzida a ponto de podermos declarar uma era pós-industrial.

### *Devemos nos preocupar com a desindustrialização?*

Mas se a desindustrialização ocorre devido ao próprio dinamismo do setor industrial do país, isso não é uma coisa boa?

Não necessariamente. O fato de a desindustrialização ser causada principalmente pelo dinamismo *comparativo* do setor industrial *vis-à-vis* o setor de serviços nada nos diz a respeito do seu desempenho em comparação com os seus equivalentes em outros países. Se o setor industrial de um país tiver um crescimento de produtividade mais lento do que os seus equivalentes em outros países, ele deixará de ser competitivo internacionalmente, o que conduz a problemas no balanço de pagamentos a curto prazo e na queda do padrão de vida a longo prazo. Em outras palavras, a desindustrialização pode ser acompanhada tanto pelo sucesso quanto pelo fracasso econômico. Os países não devem se deixar iludir por uma falsa sensação de segurança pelo fato de que a desindustrialização se deve a um dinamismo *comparativo* do setor industrial, porque até mesmo um setor industrial que seja muito pouco dinâmico segundo os padrões internacionais pode ser (e geralmente é) mais dinâmico do que o setor de serviços do mesmo país.

Quer ou não o setor industrial de um país seja dinâmico segundo os padrões internacionais, o encolhimento do peso relativo do setor industrial causou um impacto negativo no crescimento da produtividade. À medida que a economia for sendo dominada pelo setor de serviços, no qual o crescimento da produtividade é mais lento, o crescimento da produtividade na economia como um todo desacelerará. A não ser que acreditemos (como alguns acreditam) que os países que estão passando pela desindustrialização são hoje ricos o bastante para não precisar mais do crescimento da produtividade, a desaceleração desta última é algo com que os países deveriam se preocupar — ou pelo menos aceitar.

A desindustrialização também exerce um efeito negativo no equilíbrio do balanço de pagamentos porque é inerentemente mais difícil exportar serviços do que produtos manufaturados. Um déficit no balanço de pagamentos significa que o país não pode “pagar as suas contas” no mundo. É claro que um país pode tampar

o buraco durante algum tempo por meio de empréstimos externos, mas com o tempo terá que diminuir o valor da sua moeda, reduzindo assim a sua capacidade de importar e, portanto, o seu padrão de vida.

Na raiz da baixa “negociabilidade” dos serviços reside o fato que, ao contrário dos produtos manufaturados que podem ser expedidos para qualquer lugar do mundo, a maioria dos serviços requer que os prestadores de serviços e os consumidores estejam no mesmo local. Ninguém até hoje inventou maneiras de oferecer um corte de cabelo ou uma faxina a distância. É claro que esse problema será resolvido se o prestador do serviço (o barbeiro ou o faxineiro nos exemplos que acabo de apresentar) puderem se mudar para o país do cliente, porém na maioria dos casos isso envolve a imigração, que é fortemente restringida na maioria dos países. Considerando-se isso, o aumento da proporção dos serviços na economia significa que o país, com outras coisas permanecendo iguais, terá uma receita menor com a exportação. A não ser que as exportações dos produtos manufaturados aumentem desproporcionalmente, o país não conseguirá pagar pela mesma quantidade de importação que pagava anteriormente. Se a sua desindustrialização for de um tipo negativo acompanhada pelo enfraquecimento da competitividade internacional, o problema do balanço de pagamentos poderá ser ainda mais grave, já que o setor industrial não será capaz de aumentar as suas exportações.

Nem todos os serviços são igualmente não negociáveis. Os serviços baseados no conhecimento que mencionei anteriormente — bancários, de consultoria, de engenharia e assim por diante — são altamente negociáveis. Por exemplo, a partir dos anos de 1990, na Grã-Bretanha, as exportações de serviços baseados no conhecimento têm desempenhado um papel fundamental para tapar o buraco no balanço de pagamentos deixado para trás pela desindustrialização (e pela queda nas exportações de petróleo do Mar do Norte, que possibilitara que o país — com dificuldade — sobrevivesse às consequências do balanço de pagamentos negativo da desindustrialização durante a década de 1980).

Entretanto, até mesmo na Grã-Bretanha, que é extremamente avançada nas exportações desses serviços baseados no conhecimento, o superávit no balanço de pagamentos gerado por esses serviços está bem abaixo de 4% do PIB, sendo suficiente apenas para cobrir os déficits industriais do país. Com o provável fortalecimento da regulamentação financeira global em consequência da crise financeira de 2008, é pouco provável que a Grã-Bretanha consiga manter no futuro esse nível de superávit comercial nos serviços financeiros e outros serviços

baseados no conhecimento. No caso dos Estados Unidos, supostamente outro modelo de economia pós-industrial, o superávit comercial nos serviços baseados no conhecimento é na realidade menos de 1% do PIB — que está muito longe de compensar os seus déficits comerciais do setor industrial, que se situam em torno de 4% do PIB.[\[31\]](#) Os Estados Unidos têm sido capazes de manter esse grande déficit comercial do setor industrial somente porque pôde pedir grandes empréstimos externos — uma capacidade que só tenderá a encolher nos próximos anos, considerando-se as mudanças na economia mundial — e não porque o setor de serviços tenha atuado para tapar o buraco, como no caso britânico. Além disso, é questionável se o poder dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha nos serviços baseados no conhecimento poderá ser mantido ao longo do tempo. Em serviços como os de engenharia e *design*, nos quais as descobertas obtidas do processo de produção são fundamentais, um encolhimento contínuo da base industrial conduzirá a um declínio da qualidade dos seus produtos (serviços) e a uma consequente perda da receita de exportação.

Se a Grã-Bretanha e os Estados Unidos — dois países que deveriam ser os mais desenvolvidos nos serviços baseados no conhecimento — têm pouca probabilidade de atender às necessidades dos seus balanços de pagamento a longo prazo por meio das exportações desses serviços, é altamente improvável que outros países sejam capazes disso.

### *Fantasia pós-industriais*

Por acreditar que a desindustrialização é resultado da mudança do mecanismo de crescimento do setor industrial para o de serviços, algumas pessoas argumentaram que os países em desenvolvimento podem em ampla medida passar por cima da industrialização e avançar diretamente para a economia de serviços. Especialmente com o aumento da terceirização dos serviços no exterior, esse ponto de vista tornou-se muito popular entre alguns observadores da Índia. Esqueçam as indústrias poluidoras, dizem eles; por que não saltar diretamente da agricultura para os serviços? Se a China é a fábrica do mundo, reza o argumento, a Índia deveria tentar se tornar o “escritório” do mundo.

No entanto, achar que um país pobre pode se desenvolver com base principalmente no setor de serviços é pura fantasia. Como foi ressaltado anteriormente, o crescimento da produtividade do setor industrial é inerentemente

mais rápido do que o do setor de serviços. Sem dúvida, alguns setores de serviços têm um potencial de crescimento de produtividade rápido, particularmente os serviços baseados no conhecimento que mencionei há pouco. Entretanto, trata-se de atividades de serviços que atendem principalmente às empresas industriais, de modo que é muito difícil desenvolver esses segmentos sem primeiro desenvolver uma forte base industrial. Se um país basear o seu desenvolvimento desde cedo predominantemente no setor de serviços, a sua taxa de produtividade a longo prazo será muito mais lenta do que se ele apoiar no setor industrial.

Além disso, já vimos que, considerando-se que os serviços são muito menos negociáveis, os países que se especializam em serviços estão propensos a enfrentar problemas muito mais sérios no balanço de pagamentos do que aqueles que se especializam na fabricação de produtos. Essa situação já é bastante desagradável para um país desenvolvido, no qual os problemas do balanço de pagamentos reduzirão os padrões de vida a longo prazo. No entanto, ela é gravemente prejudicial para os países em desenvolvimento. A questão é que, para se desenvolver, o país em desenvolvimento precisa importar do exterior tecnologias mais avançadas (quer na forma de máquinas, quer na forma do licenciamento da tecnologia). Por conseguinte, quando ele tem um problema no balanço de pagamentos, a sua capacidade de se modernizar e, portanto, de desenvolver a sua economia implementando tecnologias mais avançadas é tolhida.

Enquanto menciono essas coisas negativas a respeito das estratégias de desenvolvimento econômico baseadas nos serviços, alguns de vocês poderão perguntar: e os países como a Suíça e Cingapura? Eles não se desenvolveram baseados no setor de serviços?

Acontece que a realidade dessas economias tampouco corresponde ao que é divulgado. Na verdade, elas são histórias de sucesso do setor industrial. Muitas pessoas, por exemplo, acreditam que a Suíça vive à custa do dinheiro roubado depositado nos seus bancos pelos ditadores do Terceiro Mundo ou vendendo sinos de vaca e cucos para turistas japoneses e americanos, mas ela é na verdade uma das economias mais industrializadas do mundo. Não encontramos muitos produtos fabricados na Suíça porque o país é pequeno (tem cerca de sete milhões de habitantes), o que faz com que o total de produtos manufaturados suíços seja pequeno, e também porque os seus fabricantes se especializam em bens de produção, como máquinas e produtos químicos industriais, e não em bens de consumo que são mais visíveis. No entanto, do ponto de vista *per capita*, a produção industrial da Suíça é a maior do mundo (ela pode estar em segundo lugar, depois do

Japão, dependendo do ano e das informações examinadas). Cingapura também é uma das cinco economias mais industrializadas do mundo (uma vez mais, dados medidos sob o aspecto do valor agregado da produção *per capita*). A Finlândia e a Suécia compõem o resto dos cinco países mais industrializados. Na realidade, com exceção de alguns lugares como a República de Seicheles, que têm uma população muito pequena e recursos excepcionais para o turismo (85 mil pessoas com uma renda *per capita* em torno de 9 mil dólares), nenhum país até agora conseguiu alcançar um padrão de vida razoável (que dirá elevado) apoiando-se somente no setor de serviços, e certamente nenhum o conseguirá no futuro.

Resumindo, até mesmo os países ricos não se tornaram inequivocamente pós-industriais. Embora a maioria das pessoas nesses países não trabalhe mais em fábricas, a importância do setor industrial nos sistemas de produção deles não caiu muito, uma vez que levemos em conta os efeitos dos preços relativos. Mas mesmo que a desindustrialização não seja necessariamente um sintoma de declínio industrial (embora frequentemente o seja), ela tem efeitos negativos no crescimento da produtividade a longo prazo e no balanço de pagamentos, ambos os quais precisam ser considerados. O mito de que vivemos hoje em uma era pós-industrial fez com que muitos governos desconsiderassem as consequências negativas da desindustrialização.

Quanto aos países em desenvolvimento, é uma fantasia achar que eles podem passar por cima da industrialização e construir a prosperidade baseando-se nas indústrias de serviços. A maioria dos serviços apresenta um lento crescimento de produtividade e quase todos os serviços que têm um crescimento de produtividade elevado não podem ser desenvolvidos na ausência de um forte setor industrial. A baixa negociabilidade dos serviços significa que um país em desenvolvimento especializado em serviços enfrentará um problema maior de balanço de pagamentos, o que para um país em desenvolvimento significa uma redução na sua capacidade de modernizar a sua economia. As fantasias pós-industriais já são bastante desfavoráveis para os países ricos, mas são seguramente perigosas para os países em desenvolvimento.

## 10

# Os Estados Unidos não têm o padrão de vida mais elevado do mundo

### *O que eles dizem*

Apesar dos seus recentes problemas econômicos, os Estados Unidos ainda gozam do padrão de vida mais elevado do mundo. Considerando-se as taxas de câmbio do mercado, vários países têm uma renda *per capita* superior à dos EUA. Entretanto, se considerarmos o fato que o mesmo dólar (ou qualquer outra moeda comum que possamos escolher) pode comprar mais produtos e serviços nos EUA do que em outros países ricos, constata-se que os EUA têm o padrão de vida mais elevado do mundo, excetuando-se a minicidade-estado de Luxemburgo. É por esse motivo que outros países procuram imitar os EUA, ilustrando a superioridade do sistema de livre mercado que os EUA representam mais acuradamente (ou até mesmo com perfeição).

### *O que eles não dizem*

O cidadão americano médio de fato tem um comando maior sobre os produtos e serviços do que o seu equivalente em qualquer outro país do mundo com exceção de Luxemburgo. No entanto, considerando-se a grande desigualdade do país, essa média é menos precisa ao representar a maneira como as pessoas vivem do que a média de outros países com uma distribuição de renda mais semelhante. A elevada desigualdade também está por trás dos indicadores de saúde mais insatisfatórios e das estatísticas de crime mais desfavoráveis dos EUA. Além disso, o mesmo dólar compra mais coisas nos EUA do que na maioria dos outros países ricos principalmente porque nos EUA os serviços são mais baratos do que em qualquer outro país semelhante, graças ao maior número de imigração e péssimas condições de trabalho. Além do mais, os americanos trabalham um número bem maior de horas do que os europeus. Considerando-se a hora trabalhada, o comando deles sobre os produtos e os serviços é menor do que o de vários países europeus.

Embora possamos debater que estilo de vida é melhor — mais bens materiais com menos horas de lazer (como nos EUA) ou menos bens materiais com mais tempo de lazer (como na Europa) — isso sugere que os EUA não têm um padrão de vida inequivocamente mais elevado do que o de países semelhantes.

### *As estradas não são pavimentadas com ouro*

Entre 1880 e 1914, quase três milhões de italianos migraram para os EUA. Quando lá chegaram, muitos ficaram amargamente desapontados. O seu novo lar não era o paraíso que imaginaram que seria. Dizem que muitos deles escreveram para casa, declarando que “além de não ser verdade que as estradas sejam pavimentadas com ouro, elas nem mesmo são pavimentadas; na realidade, somos nós que devemos pavimentá-las”.

Esses imigrantes italianos não foram os únicos a achar que os EUA eram o lugar onde os sonhos se tornavam realidade. Foi somente por volta de 1900 que os EUA se tornaram o país mais rico do mundo, mas mesmo nos seus primeiros dias de existência, ele exercia uma forte influência na imaginação das pessoas pobres de outros lugares. No início do século XIX, a renda *per capita* dos EUA ainda se situava apenas em torno da média europeia e era mais ou menos 50% mais baixa do que a da Inglaterra e a da Holanda. No entanto, mesmo assim os europeus pobres queriam se mudar para lá porque o país tinha um suprimento de terra quase ilimitado (bem, se você estivesse disposto a expulsar do local alguns índios americanos) e uma intensa escassez de mão de obra, o que significava que os salários eram de três a quatro vezes mais elevados do que os da Europa. O mais importante é que a ausência do legado feudal significava que o país tinha uma mobilidade social muito mais elevada do que a dos países do Velho Mundo, como é proclamado na ideia do sonho americano.

Não são apenas os possíveis imigrantes que são atraídos pelos EUA. Especialmente nas últimas décadas, empresários e elaboradores de políticas do mundo inteiro têm desejado, e com frequência tentado, imitar o modelo econômico dos EUA. O seu sistema de livre iniciativa, segundo os admiradores do modelo americano, deixa as pessoas competirem sem limites e recompensa os vencedores sem restrições impostas pelo governo ou por uma cultura igualitária equivocada. Por conseguinte, o sistema cria incentivos excepcionalmente fortes para o empreendedorismo e a inovação. O seu mercado de mão de obra livre, no qual



contratar e demitir é fácil, possibilita que os seus empreendimentos sejam ágeis e, portanto, mais competitivos, já que eles podem redistribuir os seus trabalhadores com mais rapidez do que os seus concorrentes, em resposta a condições de mercado variáveis. Com os empresários esplendidamente remunerados e os trabalhadores tendo que se adaptar rapidamente, o sistema de fato cria uma elevada desigualdade. No entanto, argumentam os seus defensores, até mesmo os “perdedores” nesse jogo aceitam de boa vontade esses resultados porque, considerando-se a elevada mobilidade social do país, os seus próprios filhos poderão ser o próximo Thomas Edison, J. P. Morgan ou Bill Gates. Com esses incentivos para trabalhar arduamente e exercitar a inventividade, é compreensível que o país tenha sido o mais rico do mundo durante o último século.

### *Os americanos simplesmente vivem melhor...*

Na realidade, isso não é inteiramente verdadeiro. Os EUA não são mais o país mais rico do mundo. Hoje, vários países europeus têm uma renda *per capita* mais elevada. Os dados do Banco Mundial nos dizem que a renda *per capita* anual dos EUA em 2007 foi de 46.040 dólares. Sete países tiveram uma renda *per capita* superior à dos EUA tomando-se como base o dólar americano: o primeiro é a Noruega (76.450 dólares), seguido por Luxemburgo, Suíça, Dinamarca, Islândia, Irlanda e, por último, a Suécia (46.060 dólares). Se desprezarmos os dois miniestados da Islândia (311 mil habitantes) e Luxemburgo (480 mil habitantes), mesmo assim os EUA são apenas o sexto país mais rico do mundo.

No entanto, alguns de vocês poderão dizer, isso não pode estar certo. Quando vamos aos EUA, podemos ver que as pessoas lá vivem melhor do que os noruegueses e os suíços.

Uma das razões pelas quais temos essa impressão é o fato de os EUA terem uma desigualdade muito maior do que a dos países europeus, aparentando, portanto, serem mais prósperos para os visitantes estrangeiros do que realmente são, já que os visitantes estrangeiros em qualquer país raramente chegam a ver as partes carentes, as quais, nos EUA, são muito mais numerosas do que na Europa. No entanto, mesmo se desconsiderarmos esse fator de desigualdade, há um bom motivo pelo qual a maioria das pessoas acredita que os EUA têm um padrão de vida mais elevado do que o dos países europeus.

Você talvez tenha pago 35 francos suíços, ou 35 dólares, por uma corrida de

táxi de oito quilômetros em Genebra, quando uma corrida semelhante teria custado em torno de 15 dólares em Boston. Em Oslo, você talvez tenha pago 550 coroas, ou 100 dólares, por um jantar que não poderia de jeito nenhum ter custado mais do que 50 dólares, ou 275 coroas, em St. Louis. O inverso também teria sido o caso se você tivesse trocados os seus dólares por bahts tailandeses ou pesos mexicanos nas suas férias. Depois de fazer a sua sexta massagem da semana ou pedir a terceira margarita antes do jantar, você teria tido a impressão de que os seus 100 dólares tinham se multiplicado e se transformado em 200 dólares, ou até mesmo 300 (ou terá sido o álcool?). Se as taxas de câmbio do mercado refletissem com precisão as diferenças nos padrões de vida entre os países, esse tipo de situação não aconteceria.

Por que existem diferenças tão grandes entre as coisas que conseguimos comprar em diferentes países com o que deveria ser a mesma quantidade de dinheiro? Essas diferenças basicamente existem porque as taxas de mercado são em grande medida determinadas pela oferta e procura de produtos e serviços negociados internacionalmente (embora a curto prazo a especulação monetária possa influenciar as taxas de câmbio do mercado), enquanto o que uma quantia pode comprar em um determinado país é determinado pelos preços de todos os produtos e serviços, e não apenas pelos que são negociados internacionalmente.

As mais importantes das coisas não negociadas são os serviços de mão de obra de pessoa para pessoa, como dirigir táxis e servir refeições em restaurantes. O comércio nesses serviços requer a migração internacional, mas ela é severamente limitada pelo controle de imigração, de modo que os preços desses serviços de mão de obra acabam sendo extremamente diferentes nos vários países. Em outras palavras, coisas como corridas de táxi e refeições são caras em países como a Suíça e a Noruega porque eles têm trabalhadores dispendiosos. Eles são mais baratos em países com trabalhadores baratos, como o México e a Tailândia. Quando se trata de coisas internacionalmente negociadas, os preços são basicamente os mesmos em todos os países, ricos e pobres.

A fim de levar em conta os preços diferenciais de produtos e serviços não negociados entre países, os economistas inventaram a ideia de um “dólar internacional”. Baseada na noção da paridade do poder de compra (PPC) — ou seja, avaliar o poder de uma moeda de acordo com que proporção de uma cesta básica comum ela pode comprar em diferentes países — essa moeda fictícia possibilita que convertamos a renda de diferentes países em uma medida comum de padrões de vida.

O resultado de converter a renda de diferentes países no dólar internacional é que a renda dos países ricos tende a se tornar mais baixa do que a sua renda na taxa de câmbio do mercado, enquanto a dos países pobres tende a se tornar mais elevada. Isso acontece porque grande parte do que consumimos são serviços, que são muito mais caros nos países ricos. Em alguns casos, a diferença entre a renda da taxa de câmbio do mercado e a renda da PPC não é grande. De acordo com dados do Banco Mundial, a renda dos EUA segundo a taxa de câmbio do mercado dos EUA foi de 46.040 dólares em 2007, enquanto a sua renda de PPC foi mais ou menos a mesma, 45.850 dólares. No caso da Alemanha, a diferença entre as duas foi maior, de 38.860 dólares *versus* 33.820 dólares (uma diferença de 15%, por assim dizer, embora não possamos realmente comparar os dois valores tão diretamente). No caso da Dinamarca, a diferença chegou a quase 50% (54.910 dólares *versus* 36.740 dólares). Em contrapartida, a renda da China em 2007 mais do que duplica de 3.360 dólares para 5.370 dólares e a da Índia praticamente triplica, indo de 950 dólares para 2.740 dólares, quando calculada baseada na PPC.

Entretanto, o cálculo da taxa de câmbio de cada moeda com o dólar internacional (fictício) não é uma questão fácil e objetiva, em grande parte porque temos que pressupor que todos os países consomem a mesma cesta de produtos e serviços, o que evidentemente não é o caso. Isso torna as rendas da PPC extremamente sensíveis às metodologias e às informações utilizadas. Por exemplo, quando o Banco Mundial alterou o seu método de estimar as rendas de PPC em 2007, a renda *per capita* da China caiu em 44% (de 7.740 dólares para 5.370 dólares), ao passo que a de Cingapura subiu 53% (de 31.710 dólares para 48.520 dólares) da noite para o dia.

Apesar desses limites, a renda de um país em dólares internacionais provavelmente nos dá uma ideia melhor do seu padrão de vida do que a sua renda em dólares à taxa de câmbio do mercado. E se calcularmos a renda de diferentes países em dólares internacionais, os EUA (quase) voltam ao primeiro lugar no mundo. Depende da estimativa, mas Luxemburgo é o único país que tem uma renda *per capita* da PPC mais elevada do que a dos EUA em todas as avaliações. Assim sendo, desde que coloquemos de lado a minúscula cidade-estado de Luxemburgo, que tem menos de meio milhão de habitantes, o cidadão americano típico pode comprar a maior quantidade de produtos e serviços do mundo com a sua renda.

Isso permite que afirmemos que os EUA têm o mais elevado padrão de vida do mundo? Talvez. Mas temos que considerar algumas coisas antes de tirar uma

conclusão precipitada.

... *vivem mesmo?*

Para começar, ter uma renda *média* mais elevada do que a de outros países não significa necessariamente que todos os cidadãos americanos vivam melhor do que os seus equivalentes estrangeiros. Se esse é ou não o caso depende da distribuição da renda. É claro que em nenhum país a renda média fornece uma representação correta de como as pessoas vivem, mas em um país com uma elevada desigualdade ela tem a propensão de ser particularmente enganosa. Considerando-se que os EUA têm, de longe, a distribuição de renda mais desigual entre os países ricos, podemos supor com segurança que a renda *per capita* nos EUA exagera os efetivos padrões de vida de um número maior dos seus cidadãos do que em outros países. E essa conjectura é indiretamente apoiada por outros indicadores de padrões de vida. Por exemplo, apesar de ter a renda da PPC mais elevada, os EUA estão classificados apenas por volta do trigésimo lugar no mundo em estatísticas de saúde como a expectativa de vida e a mortalidade infantil (é bem verdade que a ineficiência do sistema de saúde americano contribui para isso, mas não vamos entrar nesse assunto). O índice de criminalidade muito mais elevado do que na Europa ou no Japão — do ponto de vista *per capita*, os EUA têm oito vezes mais pessoas na prisão do que a Europa e doze vezes mais do que o Japão — demonstra que a classe baixa é bem maior nos EUA.

Segundo, o fato de a sua renda da PPC ser mais ou menos a mesma que a sua renda da taxa de câmbio do mercado é uma prova de que o elevado padrão de vida dos EUA se baseia na pobreza de muitos. O que eu quero dizer com isso? Como ressaltai anteriormente, é normal que a renda da PPC de um país rico seja mais baixa, às vezes acentuadamente, do que a sua renda da taxa de câmbio do mercado, porque os seus trabalhadores do setor de serviços são dispendiosos. No entanto, isso não acontece nos EUA, porque ao contrário de outros países ricos, o país tem trabalhadores de baixo custo no setor de serviços. Para começar, há uma grande entrada de imigrantes dos países pobres, muitos deles ilegais, que aceitam trabalhar com salários baixos, o que os torna ainda mais baratos. Além disso, até mesmo os trabalhadores nativos nos EUA têm segundas opções de emprego muito mais fracas do que os seus equivalentes em países europeus com um nível de renda semelhante. Como têm muito menos estabilidade no emprego e uma assistência

social muito mais fraca, os trabalhadores americanos, especialmente os não sindicalizados do setor de serviços, trabalham por salários mais baixos e em condições inferiores do que os seus equivalentes europeus. É por esse motivo que coisas como corridas de táxi e refeições em restaurantes são tão mais baratas nos EUA do que em outros países ricos. Isso é ótimo quando você é o cliente, mas não é tão bom se você for o motorista de táxi ou o garçom ou a garçonete. Em outras palavras, o maior poder de compra da renda média dos EUA é obtido à custa de uma renda mais baixa e de condições de trabalho inferiores para muitos cidadãos americanos.

Finalmente e igualmente importante, ao comparar padrões de vida entre países, não devemos desprezar as diferenças nas horas de trabalho. Mesmo que alguém esteja ganhando 50% mais do que eu ganho, você não diria que essa pessoa tem um padrão de vida mais elevado do que o meu, se ela tiver que trabalhar o dobro do número de horas que eu trabalho. O mesmo se aplica aos EUA. Os americanos, como condiz com sua reputação de ser viciados em trabalho, trabalham mais horas do que os cidadãos de qualquer outro país que tenha uma renda *per capita* de 30 mil dólares anuais à taxa de câmbio do mercado em 2007 (com a Grécia sendo a mais pobre do grupo, com uma renda *per capita* levemente inferior a 30 mil dólares). Os americanos trabalham 10% mais do que a maioria dos europeus e cerca de 30% mais do que os holandeses e os noruegueses. Segundo um cálculo do economista islandês Thorvaldur Gylfason, sob o aspecto da renda (em termos da PPC) por hora trabalhada em 2005, os EUA estavam classificados apenas em oitavo lugar — depois de Luxemburgo, da Noruega, da França (isso mesmo, a França, a nação de indolentes), da Irlanda, da Bélgica, da Áustria e da Holanda — e era seguido bem de perto pela Alemanha.[\[32\]](#) Em outras palavras, por unidade de esforço, os americanos não estão obtendo um padrão de vida tão elevado quanto os seus equivalentes em nações concorrentes. Eles compensam essa produtividade mais baixa trabalhando um número muito maior de horas.

É perfeitamente razoável que uma pessoa argumente que deseja trabalhar mais horas se isso for necessário para que ela tenha uma renda mais elevada; ela prefere ter mais uma televisão do que mais uma semana de férias. E quem sou eu, ou qualquer outra pessoa, para afirmar que a prioridade dela está errada?

No entanto, ainda é válido perguntar se as pessoas que trabalham um número maior de horas mesmo em níveis de renda elevados estão fazendo a coisa certa. Muitos concordariam em que, em um nível baixo de renda, um aumento na renda tem a tendência de melhorar a qualidade de vida da pessoa, mesmo que isso

signifique uma jornada de trabalho mais longa. Nesse nível, mesmo que você tenha que trabalhar mais horas na fábrica, uma renda mais elevada provavelmente lhe proporcionará uma qualidade de vida mais elevada como um todo, ao melhorar a sua saúde (por meio de uma alimentação, aquecimento, higiene e cuidados com a saúde melhores) e ao reduzir as exigências físicas das tarefas domésticas (por meio de mais eletrodomésticos, água encanada, gás e eletricidade —. Entretanto, acima de um determinado nível de renda, o valor relativo do consumo material *vis-à-vis* o tempo de lazer diminui, de modo que ter uma renda mais elevada à custa de trabalhar um número maior de horas poderá reduzir a sua qualidade de vida.

O mais importante é que o fato de os cidadãos de um país trabalharem mais tempo do que outros em países equiparáveis não significa necessariamente que eles *gostem* de trabalhar mais horas. Eles podem se ver obrigados a trabalhar muitas horas, mesmo que na realidade desejem ter férias mais longas. Como ressaltai há pouco, o tempo que uma pessoa trabalha é afetado não apenas pelas suas preferências com relação ao equilíbrio entre o trabalho e o lazer, mas também por coisas como a provisão para o bem-estar social, a proteção dos direitos do trabalhador e a força sindical. As pessoas têm que aceitar essas coisas da maneira como são concedidas, mas as nações têm uma escolha com relação a elas. Elas podem reescrever as leis trabalhistas, reforçar o estado do bem-estar social e efetuar outras mudanças na política para fazer com que as pessoas tenham menos necessidade de trabalhar muitas horas.

Grande parte do apoio ao modelo americano tem se baseado no “fato” que os EUA têm o nível de vida mais elevado do mundo. Embora não exista nenhuma dúvida de que os EUA têm um dos padrões de vida mais elevados do mundo, a sua suposta superioridade parece muito mais fraca quando temos uma concepção mais ampla dos padrões de vida do que aquilo que a renda média de um país poderá comprar. A maior desigualdade dos EUA significa que a sua renda média é menos indicativa dos padrões de vida dos seus cidadãos do que em outros países. Isso se reflete em indicadores como a saúde e a criminalidade, onde o desempenho dos EUA é bem pior do que o de países comparáveis. O maior poder de compra dos cidadãos americanos (em comparação com o de cidadãos de outros países ricos) se deve, em grande parte, à pobreza e insegurança de muitos dos seus concidadãos, especialmente no setor de serviços. Os americanos também trabalham consideravelmente mais do que os seus equivalentes em nações concorrentes. Considerando-se a hora trabalhada, a renda nos EUA é inferior àquela de vários países europeus, mesmo no que diz respeito ao poder de compra. É discutível que

isso possa ser descrito como ter um padrão de vida mais elevado.

Não existe uma maneira simples de comparar padrões de vida entre países. A renda *per capita*, especialmente no que diz respeito ao poder de compra, é possivelmente o indicador mais confiável. No entanto, se nos concentramos apenas em quantos produtos e serviços a nossa renda pode comprar, omitimos muitas outras coisas que constituem elementos da “boa vida” como a quantidade de um tempo de lazer de qualidade, estabilidade no emprego, ausência da criminalidade, acesso aos cuidados com a saúde, provisões para o bem-estar social e assim por diante. Embora diferentes pessoas e países decididamente terão pontos de vista diferentes a respeito de como comparar esses indicadores uns com os outros e com valores de renda, as dimensões que não envolvem a renda não devem ser deixadas de lado, para que possamos construir sociedades nas quais as pessoas genuinamente “vivam bem”.

## A África não está destinada ao subdesenvolvimento

### *O que eles dizem*

A África está destinada ao subdesenvolvimento. Ela tem um clima desfavorável, o que acarreta graves problemas de doenças tropicais. A sua situação geográfica é péssima; muitos dos seus países não têm acesso ao mar, e são cercados por outros cujos pequenos mercados oferecem limitadas oportunidades de exportação e cujos conflitos violentos se espalham pelas nações vizinhas. O continente tem um excesso de recursos naturais, o que fez com que o seu povo se tornasse preguiçoso, corrupto e predisposto a conflitos. As nações africanas são etnicamente divididas, o que as torna difíceis de administrar e mais propensas a experimentar conflitos violentos. As suas instituições não protegem adequadamente os investidores. A sua cultura é ruim; as pessoas não trabalham muito, não poupam e não são capazes de cooperar umas com as outras. Todas essas desvantagens estruturais explicam por que, ao contrário de outras regiões do mundo, o continente deixou de crescer mesmo depois de ter implementado uma significativa liberalização do mercado a partir da década de 1980. A África só conseguirá avançar com o apoio da ajuda externa.

### *O que eles não dizem*

A África *nem sempre* esteve estagnada. Nas décadas de 1960 e 1970, quando todos os supostos impedimentos estruturais ao crescimento estavam presentes e eram, com frequência, mais restritivos, ela na realidade apresentou um desempenho de crescimento satisfatório. Além disso, todas as desvantagens estruturais que supostamente refreiam a África estiveram presentes na maioria dos países ricos de hoje — um clima desfavorável (ártico e tropical), a falta de acesso ao mar, recursos naturais abundantes, divisões étnicas, instituições deficientes e uma cultura ruim. Essas condições estruturais só parecem atuar como impedimentos ao desenvolvimento da África porque os países desse continente ainda não possuem as



tecnologias, instituições e habilidades organizacionais necessárias para lidar com as suas consequências adversas. A verdadeira causa da estagnação africana nas últimas três décadas são as políticas de livre mercado que o continente foi obrigado a implementar durante esse período. Ao contrário da história e da geografia, as políticas podem ser modificadas. A África não está destinada ao subdesenvolvimento.

### *O mundo segundo Sarah Palin... ou terá sido 'The Rescuers? [Bernardo e Bianca?]*[\[33\]](#)

Dizem que Sarah Palin, a candidata republicana à vice-presidência nas eleições americanas de 2008, achava que a África era um país e não um continente. Muitas pessoas se perguntavam de onde ela teria tirado essa ideia, mas eu acho que sei a resposta. Foi do desenho animado de 1977 da Disney *The Rescuers*.

*The Rescuers* gira em torno de um grupo de camundongos chamado Rescue Aid Society que percorre o mundo, ajudando animais em dificuldades. Em uma das cenas, tem lugar um congresso internacional da sociedade, com delegados camundongos dos mais diversos países vestindo os seus trajes tradicionais e com o sotaque apropriado (quando falavam). O camundongo francês usa uma boina, a alemã traça um melancólico vestido azul e o camundongo turco tem um fez na cabeça. Há ainda o camundongo com chapéu de pele e barba representando a Letônia e uma “camundonga” representando, bem, a África.

Talvez a Disney não acreditasse literalmente que a África fosse um país, mas atribuir um delegado para cada país com 2,2 milhões de habitantes e um único delegado para um continente com mais de 900 milhões de habitantes e quase sessenta países (o número exato depende de você reconhecer entidades como Somalilândia e Saara Ocidental como países) nos diz alguma coisa a respeito da visão da Disney sobre a África. Assim como a Disney, muitas pessoas veem a África como uma massa amorfa de países que sofrem com o mesmo clima quente, doenças tropicais, a pobreza opressiva, guerras civis e a corrupção.

Embora devamos ter o cuidado de não amontoar todos os países africanos em um único grupo, não há como negar que a maioria deles é muito pobre, especialmente se restringirmos o nosso interesse à África subsaariana (ou África “negra”), que é realmente o que quase todo mundo quer dizer quando se refere à África. De acordo com o Banco Mundial, a renda média anual *per capita* da África

subsaariana foi estimada em 952 dólares em 2007. Esse valor é um pouco mais elevado do que os 880 dólares do Sul Asiático (Afeganistão, Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka), porém mais baixo do que o de qualquer outra região do mundo.

Além disso, muitas pessoas falam da “tragédia de crescimento” da África. Ao contrário do Sul Asiático, onde as taxas de crescimento se aceleraram a partir da década de 1980, a África parece estar sofrendo de uma “incapacidade crônica de crescimento econômico”.[\[34\]](#) A renda *per capita* atual da África subsaariana é mais ou menos a mesma que era em 1980. Ainda mais preocupante é o fato que essa falta de crescimento não parece ser causada principalmente por escolhas de políticas equivocadas (afinal de contas, como muitos outros países em desenvolvimento, os países da região implementaram reformas de livre mercado a partir da década de 1980) e sim pelas desvantagens transmitidas a eles pela natureza e pela história, sendo portanto extremamente difícil, ou até mesmo impossível, modificá-las.

A lista de supostas desvantagens “estruturais” que estão refreando a África é impressionante.

Primeiro, temos todas as condições definidas pela natureza: o clima, a situação geográfica e os recursos naturais. Por estar perto demais do Equador, o continente tem uma quantidade excessiva de doenças tropicais, como a malária, o que reduz a produtividade dos trabalhadores e aumenta os custos dos cuidados com a saúde. Por não ter acesso ao mar, muitos dos países africanos têm dificuldade em se integrar na economia mundial. Eles estão em uma “área desfavorável” no sentido que estão cercados por outros países pobres que têm mercados pequenos (o que limita as suas oportunidades de comércio) e, frequentemente, conflitos violentos (que não raro se espalham para os países vizinhos). Os países africanos supostamente também são “amaldiçoados” pelos seus abundantes recursos naturais. Dizem que a abundância de recursos torna os africanos preguiçosos — porque eles “podem se deitar debaixo de um coqueiro e esperar que o coco caia”, como diz uma expressão popular dessa ideia (se bem que aqueles que dizem isso obviamente nunca fizeram essa tentativa, porque correriam o risco de ter a cabeça esmagada). A riqueza oriunda de recursos não ganhos em troca de trabalho também supostamente estimula a corrupção e os conflitos violentos em torno das benesses. O sucesso econômico de países pobres em recursos do Leste Asiático, como o Japão e a Coreia, é frequentemente citado como um caso de “maldição de recursos reversa”.

Além da natureza, a história da África também está supostamente refreando o

continente. As nações africanas são etnicamente heterogêneas demais, o que faz com que as pessoas desconfiem umas das outras, tornando as transações de mercado dispendiosas. Argumenta-se que a diversidade étnica pode estimular conflitos violentos, especialmente se houver alguns grupos igualmente fortes (em vez de muitos grupos pequenos, que são mais difíceis de organizar). Acredita-se que a história do colonialismo tenha produzido instituições de baixa qualidade na maioria dos países africanos, já que os colonizadores não queriam se fixar em países com um excesso de doenças tropicais (de modo que existe uma interação entre o clima e as instituições) e portanto instalaram apenas as instituições mínimas necessárias para a extração de recursos, em vez daquelas fundamentais para o desenvolvimento da economia local. Algumas pessoas até mesmo especulam que a cultura africana é desfavorável para o desenvolvimento econômico — os africanos não se esforçam no trabalho, não fazem planos para o futuro e não são capazes de cooperar uns com os outros.[\[35\]](#)

Considerando-se tudo isso, as perspectivas futuras da África parecem sombrias. No caso de algumas dessas desvantagens estruturais, qualquer solução parece inalcançável e inaceitável. Se não ter acesso ao mar, estar perto demais do Equador e estar situada em uma região desfavorável são coisas que estão restando Uganda, o que a nação deveria fazer? Deslocar fisicamente um país não é uma opção, de modo que a única resposta exequível é o colonialismo, ou seja, Uganda deveria invadir, digamos, a Noruega, e transferir todos os noruegueses para Uganda. Se ter um excesso de grupos étnicos é nocivo para o desenvolvimento, deveria a Tanzânia, que tem uma das maiores diversidades étnicas do mundo, favorecer a prática da purificação étnica? Se ter um excesso de recursos naturais tolhe o crescimento, deveria a República Democrática do Congo tentar vender as partes do seu território com depósitos minerais para, digamos, Taiwan para poder passar adiante a maldição para outro país? O que deveria Moçambique fazer se a sua história colonial deixou o país com más instituições? Inventar uma máquina do tempo e corrigir essa história? Se Camarões tem uma cultura desfavorável ao desenvolvimento econômico, deveria a nação iniciar um programa de lavagem cerebral em massa ou colocar as pessoas em um campo de reeducação, como o Khmer Vermelho fez no Camboja?

Todas essas conclusões de políticas ou são fisicamente impossíveis (deslocar um país, inventar uma máquina do tempo) ou são política e moralmente inaceitáveis (invasão de outro país, purificação étnica, campos de reeducação). Por conseguinte, aqueles que acreditam no poder dessas desvantagens estruturais mas consideram

essas soluções extremas inaceitáveis argumentam que os países africanos deveriam ser colocados em uma espécie de “auxílio-invalidéz” permanente por intermédio da ajuda externa e de um auxílio adicional com o comércio internacional (p. ex., os países ricos reduziriam a sua proteção agrícola somente para os países africanos — e outros países semelhantemente pobres e estruturalmente desfavorecidos).

Mas existe outra maneira de a África ter um desenvolvimento futuro que não seja aceitar o seu destino ou se apoiar na ajuda externa? Os países africanos não têm nenhuma esperança de ser realmente independentes?

### *Uma tragédia de crescimento africana?*

Uma pergunta que precisamos fazer antes de tentar explicar a tragédia do crescimento da África e examinar possíveis maneiras de superá-la é se tal tragédia realmente existe. E a resposta é “não”. A falta de crescimento na região *não* tem sido crônica.

Durante os anos 1960 e 1970, a renda *per capita* na África subsaariana cresceu a uma taxa respeitável. Ela girou em torno de 1,6% e não se aproximou nem um pouco da taxa de crescimento “milagrosa” do Leste Asiático (5 a 6%) ou mesmo da taxa da América Latina (por volta de 3%) nesse período. No entanto, não é uma taxa de crescimento a ser desprezada. Ela se compara favoravelmente com as taxas de 1 a 1,5% alcançadas pelos países ricos de hoje durante a sua “Revolução” Industrial (aproximadamente de 1820 a 1913).

O fato de a África ter crescido a uma taxa respeitável antes da década de 1980 sugere que os fatores “estruturais” não podem ser a principal explicação da falta de crescimento da região (a qual, na realidade, é recente). Se fossem, o crescimento da África nunca deveria ter existido. Não se trata de os países africanos terem sido repentinamente deslocados para os trópicos ou alguma atividade sísmica ter retirado de repente o acesso ao mar de alguns deles. Se os fatores estruturais eram tão cruciais, o crescimento econômico africano deveria ter se acelerado com o tempo, já que pelo menos alguns desses fatores teriam sido atenuados ou eliminados. As instituições de má qualidade deixadas pelos colonizadores, por exemplo, poderiam ter sido abandonadas ou aprimoradas. Até mesmo a diversidade étnica poderia ter sido reduzida por meio da educação compulsória, do serviço militar e dos meios de comunicação de massa, do mesmo modo como a França conseguiu transformar “camponeses em franceses”, como diz o título de um livro clássico de 1976 de

autoria do historiador americano Eugen Weber.[\[36\]](#) No entanto, não foi isso que aconteceu; o crescimento africano se contraiu de repente a partir dos anos 1980.

Portanto, se os fatores estruturais sempre estiveram presentes e se a influência deles teria, no mínimo, diminuído com o tempo, esses fatores não podem explicar por que a África estava crescendo a uma taxa satisfatória nas décadas de 1960 e 1970 e, de repente, parou de crescer. O colapso repentino do crescimento precisa ser explicado por alguma coisa que aconteceu em torno de 1980. O principal suspeito é a mudança radical na orientação da formulação de políticas que teve lugar por volta dessa época.

Desde o final dos anos 1970 (começando pelo Senegal em 1979), os países da África subsaariana foram obrigados a adotar políticas de livre mercado e de livre comércio devido às condições impostas pelos chamados Programas de Ajustamento Estrutural (PAEs) do Banco Mundial e do FMI (e pelos países ricos que, em última análise, controlam essas entidades). Ao contrário do que diz a sabedoria convencional, essas políticas *não* são vantajosas para o desenvolvimento econômico. Por expor de repente produtores imaturos à concorrência internacional, essas políticas resultaram no colapso dos pequenos setores industriais que esses países haviam conseguido formar durante os anos 1960 e 1970. Portanto, tendo sido forçados a retroceder e se apoiar novamente na exportação de *commodities* primárias, como o cacau, o café e o cobre, os países africanos continuaram a sofrer com as violentas flutuações de preços e tecnologias de produção estagnadas que caracterizam a maioria dessas *commodities*. Além disso, quando os PAEs exigiram um rápido aumento das exportações, os países africanos, com recursos tecnológicos somente em uma gama limitada de atividades, acabaram tentando exportar coisas semelhantes — fossem eles produtos tradicionais como o café e o cacau ou produtos novos como flores de corte. O resultado foi com frequência um colapso de preços nessas *commodities* devido a um grande aumento da oferta, o que às vezes significou que esses países estavam exportando uma quantidade maior porém tendo uma receita menor. A pressão sobre os governos para que equilibrassem os seus orçamentos resultou em cortes nas despesas cujo impacto demora a aparecer, como no caso da infraestrutura. Com o tempo, contudo, a qualidade deteriorante da infraestrutura colocou os produtores africanos em uma situação ainda mais desvantajosa, fazendo com que as suas “desvantagens geográficas” assomassem ainda mais.

O resultado dos PAEs — e das suas diversas “encarnações” posteriores, entre elas os atuais DERPs (Documentos Estratégicos de Redução da Pobreza) — foi

uma economia estagnada que deixou de crescer (do ponto de vista *per capita*) durante três décadas. Durante os anos 1980 e 1990, a renda *per capita* na África subsaariana *caiu* a uma taxa de 0,7% ao ano. A região finalmente começou a crescer na década de 2000, mas a retração das duas décadas precedentes significou que a taxa média de crescimento da renda *per capita* na África subsaariana entre 1980 e 2009 foi de 0,2%. Portanto, depois de passar quase trinta anos usando políticas “melhores” (ou seja, de livre mercado), a sua renda *per capita* encontra-se basicamente no mesmo nível que estava em 1980.

Por conseguinte, os chamados fatores estruturais são na verdade bodes expiatórios apresentados pelos economistas que defendem o livre mercado. Ao constatar que as suas políticas prediletas não estavam produzindo bons resultados, eles tinham que encontrar outras explicações para a estagnação (ou retrocesso, se não contarmos os grandes aumentos dos últimos anos causados pelo *boom* das *commodities*, o qual chegou ao fim). Era inconcebível para eles que essas políticas “corretas” pudessem fracassar. O fato de os fatores estruturais *só* ser citados como a principal explicação para o sofrível desempenho econômico da África *depois* que o crescimento se evaporou no início da década de 1980 não é nenhuma coincidência.

### *A África pode alterar a sua geografia e a sua história?*

Ressaltar que as variáveis estruturais anteriormente mencionadas foram invocadas na tentativa de evitar um constrangimento para os economistas que defendem o livre mercado não significa que elas sejam irrelevantes. Muitas das teorias apresentadas a respeito de como uma variável estrutural específica afeta o resultado econômico fazem sentido. O clima desfavorável pode tolher o desenvolvimento. Estar cercado por países pobres infestados de conflitos limita as oportunidades de exportação e torna mais provável o extravasamento de conflitos através das fronteiras. A diversidade étnica ou a abundância de recursos podem gerar uma dinâmica política desfavorável. No entanto, essas consequências não são inevitáveis.

Para começar, esses fatores estruturais podem se desenrolar de muitas maneiras diferentes. Os recursos naturais abundantes, por exemplo, podem criar resultados desagradáveis, mas também podem promover o desenvolvimento. Para início de conversa, se esse não fosse o caso, não consideraríamos o mau desempenho de países ricos em recursos como desfavorável. Os recursos naturais possibilitam que os países pobres obtenham as moedas estrangeiras com as quais podem comprar

tecnologias avançadas. Dizer que esses recursos são uma maldição é como dizer que todas as crianças nascidas em uma família rica serão um fracasso na vida porque ficarão estragadas por causa da riqueza que herdarem. Algumas fazem exatamente isso por essa razão, mas muitas outras tiram proveito da sua herança e alcançam um sucesso ainda maior do que os seus pais. O fato de um fator ser estrutural (ou seja, fornecido pela natureza ou pela história) não significa que o resultado da sua influência seja predeterminado.

Na realidade, o fato de todas essas desvantagens estruturais não serem intransponíveis é demonstrado pelo fato que quase todos os países ricos de hoje se desenvolveram apesar de sofrer de desvantagens semelhantes.[\[37\]](#)

Vamos examinar primeiro o caso do clima. O clima tropical supostamente tolhe o crescimento econômico por criar um ônus para a saúde devido a doenças tropicais, especialmente a malária. Esse é um problema horrível, porém contornável. Muitos dos países ricos de hoje eram atingidos pela malária e outras doenças tropicais, pelo menos durante o verão; não estou falando apenas de Cingapura, que está situada no meio dos trópicos, mas também do sul da Itália, do sul dos Estados Unidos, da Coreia do Sul e do Japão. Essas doenças não são mais muito importantes porque esses países têm melhores condições sanitárias (o que reduziu enormemente a sua incidência) e melhores instalações médicas, graças ao desenvolvimento econômico. Uma crítica mais séria do argumento do clima é que os climas frígidos e árticos, que afetam vários dos países ricos, como a Finlândia, a Suécia, a Noruega, o Canadá e parte dos Estados Unidos, impõem fardos economicamente tão onerosos quanto os climas tropicais; as máquinas enguiçam, o custo do combustível dispara e o transporte é interrompido pela neve e pelo gelo. Não existe nenhuma razão *a priori* para acreditarmos que o tempo frio seja melhor do que o quente para o desenvolvimento econômico. O clima frio não refreia esses países porque eles têm o dinheiro necessário para lidar com ele (o mesmo pode ser dito com relação ao clima tropical de Cingapura). Portanto, atribuir a culpa do subdesenvolvimento da África ao clima é confundir a causa do subdesenvolvimento com os seus sintomas — o clima desfavorável não causa o subdesenvolvimento; a incapacidade de um país de superar o seu clima desfavorável é meramente um sintoma de subdesenvolvimento.

No que diz respeito à situação geográfica, a falta de acesso ao mar de muitos países africanos têm sido bastante enfatizada. Mas e a Suíça e a Áustria? São duas das economias mais ricas do mundo, e não têm acesso ao mar. O leitor poderá responder dizendo que esses países puderam se desenvolver porque tinham um

bom transporte fluvial, mas muitos países africanos sem acesso ao mar estão potencialmente na mesma posição: p. ex., Burkina Faso (a antiga República do Alto Volta), Mali e Níger (a República do Níger), Zimbábue (o Limpopo) e Zâmbia (o Zambezi). Portanto, o problema é a ausência de investimentos no sistema de transporte fluvial, e não a situação geográfica em si. Além disso, devido aos mares congelados no inverno, os países escandinavos ficavam efetivamente sem acesso ao mar durante seis meses, até que desenvolveram o navio quebra-gelo no final do século XIX. O efeito da vizinhança desfavorável pode de fato existir, mas ele não precisa ser limitante; basta contemplarmos o rápido crescimento recente da Índia, que está situada na região mais pobre do mundo (mais pobre do que a África subsaariana, mencionada anteriormente), que também tem a sua parcela de conflitos (a longa história dos conflitos militares entre a Índia e o Paquistão, as guerrilhas dos maoistas naxalitas na Índia e a guerra civil tâmil-cingalesa no Sri Lanka.)

Muitas pessoas falam da maldição dos recursos, mas o desenvolvimento de países como os Estados Unidos, o Canadá e a Austrália, que são muito mais bem providos de recursos naturais do que todos os países africanos, com as possíveis exceções da África do Sul e da RDC (República Democrática do Congo), demonstra que a abundância de recursos pode ser uma bênção. Na realidade, a maioria dos países africanos não é tão bem provida de recursos naturais; menos de doze países africanos descobriram até agora quaisquer depósitos minerais importantes.[\[38\]](#) Quase todos os países africanos podem ser dotados com recursos naturais em termos relativos, mas isso é apenas porque eles têm muito poucos recursos fabricados pelo homem, como máquinas, infraestrutura e mão de obra especializada. Além disso, no final do século XIX e início do século XX, as regiões que mais cresceram no mundo eram ricas em recursos como a América do Norte, a América Latina e a Escandinávia, o que leva a crer que a maldição dos recursos nem sempre existiu.

As divisões étnicas podem tolher o crescimento de várias maneiras, mas a sua influência não deve ser exagerada. A diversidade étnica também é a norma em outros lugares. Mesmo sem considerar a diversidade étnica em sociedades baseadas na imigração como os Estados Unidos, o Canadá e a Austrália, muitos dos países europeus atualmente ricos sofreram separações linguísticas, religiosas e ideológicas — especialmente de “grau médio” (alguns grupos, não numerosos), as quais, segundo se acredita, são extremamente conducentes a violentos conflitos. A Bélgica tem dois grupos étnicos (e um pouco mais, se incluirmos a minúscula minoria falante do alemão). A Suíça tem quatro idiomas e duas religiões, e já foi palco de



várias guerras civis baseadas na religião. A Espanha tem graves problemas de minorias com os catalães e os bascos, que até mesmo envolveram o terrorismo. Devido ao fato de ter governado a Finlândia durante 560 anos (de 1249 a 1809, quando ela foi cedida à Rússia), a Suécia possui uma significativa minoria finlandesa (que monta a cerca de 5% da população) e a Finlândia tem uma população sueca de uma escala semelhante. E assim por diante.

Até mesmo os países do Leste Asiático que supostamente se beneficiaram particularmente da sua homogeneidade étnica têm sérios problemas com divisões internas. Você talvez pense que Taiwan é etnicamente homogênea já que os seus cidadãos são todos “chineses”, mas a população consiste de dois (ou quatro, se fizermos uma divisão mais refinada) grupos linguísticos (os “habitantes do continente” *versus* os taiwaneses) que se hostilizam mutuamente. O Japão apresenta sérios problemas de minorias com os coreanos, os okinawanos, os ainus e os burakumins. A Coreia do Sul talvez seja um dos países mais homogêneos do mundo do ponto de vista etnolinguístico, mas isso não impediu os meus compatriotas de odiar uns aos outros. Por exemplo, há duas regiões na Coreia do Sul que particularmente se odeiam (a sudeste e a sudoeste), a ponto de algumas pessoas dessas regiões não permitirem que os seus filhos se casem com alguém “do outro lugar”. Curiosamente, Ruanda é quase tão homogênea do ponto de vista etnolinguístico quando a Coreia, mas isso não impediu que os Hutus, que eram maioria, promovessem a purificação étnica da minoria anteriormente dominante, os Tutsis — exemplo que prova que o “caráter étnico” não é uma estrutura natural, e sim política. Em outras palavras, os países ricos não sofrem com a heterogeneidade étnica porque ela não existe, mas sim porque tiveram êxito ao construir a nação (o que, é importante observar, envolveu com frequência um processo desagradável e até mesmo violento).

As pessoas dizem que instituições de má qualidade estão refreando a África (e de fato estão), mas quando os países ricos estavam em níveis de desenvolvimento material semelhantes aos encontrados hoje na África, o estado das suas instituições era bem pior.<sup>[39]</sup> Apesar disso, eles cresceram continuamente e alcançaram níveis elevados de desenvolvimento. Eles construíram as instituições de qualidade muito tempo depois do seu desenvolvimento econômico, ou pelo menos simultaneamente a ele. Isso mostra que a qualidade institucional é tanto um resultado quanto um fator causal do desenvolvimento econômico. Tendo isso em vista, as más instituições não podem ser a explicação da falta de crescimento da África.

As pessoas mencionam a “má” cultura da África, mas foi argumentado que

quase todos os países ricos de hoje tiveram culturas comparativamente ruins, como documentei no capítulo “Lazy Japanese and thieving Germans”[\[40\]](#) no meu livro anterior *Bad Samaritans*. Até o início do século XX, os australianos e americanos que iam ao Japão diziam que os japoneses eram preguiçosos. Até meados do século XIX, os ingleses que iam à Alemanha afirmavam que os alemães eram burros demais, individualistas demais e emocionais demais para desenvolver a sua economia (a Alemanha não estava unificada na época) — o exato oposto da imagem estereotípica que eles têm hoje dos alemães e exatamente o tipo de coisa que as pessoas dizem hoje a respeito dos africanos. A cultura japonesa e a alemã foram transformadas com o desenvolvimento econômico, à medida que as exigências de uma sociedade industrial altamente organizada fizeram com que as pessoas se comportassem de uma maneira mais disciplinada, calculista e cooperativa. Nesse sentido, a cultura é mais um resultado, do que uma causa, do desenvolvimento econômico. É errado colocar a culpa do subdesenvolvimento da África (ou de qualquer região ou país) na sua cultura.

Vemos portanto, que o que parecem ser impedimentos estruturais inalteráveis ao desenvolvimento econômico da África (aliás, também de outros lugares) são geralmente coisas que podem ser, e foram, superadas com tecnologias mais avançadas, habilidades organizacionais superiores e melhores instituições políticas. O fato de quase todos os países ricos ter sofrido (e em certa medida ainda sofrerem) dessas condições é uma prova indireta desse ponto. Além disso, apesar desses obstáculos (não raro de uma forma mais rigorosa), os países africanos não tiveram nenhum problema para crescer nas décadas de 1960 e 1970. A principal razão para a recente falta de crescimento da África reside na política — a saber, a política de livre comércio, de livre mercado que foi imposta ao continente pelo PAE. A natureza e a história não condenam um país a um futuro específico. Quando uma política está causando o problema, o futuro pode ser modificado com mais facilidade ainda. A verdadeira tragédia da África é o fato de termos deixado de enxergar isso, e não a sua falta de crescimento supostamente crônica.

## 12

# Os governos são capazes de fazer boas escolhas

### *O que eles dizem*

Os governos não têm as informações e o *know-how* necessários para tomar decisões comerciais inteligentes e “escolher os vencedores” por meio da política industrial. Na verdade, os tomadores de decisões dos governos estão propensos a escolher alguns notáveis perdedores, considerando-se que eles são mais motivados pelo poder do que pelo lucro e não têm que arcar com as consequências financeiras das decisões que tomam. Especialmente quando o governo tenta contrariar a lógica do mercado e promover indústrias que estão além dos recursos e da capacidade do seu país, os resultados são desastrosos, como é comprovado pelos projetos de “elefantes brancos”, abundantes nos países em desenvolvimento.

### *O que eles não dizem*

Os governos são capazes de fazer boas escolhas, às vezes escolhas espetaculares. Se olharmos em volta com a mente aberta, veremos muitos exemplos no mundo inteiro de governos que fizeram escolhas bem-sucedidas. O argumento de que as decisões do governo que afetam as empresas comerciais certamente serão inferiores às decisões tomadas pelas próprias empresas é injustificável. Ter informações mais detalhadas não garante melhores decisões; na realidade, pode ser mais difícil tomar a decisão certa quando estamos envolvidos demais com a situação. Além disso, existem maneiras pelas quais o governo pode obter melhores informações e melhorar a qualidade das suas decisões. Além do mais, decisões que são boas para empresas individuais podem não ser boas para a economia nacional como um todo. Por conseguinte, o fato de o governo escolher vencedores contrariando os sinais do mercado pode melhorar o desempenho econômico nacional, especialmente se isso for feito em estreita (porém não excessiva) colaboração com o setor privado.

## *A pior proposta de negócio da história humana*

Dizem que Eugene Black, o presidente que ocupou o cargo por mais tempo na história do Banco Mundial (1949-1963), criticou os países em desenvolvimento pelo fato de se fixarem em três totens — a rodovia, a usina siderúrgica integrada e o monumento do chefe de estado.

O comentário do Sr. Black a respeito do monumento talvez tenha sido injusto (muitos líderes políticos dos países em desenvolvimento na época não eram propensos à autoexaltação), mas ele estava certo ao se preocupar com a então difundida tendência de empreender projetos grandiosos, como rodovias e usinas siderúrgicas, independentemente da sua viabilidade econômica. Na época, inúmeros países em desenvolvimento construíram rodovias que permaneceram vazias e siderúrgicas que só sobreviveram à custa de gigantescos subsídios do governo e proteção tarifária. Expressões como “elefante branco” ou “castelo no deserto” foram inventadas nesse período para descrever esses projetos.

No entanto, de todos os castelos no deserto em potencial, o plano da Coreia do Sul de construir uma usina siderúrgica integrada, concebido em 1965, foi um dos mais excêntricos.

Na época, a Coreia era um dos países mais pobres do mundo, e sobrevivia baseada na exportação de recursos naturais (p. ex., peixe, minério de tungstênio) ou de produtos fabricados com mão de obra intensiva (p. ex., perucas feitas com cabelo humano, roupas baratas). De acordo com a teoria aceita do comércio internacional, conhecida como “teoria da vantagem comparativa”, um país como a Coreia, com muita mão de obra e muito pouco capital, *não* deveria estar produzindo produtos altamente dependentes de capital, como o aço.[\[41\]](#)

O que era ainda pior, a Coreia nem mesmo produzia as matérias-primas necessárias. A Suécia desenvolveu naturalmente uma indústria do ferro e do aço porque ela tem uma grande quantidade de depósitos de minério de ferro. A Coreia não produzia praticamente nenhum minério de ferro ou coque, os dois principais componentes da fabricação de aço moderna. Hoje em dia, eles poderiam ter sido importados da China, mas essa era a época da Guerra Fria quando não havia comércio entre a China e a Coreia do Sul, de modo que as matérias-primas teriam que ser importadas de países como a Austrália, o Canadá e os Estados Unidos — todos situados a oito ou dez mil quilômetros de distância — o que aumentava significativamente o custo de produção.

É compreensível que o governo coreano estivesse tendo dificuldade em

convencer os possíveis doadores e financiadores das vantagens do seu plano, embora propusesse subsidiar a usina siderúrgica de todas as maneiras possíveis — infraestrutura gratuita (portos, rodovias, ferrovias), descontos tributários, depreciação acelerada dos bens de capital (para que a carga tributária fosse minimizada nos primeiros anos), tarifas de serviços públicos reduzidas e milhares de outras coisas.

Embora as negociações com os doadores em potencial — como o Banco Mundial e os governos dos Estados Unidos, do Reino Unido, da Alemanha Ocidental, da França e da Itália — estivessem em andamento, o governo coreano fez coisas que tornaram o projeto ainda menos atraente. Quando a companhia que iria administrar a usina siderúrgica — a Pohang Iron and Steel Company (POSCO) — foi criada em 1968, ela era uma empresa estatal (SOE - State Owned Enterprise), apesar das difundidas preocupações com relação à incapacidade das empresas estatais nos países em desenvolvimento. E para completar, a empresa seria dirigida pelo Sr. Park Tae-Joon, ex-general do exército com uma experiência mínima de alguns anos como dirigente de uma empresa estatal de mineração de tungstênio. Até mesmo para uma ditadura militar, isso estava indo longe demais. O país estava prestes a iniciar o maior empreendimento empresarial da sua história, e o homem que ficaria no comando nem mesmo era um empresário profissional!

Desse modo, os doadores em potencial estavam provavelmente diante da pior proposta comercial da história humana — uma empresa estatal, dirigida por um militar indicado politicamente, que iria fabricar um produto que todas as teorias econômicas aceitas afirmavam não ser adequado ao país. Naturalmente, o Banco Mundial recomendou aos outros possíveis doadores que não apoiassem o projeto, e cada um deles se retirou oficialmente da negociação em abril de 1969.

Sem se deixar abater, o governo coreano conseguiu convencer o governo japonês a direcionar grande parte dos pagamentos da indenização que estava fazendo devido ao seu governo colonial (1910-1945) para o projeto da usina siderúrgica e fornecer as máquinas e a assistência técnica necessária para a usina.

A empresa começou a produzir em 1973 e consolidou a sua presença com extraordinária rapidez. Já em meados da década de 1980, ela era considerada um dos fabricantes de aço de qualidade inferior mais eficazes em termos de custo do mundo. Na década de 1990, era uma das principais siderúrgicas do mundo. Foi privatizada em 2001, não pelo seu mau desempenho e sim por razões políticas, e hoje é o quarto maior produtor de aço do mundo (em quantidade de produção).

Portanto, temos um grande enigma nas mãos. Como uma das piores propostas

comerciais da história produziu um dos negócios mais bem-sucedidos da história? Na realidade, o enigma é ainda maior, porque a POSCO não é a única empresa coreana que foi criada por meio da iniciativa do governo.

Ao longo dos anos 1960 e 1970, o governo coreano pressionou muitas empresas do setor privado a formar indústrias que elas não teriam formado espontaneamente. Isso foi feito frequentemente por meio de incentivos, como subsídios ou proteção tarifária das importações (embora os incentivos também fossem ameaças no sentido que seriam negados para os que tivessem um mau desempenho). No entanto, mesmo quando todos esses incentivos não eram suficientes para convencer os empresários envolvidos, grandes ameaças eram feitas, como a suspensão de empréstimos dos bancos, que na época eram completamente estatais, ou até mesmo um “bate-pato reservado” com a polícia secreta.

Curiosamente, muitos dos empreendimentos promovidos dessa maneira pelo governo se revelaram grandes exemplos de sucesso. Na década de 1960, o Grupo LG, o gigante da eletrônica, foi proibido pelo governo de ingressar na indústria têxtil que desejava e obrigado a entrar na indústria de cabos elétricos. Ironicamente, a empresa de cabos tornou-se a base do seu negócio em eletrônica, pelo qual a LG é hoje famosa (você saberia se tivesse desejado comprar o último modelo do celular Chocolate). Na década de 1970, o governo coreano exerceu uma enorme pressão sobre o Sr. Chung Ju-Yung, o lendário fundador do Grupo Hyundai, famoso pelo seu apetite por empreendimentos arriscados, para que fundasse uma empresa de construção naval. Dizem que até mesmo Chung hesitou inicialmente diante da ideia, mas cedeu quando o General Park Chung-Jee, o então ditador do país e mentor do milagre econômico da Coreia, ameaçou pessoalmente levar à falência o seu grupo empresarial. Hoje, a empresa de construção naval Hyundai é uma das maiores do mundo na sua especialidade.

### *Escolhendo perdedores?*

Segundo a teoria econômica dominante do livre mercado, coisas como o sucesso da POSCO, da LG e da Hyundai que acabo de descrever simplesmente não deveriam acontecer. A teoria nos diz que o capitalismo funciona melhor quando as pessoas têm liberdade para cuidar dos seus negócios sem nenhuma interferência do governo. É argumentado que as decisões do governo certamente serão inferiores às decisões tomadas por aqueles que estão diretamente envolvidos com o assunto em

questão. Isso acontece porque o governo não está de posse da mesma quantidade de informações a respeito do negócio em questão quanto à empresa que está diretamente ligada a ele. Assim, por exemplo, se uma empresa prefere ingressar na Indústria A e não na Indústria B, deve ser porque ela sabe que A seria mais lucrativa que B, tendo em vista a sua capacidade e as condições do mercado. Seria uma atitude extremamente arrogante da parte de uma autoridade do governo, por mais competente que essa pessoa possa ser segundo um padrão absoluto, dizer aos dirigentes da empresa que eles deveriam investir na Indústria B, já que ela simplesmente não tem o tino comercial e a experiência desses dirigentes. Em outras palavras, argumenta a teoria, o governo não é capaz de fazer boas escolhas.

A situação na realidade é ainda mais extrema, afirmam os economistas que defendem o livre mercado. Não apenas os tomadores de decisões do governo são incapazes de fazer boas escolhas; eles estão propensos a escolher perdedores. O mais importante é que os tomadores de decisões do governo — os políticos e os burocratas — são impulsionados pelo desejo de maximizar o poder, e não os lucros. Por conseguinte, eles provavelmente aprovarão projetos do tipo elefante branco que têm uma alta visibilidade e um simbolismo político, independentemente da sua viabilidade econômica. Além disso, como as autoridades do governo lidam com o “dinheiro de outras pessoas”, elas não precisam realmente se preocupar com a exequibilidade econômica do projeto que estão promovendo para mais detalhes sobre “o dinheiro de outras pessoas”). Entre as metas erradas (prestígio em vez do lucro) e os incentivos errados (não arcar pessoalmente com as consequências das decisões tomadas), é quase certo que essas autoridades escolheriam perdedores, caso viessem a interferir em assuntos de negócios. A teoria afirma que os negócios *não* devem ser da competência do governo.

O exemplo mais conhecido de um governo escolher um perdedor por causa de metas e incentivos errados é o projeto do Concorde, conjuntamente financiado pelos governos britânico e francês na década de 1960. O Concorde continua a ser literalmente um dos feitos mais impressionantes de engenharia da história humana. Ainda me lembro de ter visto um dos *slogans* de propaganda mais memoráveis que já encontrei, em um *outdoor* da British Airways em Nova York; ele recomendava às pessoas que “chegassem antes de você partir” voando pelo Corcorde (a travessia do Atlântico durava cerca de três horas, enquanto a diferença de horário entre Nova York e Londres é de cinco horas). No entanto, se levarmos em conta todo o dinheiro gasto no seu desenvolvimento e os subsídios que os dois governos tiveram que conceder à British Airways e à Air France até mesmo para comprar as

aeronaves, o Concorde foi um inequívoco fracasso comercial.

Um exemplo ainda mais deplorável de um governo escolher um perdedor por estar separado da lógica do mercado é o caso da indústria aeronáutica da Indonésia. A indústria teve início na década de 1970, quando o país era um dos mais pobres do mundo. Essa decisão só foi tomada porque o Dr. Bacharuddin Habibie, vice-líder do Presidente Mohammed Suharto durante vinte anos (e presidente do país por apenas um ano, depois da queda deste último), por acaso era engenheiro espacial e havia feito o seu treinamento e trabalhado na Alemanha.

Mas se todas as teorias econômicas aceitas e as evidências de outros países levam a crer que os governos estão propensos a escolher perdedores e não vencedores, como o governo coreano conseguiu fazer tantas escolhas acertadas?

Uma explicação possível é que a Coreia é uma exceção. Qualquer que fosse o motivo, as autoridades do governo coreano eram tão excepcionalmente capazes, diria o argumento, que conseguiam escolher vencedores de uma maneira que ninguém mais conseguia. No entanto, isso obrigatoriamente implicaria que os coreanos são o povo mais inteligente da história. Na condição de um bom coreano, eu não me importaria com uma explicação que nos retrate em uma luz tão gloriosa, mas duvido que os não coreanos se deixariam convencer por esse argumento (e eles estão certos —).

Na realidade, como analiso mais detalhadamente em outra parte do livro (particularmente nas, a Coreia não é o único país no qual o governo fez escolhas acertadas.[\[42\]](#) Outras economias milagrosas do Leste Asiático fizeram o mesmo. A estratégia coreana de escolher vencedores, embora envolvendo métodos mais agressivos, foi copiada daquela praticada pelo governo japonês. E os governos de Taiwan e de Cingapura não tiveram um desempenho pior do que o seu correspondente coreano, embora as ferramentas políticas utilizadas tenham sido um tanto diferentes.

O mais importante é que não foram apenas os governos do Leste Asiático que fizeram boas escolhas. Na segunda metade do século XX, o governo de países como a França, a Finlândia, a Noruega e a Áustria moldaram e conduziram o desenvolvimento industrial com grande sucesso por meio da proteção, de subsídios e de investimentos de empresas estatais. Embora o governo americano finja que não é verdade, ele escolheu quase todos os vencedores industriais do país a partir da Segunda Guerra Mundial por meio de um enorme apoio à pesquisa e desenvolvimento (P&D). As indústrias de computador, de semicondutores, de aeronaves, da internet e de biotecnologia foram desenvolvidas graças à P&D



subsidiada pelo governo americano. Até mesmo no século XIX e no início do século XX, quando as políticas industriais do governo eram muito menos organizadas e eficazes do que no final do século XX, praticamente todos os países ricos usavam tarifas, subsídios, licenciamentos, regulamentações e outros tipos de políticas para promover indústrias específicas em detrimento de outras, com graus consideráveis de sucesso.

Se os governos são capazes de fazer boas escolhas com tanta regularidade, às vezes com resultados espetaculares, você talvez tenha vontade de saber se existe alguma coisa errada com relação à teoria econômica dominante que afirma que isso não pode ser feito. De fato, eu gostaria de dizer que essa teoria contém um grande número de coisas erradas.

Em primeiro lugar, a teoria pressupõe implicitamente que aqueles que estão mais próximos da situação estarão de posse das melhores informações e, portanto, tomarão as melhores decisões. Isso poderá parecer plausível mas, se a proximidade com relação às situações garantisse melhores decisões, nenhuma empresa jamais tomaria uma decisão errada. Às vezes, estar perto demais da situação pode tornar mais difícil, em vez de mais fácil, examiná-la objetivamente. É por esse motivo que existem inúmeras decisões de negócios que os tomadores de decisões consideram uma obra genial e que outras pessoas encaram com ceticismo, ou até mesmo com puro e simples desprezo. Em 2000, por exemplo, a AOL, a empresa da internet, comprou o grupo Time Warner. Apesar do profundo ceticismo de muitas pessoas de fora, Steve Case, o então *chairman* da AOL, chamou a incorporação de uma “fusão histórica” que iria transformar “o cenário da mídia e da internet”. Subsequentemente, a fusão se revelou um fracasso retumbante, que levou Jerry Levin, o principal dirigente da Time Warner na ocasião da fusão a admitir em janeiro de 2010 que ela tinha sido “o pior negócio do século”.

É claro que, ao dizer que não podemos necessariamente pressupor que a decisão de um governo relacionada com uma empresa será pior do que uma decisão tomada pela própria empresa, não estou negando a importância de ter boas informações. No entanto, na medida em que essas informações são necessárias para a sua política industrial, o governo pode tomar medidas para garantir que terá acesso a essas informações. E de fato, os governos que têm feito as escolhas mais acertadas tendem a ter canais mais eficazes de troca de informações com o setor empresarial.

Uma maneira óbvia para um governo garantir o acesso a informações vantajosas é criar uma empresa estatal e administrá-la ele mesmo. Países como Cingapura,

França, Áustria, Noruega e Finlândia recorreram intensamente a essa solução. Em segundo lugar, o governo pode exigir legalmente que empresas e indústrias que recebem apoio governamental informem regularmente alguns aspectos essenciais dos seus negócios. O governo coreano fez isso meticulosamente nos anos 1970, quando estava fornecendo um forte apoio financeiro para várias novas indústrias, como as de construção naval, de eletrônica e as siderúrgicas. Outro método envolve recorrer a redes informais entre autoridades do governo e as elites empresariais para que as autoridades possam adquirir um bom conhecimento das situações empresariais, embora contar exclusivamente com esse canal possa conduzir a uma “mentalidade de clube” excessiva ou à corrupção pura e simples. A rede de política francesa, construída em torno dos graduados da ENA (École Nationale d’Administration), é o exemplo mais famoso disso, que mostra tanto os seus aspectos positivos quanto negativos. Em um ponto intermediário entre os dois extremos da exigência legal e as redes pessoais, os japoneses desenvolveram os “conselhos deliberativos”, nos quais as autoridades do governo e os líderes empresariais trocam regularmente informações por meio de canais formais, na presença de observadores pertencentes a entidades externas como as do mundo acadêmico ou da mídia.

Além disso, a teoria econômica dominante deixa de reconhecer que poderia haver um conflito entre interesses comerciais e interesses nacionais. Embora os empresários possam de um modo geral (porém não necessariamente, como argumentei anteriormente) conhecer os seus assuntos melhor do que as autoridades do governo e, portanto, ser capazes de tomar decisões que atendam melhor aos interesses das suas empresas, não existe nenhuma garantia de que as suas decisões serão boas para a economia nacional. Assim, por exemplo, quando quiseram ingressar na indústria têxtil na década de 1960, os dirigentes da LG estavam fazendo a coisa certa para a sua empresa, mas ao obrigá-los a entrar na indústria de cabos elétricos, o que possibilitou que a LG se tornasse uma empresa de eletrônica, o governo coreano estava cuidando dos interesses nacionais da Coreia — e dos interesses da LG a longo prazo — de uma maneira melhor. Em outras palavras, o fato de o governo escolher vencedores pode prejudicar alguns interesses comerciais, mas pode produzir um resultado melhor a partir do ponto de vista social.

*Vencedores estão sendo escolhidos o tempo todo*

Até agora, relacionei muitos exemplos bem-sucedidos de governos que fizeram escolhas acertadas e expliquei por que a teoria do livre mercado que nega a possibilidade de que isso aconteça está repleta de buracos.

Ao fazer isso, não estou tentando deixá-lo cego para os casos de fracassos do governo. Já mencionei a série de castelos no deserto construídos em muitos países em desenvolvimento nas décadas de 1960 e 1970, inclusive a indústria aeronáutica da Indonésia. No entanto, há mais coisas. Algumas tentativas do governo de escolher vencedores fracassaram até mesmo em países que são famosos pela sua competência nessa área, como o Japão, a França e a Coreia. Já mencionei a malfadada incursão do governo francês no Concorde. Nos anos 1960, o governo japonês tentou em vão promover a incorporação da Honda, que ele considerava pequena e fraca demais, pela Nissan, porém mais tarde foi constatado que a Honda era uma empresa muito mais bem-sucedida do que a Nissan. O governo coreano tentou promover a indústria de fundição do alumínio no final nos anos 1970, mas a indústria foi golpeada por um enorme aumento nos preços da energia, a qual é responsável por uma proporção particularmente elevada dos custos de produção do alumínio. E esses são apenas os exemplos mais notórios.

No entanto, da mesma maneira como as histórias de sucesso não nos permitem defender que os governos devem escolher os vencedores em todas as circunstâncias, os fracassos, por mais numerosos que sejam, não invalidam todas as tentativas dos governos de escolher vencedores.

Pensando bem, é natural que os governos errem ao fazer escolhas. Faz parte da natureza das decisões empresariais que encerram riscos neste mundo inconstante que elas frequentemente sejam inadequadas. Afinal de contas, as empresas do setor privado tentam escolher vencedores o tempo todo, apostando em tecnologias incertas e ingressando em atividades que outros consideram impossíveis, e com frequência fracassam. Na realidade, exatamente da mesma maneira pela qual nem mesmo os governos que têm o melhor histórico de escolher vencedores conseguem fazer isso o tempo todo, nem mesmo as empresas mais bem-sucedidas tomam as decisões certas o tempo todo; pense no desastrosos sistema Windows Vista da Microsoft (com o qual infelizmente estou escrevendo este livro) e o embaraçoso fracasso da Nokia com o aparelho de celular/console de *video game* N-Gage.

A questão não é se os governos são capazes de escolher vencedores, já que eles obviamente são, mas como melhorar a sua “média de acertos”. E ao contrário do que se acredita popularmente, a média de acertos dos governos pode ser substancialmente aumentada, na presença de uma vontade política adequada. Os

países que são frequentemente associados ao sucesso na escolha de vencedores demonstram esse ponto. O milagre taiwanês foi engendrado pelo Partido Nacionalista do governo, que fora sinônimo de corrupção e incompetência até ser forçado a se mudar para Taiwan depois de perder a China continental para os comunistas em 1949. Na década de 1950, o governo coreano era notoriamente incompetente em gestão econômica, a ponto de o país ser descrito como um poço sem fundo pela USAID, a agência de ajuda econômica do governo americano. No final do século XIX e início do século XX, o governo francês era famoso pela sua relutância e incapacidade em escolher vencedores, mas ele se tornou o campeão de escolhas acertadas na Europa depois da Segunda Guerra Mundial.

A realidade é que vencedores estão sendo escolhidos o tempo todo tanto pelo governo quanto pelo setor privado, mas as iniciativas conjuntas entre os dois tendem a ser as mais bem-sucedidas. Em todos os tipos de escolhas de vencedores — privadas, públicas, conjuntas — ocorrem sucessos e fracassos, às vezes espetaculares. Se permanecermos cegos pela ideologia do livre mercado que nos diz que somente as escolhas de vencedores feitas pelo setor privado têm chance de ter êxito, acabaremos deixando de reconhecer um enorme leque de possibilidades para o desenvolvimento econômico por meio da liderança pública ou de iniciativas conjuntas entre o setor público e o privado.

## 13

# Tornar as pessoas ricas mais ricas não faz com que todo mundo fique rico

### *O que eles dizem*

Temos que criar a riqueza antes que possamos compartilhá-la. Quer isso nos agrade ou não, são os ricos que vão investir e criar empregos. Os ricos são imprescindíveis tanto para reconhecer as oportunidades de mercado quanto para explorá-las. Em muitos países, a política da inveja e as estratégias populistas do passado colocaram restrições na criação da riqueza aplicando elevados tributos aos ricos. Isso precisa ter um fim. Esta afirmação pode parecer cruel, mas as pessoas pobres só podem ficar mais ricas com o tempo se tornarmos os ricos ainda mais ricos. Quando damos aos ricos uma fatia maior da torta, as fatias dos outros podem se tornar menores a curto prazo, mas os pobres receberão fatias maiores em termos absolutos a longo prazo, porque a torta ficará maior.

### *O que eles não dizem*

A ideia que acaba de ser apresentada, conhecida como “economia *trickle-down*”, tropeça no seu primeiro obstáculo. Apesar da dicotomia usual de “política pró-ricos que estimula o crescimento” e “política pró-pobres que reduz o crescimento”, as políticas pró-ricos têm deixado de acelerar o crescimento nas últimas três décadas. Portanto, o primeiro passo deste argumento — ou seja, a ideia de que dar um pedaço maior da torta para os ricos tornará a torta maior — não se sustenta. A segunda parte do argumento — a opinião que uma maior riqueza criada no topo com o tempo gotejará e cairá sobre os pobres — tampouco funciona. O efeito *trickle-down* acontece, mas em geral o seu impacto é muito pequeno se o deixarmos entregue ao mercado.

*O fantasma de Stalin — ou será de Preobrazhensky?*

Com a devastação causada pela Primeira Guerra Mundial, a economia soviética estava em grandes apuros em 1919. Percebendo que o novo regime não tinha a menor chance de sobreviver sem restabelecer a produção de alimentos, Lenin lançou a Nova Política Econômica (NEP), permitindo transações de mercado na agricultura e deixando que os camponeses ficassem com os lucros dessas transações.

O partido bolchevista estava dividido. Na esquerda do partido, argumentando que a NEP nada mais era do que uma regressão ao capitalismo, estava Leon Trotsky. Ele tinha o apoio do brilhante economista autodidata Yevgeni Preobrazhensky. Este último argumentava que para que a economia soviética se desenvolvesse, ela precisava aumentar o investimento nas indústrias. No entanto, argumentava Preobrazhensky, era muito difícil aumentar esse investimento porque praticamente todo o superávit da economia gerada (ou seja, o excedente do que era absolutamente necessário para a sobrevivência física da população) era controlado pelos agricultores, já que a economia era predominantemente agrícola. Por conseguinte, raciocinou ele, a propriedade privada e o mercado deveriam ser abolidos na zona rural, para que todo o superávit capaz de ser investido pudesse ser extraído dela pelo governo por meio da contenção do preço dos produtos agrícolas. Esse superávit seria então transferido para o setor industrial, onde a autoridade planejadora poderia tomar medidas para que todo ele fosse investido. A curto prazo, isso refrearia os padrões de vida, especialmente dos camponeses, mas a longo prazo deixaria todo mundo em melhor situação, porque maximizaria os investimentos e, portanto, o crescimento potencial da economia.

Os membros da direita do partido, como Josef Stalin e Nikolai Bukharin, anteriormente amigo de Preobrazhensky e seu rival intelectual, preconizavam o realismo. Eles argumentavam que, mesmo que não fosse muito “comunista” permitir a propriedade privada da terra e dos animais de fazenda na zona rural, eles não poderiam se dar ao luxo de indispor a classe camponesa, tendo em conta a sua predominância. De acordo com Bukharin, a única escolha que tinham era “avançar para o socialismo com um estorvo camponês”. Ao longo da maior parte da década de 1920, a direita manteve uma posição vantajosa. Preobrazhensky foi cada vez mais marginalizado e finalmente enviado para o exílio em 1927.

No entanto, em 1928, tudo mudou. Ao se tornar o único ditador, Stalin roubou as ideias dos seus rivais e implementou a estratégia defendida por Preobrazhensky. Ele confiscou terras dos kulaks, os fazendeiros ricos, e colocou toda a zona rural sob o controle do Estado por meio da coletivização da agricultura. As terras

confiscadas aos kulaks foram transformadas em fazendas estatais (*sovkhoz*), enquanto os pequenos fazendeiros foram obrigados a ingressar em cooperativas ou fazendas coletivas (*kolkhoz*), com uma participação acionária nominal.

Stalin não seguiu exatamente as recomendações de Preobrazhensky. Na realidade ele foi brando na zona rural e não espremeu os camponeses ao máximo. Em vez disso, impôs salários mais baixos que o de subsistência aos operários industriais, o que por sua vez obrigou as mulheres urbanas a ingressar na força de trabalho industrial para assegurar a sobrevivência da família.

A estratégia de Stalin teve custos enormes. Milhões de pessoas resistiram, ou foram acusadas de resistir, à coletivização agrícola, e acabaram em campos de trabalhos forçados. Um colapso na produção agrícola se seguiu à expressiva redução do número de animais de tração, em parte por eles terem sido mortos pelos próprios donos que previam um confisco e em parte devido à escassez de grãos para alimentá-los graças às remessas forçadas de grãos para as cidades. Esse colapso agrícola resultou na grave crise de inanição de 1932-1933 na qual milhões de pessoas pereceram.

A ironia de tudo isso é que, se Stalin não tivesse adotado a estratégia de Preobrazhensky, a União Soviética não teria sido capaz de construir a sua base industrial a uma enorme velocidade, o que possibilitou que ela conseguisse repelir a invasão nazista na Frente Oriental na Segunda Guerra Mundial. Se os nazistas não tivessem sido derrotados na Frente Oriental, a Europa Ocidental não teria sido capaz de derrotar os nazistas. Portanto, ironicamente, os europeus ocidentais devem a liberdade de que gozam hoje a um economista soviético de extrema esquerda chamado Preobrazhensky.

Por que estou tagarelando sem parar a respeito de um esquecido economista marxista russo que viveu há quase um século? Porque existe uma extraordinária semelhança entre a estratégia de Stalin (ou melhor, de Preobrazhensky) e as políticas pró-ricos de hoje defendidas pelos economistas do livre mercado.

### *Capitalistas versus trabalhadores*

A partir do século XVIII, a ordem feudal, pela qual as pessoas nasciam em certas “posições” e ali permaneciam pelo resto da vida, passou a ser atacada pelos liberais em toda a Europa. Eles argumentavam que as pessoas deveriam ser recompensadas de acordo com as suas realizações e não com a sua origem.

É claro que se tratava de liberais da safra do século XIX, de modo que tinham opiniões que os liberais de hoje considerariam censuráveis (com menos intensidade pelos liberais americanos, que na Europa seriam chamados de “a esquerda do centro”, e não de liberais). Acima de tudo, eles eram contra a democracia. Acreditavam que dar votos aos homens pobres — as mulheres nem mesmo eram consideradas, já que se acreditava que a faculdade mental delas era incompleta — destruiria o capitalismo. Por que isso?

Os liberais do século XIX acreditavam que a abstinência era a chave para a acumulação da riqueza e, portanto, do desenvolvimento econômico. Depois de adquirir os frutos do seu trabalho, as pessoas precisavam se abster da gratificação instantânea e investir o dinheiro, para que pudessem acumular riqueza. Nessa visão de mundo, os pobres eram pobres porque não tinham o caráter necessário para praticar essa abstinência. Por conseguinte, se os pobres obtivessem o direito de voto, eles iriam querer maximizar o seu consumo na ocasião, em vez do investimento, impondo tributos aos ricos e gastando-os. Isso poderia deixar os pobres em melhor situação a curto prazo, mas os deixaria em pior situação a longo prazo por reduzir os investimentos e, portanto, o crescimento.

Na sua política antipobres, os liberais tinham o apoio intelectual dos economistas clássicos, sendo David Ricardo, o economista britânico do século XIX, o mais brilhante de todos eles. Ao contrário dos economistas liberais de hoje, os economistas clássicos não viam a economia capitalista como sendo formada por pessoas. Eles acreditavam que as pessoas pertenciam a diferentes classes — capitalistas, trabalhadores e proprietários de terras — e se comportavam de uma maneira diferente de acordo com a sua classe. A mais importante diferença de comportamento interclasse era considerada como sendo o fato que os capitalistas investiam (praticamente) toda a sua renda ao passo que as outras classes — a classe trabalhadora e a classe dos proprietários de terra — a consumiam. Com relação à classe dos proprietários de terra, as opiniões estavam divididas. Alguns, como Ricardo, a encaravam como uma classe consumidora que obstruía a acumulação do capital, ao passo que outros, como Thomas Malthus, achavam que esse consumo ajudava a classe capitalista ao oferecer uma demanda adicional para os seus produtos. No entanto, com relação aos trabalhadores havia um consenso. Eles gastavam toda a sua renda, de modo que se os trabalhadores obtivessem uma parcela maior da renda nacional, o investimento e, portanto, o crescimento econômico cairiam.

É aqui que os ardentes defensores do livre mercado como Ricardo juntam



forças com os comunistas da extrema esquerda como Preobrazhensky. Apesar das suas aparentes diferenças, ambos acreditavam que o superávit que pode ser investido deveria se concentrar nas mãos do investidor, da classe capitalista no caso do primeiro e da autoridade planejadora no caso do segundo, a fim de maximizar o crescimento econômico a longo prazo. Isso é, em última análise, o que as pessoas têm hoje em mente quando dizem que “é preciso primeiro criar a riqueza para depois poder redistribuí-la”.

### *A ascensão e queda das políticas pró-ricos*

Entre o final do século XIX e o início do século XX, os piores receios dos liberais se concretizaram, e quase todos os países da Europa e as chamadas “ramificações ocidentais” (os Estados Unidos, o Canadá, a Austrália e a Nova Zelândia) estenderam o sufrágio aos pobres (naturalmente, apenas para os homens). No entanto, a temida tributação excessiva dos ricos e a resultante destruição do capitalismo não aconteceu. Nas décadas que se seguiram à introdução do sufrágio universal masculino, a tributação sobre os ricos e os gastos sociais não aumentaram muito. Desse modo, afinal de contas, os pobres não eram tão impacientes.

Além disso, quando a temida tributação excessiva dos ricos realmente começou, ela não destruiu o capitalismo, na realidade, ela o tornou ainda mais forte. Depois da Segunda Guerra Mundial, houve um rápido crescimento na tributação progressiva e nos gastos com o bem-estar social na maioria dos países capitalistas ricos. Apesar disso (ou, mais exatamente, em parte por causa disso), o período entre 1950 e 1973 presenciou as mais elevadas taxas de crescimento já vistas nesses países, e ficou conhecido como a “Era de Ouro do Capitalismo”. Antes da Era de Ouro, a renda *per capita* das economias capitalistas ricas costumava ter um crescimento de 1 a 1,5% ao ano. Durante a Era de Ouro, ela cresceu de 2 a 3% nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha, 4-5% na Europa Ocidental e 8% no Japão. Depois disso, esses países nunca mais conseguiram crescer mais do que isso.

Quando o crescimento se desacelerou nas economias capitalistas ricas a partir dos anos 1970, contudo, os defensores do livre mercado tiraram a poeira da sua retórica do século XIX e conseguiram convencer outras pessoas de que a redução na parcela da renda destinada à classe investidora era o motivo da desaceleração.

A partir da década de 1980, em muitos desses países (embora não em todos), governos que adotam a redistribuição ascendente da renda têm estado no poder a

maior parte do tempo. Até mesmo em alguns supostos partidos de esquerda, como o Novo Partido Trabalhista da Grã-Bretanha liderado por Tony Blair e o Partido Democrata Americano na presidência de Bill Clinton, defenderam abertamente essa estratégia — com o ponto alto tendo tido lugar quando Bill Clinton introduziu a sua reforma do bem-estar social em 1996, declarando que queria “acabar com o bem-estar social da maneira como o conhecemos”.

Ao que se constatou, reduzir o estado do bem-estar social se revelou mais difícil do que se imaginara inicialmente. No entanto, o seu crescimento tem sido moderado, apesar da pressão estrutural para o aumento dos gastos com o bem-estar social devido ao envelhecimento da população, o que aumenta a necessidade de pensões, auxílio-invalidez, cuidados com a saúde e outros gastos voltados para os idosos.

O mais importante é que, na maioria dos países, muitas políticas acabaram redistribuindo a renda dos pobres para os ricos. Houve redução tributária para os ricos — os impostos das faixas superiores de renda foram reduzidos. A desregulamentação financeira criou enormes oportunidades para ganhos especulativos bem como para contracheques astronômicos para os alto-executivos e financistas. A desregulamentação em outras áreas também possibilitou que as empresas tivessem lucros maiores, em grande parte porque elas tiveram mais liberdade para explorar os seus poderes de monopólio, poluir mais livremente o meio ambiente e demitir mais rapidamente os trabalhadores. A crescente liberalização do comércio e o aumento do investimento estrangeiro — ou pelo menos a ameaça de que isso acontecesse — também pressionou os salários para baixo.

Como resultado, a desigualdade da renda aumentou na maioria dos países ricos. De acordo com o *Relatório sobre o Mundo do Trabalho* da OIT (Organização Internacional do Trabalho) *de 2008*, das vinte economias avançadas para as quais havia informações disponíveis, a desigualdade da renda cresceu em dezesseis países entre 1990 e 2000, e dos quatro restantes, apenas a Suíça experimentou uma queda significativa.<sup>[43]</sup> Durante esse período, a desigualdade da renda nos Estados Unidos, que já era, de longe, a mais elevada do grupo dos países ricos, subiu para um nível comparável ao de alguns países da América Latina como o Uruguai e a Venezuela. O aumento relativo da desigualdade de renda também foi elevado em países como a Finlândia, a Suécia e a Bélgica, mas esses eram países que anteriormente tinham níveis muito baixos de desigualdade — talvez baixos demais no caso da Finlândia, que tinha uma distribuição de renda mais uniforme do que

muitos dos antigos países socialistas.

De acordo com o Economic Policy Institute (EPI), o órgão de pesquisa de centro-esquerda em Washington, DC, entre 1979 e 2006 (o último ano para o qual existem dados disponíveis), as pessoas cujos rendimentos estão incluídos na faixa de 1% mais elevada dos Estados Unidos mais do que duplicaram a sua parcela da renda nacional, indo de 10% para 22,9%. Aquelas cujos rendimentos estão na faixa superior de 0,1% tiveram um desempenho ainda melhor, aumentando a sua participação em mais de três vezes, de 3,5% em 1979 para 11,6% em 2006.[\[44\]](#) Isso aconteceu principalmente por causa do aumento astronômico nos salários dos executivos no país, cuja falta de justificativa está se tornando cada vez mais óbvia nas consequências da crise financeira de 2008.

A desigualdade da renda subiu nesse mesmo período em 41 do total de 65 países (países em desenvolvimento e países anteriormente socialistas) incluídos na pesquisa da OIT anteriormente mencionada. Embora a proporção de países que tenham experimentado uma crescente desigualdade entre eles tenha sido menor do que nos países ricos, muitos desses países já tinham uma desigualdade muito elevada, de modo que o impacto do aumento da desigualdade foi ainda pior do que nos países ricos.

### *A água que não goteja*

Toda essa redistribuição ascendente da renda poderia ter sido justificada, se tivesse provocado um crescimento acelerado. No entanto, o fato é que o crescimento econômico na realidade desacelerou desde o início da reforma neoliberal pró-ricos na década de 1980. De acordo com dados do Banco Mundial, a economia mundial costumava crescer mais de 3% em termos *per capita* durante os anos 1960 e 1970, ao passo que a partir dos anos 1980 ela passou a crescer a uma taxa de 1,4% ao ano (1980-2009).

Em resumo, desde os anos 1980, demos aos ricos uma fatia maior da nossa torta por acreditar que eles criariam mais riqueza, tornando a torta maior do que seria possível de outra maneira a longo prazo. Os ricos sem dúvida receberam o pedaço maior da torta, mas eles na realidade *reduziram* o ritmo no qual a torta está crescendo.

O problema é que concentrar a renda nas mãos do suposto investidor, seja ele a classe capitalista ou a autoridade planejadora central de Stalin, não conduz a um

maior crescimento se o investidor deixar de investir mais. Quando Stalin concentrou a renda na Gosplan, a autoridade planejadora, havia pelo menos a garantia de que a renda concentrada seria transformada em investimento (embora a produtividade do investimento possa ter sido desfavoravelmente afetada por fatores como a dificuldade de planejamento e problemas de incentivo ao trabalho —. As economias capitalistas não têm um mecanismo desse tipo. Na realidade, apesar da crescente desigualdade desde a década de 1980, o investimento como um coeficiente da produção nacional caiu em todas as economias do G7 (Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido, Itália, França e Canadá) e na maioria dos países em desenvolvimento.

Até mesmo quando a redistribuição ascendente da renda cria mais riqueza do que seria possível de outra maneira (o que, repito, *não* aconteceu), não existe nenhuma garantia de que os pobres irão se beneficiar dessas rendas adicionais. A maior prosperidade no topo poderia com o tempo gotejar (*trickle-down*) e beneficiar os pobres, mas essa não é uma conclusão predeterminada.

É claro que o *trickle-down* não é uma ideia completamente idiota. Não podemos avaliar o impacto da redistribuição da renda apenas em função dos seus efeitos imediatos, por mais positivos ou negativos que estes possam parecer. Quando as pessoas ricas têm mais dinheiro, elas podem usá-lo para aumentar o investimento e o crescimento, em cujo caso o efeito a longo prazo da redistribuição da renda poderá ser o crescimento no tamanho absoluto, embora não necessariamente na parcela relativa, da renda que todo mundo recebe.

No entanto, o problema é que o *trickle-down* em geral não acontece com muita frequência se for deixado a cargo do mercado. Por exemplo, uma vez mais, de acordo com o EPI, os 10% superiores da população americana se apossaram de 91% do crescimento da renda entre 1989 e 2006, enquanto o 1% superior se apropriou de 59%. Em contrapartida, em países com um forte estado do bem-estar social é muito mais fácil distribuir os benefícios do crescimento adicional que acompanham a redistribuição ascendente da renda (se ela acontecer) por meio de impostos e transferências. Aliás, antes dos impostos e transferências, a distribuição da renda é na realidade mais desigual na Bélgica e na Alemanha do que nos Estados Unidos, enquanto na Suécia e na Holanda ela é mais ou menos a mesma que nos Estados Unidos.[\[45\]](#) Em outras palavras, precisamos da bomba elétrica do estado do bem-estar social para fazer com que a água que está em cima goteje para baixo (*trickle-down*) em uma quantidade significativa.

Finalmente e igualmente importante, existem muitas razões para acreditar que a

redistribuição descendente da renda pode favorecer o crescimento, se for feita da maneira certa na hora certa. Por exemplo, em um período de retração econômica como o de hoje, a melhor maneira de impulsionar a economia é redistribuir a riqueza para baixo, já que as pessoas pobres tendem a gastar uma proporção maior da sua renda. O efeito impulsionador da economia do bilhão de dólares adicional dado aos lares de baixa renda por meio de gastos maiores com o bem-estar social será maior do que se a mesma quantia for dada aos ricos por meio da redução de impostos. Além disso, se os salários não estiverem emperrados nos níveis de subsistência ou abaixo deles, a renda adicional poderá estimular o investimento dos trabalhadores na educação e na saúde, o que poderá elevar a sua produtividade e, portanto, aumentar o crescimento econômico. Além disso, uma maior igualdade de renda poderá promover a paz social ao reduzir as greves industriais e a criminalidade, o que poderá, por sua vez, incentivar o investimento, já que reduz o perigo de distúrbios no processo de produção e, portanto, no processo de geração da riqueza. Muitos acadêmicos acreditam que esse mecanismo estava em ação durante a Era de Ouro do Capitalismo, quando a desigualdade da baixa renda coexistia com um rápido crescimento.

Vemos, portanto, que não há razão para pressupor que a redistribuição ascendente da renda irá acelerar o investimento e o crescimento. Isso não aconteceu de um modo geral. Mesmo quando há mais crescimento, o *trickle-down* que ocorre por intermédio do mecanismo de mercado é muito limitado, como vimos na comparação entre os Estados Unidos e outros países ricos que têm um bom estado do bem-estar social.

O simples fato de tornarmos os ricos mais ricos não faz com que todo mundo fique mais rico. Para que dar mais para os ricos beneficie o resto da sociedade, os ricos terão que *ser obrigados* a fazer um investimento mais elevado e assim promover um maior crescimento por meio de políticas econômicas (p. ex., incentivos fiscais para as pessoas e corporações ricas, condicionados aos investimentos), e depois compartilhar os frutos desse crescimento por meio de um mecanismo como o estado do bem-estar social.