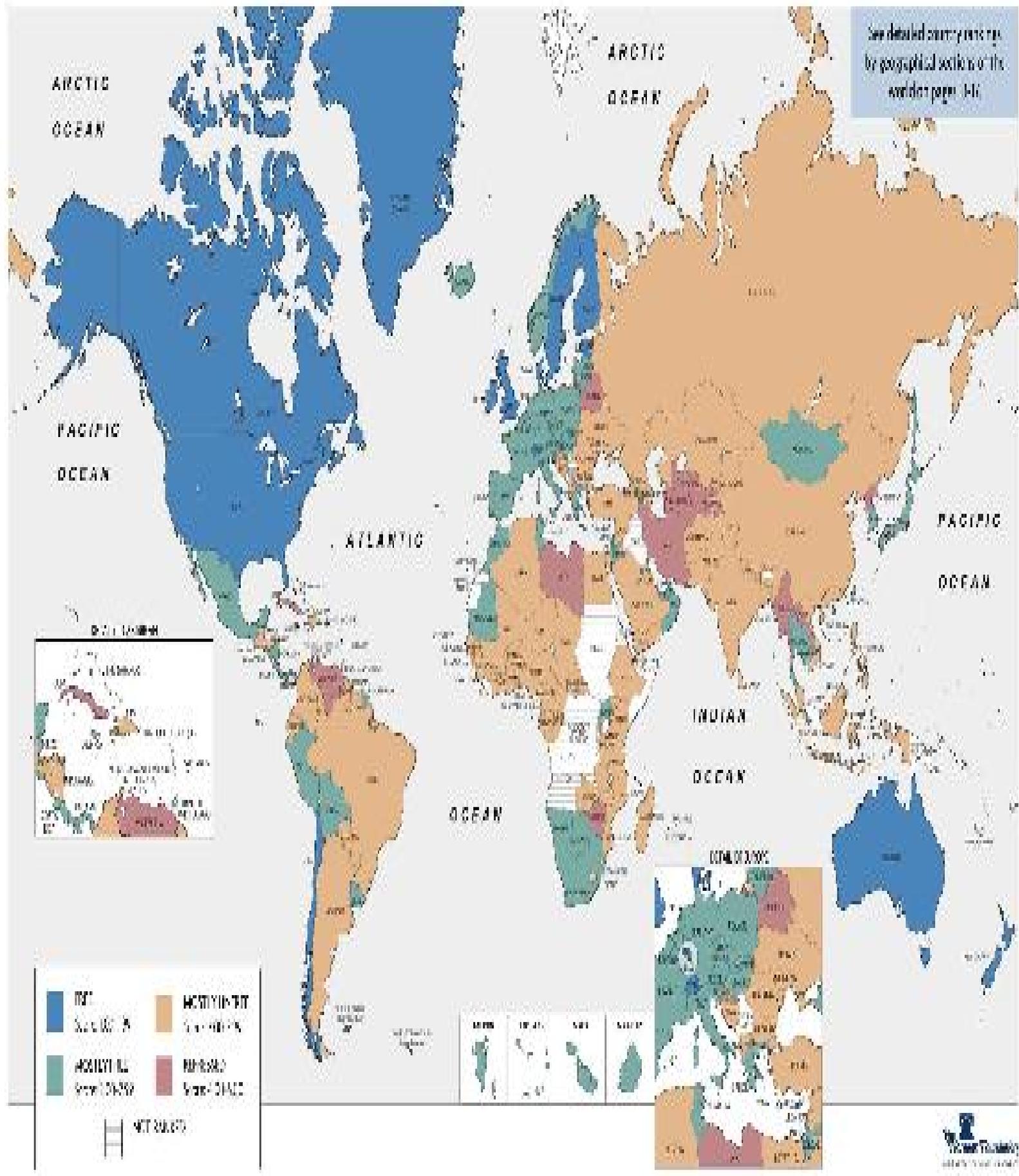


# DISTRIBUTION OF ECONOMIC FREEDOM



# DADOS DE COPYRIGHT

## Sobre a obra:

a

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

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

## Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [lelivros.com](http://lelivros.com) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#).

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



**POR QUE OS PAÍSES  
RICOS SÃO RICOS**  
E OS PAÍSES POBRES SÃO POBRES

VÁRIOS AUTORES

# Sumário

Introdução

*Rainer Erkens*

Teorias Que Não Funcionam

*Daron Acemoglu e James Robinson*

Só Existe Crescimento

Quando o Governo Não Atrapalha

*John Tamny e Leandro Roque*

A Pobreza é Fácil de Ser Explicada

*Walter Williams*

A Pobreza Diminuiu na Medida

em que o Capitalismo Expandiu

*Ryan McMaken*

O Crescimento da Nova Zelândia

*Maurice McTigue*

O Milagre Econômico de Hong Kong

*Lawrence W. Reed, Andrew P. Morris e Jean-François Minardi*

Os Casos da Dinamarca e da Suécia

*Juan Ramón Rallo*

Suíça e Cingapura são Ricas

por Causa do Sistema Financeiro?

*Juan Ramón Rallo*

A Desigualdade Não é o Problema

*John Tamny*

Quem é o Presidente da Suíça?

*Bill Wirtz*

A Recuperação dos Países Bálticos  
*Juan Ramón Rallo*

Quanto Mais Capitalismo Mais Solidariedade  
*André Pereira Gonçalves*

Irlanda e Islândia – Quem se Saiu  
Melhor após a Crise de 2008  
*David Howden*

Países Pobres Tributam Importados  
Países Ricos Abrem Suas Fronteiras  
*John Tamny*

O Êxito Econômico da Alemanha  
*Juan Ramón Rallo*

A Recessão no Japão  
*Peter Schiff*

Por Que Cuba É Pobre  
*Juan Ramón Rallo e Diogo Costa*

Todos os Países Ricos Têm Liberdade  
Econômica e Valores Burgueses  
*Deirdre McCloskey*

Uma História do Intervencionismo  
*Ludwig von Mises*

# Introdução

A desigualdade na distribuição da renda é um traço distintivo das sociedades modernas. Ela sempre provoca um mal-estar, mas é ao mesmo tempo um importante estímulo para a competitividade, a inovação e o progresso. A ideia de que os países ricos são ricos porque exploram outros países sustenta-se em duas hipóteses equivocadas, estreitamente correlacionadas. A primeira hipótese afirma que a prosperidade é uma grandeza fixa, isto é, estática. De acordo com ela, a economia é um jogo de soma zero. Quem, como indivíduo ou país, se beneficia acima da média da prosperidade, forçosamente deve ter tirado alguma coisa de outros. Mas esta tese não se sustenta. A riqueza da humanidade tem crescido há mais de um século no planeta e cada vez mais é maior o número dos beneficiários deste bem-estar crescente. Tanto em termos relativos quanto em termos absolutos há cada vez mais ricos no planeta e também mais pessoas que vivem bem. Em virtude do crescimento populacional, o número de pobres pode aumentar em algumas partes do mundo. Mas a sua parcela na população mundial cai continuamente, embora não em todos os lugares.

Uma série de países outrora pobres logrou libertar-se de uma pobreza secular. Eles aprenderam a aproveitar suas oportunidades. Isso vale, por exemplo, para a maioria dos países do Extremo Oriente e do Sudeste Asiático, mas também para países como Botsuana ou o Chile. Assim em 1957, no ano da independência, a renda *per capita* de Gana estava no mesmo patamar da renda per capita da Coreia do Sul. Hoje a proporção é de 1:8 em vantagem dos sul-coreanos. Mas nas enormes melhorias já atingidas as coisas se passam como sempre na vida: o que foi atingido é considerado, nas palavras de Hans Magnus Enzensberger, algo natural, “um padrão mínimo caído do céu, ao qual todos têm direito”.

A segunda hipótese parte do fato de que os países ricos são ricos apenas porque exploram os países pobres. A isso subjaz uma espécie de teoria conspiracionista. Se um é rico e o outro pobre, isso só se pode dever ao fato de que o rico adquiriu a sua fortuna por vias pouco

honestas e às expensas dos pobres, impedindo os pobres de enriquecer. Isso pode valer para a *situação interna* em alguns *países em desenvolvimento*. Em muitos países os pobres continuam pobres, pois os ricos e poderosos fazem tudo para impedir a liberdade, o direito e a economia de mercado. Uma política liberal de desenvolvimento deve iniciar também na contestação de tais relações ancilosas.

Ocorre que a riqueza e a renda elevada nos países industrializados foram geradas e ganhas pelo trabalho, pela produção de riqueza. Não são o resultado da exploração. Refletem em regra o alto rendimento, a disciplina, a confiabilidade, a inteligência ou o talento, não a maldade e a falta de humanidade. Mesmo que essa constatação seja dolorosa para alguns, os países industrializados são ricos porque aprenderam no decorrer dos últimos séculos a lidar de forma mais eficiente com seus recursos humanos e naturais do que outros países. Devem sua riqueza não à exploração de outros países, mas aos esforços dos seus cidadãos, a um longo e penoso processo de aprendizagem e, não em último lugar, à luta pela liberdade e pelo direito, que lhes custou *muitos sacrifícios*. O fato de que muitos países em desenvolvimento hoje como no passado ainda não extraem nenhuma lição disso, mas continuam negando aos seus cidadãos a liberdade, o direito e a economia de mercado, praticamente não pode ser imputado aos países industrializados.

De resto, o simples interesse próprio depõe contra a teoria de que os países ricos estão interessados na pobreza de outros países. Países ricos são para outros países ricos parceiros comerciais muito mais interessantes do que países pobres. Nessa descoberta assenta-se toda e qualquer política de desenvolvimento para liberais, além de todas as fundamentações morais: é vantajoso para a Alemanha se os países até agora pobres se desenvolvem. Por isso se justifica e é um investimento em princípio racional ajudar a esses países a chegar ao desenvolvimento. Em 2005, as exportações alemãs para Cingapura tinham atingido um valor de 4,272 bilhões (ou seja, 4.272 milhões) de euros, enquanto as exportações para a Eritrêa cifraram-se em 10 milhões de euros. Uma desproporção similar vale para as importações da Alemanha. Os ganhos de prosperidade dos alemães resultantes do comércio com Cingapura são muitas vezes superiores aos do comércio

com a Eritr ia (dados do Departamento Federal de Estatística). Por que a Alemanha não deveria estar interessada na prosperidade da Eritr ia, mas querer perpetuar a pobreza desse país?

Com aproximadamente 2%, a participa o da África no comércio mundial corresponde apenas   da Bélgica. Se a África saísse do comércio mundial, as perdas diretas da prosperidade nos países industrializados poderiam ser modestas. Os países industrializados processam a parte predominante do seu comércio exterior com outros países industrializados e o grupo dos países emergentes, que quase não podem mais ser denominados pobres. Se, porém, a África conseguisse atingir por um período mais longo um forte crescimento econômico, a economia alemã indubitavelmente se beneficiaria. Os países industrializados dependem de mercados nos quais podem comercializar seus produtos. Necessitam de matérias-primas e produtos agrícolas, muitos dos quais prov m de países em desenvolvimento. Por fim os países em desenvolvimento também oferecem cada vez mais localiza es, nas quais empresas de países industrializados podem produzir a custos baixos, melhorando assim a sua competitividade. Por que os países ricos, portanto, estariam interessados em manter alguns países em desenvolvimento na pobreza e perder assim lucros advenientes da prosperidade?

Fosse correta a afirma o de que os países industrializados são responsáveis pela pobreza dos países em desenvolvimento, praticamente também não poderíamos explicar que muitos países do Extremo Oriente e do Sudeste Asiático tenham conseguido uma ascensão tão espetacular nas últimas décadas sem que isso tenha sido evitado pelos países industrializados da Europa e América do Norte. Muito pelo contrário: ao lado de reformas internas, justamente os *investimentos diretos do exterior*, oriundos dos países industrializados, contribuíram consideravelmente para aumentar a prosperidade na Tailândia, na Malásia ou na República Popular da China. Muitos países do Terceiro Mundo são beneficiários, não vítimas da riqueza dos países industrializados, não apenas por causa das maiores oportunidades para o comércio e os investimentos, mas também por tirarem proveito das inven es e experiências feitas nos

países industrializados sem precisar gerar novamente os recursos para cobrir os custos conexos.

Os *interesses particulares de grupos individuais* dos países da OCDE representam, porém, um problema especial. Querem restringir ou mesmo abolir a concorrência pelo protecionismo comercial. Com isso eles prejudicam não apenas os países pobres. Mas justamente os ramos especialmente protegidos, como o setor agrícola ou a indústria têxtil, há muito tempo não são mais as fontes mais importantes da prosperidade nos países industrializados, perdendo cada vez mais importância. Aqui o protecionismo encobre uma batalha de retaguarda. Os dias do protecionismo estão contados nos países industrializados. Um argumento central dos liberais afirma que em princípio todos os envolvidos se beneficiam do livre comércio. Em 1758 David Hume afirmou: “Não rezo apenas como ser humano, mas como cidadão inglês, pelo florescimento do comércio da Alemanha, Espanha, Itália e mesmo da França”.

*Rainer Erkens*

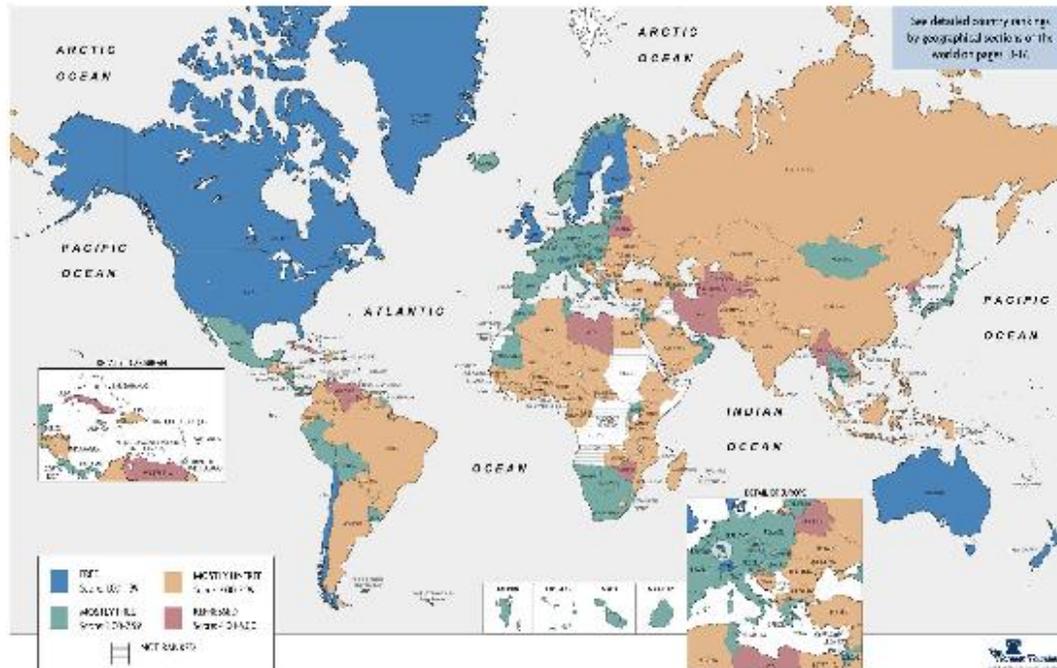
# *Teorias Que Não Funcionam*

*Daron Acemoglu e James Robinson*

O primeiro país a experimentar crescimento econômico sustentado foi a Inglaterra – ou Grã Bretanha, como é conhecida a união de Inglaterra, País de Gales e Escócia desde 1707. O crescimento despontou gradualmente na segunda metade do século XVIII, à medida que a Revolução Industrial, baseada em grandes inovações tecnológicas e sua aplicação na indústria, ia se estabelecendo. À industrialização da Inglaterra logo se seguiria a da maior parte da Europa Ocidental e Estados Unidos. A prosperidade inglesa não tardou a espalhar-se também pelas “colônias de povoamento” britânicas – Canadá, Austrália e Nova Zelândia. Uma lista dos 30 países mais ricos hoje inclui estes que citamos mais Japão, Cingapura e Coreia do Sul. A prosperidade dos três últimos é, por sua vez, parte de um padrão mais amplo conforme o qual diversas nações do Leste Asiático, inclusive Taiwan e, posteriormente, a China, experimentaram acelerado crescimento em tempos recentes.

O segmento inferior da distribuição da renda mundial apresenta um quadro tão agudo e peculiar quanto o superior. Se, ao contrário, fizermos uma lista dos 30 países mais pobres do mundo atual, constataremos que quase todos se encontram na África subsaariana. A estes se juntam países como Afeganistão, Haiti e Nepal, que, mesmo não se situando na África, têm um elemento crítico em comum com as nações africanas, como vamos explicar. Se voltássemos 50 anos no tempo, os 30 países mais ricos e mais pobres não seriam muito diferentes. Cingapura e Coreia do Sul não figurariam entre os mais ricos e haveria vários outros entre os 30 mais pobres, mas a situação geral que se apresentaria seria notavelmente consistente com o que vemos nos dias atuais. Voltando 100 anos, ou 150, encontraríamos praticamente os mesmos países, nos mesmos grupos.

## DISTRIBUTION OF ECONOMIC FREEDOM



O Mapa 1 mostra a situação em 2015. Os países em vermelho e laranja são os mais pobres, aqueles cuja renda per capita (chamada de PIB, Produto Interno Bruto) é inferior a US\$2 mil anuais. A maioria da África aparece dessa cor, assim como Afeganistão, Haiti, Cuba e partes do Sudeste Asiático (como Camboja e Laos). A Coreia do Norte também se encontra nesse grupo de países. Aqueles em azul são os mais ricos – com renda per capita anual de US\$20 mil ou mais. Aqui, encontramos os suspeitos de sempre: América do Norte, Europa Ocidental, Australásia e Japão.

Outro padrão interessante pode ser detectado nas Américas. Se arrolarmos os países americanos em ordem decrescente de riqueza, dos mais prósperos para os mais pobres, veremos que no topo estão Estados Unidos e Canadá, seguidos do Chile, Argentina, Brasil, México e Uruguai; em seguida, temos Colômbia, Peru e Equador. No final, há outro grupo separado, bem mais pobre, composto por Haiti, Cuba, Bolívia, Paraguai e Venezuela. Se recuarmos 70 anos no tempo, encontraremos a mesma classificação (com a exceção de Cuba). Cem anos: a mesma coisa. Portanto, não são só Estados Unidos e Canadá que

são mais ricos que a América Latina; há também uma separação definida e persistente entre países ricos e pobres dentre os latino-americanos.

Um último padrão interessante pode ser encontrado no Oriente Médio, onde encontramos nações ricas em petróleo, como Arábia Saudita e Kuwait, cujos níveis de renda são próximos àqueles dos 30 mais ricos. Caso o preço do petróleo caia, porém, eles despencarão para o estrato inferior. Países do Oriente Médio com pouco ou nenhum petróleo, como Egito, Jordânia e Síria, aglomeram-se em torno de um nível de renda próximo ao da Guatemala ou Peru. Sem suas reservas petrolíferas, as nações do Oriente Médio são tão pobres quanto as da América Central e dos Andes, ainda que não tanto quanto as da África subsaariana.

Apesar da grande persistência dos padrões de prosperidade que observamos hoje ao nosso redor, contudo, eles não são cristalizados nem imutáveis. Em primeiro lugar, grande parte da atual desigualdade mundial remonta ao final do século XVIII, tendo nascido no rastro da Revolução Industrial. As lacunas entre os diferentes níveis de riqueza não só eram menores até meados do século XVIII, mas a ordenação que desde então tem se mostrado tão estável não se manterá caso recuemos mais longe no tempo. Nas Américas, por exemplo, a classificação que se manteve nos últimos 150 anos era completamente outra 500 anos atrás.

Em segundo lugar, diversas nações experimentaram décadas seguidas de crescimento acelerado, como boa parte do Leste Asiático da Segunda Guerra Mundial para cá e, mais recentemente, a China. E não poucas delas viram posteriormente tal tendência se inverter. A Argentina, por exemplo, cresceu rapidamente por cinco décadas até 1920, chegando a se tornar um dos países mais ricos do mundo, mas desde então iniciou um longo declínio. A União Soviética constitui um exemplo ainda mais notável, tendo apresentado crescimento acentuado entre 1930 e 1970, mas experimentando depois um súbito colapso.

O que explica essas diferenças significativas de grau de pobreza e prosperidade e entre padrões de crescimento? Por que os países da Europa Ocidental e seus rebentos coloniais, povoados com colonos

européus, começaram a crescer no século XIX sem olhar para trás? O que explica a persistência do ranking da desigualdade nas Américas? O que impede a África subsaariana e o Oriente Médio de apresentarem o mesmo crescimento econômico ocorrido na Europa Ocidental, enquanto tão grande parte do Leste Asiático vem ostentando níveis de crescimento estratosféricos?

### **A hipótese geográfica**

Uma teoria muito aceita sobre as causas da desigualdade mundial é a hipótese geográfica, segundo a qual o abismo que separa países ricos e pobres é gerado por diferenças geográficas. Muitos países pobres, como os da África, da América Central e do Sul da Ásia, localizam-se entre os trópicos de Câncer e de Capricórnio. As nações ricas, em contrapartida, tendem a situar-se nas latitudes temperadas. Essa concentração geográfica da pobreza e da riqueza confere um apelo superficial à hipótese geográfica, ponto de partida das teorias e opiniões de não poucos cientistas sociais e sumidades em geral – o que não a torna menos equivocada.

Já no final do século XVIII, o grande filósofo político francês Montesquieu assinalava a concentração geográfica da prosperidade e da pobreza e propunha-se a explicá-la. A seu ver, os habitantes dos climas tropicais tendiam a ser preguiçosos e pouco inquisitivos. Por conseguinte, não trabalhavam com empenho suficiente nem eram inovadores, motivos pelos quais eram pobres. Montesquieu especulava também que as pessoas preguiçosas tendiam a ser governadas por déspotas, sugerindo que a localização nos trópicos justificaria não só a pobreza mas também parte dos fenômenos políticos associados ao fracasso econômico, como regimes ditatoriais.

A teoria de que os países quentes são intrinsecamente pobres, embora recentemente desmentida pelo acelerado avanço econômico de países como Cingapura, Malásia e Botsuana, ainda é objeto de ardorosa defesa por parte de alguns, como o economista Jeffrey Sachs. A moderna versão dessa tese salienta não os efeitos diretos do clima sobre a dedicação ao trabalho ou os processos mentais, mas dois outros argumentos: primeiro, o de que as doenças tropicais, sobretudo a

malária, têm consequências muito adversas para a saúde e, por conseguinte, para a produtividade; e, segundo, o de que os solos tropicais não permitem uma agricultura produtiva. A conclusão, entretanto, é a mesma: os climas temperados possuem uma vantagem relativa sobre as regiões tropicais e subtropicais.

As desigualdades mundiais, todavia, não podem ser explicadas pelo clima ou doenças, nem qualquer outra versão da hipótese geográfica. Se a hipótese geográfica não dá conta de explicar as diferenças entre as Coreias do Norte e do Sul, ou entre as Alemanhas Ocidental e Oriental antes da queda do Muro de Berlim, poderia ter ainda alguma utilidade para explicar as diferenças entre as Américas do Norte e do Sul? Entre Europa e África? Não.

A história demonstra a inexistência de ligações simples ou duradouras entre clima ou geografia e êxito econômico. Por exemplo, não é verdade que os trópicos tenham sido sempre mais pobres que as latitudes temperadas. Na época da conquista das Américas por Colombo a faixa ao sul do Trópico de Câncer e ao norte do de Capricórnio, que hoje compreendem México, América Central, Peru e Bolívia, continha as grandes civilizações asteca e inca – impérios politicamente centralizados e complexos, que construíram estradas e prestavam auxílio contra a fome. Os astecas dispunham tanto de moeda quanto de escrita, e os incas, embora lhes faltassem essas duas tecnologias fundamentais, registravam vasta quantidade de informação em cordões cheios de nós, chamados quipos.

Em agudo contraste, nessa mesma época, as áreas ao norte e ao sul daquela habitada por esses dois povos – onde hoje se encontram Estados Unidos, Canadá, Argentina e Chile – eram habitadas basicamente por civilizações na Idade da Pedra, desprovidas de tais tecnologias. Os trópicos nas Américas eram, portanto, muito mais ricos que as zonas temperadas, o que indica que o “fato óbvio” da pobreza tropical não é nem óbvio e muito menos um fato. Pelo contrário, a maior riqueza dos Estados Unidos e Canadá, hoje, representa uma acentuada inversão da fortuna em relação ao cenário vigente por ocasião da chegada dos europeus.

Tal inversão claramente nada teve a ver com a geografia, mas, como já vimos, com o modo como se deu a colonização dessas áreas – um processo que não se restringiu às Américas. Os povos do Sul da Ásia, sobretudo no subcontinente indiano e na China, eram mais prósperos do que os de muitas outras partes da Ásia – e certamente mais que as populações da Austrália e Nova Zelândia. Também esse quadro se inverteu à medida que Coreia do Sul, Cingapura e Japão despontaram como nações mais ricas da Ásia, e Austrália e Nova Zelândia ultrapassaram quase todo o continente asiático em termos de prosperidade.

Mesmo no âmbito da África subsaariana verificou-se uma inversão similar. Em tempos mais recentes, antes de começar o intenso contato europeu com os africanos, o sul da África era a área de menor densidade populacional e a que estava mais longe de apresentar Estados estruturados que exercessem algum tipo de controle sobre seus territórios. Não obstante, a África do Sul é hoje uma das mais prósperas nações da África subsaariana. Voltando atrás na história, novamente vemos muita prosperidade nos trópicos; algumas das grandes civilizações pré-modernas, como Angkor, no moderno Camboja, Vijayanagara, no sul da Índia, e Aksum, na Etiópia, floresceram nos trópicos, do mesmo modo como as civilizações do Vale do Indo, de Mohenjo Daro e Harapa, no atual Paquistão. Diante das evidências históricas, portanto, restam-nos poucas dúvidas de que não existe correlação simples entre localização tropical e sucesso econômico.

As doenças tropicais evidentemente são causa de profundo sofrimento e elevadas taxas de mortalidade infantil na África, mas não constituem a razão da pobreza africana. O adoecimento é, em grande parte, consequência da pobreza e da falta de capacidade ou vontade dos governos para tomar as medidas de saúde pública necessárias à sua erradicação. A Inglaterra no século XIX também era um lugar bastante insalubre, mas o governo efetuou investimentos graduais no abastecimento de água limpa, no devido tratamento de esgotos e efluentes, e, por fim, em serviços de saúde eficazes. A melhoria das condições de saúde e o aumento da expectativa de vida decerto não

foram as causas do êxito econômico britânico, mas um dos frutos de suas transformações políticas e econômicas prévias. O mesmo vale para Nogales, Arizona.

A outra parte da hipótese geográfica diz que os trópicos devem sua pobreza à improdutividade da agricultura tropical. Os solos tropicais são finos e incapazes de reter nutrientes, segundo esse argumento, que enfatiza a rapidez com que eles são erodidos por chuvas torrenciais. A ideia não deixa de ter seu mérito, mas o principal determinante da baixíssima produtividade agrícola em tantos países pobres, sobretudo na África subsaariana, pouco tem a ver com a qualidade do solo. É consequência da estrutura de propriedade da terra e dos incentivos criados para os fazendeiros pelos governos. A desigualdade mundial não pode ser explicada por diferenças na produtividade agrícola. As profundas disparidades do mundo moderno nascidas no século XIX foram causadas pela disseminação desigual das tecnologias industriais e da produção manufatureira, não por diferenças no desempenho agrícola.

Outra versão influente da hipótese geográfica é defendida pelo ecologista e biólogo evolutivo Jared Diamond, para quem a origem das desigualdades intercontinentais nos primórdios da era moderna, há 500 anos, jazem na falta de uniformidade na distribuição histórica de espécies vegetais e animais, que posteriormente influenciaria a produtividade agrícola. Em alguns lugares, como o Crescente Fértil, no atual Oriente Médio, havia grande número de espécies passíveis de domesticação pelos seres humanos. Em outros, como as Américas, não.

O grande número de espécies domesticáveis tornou interessante para as sociedades fazer a transição de um estilo de vida de caça e coleta para outro agrário. Por conseguinte, a agricultura desenvolveu-se antes no Crescente Fértil que nas Américas. A densidade demográfica aumentou, possibilitando a especialização da mão de obra, o comércio, a urbanização e o desenvolvimento político. Fundamentalmente, nos lugares em que a agricultura se tornou dominante as inovações tecnológicas ocorreram com mais rapidez do que em outras partes do mundo. Assim, de acordo com Diamond, as discrepâncias na

disponibilidade de espécies animais e vegetais acarretaram graus variados de exploração agrícola, o que, por sua vez, conduziu a caminhos distintos de transformação tecnológica e prosperidade em cada continente.

Embora a tese de Diamond constitua uma abordagem respeitável ao problema sobre o qual ele se debruça, não pode ser estendida à explicação da desigualdade no mundo moderno. Por exemplo, Diamond defende que os espanhóis conseguiram dominar as civilizações das Américas graças à maior antiguidade de sua tradição agrícola e consequente superioridade tecnológica. Agora, porém, precisamos explicar por que os mexicanos e peruanos que habitam as antigas terras dos astecas e incas são pobres. Por mais que o acesso a trigo, cevada e cavalos tornasse os espanhóis mais ricos que os incas, a disparidade de renda entre os dois povos não era tão significativa. A “renda média de um espanhol correspondia, provavelmente, a menos que o dobro da de um cidadão do Império Inca.

A tese de Diamond sugere que, uma vez que os incas viram-se expostos a todas as espécies e tecnologias delas resultantes que não haviam sido capazes de desenvolver por conta própria, deveriam ter atingido rapidamente o padrão de vida dos espanhóis. Todavia, não foi em absoluto o que aconteceu. Pelo contrário, nos séculos XIX e XX abriu-se uma lacuna muito maior entre as rendas de espanhóis e peruanos. Hoje, o espanhol médio é seis vezes mais rico do que o peruano médio – um abismo intimamente relacionado à heterogeneidade na disseminação das modernas tecnologias industriais, mas que pouco tem a ver tanto com o potencial para a domesticação de plantas e animais quanto com as diferenças intrínsecas de produtividade agrícola entre os dois países.

Enquanto a Espanha, ainda que com atraso, adotou as tecnologias do motor a vapor, ferrovias, eletricidade, mecanização e produção manufatureira, o Peru não – ou, no máximo, o fez de modo muito lento e imperfeito. Tal lacuna tecnológica persiste ainda hoje e reproduz-se em maior escala à medida que as novas tecnologias, sobretudo aquelas relacionadas à tecnologia da informação, alimentam mais crescimento em muitas nações desenvolvidas e outras em acelerado

desenvolvimento. A tese de Diamond não nos diz por que essas tecnologias cruciais não se difundem e uniformizam a renda ao redor do mundo.

A América do Norte, por exemplo, tornou-se mais rica que a América do Sul justamente por haver adotado as tecnologias e avanços da Revolução Industrial. O nível educacional da população aumentou e as ferrovias se espalharam pelas grandes pradarias, em agudo contraste com o que transcorreu na América do Sul. Isso não pode ser justificado apontando-se as distintas características geográficas das Américas do Norte e do Sul – as quais, diga-se de passagem, concederiam vantagem à América do Sul.

As desigualdades no mundo moderno são em grande parte fruto da falta de homogeneidade na disseminação e adoção de tecnologias, e a tese de Diamond de fato inclui dois argumentos importantes a esse respeito. Por exemplo: ele defende, seguindo o historiador William McNeill, que a orientação leste-oeste da Eurásia possibilitou que produtos agrícolas, animais e inovações se difundissem do Crescente Fértil para a Europa Ocidental, ao passo que a orientação norte-sul das Américas justifica que os sistemas de escrita criados no México não se disseminassem pelos Andes ou pela América do Norte.

Não obstante, a orientação dos continentes não constitui explicação para as desigualdades mundiais existentes hoje. Consideremos a África. Embora o Deserto do Saara constituísse de fato uma barreira significativa à penetração de bens e ideias do norte na África subsaariana, não chegava a ser um obstáculo intransponível. Os portugueses, seguidos de outros europeus, circum-navegaram a costa e eliminaram as diferenças de conhecimento num período em que as diferenças de renda eram ínfimas, comparadas à situação atual. De lá para cá, a África não só não alcançou a Europa como, pelo contrário, a lacuna entre a renda da maioria dos países africanos e a dos europeus apenas se aprofundou.

Deve estar claro também que a argumentação de Diamond, centrada na desigualdade intercontinental, não é bem equipada para explicar as variações dentro dos continentes – um aspecto essencial da moderna

desigualdade mundial. Por exemplo, por mais que a orientação da massa de terra eurasiática possa explicar como a Inglaterra logrou beneficiar-se das inovações do Oriente Médio sem precisar reinventá-las, não explica por que a Revolução Industrial se deu na Inglaterra em vez de, digamos, na Moldávia. Ademais, como o próprio Diamond destaca, China e Índia tiraram imenso proveito tanto da rica diversidade da fauna e da flora quanto da orientação da Eurásia. Ainda assim, a maior parte da população pobre do mundo, hoje, encontra-se nesses dois países.

A hipótese geográfica não só é inútil na explicação das origens da prosperidade no decorrer da história, além de basicamente incorreta em sua ênfase, mas também incapaz de justificar as circunstâncias com que começamos este prefácio. Seria possível argumentar que qualquer padrão persistente, como a hierarquia de rendas nas Américas ou as acentuadas e duradouras diferenças entre Europa e Oriente Médio, podem ser explicadas pela inalterabilidade da geografia. Todavia, não é esse o caso.

É altamente improvável que os padrões no contexto das Américas tenham sido causados por fatores geográficos. Antes de 1492, eram as civilizações no vale central do México, América Central e Andes que dispunham de tecnologia e padrões de vida superiores aos da América do Norte ou lugares como Argentina e Chile. E, embora a geografia tenha permanecido a mesma, as instituições impostas pelos colonos europeus provocaram uma “inversão da fortuna”. Dificilmente a geografia também explicaria a pobreza do Oriente Médio por motivos similares. Afinal, o Oriente Médio liderou o mundo na revolução neolítica, e as primeiras cidades desenvolveram-se onde atualmente fica o Iraque. O ferro foi fundido pela primeira vez na Turquia e, até a Idade Média, o Oriente Médio era dinâmico em termos tecnológicos. Não foi a geografia do Oriente Médio que levou a revolução neolítica a florescer naquela parte do mundo assim como tampouco foi a geografia que tornou o Oriente Médio pobre. Pelo contrário, a expansão e a consolidação do Império Otomano – o legado institucional desse império – é que mantêm a região imersa em pobreza ainda hoje.

Por fim, os fatores geográficos são inúteis para explicar não só as diferenças que vemos entre as diversas partes do mundo hoje, mas também por que muitas nações, como Japão ou China, atravessam longos períodos de estagnação para depois encetar um processo de “crescimento acelerado. Precisamos de outra teoria melhor.

### **A hipótese cultural**

A segunda teoria que goza de ampla aceitação, a hipótese cultural, correlaciona prosperidade e cultura. A hipótese cultural, do mesmo modo que a geográfica, é de linhagem distinta, remontando no mínimo ao grande sociólogo alemão Max Weber, que defendia que a Reforma Protestante e a ética protestante dela decorrente desempenharam papel central na facilitação da ascensão da moderna sociedade industrial na Europa Ocidental. A hipótese cultural já não se baseia exclusivamente na religião, mas enfatiza igualmente outros tipos de crenças, valores e éticas.

Por mais que não seja politicamente correto dizê-lo em público, ainda há quem mantenha, e não são poucos, que os africanos são pobres por serem desprovidos de uma boa ética de trabalho, insistindo em acreditar em feitiçaria e magia ou resistindo às novas tecnologias ocidentais. Muitos acreditam também que a América Latina jamais enriquecerá devido ao caráter intrinsecamente libertino e carente de seu povo, que além disso sofre do mal da cultura “ibérica”, a tendência a deixar tudo para amanhã. Evidentemente, muitos já acreditaram que a cultura chinesa e o confucionismo fossem incompatíveis com o crescimento econômico, muito embora a importância da ética de trabalho chinesa como motor do crescimento na China, Hong Kong e Cingapura seja agora alardeada.

Será que a hipótese cultural é útil para compreender a desigualdade mundial? Sim e não. Sim, no sentido de que as normas sociais, que são relacionadas à cultura, exercem profunda influência e podem ser difíceis de mudar – além de, por vezes, darem sustentação às diferenças institucionais que, segundo este livro, são o que explica as desigualdades mundiais. Em sua maior parte, porém, não, à medida que os aspectos culturais que se costuma enfatizar – religião, ética nacional,

valores africanos ou latinos – não têm importância para entendermos como chegamos até aqui e por que as desigualdades do mundo persistem. Outros aspectos, como até que ponto as pessoas confiam umas nas outras ou são capazes de colaborar, são importantes, mas constituem basicamente um resultado das instituições, não causas independentes.

A Coreia do Sul é um dos países mais ricos do mundo, ao passo que a do Norte enfrenta fomes periódicas e uma pobreza absurda. Embora, hoje, a “cultura” dos dois países seja muito distinta, ela não fez a menor diferença nos destinos econômicos divergentes dessas duas meias-nações. A península coreana tem um longo período de história comum. Até a Guerra da Coreia e a divisão no paralelo 38, apresentava uma homogeneidade completa em termos de idioma, etnia e cultura. O importante é a fronteira. Ao sul fica um regime diferente, com instituições singulares que criam incentivos diferentes da Coreia do Norte. Eventuais divergências culturais entre os dois países, portanto, são consequência e não causa da diferença nos níveis de prosperidade.

E a África e a cultura africana? Historicamente, a África subsaariana sempre foi mais pobre do que a maior parte do resto do mundo e suas civilizações antigas chegaram a desenvolver a roda, a escrita (exceto por Etiópia e Somália) e o arado. Embora tais tecnologias não tivessem utilização mais ampla até o advento da colonização formal europeia, no final do século XIX e início do XX, as sociedades africanas tomaram conhecimento de sua existência muito antes. Os europeus começaram a circum-navegar sua costa ocidental no final do século XV, e embarcações asiáticas chegavam à África Oriental já muito antes disso.

Podemos compreender por que essas tecnologias não foram adotadas com base na história do Reino do Congo, na foz do Rio Congo, que deu seu nome à moderna República Democrática do Congo. O Congo entabulou intensas relações com os portugueses após ser visitado pela primeira vez pelo navegador Diogo Cão, em 1483. Na época, o Congo era um reino altamente centralizado pelos padrões africanos, cuja capital, Mbanza, contava com uma população de 60 mil habitantes, o que a tornava mais ou menos do mesmo tamanho da capital

portuguesa, Lisboa, e maior do que Londres, com sua população de cerca de 50 mil habitantes em 1500. O rei do Congo, Nzinga a Nkuwu, converteu-se ao catolicismo e mudou de nome para João I.

Mais tarde, o nome de Mbanza seria mudado para São Salvador. Graças aos portugueses, os congolenses aprenderam sobre a roda e o arado, cuja adoção foi mesmo incentivada por missões agrícolas lusitanas em 1491 e 1512. Contudo, todas essas iniciativas fracassaram. Não obstante, os congolenses estavam longe de ser avessos às modernas tecnologias em geral; foram muito rápidos, por exemplo, em adotar outra venerável inovação ocidental: a pólvora. Usaram essa nova e poderosa ferramenta para responder a incentivos de mercado: a captura e exportação de escravos. Não há nenhum indício de que a cultura ou os valores africanos de alguma maneira concorressem para impedir a adoção de novas tecnologias e práticas. À medida que se estreitavam seus laços com os europeus, os congolenses adotariam outras práticas ocidentais: a escrita, estilos de indumentária e arquitetura habitacional.

No século XIX, não poucas sociedades africanas tiraram proveito também das crescentes oportunidades econômicas engendradas pela Revolução Industrial, mudando seus padrões de produção. Na África Ocidental, verificou-se rápido crescimento econômico com base na exportação de óleo de palma e amendoim; em todo o sul do continente, os africanos desenvolveram produtos a serem exportados para as áreas industriais e de mineração em acelerada expansão no Rand, na África do Sul. Contudo, esses promissores experimentos econômicos foram obliterados, não pela cultura africana nem pela incapacidade dos africanos comuns de tomar iniciativas em prol de seus próprios interesses, mas pelo colonialismo europeu, em primeiro lugar, e mais tarde pelos governos africanos pós-independência.

A verdadeira razão por que os congolenses não adotaram uma tecnologia superior foi o simples fato de que lhes faltaram incentivos para tanto. Enfrentavam elevado risco de expropriação e tributação de sua produção pelo monarca todo-poderoso, houvesse ele se convertido ao catolicismo ou não. Com efeito, a insegurança imperava, não só no

que dizia respeito à propriedade, mas a continuidade de sua própria existência encontrava-se sempre por um fio. Muitos eram capturados e vendidos como escravos – condições que dificilmente serviriam de estímulo para investimentos que aumentassem a produtividade em longo prazo. Tampouco o rei dispunha de incentivos para adotar o arado em larga escala ou para fazer do aumento da produtividade agrícola sua maior prioridade; a exportação de escravos era muito mais rentável.

Talvez se possa afirmar que, hoje, os africanos confiam menos uns nos outros que outros povos, de outras partes do mundo – o que seria, contudo, fruto de uma longa história de instituições que solaparam os direitos humanos e de propriedade na África. A possibilidade de serem capturados e vendidos como escravos sem dúvida exerceu alguma influência sobre o grau de confiança dos africanos entre si ao longo do tempo.

E a ética protestante de Max Weber? Embora seja verdade que países predominantemente protestantes, como Holanda e Inglaterra, foram os primeiros grandes sucessos econômicos da Era Moderna, há pouca ligação entre religião e prosperidade econômica. A França, país predominantemente católico, rapidamente reproduziu o desempenho econômico dos holandeses e ingleses no século XIX, e a Itália é tão próspera quanto qualquer desses países hoje. Olhando mais para o Oriente, veremos que nenhum dos sucessos econômicos do Leste Asiático guarda qualquer relação com a religião cristã, de modo que tampouco aí a tese de uma conexão especial entre o protestantismo e o êxito econômico encontra grande respaldo.

Voltemo-nos para uma das regiões favoritas dos entusiastas da hipótese cultural: o Oriente Médio, onde os países são preponderantemente islâmicos, e os que não produzem petróleo são muito pobres, como já notamos. Os produtores de petróleo são mais ricos, mas esse golpe de sorte pouco contribuiu para a instalação de economias modernas e diversificadas na Arábia Saudita ou Kuwait. Esses fatos não constituem uma demonstração cabal da influência da religião? Por mais plausível que seja, esse argumento também não está correto. Sim, países como

Síria e Egito são pobres e suas populações são basicamente muçulmanas. Contudo, apresentam outras peculiaridades bem mais significativas para efeitos de prosperidade. Em primeiro lugar, todos foram províncias do Império Otomano, o que afetou intensa e adversamente o modo como se desenvolveram. Após o colapso do domínio otomano, o Oriente Médio foi absorvido pelos impérios coloniais inglês e francês, que continuaram tolhendo suas possibilidades. Após a independência, a exemplo de boa parte do antigo mundo colonial, desenvolveram regimes políticos hierárquicos e autoritários, de que faziam parte poucas das instituições políticas e econômicas que, como mostraremos, são cruciais para a geração de prosperidade econômica. Essa trajetória de desenvolvimento foi moldada, em grande parte, pela história dos domínios otomano e europeu. A relação entre religião islâmica e pobreza, no Oriente Médio, é basicamente espúria.

O papel desses acontecimentos históricos, e não de fatores culturais, na conformação do percurso econômico da região pode ser constatado também no fato de que aquelas partes do Oriente Médio que escaparam temporariamente ao jugo do Império Otomano e das potências europeias (como o Egito, entre 1805 e 1848, sob Muhammad Ali) mostraram-se capazes de enveredar por um caminho de acelerado crescimento. Muhammad Ali usurpou o poder logo após a retirada das forças francesas que haviam ocupado o país sob o comando de Napoleão Bonaparte. Aproveitando-se da tibieza do controle exercido pelos otomanos sobre o território egípcio na época, logrou fundar sua própria dinastia, que, de uma forma ou de outra, governaria o país até a “revolução encabeçada por Nasser, em 1952. As reformas de Muhammad Ali, embora tenham sido impostas por coerção, promoveram o crescimento do país à medida que a burocracia estatal, o Exército e o sistema de arrecadação fiscal foram modernizados, gerando crescimento na agricultura e na indústria. Não obstante, tal processo de modernização e crescimento chegou ao fim com a morte de Ali, quando o Egito voltou a cair sob influência europeia.

Todavia, essa talvez seja uma forma errada de considerar a presença da cultura na equação. Talvez os fatores culturais mais importantes não

estejam ligados à religião, mas a “culturas nacionais” específicas. Quem sabe a influência da cultura inglesa não seja importante e explique a prosperidade de países como Estados Unidos, Canadá e Austrália? Por mais sedutora que essa ideia possa parecer à primeira vista, também não funciona. Sim, Canadá e Estados Unidos foram colônias britânicas, mas Serra Leoa e Nigéria, também. As variações de prosperidade entre as ex-colônias inglesas é tão grande quanto entre os demais países do mundo. O legado britânico não é a causa do enriquecimento da América do Norte.

Entretanto, há ainda outra versão da hipótese cultural: talvez a questão não seja ingleses versus não ingleses, mas europeus versus não europeus. Será que os europeus são de algum modo superiores em virtude de sua ética do trabalho, perspectiva de vida, valores judaico-cristãos ou legado romano? É verdade que a Europa Ocidental e a América do Norte, cuja população é primordialmente de ascendência europeia, são as regiões mais ricas do mundo. Talvez o legado europeu e sua superioridade cultural sejam as razões da prosperidade – e o derradeiro refúgio da hipótese cultural. Infelizmente, essa versão da hipótese oferece tão pouca capacidade de explicação quanto as demais. Argentina e Uruguai apresentam descendentes de europeus em proporções maiores de sua população total que o Canadá e os Estados Unidos, mas o desempenho econômico tanto de uma quanto do outro deixa muito a desejar. Japão e Cingapura nunca tiveram mais que uma gota de descendentes de europeus entre seus habitantes, mas são tão abastados quanto muitas áreas da Europa Ocidental.

A China, apesar de umas tantas imperfeições em seu sistema econômico e político, tem sido o país de crescimento mais rápido nas três últimas décadas. Sua pobreza até a morte de Mao Tsé-Tung nada tinha a ver com a cultura chinesa, mas com o modo desastroso como Mao organizou a economia e conduziu a política. Na década de 1950, ele promoveu o Grande Salto Adiante, drástica política de industrialização que acarretou fome em massa. Nos anos 1960, propagou a Revolução Cultural, que levou à perseguição maciça de intelectuais e eruditos – qualquer um cuja fidelidade ao partido pudesse ser posta em dúvida –, o que mais uma vez provocou enorme desperdício dos talentos e

recursos da sociedade. Da mesma forma, o atual crescimento chinês nada tem a ver com os valores ou mudanças na cultura local; é fruto de um processo de transformação econômica deflagrado pelas reformas implementadas por Deng Xiaoping e seus aliados – que, após a morte de Mao Tsé-Tung, foram pouco a pouco abandonando as instituições e políticas econômicas socialistas, primeiro na agricultura, depois na indústria.

Como no caso de sua correlata geográfica, a hipótese cultural tampouco tem serventia para explicar outros aspectos do atual estado de coisas. Há, evidentemente, diferentes crenças, valores e atitudes culturais entre Estados Unidos e América Latina; porém, assim como as que separam as Coreias do Sul e do Norte e separaram a Alemanha Ocidental da Oriental, tais disparidades são consequências das diferentes instituições e histórias institucionais distintas dos dois lugares. Fatores culturais que enfatizem o modo como a cultura “hispânica” ou “latina” moldou o Império Espanhol não dão conta das divergências no seio da própria América Latina – por exemplo, por que o Chile é mais rico que Paraguai e Bolívia. Outros tipos de argumentos culturais – por exemplo, os que salientam a cultura indígena contemporânea – saem-se igualmente mal. O Chile tinha uma população nativa relativamente pequena, se comparada ao Peru e Bolívia. Embora seja verdade, a cultura indígena como explicação também não funciona. Colômbia, Equador e Peru têm níveis de renda similares, mas a Colômbia hoje apresenta muito poucos indígenas, ao contrário do Equador e Peru. Por fim, as atitudes culturais, em geral de modificação tão lenta, dificilmente responderão por si pelos milagres do crescimento no Leste Asiático e China. Por mais persistentes que sejam as instituições, em determinadas circunstâncias podem transformar-se rapidamente.

# *Só Existe Crescimento Quando o Governo Não Atrapalha*

*John Tamny e Leandro Roque*

Talvez o principal erro teórico daqueles que se põem a imaginar formas de crescimento econômico é ignorar o fato de que seu país, seu estado e sua cidade não são uma ilha isolada, mas sim uma simples delimitação geográfica em meio a todo o globo terrestre.

Quando você imagina a economia de um país como sendo uma entidade completamente isolada do mundo, seu crescimento econômico realmente se torna algo difícil. Afinal, nesse cenário, você teria de fabricar tudo localmente, você só poderia vender para seus vizinhos, e toda a sua capacidade de investimento estaria limitada ao (escasso) capital disponível em sua vizinhança.

Por outro lado, quando você entende perfeitamente que seu país é um mero pedaço de terra envolto por vários outros no globo terrestre, a perspectiva muda completamente.

A partir do momento em que você entende que o seu mercado é global — em vez de apenas local —, que você pode transacionar com qualquer indivíduo do planeta, que você pode vender para, e comprar de, qualquer pessoa de qualquer ponto do mundo, e que, principalmente, qualquer indivíduo do mundo pode investir em sua área, toda a análise econômica muda.

Pense, por exemplo, em uma determinada região do seu país que seja extremamente pobre. Muito provavelmente, os habitantes locais não terão capital físico nem recursos financeiros para fazer grandes investimentos. Consequentemente, será impossível que essa região enriqueça. Entretanto, se você considerar que tal região está inserida em um grande contexto global, o cenário muda totalmente. Os habitantes locais podem não ter capital nem recursos próprios para investir, mas certamente há outros habitantes do resto do globo que

possuem esse capital e que, com os devidos incentivos, terão sim interesse de investir ali.

E isso muda tudo.

### **Implicações**

Quando você passa a pensar em termos globais em vez de meramente nacionais, estaduais ou locais, vários desafios econômicos desaparecem.

Um exemplo trivial bastante interessante é o do setor aéreo de um determinado país. Vários economistas temem um oligopólio neste setor simplesmente porque eles próprios cometeram o erro de criar um arranjo no qual empresas aéreas estrangeiras são proibidas de fazer vôos nacionais dentro deste país. Sendo assim, com o mercado nacional fechado ao mercado global, e com as empresas aéreas nacionais usufruindo uma reserva de mercado (por obra e graça das regulamentações estatais, que proibiram empresas aéreas estrangeiras de fazerem voos nacionais), a possibilidade de fusões e aquisições neste setor realmente irá levar a um oligopólio.

Ato contínuo, os próprios criadores deste cenário de reserva de mercado passam a aplicar políticas que visam a impedir o surgimento deste oligopólio — como leis anti-truste — ou que, em última instância, visam a tentar regular esse oligopólio.

Perceba, no entanto, que o erro foi cometido lá no início — quando o governo proibiu empresas aéreas estrangeiras de fazer voos nacionais —, e o que se está fazendo agora é um mero paliativo. A partir do momento em que o governo fecha um mercado à concorrência externa, tentar regulá-lo é um esforço inútil. É impossível tornar mais eficiente, por meio de imposições burocráticas, um mercado fechado que foi fechado à concorrência.

Por outro lado, se o mercado aéreo de um país é aberto ao mundo, de modo que empresas estrangeiras não são proibidas de — ao contrário, são bem-vindas para — fazer vôos nacionais, não há a mais mínima

possibilidade de fusões que levem a um oligopólio. Para isso acontecer, todas as empresas aéreas do mundo, teriam de se fundir em uma só.

O mesmo raciocínio acima se aplica ao setor de telefonia, ao setor de internet, ao setor de TV a cabo, ao setor bancário, ao setor elétrico, ao setor petrolífero, ao setor rodoviário e até mesmo ao setor de saneamento. Aliás, se aplica até mesmo a empresas de ônibus, de seguro-saúde, hospitais, escolas, açougues, restaurantes, churrascarias, padarias, borracharias, oficinas mecânicas, shoppings, cinemas, sorveterias, hotéis, motéis, pousadas etc.

Se você pensa nestes mercados apenas em termos locais ou nacionais, partindo da premissa de que apenas pessoas que nasceram dentro dos mesmos limites geográficos que o seu podem investir nestes setores, aí realmente o desenvolvimento de vários destes setores será um grande desafio. Se você proíbe o capital externo de investir nestes setores, a melhoria deles se torna bem mais difícil.

Por outro lado, se você pensa nestes mercados em termos globais, de modo que qualquer pessoa ou empresa do mundo tenha a liberdade de investir nele e de auferir lucros, a realidade muda.

Como bem disse Lee Kwan Yew, o homem responsável por implantar as reformas econômicas que fizeram com que Cingapura deixasse de ser um país de terceiro mundo — praticamente uma favela a céu aberto — e se transformasse em um país de primeiro mundo,

*Enquanto a maioria dos países do Terceiro Mundo denunciava a exploração das multinacionais ocidentais, nós as convidamos todas para ir a Cingapura. Desse modo conseguimos crescimento, tecnologia e conhecimento científico, os quais dispararam nossa produtividade de uma maneira mais intensa e acelerada do que qualquer outra política econômica alternativa poderia ter feito.*

Quando se entende que o mercado é global, e não meramente local, vários obstáculos deixam de existir. Problemas como falta de recursos físicos ou de capital financeiro são imediatamente mitigados. Se os empreendedores de uma determinada região não possuem recursos

para fazer um investimento vultoso e altamente demandado pelos habitantes locais, certamente há empreendedores no resto do mundo que possuem. E, se estes tiverem a garantia de que poderão manter seus lucros, eles virão.

Se um determinado país está sem recursos para construir portos, aeroportos, estradas, sistemas de saneamento etc., certamente há investidores e empreendedores em algum ponto do globo interessados em ganhar dinheiro com este mercado. Basta apenas deixá-los livres para tal.

Se um país cria um ambiente de respeito à propriedade privada, permite a liberdade de comércio, incentiva o investimento estrangeiro, fornece plena liberdade às transações comerciais, e permite a acumulação de capital, metade da estrada para o progresso já foi percorrida.

Falta agora a outra metade.

### **As quatro barreiras ao crescimento econômico**

Sim, o crescimento econômico e o enriquecimento são possíveis em qualquer ponto do planeta. Sim, fazer uma economia crescer é fácil. Com efeito, o crescimento econômico é algo que ocorre de maneira natural. Como indivíduos inseridos em um mercado global, nossa predisposição à produção e às trocas comerciais é inata, pois nossa sobrevivência depende delas.

Um brasileiro transacionar comercialmente com outro brasileiro é tão efetivo quanto esse mesmo brasileiro transacionar com um vietnamita. Em ambos os casos, ele está buscando melhorar seu padrão de vida.

Não havendo barreiras ao exercício dessas trocas comerciais, o crescimento econômico ocorre como que por gravidade. Por isso, é essencial entender quais são as barreiras que podem impedir o crescimento econômico.

### **Moeda**

A primeira e mais crucial barreira ao crescimento é a saúde da moeda. Dado que o dinheiro representa *a metade de toda e qualquer transação econômica*, a saúde da moeda irá determinar a saúde de toda a economia. Se a moeda é instável, a economia também se torna instável.

Além de ser o meio de troca, a moeda é a unidade de conta que permite o cálculo de custos de todos os empreendimentos e investimentos. Se essa unidade de conta é instável — isto é, se seu poder de compra cai contínua e rapidamente, principalmente em termos das outras moedas estrangeiras —, não há incentivos para se fazer investimentos.

Daí os economistas clássicos, à sua época, já defenderem a ideia de que a moeda, para ser eficaz, deveria ser a mais estável possível. Tais economistas corretamente compreenderam que ter uma moeda cujo valor flutuasse constantemente seria o equivalente a utilizar unidades de medida que flutuassem diariamente.

Hoje, infelizmente, a teoria econômica que se tornou dominante — e que é adotada por quase todos os governos — inverteu completamente essa lógica. Os economistas de hoje não mais veem o dinheiro como uma unidade de conta que deve ser a mais estável possível. Ao contrário: eles acreditam que uma unidade de conta totalmente volúvel e flutuante, principalmente em relação às demais moedas estrangeiras, turbinaria a atividade econômica.

Eis o principal problema com esse raciocínio: quando investidores investem — principalmente os estrangeiros —, eles estão, na prática, comprando um fluxo de renda *futura*. Para que investidores (nacionais ou estrangeiros) invistam capital em atividades produtivas, eles têm de ter um mínimo de certeza e segurança de que terão um retorno que valha alguma coisa.

Mas se a unidade de conta é diariamente distorcida e desvalorizada, se sua definição é flutuante, há apenas caos e incerteza. Se um investidor não faz a menor ideia de qual será a definição da unidade de conta no futuro (sabendo apenas que seu poder de compra certamente será bem

menor), o mínimo que ele irá exigir serão retornos altos em um curto espaço de tempo.

Veja o caso do Brasil em 2015. Em dezembro de 2014, um dólar custava em torno de R\$2,60. Naquela época, um investidor estrangeiro que houvesse trazido US\$ 100 para cá, converteria para R\$ 260. Já ao final de 2015, com o dólar a R\$ 4, se esses R\$ 260 fossem reconvertidos em dólares, o investidor estrangeiro teria apenas US\$ 65.

Isso significa que, para que ele obtivesse algum ganho real com seu investimento — por exemplo, para que ele pudesse voltar pra casa com pelo menos US\$ 101 —, sua taxa de retorno teria de ser de aproximadamente 56% (os R\$ 260 teriam que se transformar em R\$ 404) em um ano. Há algum investimento que gera um retorno de 56% em um ano?

Para países em desenvolvimento, que precisam de investimentos estrangeiros, essa questão da estabilidade da moeda é crucial também por outro motivo: uma moeda estável cria as condições necessárias para a *transferência de conhecimento*. O conhecimento acompanha o investimento: o *capital estrangeiro vem acompanhado de conhecimento estrangeiro*.

Um país de moeda forte e estável envia um sinal claro ao mundo: "tragam seu dinheiro; mandem para cá seus especialistas; construam suas fábricas aqui; ensinem a nós tudo o que vocês sabem; e riqueza que vocês criarem aqui voltará para vocês multiplicada e em uma moeda que mantém seu valor".

Quando a moeda é estável, investidores têm mais incentivos para se arriscar e financiar ideias novas e ousadas; eles têm mais disponibilidade para financiar a criação de uma riqueza que ainda não existe. O investimento em tecnologia é maior. O investimento em soluções ousadas para a saúde é maior. O investimento em infraestrutura é maior. O investimento em ideias para o bem-estar de todos é maior.

Já se um país desvaloriza continuamente sua moeda, ele está mandando um sinal claro aos investidores estrangeiros: "mantenham sua riqueza financeira e intelectual longe daqui; caso contrário, você irá perdê-la sempre que for remeter seus lucros".

O máximo a que um país de moeda fraca pode aspirar é utilizar para fins de curto prazo o capital puramente especulativo (o chamado "hot money") que entra no país à procura de ganhos rápidos com arbitragem. Os melhores cérebros do país abandonarão as profissões voltadas para o setor tecnológico e irão se concentrar no mercado financeiro, especialmente no setor de hedge.

Os investidores preferirão se refugiar em investimentos tradicionais e mais seguros, como imóveis e títulos do governo (que terão de pagar juros altos para conseguir atrair esse capital). Não há segurança para investimentos de longo prazo, que são os que mais criam riqueza.

Uma moeda instável desestimula investimentos produtivos. E, conseqüentemente, age contra o crescimento econômico. Uma moeda forte e estável é indispensável para atrair o capital estrangeiro e, com isso, gerar crescimento econômico. Estando a questão da moeda resolvida, restam três barreiras.

## **Impostos**

Uma característica humana que todos nós temos, e que torna o crescimento econômico algo fácil e natural, é o fato de que nossos desejos são ilimitados. Estamos sempre desejando coisas a mais.

Só que, para poder consumir esses bens que desejamos, temos antes de ter produzido algo. Como indivíduos, nós trocamos "produtos por outros produtos". Trabalhamos em troca de dinheiro, é verdade, mas só aceitamos esse dinheiro porque sabemos que, com ele, poderemos adquirir outros produtos.

Ou seja, o que permite o nosso consumo é a nossa produção, que necessariamente tem de vir antes do consumo. No nível mais simples, um indivíduo tem primeiro de oferecer algo de valor para só então poder comprar algo que deseja. E o fato de termos de produzir para

consumir — ou seja, o fato de que temos de trocar nossa mão-de-obra por alimentos, roupas, abrigos, veículos e amenidades várias que ainda não possuímos — é o que gera o crescimento econômico.

Portanto, para se estimular o crescimento econômico, é crucial estimular a *produção*. O caminho para o crescimento econômico passa pelo estímulo da oferta. E, para estimular a oferta, além de uma moeda forte e estável, é necessário remover as barreiras tributárias, burocráticas e comerciais que emperram a produção.

Vale repetir: para que os indivíduos possam consumir, eles têm antes de produzir. Sendo assim, é *crucial remover obstáculos à produção*. E o primeiro obstáculo a ser removido são os impostos. Impostos nada mais são do que um preço que o governo coloca sobre a produtividade; uma penalidade impingida ao trabalho.

Empreendedores são, por definição, indivíduos que gostam de se arriscar. Quando empreendedores talentosos de todos os cantos do globo decidem investir em um país, eles estão correndo risco e esperam enriquecer em decorrência disso. No entanto, se o preço a ser pago são impostos altos, vários serão desestimulados.

Para o criador de software cujas inovações irão aprimorar a eficiência das empresas, ou para o cientista cujo trabalho irá demandar várias horas para encontrar a cura do câncer, passando pelo simples dono de restaurante que alimenta as pessoas, tributar sua renda equivale a cobrar um preço pelos seus esforços. Equivale a cobrar deles um preço pelo seu trabalho, algo totalmente sem sentido.

Por isso, o objetivo deve ser o de diminuir esse preço do trabalho a fim de estimular ao máximo os esforços econômicos. Em virtude de seu sucesso, empreendedores melhoram substantivamente as nossas vidas, e o fato de que eles devem ser punidos por isso, tendo uma fatia de sua renda confiscada, deveria ser visto como algo grotesco. Não há empregos sem investimentos. E não há empregos que paguem bem sem investimentos vultosos. Se a renda dos investimentos será tributada, o incentivo para empreendê-los é drasticamente reduzido.

Por tudo isso, é crucial que o governo seja o menor possível. Quanto maior for o governo, maiores serão seus gastos. Quanto maiores forem seus gastos, maiores terão de ser os impostos. E quanto maiores forem os impostos, menores serão os incentivos ao investimento e à produção. (Se o governo financiar seu aumento de gastos por meio do endividamento, o resultado será inflação, o que nos remete ao item 'moeda').

Quando políticos falam que irão aumentar os gastos, o que eles realmente estão dizendo é que irão aumentar os custos sobre os indivíduos produtivos, que são aqueles que arcam com o ônus dos impostos. Aumentar os gastos do governo equivale a aumentar os custos sobre aqueles que levantam cedo e vão trabalhar.

### **Burocracia**

Empreendimentos são feitos em busca do lucro. E a burocracia inibe o processo. A burocracia exige que uma grande quantidade de tempo, energia, esforço e dinheiro seja gasta apenas para se certificar de que o empreendimento está cumprindo todas as ordens pelos funcionários do governo.

A burocracia nada mais é do que um custo artificial imposto ao empreendimento. Embora raramente atinja seus supostos objetivos, a burocracia é extremamente bem-sucedida em sufocar a economia e impedir o surgimento de novos empreendimentos. A burocracia rouba dos trabalhadores e dos empreendedores o tempo e os recursos que poderiam ser direcionados à produção de bens e serviços desejados pelo mercado.

O mais irônico de tudo é que toda a burocracia estatal — suas leis e regulamentações — está majoritariamente sob o comando de pessoas que jamais empreenderam em toda a sua vida, mas que se sentem perfeitamente aptas a ditar ordens aos reais empreendedores.

### **Comércio**

O comércio é o mais simples desses quatro elementos relacionados ao crescimento econômico. Cada um de nós, na condição de indivíduo, pratica diariamente o livre comércio. Todos nós somos adeptos do livre

comércio porque o livre comércio é justamente o propósito de trabalharmos.

Todos nós trabalhamos diariamente porque há muita coisa que queremos mas que ainda não temos. Trocamos os frutos do nosso trabalho pela comida, pelas roupas, pelos carros, e pelos aparelhos eletroeletrônicos que não produzimos, mas que são produzidos por terceiros ao redor do globo. Sendo assim, tarifas de importação nada mais são do que uma punição sobre o nosso trabalho e nossa produção. Tarifas de importação são na verdade um imposto sobre o nosso trabalho e nossa produção.

Pior ainda, tarifas de importação sempre são implantadas pelo governo com o intuito de proteger a reserva de mercado de empresas ineficientes (se fossem eficientes, não teriam medo da concorrência estrangeira), o que acentua a nossa privação. Trabalhamos e produzimos, mas o governo só nos permite trocar os frutos da nossa produção por bens nacionais mais caros e de baixa qualidade.

No que mais, barreiras comerciais sempre são retaliadas pelos outros países, o que significa que as empresas nacionais mais eficientes arcarão com o maior dos ônus: mercados estrangeiros fechados. Isso reduz o estímulo a novos investimentos em empresas eficientes, e privilegia o investimento em empresas protegidas da concorrência. No geral, a ineficiência econômica é premiada e aumentada.

Atualmente, a economia passou a ser vista como algo intimidante, uma ciência sombria e impenetrável, compreendida apenas por acadêmicos especializados. Não deveria ser. Todos nós somos microeconomistas em nossa rotina diária. As principais noções de economia estão ao alcance da compreensão de qualquer pessoa que pratique trocas comerciais em sua rotina. A economia está em todos os cantos para onde você olhe. Nada é mais fácil de entender do que as noções básicas de economia.

As medidas que geram crescimento econômico são lógicas, sensatas e facilmente compreendidas por qualquer um, pois vivemos suas

consequências diariamente. É necessário ter um Ph.D. em economia para complicar o assunto.

# *A Pobreza é Fácil de Ser Explicada*

*Walter Williams*

Acadêmicos, políticos, clérigos e outros tipos sempre aparentam perplexidade frente à seguinte questão: por que existe pobreza no mundo? As respostas normalmente variam, indo desde exploração e ganância até escravidão, colonialismo e outras formas de comportamento imoral. A pobreza é vista como um fenômeno que deve ser explicado apenas por meio de análises complicadas, doutrinas conspiratórias e fórmulas mágicas. Essa visão acerca da pobreza é, na verdade, parte do problema, porque impede que a questão seja abordada corretamente.

Na realidade, há muito pouco de complicado ou de interessante na pobreza. A pobreza tem sido a condição natural e permanente do homem ao longo de toda a história. As causas da pobreza são bem simples e diretas. Em termos gerais, indivíduos em particular ou nações inteiras em geral são pobres por uma ou mais das seguintes razões: (1) eles não podem ou não sabem produzir muitos bens ou serviços que sejam desejados por outros; (2) eles podem e sabem produzir bens ou serviços apreciados por outros, mas são impedidos de fazer isso; ou (3) eles voluntariamente optam por ser pobres.

O verdadeiro mistério é entender por que realmente existe alguma riqueza no mundo. Isto é, como uma pequena porção da população humana (em sua maioria no Ocidente), por apenas um curto período da história humana (principalmente nos séculos XIX, XX e XXI), conseguiu escapar do mesmo destino de seus predecessores?

Algumas vezes, referindo-se aos EUA, as pessoas justificam sua riqueza apontando para o fato de que o país é abundante em recursos naturais. Tal explicação, entretanto, é insatisfatória. Fosse a abundância de recursos naturais a causa de riqueza, a África e a América do Sul seriam

os continentes mais ricos do mundo, e não o lar de algumas das pessoas mais miseravelmente pobres do planeta. Em contrapartida, tal explicação, por uma questão de lógica, infere que países pobres em recursos naturais, como Japão, Hong Kong e Grã-Bretanha, deveriam ser miseráveis, e não estarem classificados entre os lugares mais ricos do mundo.

Outra explicação insatisfatória para a pobreza é o colonialismo. Esse argumento sugere que a pobreza do terceiro mundo é uma herança pelo fato de tais países terem sido colonizados, explorados e espoliados de suas riquezas pelos países colonizadores. Ocorre, porém, que países como Estados Unidos, Canadá, Austrália e Nova Zelândia também foram colônias; e ainda assim estão entre os mais ricos do mundo. Hong Kong foi colônia da Grã-Bretanha até 1997 — quando a China reconquistou a soberania da ilha —, mas conseguiu se tornar a segunda mais rica jurisdição política do Extremo Oriente. Por outro lado, Etiópia, Libéria, Tibete e Nepal jamais foram colônias, ou foram por apenas alguns poucos anos, e ainda assim figuram entre os países mais pobres e mais atrasados do mundo.

Não obstante as várias críticas justificáveis ao colonialismo e, devo acrescentar, às multinacionais, o fato é que ambos serviram como uma forma de transferência de tecnologias e de instituições ocidentais, fazendo com que pessoas de países atrasados entrassem em contato com o mundo ocidental, mais desenvolvido. Um fato trágico — embora pouco comentado — é que vários países da África passaram por expressivos declínios econômicos após suas independências. Em muitos desses países, o cidadão médio pode dizer que comia mais regularmente e usufruía mais proteções aos seus direitos humanos quando ainda estava sob domínio colonial. As potências coloniais jamais perpetraram os indescritíveis abusos de direitos humanos — incluindo-se aí o genocídio — que vimos ocorrer em países como Burundi, Uganda, Zimbábue, Sudão, África Central, Somália e outros lugares após sua independência.

Qualquer economista que diga saber uma resposta completa para as causas da riqueza deve ser imediatamente visto com muita

desconfiança. Simplesmente não sabemos plenamente o que torna algumas sociedades mais ricas que outras. Entretanto, podemos fazer suposições baseadas em correlações. É relativamente simples. Comece enumerando os países de acordo com seu sistema econômico. Conceitualmente, podemos ordená-los desde os mais capitalistas (aqueles que possuem um mercado mais livre) até os mais comunistas (aqueles que possuem ampla intervenção e planejamento estatal). Então consultamos a Anistia Internacional e seu ranking de países ordenados de acordo com abusos de direitos humanos. E então utilizamos as estatísticas de renda fornecidas pelo Banco Mundial para ordenar os países da maior até a menor renda per capita.

Ao se compilar essas três listas, seria possível observar uma correlação muito forte, embora imperfeita: aqueles países com maior liberdade econômica tendem também a oferecer maiores proteções aos direitos humanos. E seus cidadãos são mais ricos. Dado que tal descoberta não é uma coincidência, especulemos os motivos dessa correlação.

### **Direitos e prosperidade**

Uma maneira de mensurar a proteção aos direitos humanos é perguntando até que ponto o estado protege a propriedade privada e a liberdade de trocas voluntárias — ou seja, o direito de adquirir, possuir e se desfazer de propriedade da maneira que mais aprouver ao indivíduo, desde que ele não viole os direitos de terceiros. A diferença entre a propriedade privada e a propriedade coletiva não é meramente filosófica. A propriedade privada produz incentivos e resultados sistemicamente distintos da propriedade coletiva.

Dado que os coletivistas frequentemente banalizam os direitos de propriedade privada, vale à pena elaborar essa questão. Quando os direitos de propriedade são aplicados integralmente à propriedade privada, todos os custos e benefícios das decisões que um indivíduo proprietário toma ficam concentrados nele e nele apenas. Já quando os direitos de propriedade são coletivizados, eles se tornam difusos e dispersos pela sociedade.

Por exemplo, a propriedade privada força os proprietários de imóveis a levarem em consideração o efeito que suas atuais decisões terão sobre

o valor futuro de seus imóveis. Por quanto tempo mais um imóvel continuará sendo valorizado como uma boa moradia — e, por conseguinte, ser revendido a um bom preço — é algo que vai depender exclusivamente de como seu proprietário irá cuidar dele. Assim, uma propriedade gerida privadamente faz com que a riqueza de um indivíduo seja refém de suas atitudes; esse indivíduo, para manter sua riqueza, terá de incorrer em uma atitude "socialmente responsável": economizar recursos escassos.

Compare esses incentivos àqueles gerados pela propriedade coletiva. Quando o governo é o proprietário de um imóvel, um indivíduo não tem incentivos para cuidar bem deste imóvel simplesmente porque ele, caso aja assim, não irá capturar o benefício completo de seus esforços. O resultado de seus esforços será disperso por toda a sociedade. Por outro lado, para este mesmo indivíduo, os custos de ele ser descuidado e desleixado com o imóvel coletivo também serão similarmente dispersos pela sociedade. Não é necessário ser um gênio para prever que, sob tais circunstâncias, os cuidados para com essa propriedade serão muito menores. Simplesmente não há incentivos para tal atitude; não há incentivos para se economizar recursos escassos. A propriedade coletiva gera desperdício de recursos escassos, sendo portanto socialmente irresponsável — justamente o contrário do que almejam seus apologistas.

Mas a propriedade nominalmente coletiva não é o único arranjo que desestimula essa responsabilidade social. Quando o governo tributa a propriedade, ele altera as características inerentes ao ato de possuir uma propriedade. Se o governo, por exemplo, impuser um imposto de 75% sobre a venda de imóveis, tal medida irá reduzir os incentivos que um indivíduo possui para utilizar sua propriedade de maneira sensata, economizando recursos escassos. Tal medida, na verdade, estimularia um comportamento mais desleixado do indivíduo proprietário, o que levaria a uma rápida deterioração do imóvel, uma destruição de recursos escassos. Afinal, para que cuidar bem de algo que, ao ser vendido, não lhe trará grandes receitas?

Esse argumento se aplica para todas as atividades, inclusive trabalho e investimento. Qualquer medida que reduza o retorno ou aumente o custo de um investimento irá reduzir os incentivos para que se faça tal investimento. Isso é válido tanto para investimentos em capital humano quanto para investimentos em capital físico — isto é, aquelas atividades que elevam a capacidade produtiva dos indivíduos.

De maneira significativa, a riqueza das nações está incorporada em seus cidadãos. O exemplo mais acabado disso é a experiência dos alemães e japoneses após a Segunda Guerra Mundial. Durante a guerra, os bombardeios das forças aliadas destruíram praticamente todo o estoque de capital físico desses dois países. O que não foi destruído foi o capital humano das pessoas: suas habilidades físicas e mentais, e sua educação. Em duas ou três décadas, ambos os países ressurgiram como formidáveis forças econômicas. Não foi o Plano Marshall, tampouco os outros subsídios americanos à Europa e ao Japão, que trouxe a recuperação a esses dois países; nem haveria sentido econômico caso isso ocorresse.

A correta identificação das causas da pobreza é algo crítico. Se ela for vista, como ocorre muitas vezes, como resultado da exploração, a política que naturalmente irá ser sugerida é a redistribuição de renda — isto é, o confisco governamental da renda "adquirida injustamente" por algumas pessoas e sua subsequente "restituição" aos seus proprietários "por direito". Trata-se da política da inveja: programas assistencialistas cada vez maiores em nome de uma suposta igualdade, a qual é impossível de ser obtida na prática.

Quando a pobreza passar a ser vista como o que realmente é, a saber, o resultado de intervenções governamentais irracionais — como regulamentações, burocratização, tributação e inflação — e da falta de capacidade produtiva, políticas mais eficazes surgirão.

# *A Pobreza Diminuiu na Medida em que o Capitalismo Expandiu*

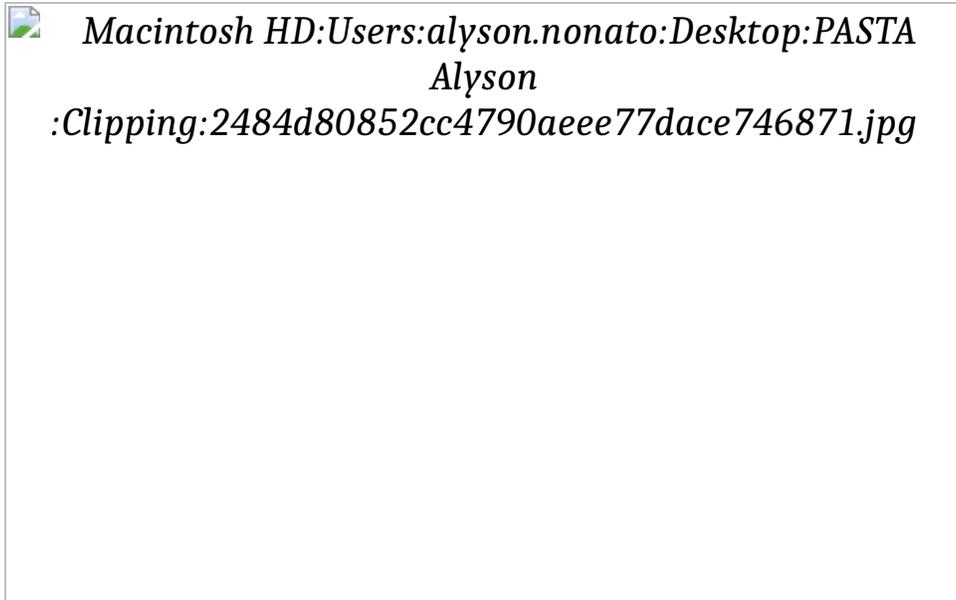
*Ryan McMaken*

O Banco Mundial recentemente anunciou que o mundo alcançou um novo marco. A pobreza extrema, disse o Banco, provavelmente cairá para menos de 10% da população mundial pela primeira vez na história em 2015.

Pobreza extrema, de acordo com o Banco Mundial, é uma situação em que uma pessoa vive com uma renda menor que US\$ 1,90 por dia. Em outras palavras, trata-se de uma pobreza *genuinamente opressiva*, e não uma pobreza "americana", em que os pobres possuem celulares e ar-condicionado. Ou seja, esta medida de pobreza *não* é uma medida *relativa* (por exemplo, os pobres nos EUA são mais ricos que a classe média de boa parte da Europa), como é frequentemente feito pelas Nações Unidas em relatórios como os da UNICEF.

De acordo com o Banco: *a pobreza global terá caído de 902 milhões de pessoas, ou 12,8% da população global, em 2012, para 702 milhões de pessoas, ou 9,6% da população global, em 2015.*

Naturalmente, qualquer tendência de queda na extrema pobreza é uma ótima notícia. Mas a pergunta óbvia que tem de ser feita é por que os níveis de extrema pobreza têm caído. O Banco Mundial alega que as melhorias "se deveram às fortes taxas de crescimento econômico nos países em desenvolvimento nos últimos anos, aos investimentos na educação e na saúde, e à ampliação das redes de seguridade social, o que impediu que pessoas voltassem para a pobreza".



*Gráfico 1: pobreza extrema no mundo, em porcentagem da população total*

Essa conclusão, a princípio, é aceitável. Com efeito, transferir fundos de um grupo de pessoas para outro grupo de pessoas realmente tende a aumentar a renda deste último grupo. Pelo menos no curto prazo. Adicionalmente, aumentar investimentos na educação e na saúde é uma coisa boa. (É difícil dizer se, para o Banco Mundial, "investimento" significa um genuíno investimento privado ou simplesmente gastos governamentais).

Entretanto, independentemente do que se pense a respeito de redes de proteção social e gastos governamentais, o fato imutável é que, para que a riqueza possa ser redistribuída, ela tem antes que ser criada. Essa é uma realidade incontornável. Não se pode redistribuir aquilo que não se criou.

Para que uma economia continue crescendo ao mesmo tempo em que o governo redistribui a renda de um grupo (geradores de riqueza) para outro grupo (consumidores de riqueza), a produtividade dos geradores de riqueza tem de ser muito alta. E para a produtividade ser alta, a criação e a acumulação de capital pela economia têm de ser muito altas. Apenas um alto grau de capital criado e acumulado pode permitir uma alta produtividade.

Conseqüentemente, se uma economia não consegue aumentar a produtividade de seus trabalhadores por meio da poupança e da criação e acumulação de capital, não haverá a criação de novos excedentes que possam ser redistribuídos. Você pode querer redistribuir riqueza indefinidamente; no entanto, se alguns trabalhadores e empreendedores não mais estiverem criando riqueza real, o resultado final será simplesmente a redistribuição da pobreza.

Portanto, a que podemos atribuir essa contínua queda na pobreza extrema, que é a pior pobreza que existe? Para se ter uma melhor perspectiva das causas do declínio na pobreza, vejamos em que parte do mundo a pobreza extrema persiste.

Primeiramente, temos de notar que os países mais ricos do mundo já erradicaram a pobreza extrema. Não há pessoas que vivem com menos de US\$ 1,90 nos EUA, no Canadá, na Austrália e na Europa Ocidental. Tais países simplesmente não possuem um número nem sequer ínfimo de pessoas que vivem em palhoças, que têm de andar quilômetros diariamente apenas para conseguir água potável, e que não possuem acesso a serviços de saúde modernos. Mesmo no Leste Europeu, onde o socialismo de estilo soviético durou até o início da década de 1990, é difícil encontrar uma população com mais de 1% das pessoas vivendo em níveis de extrema pobreza.

Portanto, temos de olhar para América Latina, Ásia e África para encontrar as populações que continuam padecendo condições de pobreza extrema.

Todos os dados são do Banco Mundial e foram coletados ao longo de 20 anos, de 1992 a 2012, o último com dados disponíveis. Durante esse período, ao redor de todo o mundo, a pobreza extrema caiu de 34,7% para 12,7%.

A América Latina é a menos pobre das regiões que estão fora das ricas América do Norte e Europa. Os maiores países da América Latina ficaram bem abaixo das taxas mundiais de pobreza extrema ao longo dos 20 anos que vão de 1992 a 2012:

 *Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson  
:Clipping:d39b6e524cf74d2f8ad6838045880c18.jpg*

*Gráfico 2: porcentagem de pessoas vivendo na pobreza extrema na América Latina*

Além de constatar que a América Latina possui menos pobreza extrema do que o mundo como um todo, também é possível observar que houve uma substancial melhora ao longo desse período de 20 anos. No México, por exemplo, a pobreza extrema caiu de 9,7% para 2,7%. No Brasil, a queda foi ainda mais intensa (graças, majoritariamente, à estabilização da economia e ao fim da hiperinflação, de 20,8% para 4,9%. Na Colômbia (que já tinha menos pobreza que o México e muito menos que o Brasil), a queda foi menor, mas se manteve no caminho certo, com a pobreza extrema caindo de 8% para 6%.

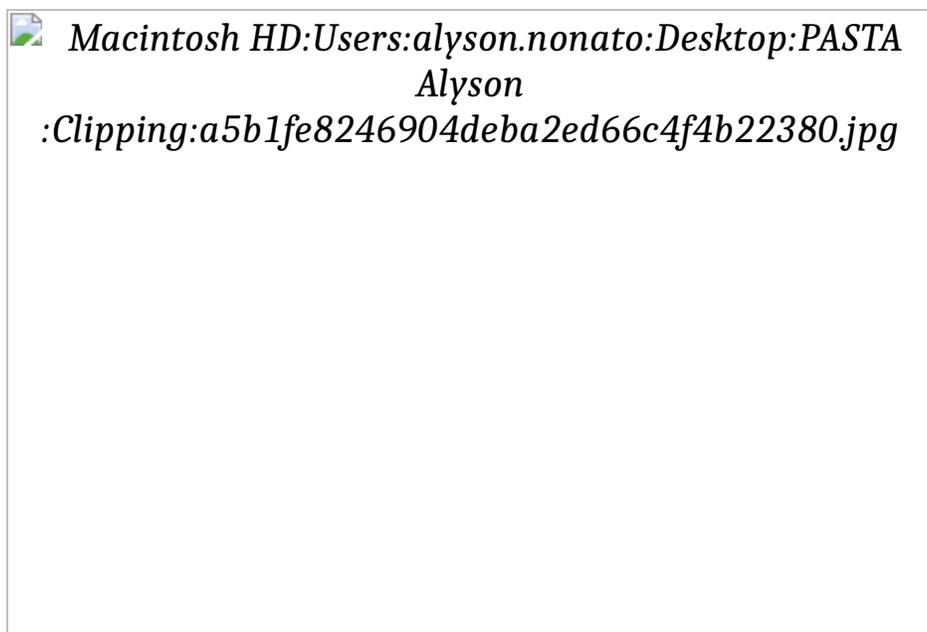
Já no sul e sudeste da Ásia, as condições são consideravelmente piores, podendo ser encontradas taxas de pobreza extrema que excedem 40%.

 *Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson  
:Clipping:8f475f60507b41b4ae865be88571c406.jpg*

*Gráfico 3: porcentagem de pessoas vivendo na pobreza extrema na Ásia*

Não obstante, nestes casos também observamos profundas melhorias ao longo do período de 20 anos. Na China, por exemplo, a taxa de pobreza extrema caiu de 57% para 11%. Na Indonésia, a taxa caiu de 57% para 15%. O menor progresso ocorreu em Bangladesh. Mas, mesmo lá, a pobreza extrema caiu 20 pontos percentuais, de 63% para 43%.

A pior situação, no entanto, é encontrada na África, onde as taxas de pobreza extrema são maiores e as melhorias observadas foram as menores.



*Gráfico 4: porcentagem de pessoas vivendo na pobreza extrema na África.*

Dentre os maiores países da África, percebe-se que a pobreza extrema continua flagelando uma grande fatia da população, embora tenha havido uma significativa melhoria na África do Sul e na Etiópia. Na Etiópia, de 1992 a 2012, a pobreza extrema caiu de 67% para 33%, e na África do Sul, de 32% para 17%.

### **Por que as disparidades entre regiões e países?**

Se o Banco Mundial alega que a pobreza é reduzida por programas de seguridade social e investimentos em saúde e educação, então a pergunta inevitável é: como uma população obtém um excedente grande o suficiente para financiar programas de seguridade social, educação e saúde?

A resposta está em uma mão-de-obra mais produtiva, uma maior inserção no comércio mundial, e mais atividades empreendedoras. Igualmente essencial é um sistema legal confiável que proteja a propriedade privada.

[N. do E.: em suma, o que permite que um país gere riqueza — riqueza essa que então poderia ser redistribuída — é divisão do trabalho, poupança, acumulação de capital, capacidade intelectual da população (se a população for despreparada, a mão-de-obra terá de ser

importada), respeito à propriedade privada, baixa tributação, segurança institucional, desregulamentação econômica, moeda forte, ausência de inflação, empreendedorismo da população, leis confiáveis, previsíveis e estáveis, arcabouço jurídico sensato e independente].

Ou seja, a resposta está em uma maior liberdade empreendedorial e em maior segurança para as pessoas que atuam no mercado.

O mundo desenvolvido, por exemplo, onde a extrema pobreza deixou de existir, é dominado por economias de mercado. Mesmo as supostas economias "socialistas" de países como Suécia e Dinamarca estão entre as economias mais liberais do mundo.

Com efeito, se olharmos para os países nórdicos em um contexto mais geral, veremos que a região é obviamente formada por mercados que são, ao menos parcialmente, livres. Suécia e Dinamarca não têm nada em comum com as economias "planejadas" que eram populares no mundo em meados do século XX. Sim, esses países são menos ricos do que poderiam ser graças a uma variedade de regulamentações governamentais e políticas redistributivas; porém, se olharmos no contexto global, não haverá nenhuma dificuldade em entender por que a Dinamarca é muito mais rica do que, por exemplo, a Índia, país este que, até a década de 1990, padeceu sob um ambiente extremamente regulador e burocrático. A Índia ainda está tentando alcançar a Dinamarca, mas não será capaz pelas próximas décadas, se não pelos próximos séculos.

Assistencialismo e redistributivismo só podem funcionar — e, ainda assim, por tempo determinado — em sociedades que já enriqueceram e já alcançaram altos níveis de produtividade. Apenas países ricos, que já têm capital acumulado, podem se dar ao luxo de consumir esse capital com políticas redistributivistas. Não dá para redistribuir aquilo que não foi criado. Adotar um modelo sueco em um país sudanês não daria muito certo.

A América Latina, por sua vez, reduziu suas taxas de pobreza extrema tão intensamente graças à adoção, ainda que tímida, de economias de mercado. O Chile é uma grande história de sucesso, e, se o país

permanecer em seu atual caminho relativamente pró-mercado, provavelmente entrará no clube dos países mais ricos do mundo na próxima geração.

Embora mais pobre que o Chile, o México também é uma história de êxito, e a ascensão de uma classe média no país ao longo dos últimos vinte anos é um sinal do comprometimento do país em se afastar, ainda que lentamente, de séculos de domínio do governo sobre a economia. As pessoas que se referem à América Latina como "terceiro mundo" estão paradas no tempo.

E, obviamente, México, Chile e outros países da América Latina em que a pobreza extrema está desaparecendo simplesmente já vêm participando da economia global há mais tempo do que grande parte do mundo.

Não obstante todos os avanços e retrocessos políticos, todos os ciclos de expansão e recessão, a América Latina tem se voltado para uma economia de mercado. Já o mesmo não pode ser dito da Ásia e da África. Dominados há muito tempo por, de um lado, políticas econômicas marxistas e, de outro, mercantilismo colonialista, os países africanos fizeram muito pouco para criar condições favoráveis para o desenvolvimento econômico. Flagelada por guerras, sistemas judiciários corruptos, e ideologias que desprezam a propriedade privada — como o islamismo e o marxismo —, a população do continente africano continua sofrendo com a pobreza que domina a paisagem do local.

Enquanto isso, na Ásia, o cenário é bem mais variado. China, Índia e o sudeste asiático estão continuamente abrindo suas economias. Os maiores países da região (com a exceção de Bangladesh) reduziram suas taxas de pobreza extrema pela metade ao longo dos últimos anos. A China, obviamente, adotou uma economia mais aberta na década de 1980, ao passo que a Índia vem abandonando a opressão do seu bizarro e extremamente burocrático sistema de licenças e regulamentações.

Para uma evidência dessa difusão da economia de mercado não é necessário ir mais além do que contemplar a variedade de publicações

de esquerda que deploram a difusão do "neoliberalismo" pela América Latina e Ásia.

Nós defensores do laissez-faire não temos nenhuma simpatia pelo neoliberalismo, pois os neoliberais defendem corporativismo, subsídios para as grandes empresas, agências reguladoras para proteger as empresas aliadas do governo, e uma "Terceira Via" que permite um contínuo controle estatal sobre vários aspectos da economia.

O problema com o neoliberalismo não é o "liberalismo", como afirmam os críticos anti-capitalistas. O problema é o prefixo *neo*. E, embora o neoliberalismo perpetue vários malefícios vigentes nas economias controladas pelo estado, o fato é que — no que diz respeito à redução da pobreza — algum liberalismo é melhor do que nenhum liberalismo.

# *O Crescimento da Nova Zelândia*

*Maurice McTigue*

Na década de 1980, a Nova Zelândia era um país relativamente atrasado (a renda per capita era igual às de Portugal e da Turquia), estagnado e sem grandes perspectivas. A economia era engessada, fechada, protegida e ineficiente.

Até que, em meados da década de 1980, um governo de esquerda fez o inimaginável e adotou medidas contrárias a sua ideologia: austeridade monetária e fiscal, redução dos privilégios, abolição de várias tarifas protecionistas e, principalmente, forte redução da máquina pública, com a demissão de vários funcionários públicos.

Liderando esse processo, em conjunto com Roger Douglas, estava Maurice P. McTigue, ex-ministro do governo trabalhista eleito em 1984. Ele nos conta como o governo fez as mudanças que transformaram a Nova Zelândia.

\*\*\*

Se olharmos para a história, notaremos que o crescimento do governo é um fenômeno recente. Desde a década de 1850 até as décadas de 1920 ou 1930, a fatia que o governo ocupava no PIB da maioria das economias industrializadas do mundo raramente ultrapassava os 6%. Porém, desse período em diante — e em particular desde os anos 1950 —, vivenciamos uma explosão maciça na fatia que o governo ocupa no PIB. Em alguns países, o valor varia de 35 a 45%. (No caso da Suécia, houve um ponto que chegou a 65%, e o país quase que se autodestruíu como resultado. O país agora está desmantelando alguns de seus programas sociais para se manter economicamente viável).

Pode esta situação de agigantamento do estado ser interrompida ou mesmo revertida? Com base em minha experiência pessoal, a resposta é "sim". No entanto, isso não apenas requer altos níveis de transparência, como ainda é necessário saber lidar com as consequências severas de eventuais decisões erradas — e essas não são coisas fáceis.

A primeira mudança necessária está na mentalidade da população. Tem de haver uma mudança na forma como as pessoas vêem as atribuições do governo e suas responsabilidades, principalmente a fiscal. A antiga ideia de responsabilidade fiscal simplesmente dizia que o governo não deveria gastar mais dinheiro do que arrecadou. A nova ideia de responsabilidade fiscal tem de se basear na seguinte pergunta: "O que é que obtivemos em termos de benefícios públicos como resultado do gasto deste dinheiro?".

Esta é uma pergunta que sempre foi feita no setor privado, mas que raramente foi a norma para o setor público. E os governos que resolveram lidar com essa questão apresentaram resultados extraordinários. Esta foi certamente a base das reformas bem-sucedidas no meu próprio país, a Nova Zelândia.

A renda per capita da Nova Zelândia no período anterior ao final da década de 1950 era a terceira maior do mundo, atrás apenas de Estados Unidos e Canadá. Porém, já em 1984, a renda per capita havia caído para 27<sup>o</sup> posição, ao lado de Portugal e Turquia. Não apenas isso, a nossa taxa de desemprego era de 11,6%, tínhamos tido 23 anos sucessivos de déficits (os quais, em algumas ocasiões, chegavam a 40% do PIB), a nossa dívida pública havia alcançado para 65% do PIB, e as nossas classificações de risco — concedida pelas agências Standard & Poor's, Moody's e Fitch — eram continuamente rebaixadas.

Os gastos do governo chegavam a 44% do PIB, os investimentos estavam em queda, os investidores estrangeiros estavam abandonando o país, e o governo queria gerenciar praticamente todas as atividades da economia, desde as grandes empresas até as mercearias. Havia controle de capitais e controle de câmbio, o que significava que eu não podia comprar uma assinatura da revista *The Economist* sem a

autorização do Ministério das Finanças. Eu não podia comprar ações de uma empresa estrangeira sem abrir mão da minha cidadania.

Havia controle de preços em todos os bens e serviços, em todas as lojas e em todo o setor de serviços. Havia controle de salários e até mesmo congelamento de salários. Patrões que eventualmente quisessem conceder aumentos salariais aos seus funcionários — ou mesmo pagarlhes um bônus — estavam legalmente proibidos.

Havia controle de importação, com o governo determinando quais bens eu podia trazer para o meu país. Havia maciços subsídios às indústrias, a fim de mantê-las viáveis. Os jovens neozelandeses estavam deixando o país em massa.

### **Gastos do governo e impostos**

Quando um governo reformador foi eleito, em 1984, ele imediatamente identificou três problemas: gastos excessivos, impostos excessivos, e excesso de governo. A questão era como cortar gastos e impostos e como diminuir o papel do governo na economia.

Bem, a primeira coisa a se fazer nesta situação é descobrir o que se está recebendo em troca de cada unidade de dinheiro gasto. Pare este fim, implantamos uma nova política, segundo a qual o dinheiro não seria simplesmente distribuído aos ministérios, agências e repartições governamentais; em vez disso, haveria um contrato com os altos funcionários de cada órgão do governo, claramente delineando o que era esperado em troca do dinheiro alocado.

Os líderes de cada órgão do governo passaram a ser escolhidos com base em critérios rigorosos. Foi feita uma seleção em nível mundial e os escolhidos receberam contratos a termo: cinco anos com uma possível extensão de mais três anos. O único fundamento para a sua demissão era a não-execução do que fora acordado, de modo que um governo recém-eleito não pudesse simplesmente mandá-los embora como havia acontecido com os funcionários públicos no sistema antigo.

Obviamente, com esse tipo de incentivo, os novos líderes dos órgãos do governo — tais como os CEOs do setor privado — se certificaram de

que seu grupo de subordinados também tivesse objetivos muito claros, os quais se esperava que também fossem cumpridos.

A primeira medida que tomamos em relação a cada órgão tinha como base as políticas a serem adotadas. Isso tinha o objetivo de gerar um vigoroso debate entre o governo e os líderes de cada órgão sobre como alcançar metas do tipo "reduzir a fome" e o "número de sem-tetos". Isto não significava, vale enfatizar, que o governo deveria fornecer casa e comida para as pessoas. O que realmente era debatido era o grau em que a fome e o número de sem-tetos seria realmente reduzido.

Em outras palavras, deixamos claro que o que era importante não era quantas pessoas estavam recebendo políticas assistencialistas, mas sim quantas pessoas estavam saindo do assistencialismo, deixando de depender do estado e passando a viver com independência.

Tão logo começamos a trabalhar por meio deste processo, fizemos algumas perguntas fundamentais aos ministérios e agências. A primeira pergunta foi: "O que vocês estão fazendo?". A segunda pergunta foi: "O que vocês deveriam estar fazendo?".

Com base nas respostas, dissemos: "Eliminem o que não deveriam estar fazendo" — isto é, se estão fazendo algo que claramente não é responsabilidade do governo, parem de fazer isso.

E então fizemos a pergunta final: "Quem deveria estar pagando por isso — os pagadores de impostos, o usuário, o consumidor ou a indústria?". Perguntamos isto porque, em muitos casos, os pagadores de impostos estavam subsidiando coisas que não os beneficiavam. Quando você afasta o custo dos serviços dos seus reais usuários e consumidores, você inevitavelmente acaba promovendo o uso excessivo destes serviços e, com isso, desvaloriza o que quer que esteja sendo feito.

Quando começamos este processo com o Ministério dos Transportes, o mesmo tinha 5.600 funcionários. Quando terminamos, tinha apenas 53. Quando começamos com o Ministério do Meio Ambiente, o mesmo tinha 17.000 funcionários. Quando terminamos, tinha 17. Quando aplicamos isso ao Ministério das Obras Públicas, o mesmo tinha 28.000

funcionários. Quando terminamos, tinha apenas um: eu mesmo. Eu fui Ministro das Obras Públicas e acabei sendo o único funcionário deste órgão. Neste último caso, quase tudo que o ministério fazia era construção e engenharia; mas havia muitas pessoas que poderiam fazer tudo isso sem o envolvimento do governo.

"Ah, mas você destruiu todos os postos de trabalho!", você pode me dizer. Só que isso simplesmente não é verdade. O governo deixou de empregar pessoas naqueles postos de trabalho, mas a necessidade daquele trabalho não desapareceu. Eu mesmo visitei alguns dos trabalhadores florestais alguns meses depois de terem perdido seus empregos no Ministério do Meio Ambiente, e eles estavam bastante felizes. Eles me disseram que estavam ganhando cerca de três vezes o que costumavam ganhar — além disso, eles ficaram surpresos ao saber que conseguiam fazer cerca de 60% mais do que aquilo a que estavam habituados. A mesma lição se aplica aos outros trabalhos que mencionei.

Algumas das coisas que o governo estava fazendo simplesmente não eram função do governo. Por isso vendemos telecomunicações, companhias aéreas, sistemas de irrigação, serviços de informática, gráficas governamentais, empresas de seguro, bancos, ações, hipotecas, ferrovias, serviços de ônibus, hotéis, empresas de navegação, serviços de assessoramento agrícola etc.

Resultado principal: quando vendemos estas coisas, sua produtividade subiu e o custo dos seus serviços caiu, traduzindo-se em ganhos importantes para a economia.

Além disso, decidimos que outros órgãos deveriam ser geridas como empresas com fins lucrativos e que pagam impostos. Por exemplo, o sistema de controle de tráfego aéreo foi transformado em uma empresa autônoma, cujo objetivo era obter uma taxa de retorno aceitável e pagar impostos, tendo sido alertada de que não receberia qualquer aporte, investimento ou capital de seu proprietário (o governo).

Fizemos o mesmo com aproximadamente 35 órgãos. Juntos, eles nos custavam cerca de um bilhão de dólares por ano; depois da mudança,

passaram a produzir cerca de um bilhão de dólares por ano em receitas e impostos.

Conseguimos uma redução global de 66% no tamanho do governo, mensurado pelo número de funcionários. A fatia que o governo ocupava no PIB caiu de 44 para 27%. Estávamos agora com superávit e estabelecemos uma política de nunca deixar dólares à disposição: sabíamos que se não nos livrássemos desse dinheiro, algum engraçadinho o gastaria em proveito próprio. Consequentemente, utilizamos a maior parte do superávit para pagar a dívida, de modo que a dívida baixou de 63 para 17% do PIB.

O que restava do superávit de cada ano foi utilizado para reduzir a carga de impostos. Reduzimos as alíquotas do imposto pela metade e eliminamos outros impostos. Como resultado destas políticas, a receita aumentou 20%. Sim, Ronald Reagan estava certo: alíquotas de imposto menores produzem mais receitas.

### **Subsídios, educação e competitividade**

O que dizer sobre a invasão governamental que ocorre sob a forma de subsídios?

Em primeiro lugar, temos de reconhecer que o principal problema dos subsídios é que eles tornam as pessoas dependentes; e quando você as torna dependentes, elas perdem a criatividade e a capacidade de inovação, tornando-se ainda mais dependentes.

Deixem-me dar um exemplo: em 1984, 44% da renda da criação de ovelhas na Nova Zelândia era oriunda de subsídios do governo. O produto principal era o cordeiro e, no mercado internacional, o cordeiro era vendido a 12,50 dólares americanos (com o governo neozelandês fornecendo mais 12,50 dólares americanos) por unidade. Nós então abolimos, em apenas um ano, todos os subsídios. Obviamente, os criadores de ovelhas não ficaram nada satisfeitos.

Porém, tão logo eles perceberam que a decisão era permanente, que os subsídios não iriam voltar, eles montaram uma equipe de pessoas encarregadas de descobrir como poderiam obter 30 dólares por

unidade. A equipe concluiu que isso seria difícil, mas não impossível. Era necessário produzir um produto inteiramente diferente, processá-lo de uma maneira diferente e vendê-lo em diferentes mercados.

Dois anos se passaram e, em 1989, haviam conseguido converter o seu produto de 12,50 dólares em algo cujo novo valor era de 30 dólares. Por volta de 1991, valia 42 dólares; em 1994, valia 74 dólares; e em 1999, valia 115 dólares. Em outras palavras, a indústria de ovelhas da Nova Zelândia "saiu para o mercado" e descobriu pessoas que estavam dispostas a pagar preços mais elevados pelo seu produto.

Hoje, vocês podem ir aos melhores restaurantes dos EUA e comprar cordeiro da Nova Zelândia e pagar algo entre os 35 e os 60 dólares por meio quilo.

Desnecessário dizer que, quando abolimos os subsídios do governo à indústria, era previsto que houvesse um êxodo de pessoas fugindo desses setores. Mas isso não aconteceu. Para dar um exemplo, apenas 0,75% dos empreendimentos agropecuários apresentaram prejuízos e quebraram – e essas eram pessoas que nem sequer deveriam estar no ramo. Adicionalmente, alguns previram um grande movimento em direção à organização corporativa em oposição à agropecuária familiar. Mas ocorreu exatamente o oposto. Em vez de uma expansão na agropecuária corporativa, foi a agropecuária familiar que se expandiu. Todos viraram empreendedores, provavelmente porque as famílias estão dispostos a trabalhar por menos do que as empresas.

No final, foi a melhor coisa que poderia ter acontecido. E demonstrou que se as pessoas tiverem como única opção serem criativas e inovadoras, elas irão encontrar soluções.

A Nova Zelândia tinha um sistema educacional que também estava se comprovando um fracasso. A taxa de repetência chegava a 30% das crianças — especialmente aquelas em áreas socioeconômicas mais baixas. Ao longo dos 20 anos anteriores, o governo despejava cada vez mais dinheiro na educação, e os resultados eram cada vez piores. Custava-nos duas vezes mais para obter um resultado pior do que o que tinha sido obtido 20 anos antes com muito menos dinheiro.

E então decidimos repensar o que estávamos fazendo nesta área também. A primeira coisa que fizemos foi identificar para onde estavam indo os dólares despejados na educação. Contratamos consultores internacionais (porque não confiávamos nos nossos próprios órgãos para executar esta tarefa) e eles relataram que, para cada dólar que gastávamos com educação, 70 centavos eram consumidos pela administração.

Assim que ouvimos isto, eliminamos imediatamente todo o Ministério da Educação. Cada escola passou a ser administrada por um conselho de gestores eleito pelos pais das crianças que frequentavam aquela escola, e por mais ninguém. Demos às escolas uma quantia de dinheiro com base no número de alunos que matriculados nas mesmas, sem impor condições especiais. Ao mesmo tempo, dissemos aos pais que eles tinham o direito absoluto de escolher onde os seus filhos seriam educados. É absolutamente detestável que seja um burocrata qualquer diga aos pais que eles têm de mandar os seus filhos para uma escola ruim. Convertemos 4.500 escolas a este novo sistema em um único dia.

Mas nós fomos ainda mais longe: tornamos possível às escolas privadas serem financiadas exatamente da mesma forma que as escolas públicas, dando aos pais a capacidade de gastar seu dinheiro onde quer que eles escolhessem. Mais uma vez, várias pessoas previram que haveria um grande êxodo de estudantes do ensino público para as escolas privadas, pois as escolas privadas demonstravam uma superioridade acadêmica de 14 a 15%. Isso não aconteceu, pois a diferença de desempenho entre as escolas desapareceu em cerca de 18-24 meses. Por quê? Porque repentinamente os professores das escolas públicas perceberam que, se eles perdessem alunos, perdiam o financiamento; e se eles perdessem o financiamento, perderiam seus empregos.

Oitenta e cinco por cento dos nossos alunos iam para escolas públicas no início deste processo. Este número caiu para apenas 84% depois do primeiro ano das reformas. No entanto, três anos depois, 87 por cento dos estudantes estavam em escolas públicas. Mais importante, o nível educacional da Nova Zelândia, que até então era 15% inferior ao de seus pares internacionais, tornou-se 15% superior.

Agora, falemos sobre tributação e competitividade. O que muitos no setor público hoje não conseguem reconhecer é que o desafio da competitividade é mundial. Capital e mão-de-obra conseguem se mover tão rapidamente de um lugar para outro, que a única maneira de impedir que as empresas saiam de um país é dando a certeza de que o clima de negócios no seu país é melhor que o de qualquer outro.

Sob este aspecto, houve uma circunstância muito interessante na Irlanda. A União Europeia, liderada pela França, foi muito crítica em relação à política tributária irlandesa — particularmente na que diz respeito às empresas —, pois os irlandeses haviam reduzido alíquota do imposto de renda de pessoa jurídica de 48 para 12%, e, como consequência, várias empresas se mudaram para a Irlanda. A União Europeia queria impor uma penalização à Irlanda, na forma de um imposto de renda de pessoa jurídica de 17%, de modo a que o país ficasse alinhado com outros países europeus.

Desnecessário dizer que os irlandeses não aceitaram nessa ideia. A Comunidade Europeia respondeu dizendo que o que os irlandeses estavam a fazer era injusto e contrário à ideia de competitividade. O ministro das finanças da Irlanda concordou: ele destacou que o governo da Irlanda estava cobrando 12% das empresas ao passo que cobrava dos seus cidadãos apenas 10%. Ato contínuo, a Irlanda reduziu a alíquota de impostos para as empresas para 10% também. Mais uma batalha que os franceses perderam!

Quando nós, na Nova Zelândia, analisamos o nosso esquema tributário, encontramos um sistema extremamente complicado, o qual distorcia tanto os empreendimentos quanto as decisões privadas. Consequentemente, fizemos as seguintes perguntas para nós mesmos: o nosso sistema tributário estava preocupado em coletar receitas? Estava preocupado em coletar receitas e também em prestar de serviços sociais? Ou estava preocupado em coletar receita, em prestar serviços sociais e em alterar comportamentos? Decidimos então que serviços sociais e questões comportamentais não tinham lugar em um sistema racional de tributação.

Ato contínuo, decidimos que só teríamos dois mecanismos para obter receitas — um imposto sobre a renda e um imposto sobre o consumo — e que iríamos simplificar estes mecanismos e reduzir as alíquotas ao máximo possível.

Reduzimos a alíquota máxima do imposto de renda de 66 para 33% e fixamos essa taxa para todos os que tinham rendimentos mais elevados. Além disso, reduzimos a alíquota mínima de 38 para 19%, a qual se tornou a taxa fixa para a população de menor renda. Em seguida, definimos uma alíquota de imposto sobre o consumo de 10% e eliminamos todos os outros impostos — impostos sobre ganhos de capital, impostos sobre a propriedade etc.

O que realmente aconteceu foi que acabamos coletando 20% mais receitas do que antes. Por quê? Porque se as alíquotas são baixas, os pagadores de impostos mais ricos não irão contratar advogados e contadores caros para encontrar brechas na legislação. Simplesmente não compensa. Com efeito, todos os países do mundo que pesquisei que simplificaram e reduziram dramaticamente as suas alíquotas de imposto terminaram com mais receita, e não menos.

E quanto às regulamentações? O poder regulador é normalmente delegado a funcionários que não foram eleitos, os quais então restringem as liberdades das pessoas sem serem cobrados e punidos por isso. Essas regulações são extremamente difíceis de serem abolidas uma vez implantadas. Mas nós encontramos uma maneira: simplesmente reescrevemos os estatutos em que as regulações estavam baseadas.

Por exemplo, reescrevemos as leis ambientais, transformando as mesmas na Lei de Gestão de Recursos — reduzindo uma lei que tinha 25 polegadas de espessura (63,5 cm) para 348 páginas. Reescrevemos o código tributário, todo o código florestal e de exploração agropecuária, e as leis sobre segurança e saúde no trabalho. Para fazer isso, juntamos os nossos cérebros mais brilhantes e dissemos a eles para partirem do princípio de que não havia nenhuma lei pré-existente e que deveriam criar o melhor ambiente possível para a indústria prosperar. Estas

novas leis, com efeito, revogaram as antigas, o que significa que todas as regulações vigentes — todas, uma por uma.

### **Pensar de forma diferente sobre o governo**

Deixem-me compartilhar uma última história: o Ministério dos Transportes veio até nós um dia para nos dizer que tinham de aumentar as taxas para as carteiras de habilitação. Quando perguntamos o porquê, eles disseram que os custos para renovar uma carteira não estavam sendo totalmente cobertos pelas taxas vigentes.

Então perguntamos por que o governo deveria estar envolvido nesse tipo de atividade. Os funcionários do Ministério dos Transportes claramente pensaram que essa era uma pergunta muito idiota. "Todos precisam de uma carteira de habilitação", disseram eles.

E então respondi que recebi a minha quando tinha 15 anos, e ainda perguntei: "Como é que emitir uma nova carteira testa a competência do condutor?". Demos a eles dez dias para pensar sobre isso. Em um determinado dia, eles disseram que a polícia precisa das carteiras de habilitação para fins de identificação. Respondemos que este era o propósito de uma carteira de identidade, não de uma carteira de habilitação.

Finalmente, eles admitiram que não conseguiram encontrar uma boa razão para o que estavam fazendo — por isso, extinguímos todo o processo.

Agora, uma carteira de habilitação é válida até a pessoa fazer 74 anos, data após a qual deve fazer um teste médico anual para garantir que ainda é capaz de dirigir. Assim, não apenas não precisávamos de novas taxas, como ainda eliminamos todo um órgão estatal.

Isto é o que eu quero dizer quando conclamo a "pensar de forma diferente sobre o governo". É nesta direção que um governo tem de se mover.

# *O Milagre Econômico de Hong Kong*

*Lawrence W. Reed, Andrew P. Morris e Jean-François Minardi*

Por vinte anos consecutivos, o índice de Liberdade Econômica, compilado pelo *The Wall Street Journal* e pela Heritage Foundation, classifica Hong Kong como a economia mais livre do mundo. Este último ranking da Heritage confirma o que o Fraser Institute, do Canadá, também afirmou em seu último índice, o qual também classificou a economia de Hong Kong como a mais livre do mundo. O Banco Mundial, por sua vez, classifica a “facilidade de fazer negócios” em Hong Kong como a melhor do planeta.

Embora faça parte da China desde que a Grã-Bretanha cedeu seu controle em 1997, Hong Kong é governado em termos estritamente locais. Até o momento, o governo chinês tem se mantido razoavelmente fiel à sua promessa de deixar a economia de Hong Kong em paz.

O que torna a economia de Hong Kong tão livre são aqueles detalhes que soam como música aos ouvidos de qualquer indivíduo que ama a liberdade: corrupção relativamente baixa; um judiciário eficiente e independente; respeito pleno aos direitos de propriedade; império das leis; um sistema tributário extremamente simples e com baixas alíquotas tanto para pessoas físicas quanto para jurídicas, e uma carga tributária total de apenas 14% do PIB; ausência de impostos sobre ganhos de capital, de renda de juros e até mesmo de renda obtida no exterior; ausência de impostos sobre vendas e sobre valor agregado; um aparato regulatório quase invisível; um orçamento governamental equilibrado, sem déficits, e com uma dívida pública praticamente inexistente. Ah, e tarifas de importação em praticamente zero. Isso mesmo, *zero!*

Dizer que uma economia é a “mais livre” é o mesmo que dizer que ela é “a mais capitalista”. Capitalismo é o que ocorre naturalmente quando

you permits that peaceful people take care of their own lives. It is not necessary to elaborate any artificial mechanism commanded by bureaucrats of career comfortably installed in their towers of ivory. It is not necessary to invent any miraculous and apparently sophisticated scheme. It is enough to leave the people in peace.

If we were to believe in what the critics of capitalism say, then Hong Kong must necessarily be a hell filled with poverty, exploitation and despair.

But no. Quite the opposite, in fact.

Perhaps that is why socialists do not like to talk about Hong Kong: not only is it the freest economy in the world, but it is also one of the richest. Its per capita income is 2.64 times higher than the world average, and it has doubled in the last 15 years. People do not flee Hong Kong; they *run to* Hong Kong. At the end of the Second World War, the population of Hong Kong was 750,000. Today it is almost ten times larger: 7.1 million.

### **A colônia**

Hong Kong is a perfect example of what happens with the economy of a place that is not exploited by politicians. Hong Kong is the product of *political abandonment*. This is the case: Hong Kong would never have become the economic power it is today if British or Chinese politicians had shown any interest in the place in the 19th century.

Great Britain acquired the island of Hong Kong in 1842 (additional territories came later) through a treaty between a British representative — Captain Charles Elliot — and a Chinese negotiator — the Marquis Ch'i-ying — as a way to resolve a small conflict that had begun in a series of commercial disputes. (One of the disputes involved compensation for the seizure of British opium by the Chinese, but the issue was much broader than that of opium, and recent research questions the accuracy of labeling the entire issue as a "war of opium").

O acordo resultante foi impopular tanto para a Corte Imperial chinesa quanto para o governo britânico. As autoridades chinesas não gostaram de ter de ceder um pedaço de terra para os britânicos e se preocuparam com o impacto sobre suas receitas tarifárias em decorrência da criação de um porto controlado pelos britânicos. Adicionalmente, os chineses tinham desprezo pela obsessão dos britânicos com o comércio. Já o governo britânico enxergava Hong Kong como uma localização ruim e pouco promissora em relação às possíveis alternativas, como a ilha de Formosa.

No entanto, a precária comunicação vigente no século XIX acabou forçando os dois governos a delegar a autoridade da resolução da contenda aos seus representantes locais. O resultado foi aquilo que o excelente livro de Frank Welsh, *A History of Hong Kong*, rotulou de "uma fonte de constrangimento e aborrecimento para seus progenitores desde seu surgimento no cenário internacional". (Doravante, todas as citações serão do livro de Welsh).

### **Os primórdios**

As primeiras avaliações do potencial de Hong Kong foram pessimistas. O então futuro primeiro-ministro britânico Lord Palmerston, naquela que talvez seja a pior previsão já feita por um diplomata britânico, concluiu que se tratava de "uma ilha estéril e inaproveitável, a qual jamais será um polo para o comércio". O então tesoureiro lotado em Hong Kong, Robert Montgomery Martin, que também escrevia prolificamente sobre as possessões estrangeiras britânicas, fez eco à análise de Palmerston em 1844, afirmando que "não há nenhum comércio visível em Hong Kong... É difícil encontrar uma empresa na ilha. As poucas pessoas aqui se aventuraram estariam felizes se conseguissem recuperar metade do dinheiro que gastaram na ilha e fossem embora... Não parece haver a mais mínima probabilidade de que, algum dia, sob quaisquer circunstâncias, Hong Kong venha a se tornar um local propício ao comércio".

No entanto, algum comércio começou a surgir em decorrência do estabelecimento de armazéns de mercadores britânicos. Mas as políticas adotadas inicialmente pela Grã-Bretanha em relação ao seu

novo território quase nada fizeram para promover o crescimento econômico. Com efeito, uma investigação parlamentar de 1847 sobre a situação econômica de Hong Kong descobriu que o domínio britânico havia inicialmente levado consigo um governo empenhado em usar a ilha para coletar o "máximo possível de receitas", o que afetou severamente o comércio. E concluiu que "pode se datar desta época os reveses sofridos por Hong Kong".

Após isso, a Grã-Bretanha fez relativamente muito pouco com sua nova colônia, se concentrando apenas em manter a ordem pública e ampliar o império das leis. O resultado foi essencialmente um Porto de Tratado, muito semelhante àqueles que as potências europeias estabeleceram na China sob o Tratado de Nanquim em 1842-43. Um dos motivos para esta política relativamente sem interferências da Grã-Bretanha foi a persistência da visão adquirida pelos primeiros oficiais coloniais britânicos de que os chineses residentes em Hong Kong não queriam ou não apreciavam as legislações britânicas. Esta atitude foi ilustrada de maneira bem clara no depoimento prestado pelo Coronel John Malcolm, que estava lotado em Hong Kong, para um comitê do Parlamento britânico em meados do século XIX. Malcolm relatou que "os chineses são um povo peculiar e não gostam de sofrer interferências. Eles não nos entendem; eles não conseguem entender nossos métodos; e quando são recomendados a fazer primeiro uma coisa e só depois outra, eles se assustam e não mais nos procuram".

Se era ou não uma característica "peculiar" dos chineses não gostar de governos arbitrários, o fato é que a Grã-Bretanha parou de expedir ordens conflitantes e incompatíveis, e a tendência geral passou a ser a de deixar as pessoas em paz. Ambas estas políticas foram adotadas com o intuito de estimular. Como consequência, deram à colônia o benefício de regras claras e simples desde seus primórdios.

### **Um centro comercial natural?**

O que a Grã-Bretanha criou em Hong Kong? A combinação entre o excelente porto e o primado das leis fez de Hong Kong um centro comercial natural. Mas Hong Kong não era o melhor local para se comercializar na China. Já no início do século XX, Xangai vinha

crescendo em importância e, conseqüentemente, abocanhando uma fatia do comércio que até então passava por Hong Kong. Xangai possuía uma população mais educada e mais preparada, estava em uma localização mais conveniente, desfrutava uma proteção europeia por causa de tratados de concessões feitos pelo governo chinês, e sofria relativamente pouca interferência do governo chinês devido ao declínio do poder imperial.

Por volta de 1910, Xangai já havia se tornado um centro comercial significativamente mais importante do que Hong Kong. Com os britânicos optando por Cingapura — que era mais fácil de ser defendida — como centro do poder naval britânico na região, Hong Kong acabou perdendo o que restava de sua já pequena importância para o governo britânico. Como resultado, a colônia definhou e foi para o esquecimento, tornando-se mais conhecida como um centro de prostituição e de jogatina.

Mas houve algo que a Grã-Bretanha não criou em Hong Kong: um governo democrático. Ao contrário do que ocorreu na maioria das outras colônias britânicas, em Hong Kong não se permitiu que nenhuma instituição democrática local se desenvolvesse, pois os britânicos não estavam dispostos a dar à maioria chinesa uma voz na administração. Como resultado, concluiu Welsh, "Hong Kong continuaria tendo uma administração tão antidemocrática quanto qualquer governo chinês, mas com a importante diferença de que a autoridade final seria a lei, e não os caprichos de algum ditador".

O governo central imperial chinês nunca defendeu a liberdade econômica ao longo de sua história, e o período compreendido entre o final do século XIX e início do século XX não foi nenhuma exceção. À medida que o poder do governo central foi se esvanecendo, déspotas e chefes militares regionais começaram a estabelecer centros de poder rivais, mas igualmente predatórios. Os poderios europeu, americano e japonês também se expandiram na China, tentando ampliar o acesso de suas respectivas empresas ao mercado chinês. Mas tais poderios não criaram nenhuma liberdade econômica para a população chinesa dentro de suas esferas de influência.

Neste cenário, a estabilidade política de Hong Kong começou a atrair cada vez mais emigrantes que saíam da China. A população da colônia cresceu de 600.000 em 1920 para mais de um milhão em 1938. À medida que as condições foram se deteriorando na China com a invasão japonesa e com os conflitos entre os déspotas regionais, o Kuomintang (nacionalistas) e os comunistas, uma média de 5.000 migrantes por dia passou a aportar em Hong Kong.

Quando a ocupação japonesa terminou, em 1945, a economia de Hong Kong estava devastada. O golpe comunista na China, em 1949, acelerou a fuga de migrantes para Hong Kong. Em março de 1950, a cidade já tinha 2,3 milhões de pessoas.

Para piorar, embargos ao comércio com a China em 1951, durante a Guerra da Coréia, afetaram severamente a condição de entreposto comercial de Hong Kong, justamente a atividade sobre a qual se baseava uma grande fatia da economia local.

No entanto, havia um aspecto positivo: o golpe comunista na China e a consequente fuga de chineses para Hong Kong forneceu à colônia não apenas um número significativo de mão-de-obra, como também um grande capital humano, formado por empreendedores que conseguiram fugir do exército de Mao. Adicionalmente, a vitória dos comunistas na China fez com que Xangai deixasse de ser um concorrente para Hong Kong.

Superpovoada, refém de embargos comerciais, e com um contínuo influxo de refugiados, o que praticamente estrangulou a infraestrutura da colônia, Hong Kong teve de se reinventar.

### **Da pobreza à prosperidade**

Com milhões de refugiados chineses, sofrendo com um embargo comercial e com sua infraestrutura estrangulada, a Hong Kong do início da década de 1950 parecia confirmar os prognósticos pessimistas feitos no século XIX.

No entanto, esta enxurrada de refugiados era composta por milhões de indivíduos que, embora completamente pobres, fugiram para Hong

Kong em busca de liberdade. E embora Hong Kong não possuísse a infraestrutura adequada para recebê-los, fornecia ampla liberdade para qualquer indivíduo que quisesse colocar seu talento empreendedor em ação.

Não havia na ilha as mesmas restrições cambiais vigentes no Reino Unido e em grande parte da Europa — o que significava que o dólar de Hong Kong, que era ancorado à libra esterlina, era livremente conversível em outras moedas —, e as regulamentações sobre a economia era mínima.

A combinação entre mão-de-obra à procura de trabalho e empreendedores com conhecimento e algum capital oriundos de Xangai — até então a grande cidade capitalista chinesa — forneceu a matéria-prima para o crescimento industrial iniciado na década de 1950. A economia começou a prosperar.

Os empreendedores de Hong Kong criaram rapidamente um número impressionante de pequenas e médias empresas durante este período, especialmente no setor têxtil. Estes empreendimentos, os quais acabaram se diversificando e se ramificando para setores como vestuário, plásticos e eletrônicos, produziam principalmente para atender a crescente demanda da Europa e dos EUA por bens manufaturados e baratos.

Essa rápida industrialização da década de 1950 foi possível porque ocorreu em condições nas quais: 1) os direitos de propriedade eram respeitados, 2) o poder judiciário era independente e os tribunais eram imparciais, e 3) a interferência econômica das autoridades coloniais era mínima.

Como o último governador britânico de Hong Kong, Christopher Patten, escreveu em seu livro de memórias, *East and West*, os refugiados do comunismo que correram para Hong Kong chegaram à única cidade livre da China; era de fato "a única sociedade chinesa que, por um breve período de 100 anos, viveu um ideal jamais vivenciado em nenhum outro momento da história da sociedade chinesa — um ideal em que

nenhum homem tinha de viver com medo de uma batida à porta da sua casa à meia-noite".

Hong Kong tinha um governo limitado (sem órgãos reguladores) e competente, que se restringia a manter a lei e a ordem, e permitia o funcionamento da economia de mercado. Era um governo que honrava a filosofia confuciana: "Deixe as pessoas locais serem felizes e atraia migrantes longínquos."

Mais curioso foi o fato de que, enquanto o Reino Unido criava um estado altamente intervencionista e assistencialista em casa (esquerdista), sua colônia desfrutava uma política econômica de livre mercado (direita).

No entanto, houve um responsável pela prolongada existência desta política de livre mercado, que contrariou várias ordens do governo britânico e, com isso, permitiu a prosperidade de Hong Kong.

### **O homem que permitiu a prosperidade de Hong Kong**

John Cowperthwaite foi nomeado secretário das finanças de Hong Kong para o período de 1961 a 1971. Escocês e discípulo fiel de Adam Smith, ele era assumidamente um economista na tradição da Escola de Manchester, ardorosa defensora do livre mercado.

Na época, com a Grã-Bretanha indo a passos firmes rumo ao socialismo e ao assistencialismo, Cowperthwaite permaneceu inflexível: Hong Kong deveria se manter fiel aos princípios do *laissez-faire*. Tendo praticamente controle completo sobre as finanças do governo de Hong Kong, ele se recusou a impor qualquer tipo de tarifa de importação e sempre insistiu em manter os impostos no nível mais baixo possível.

Ele era um liberal-clássico, bem ao estilo dos liberais do século XIX. Era fiel adepto da ideia de que os países deveriam se abrir unilateralmente para o comércio, sem esperar contrapartidas. Em 1946, os britânicos lhe pediram para elaborar planos e programas para que o governo pudesse estimular o crescimento econômico. Cowperthwaite apenas respondeu dizendo que a economia já estava se recuperando sem nenhuma ordem do governo.

Mais tarde, ao ser efetivamente nomeado secretário das finanças, em 1961, tornou-se um defensor daquilo que passou a rotular de "não-intervencionismo do estado na economia" e passou a pessoalmente controlar a política da colônia.

Cowperthwaite transformou Hong Kong na economia mais livre do mundo. Cowperthwaite se recusava a obrigar os cidadãos a comprar bens caros produzidos localmente se eles podiam simplesmente importar produtos mais baratos de outros países. O imposto de renda sempre teve uma alíquota única, de 15%. A total escassez de recursos naturais em Hong Kong e o fato de que a ilha tinha de importar até mesmo toda a sua comida tornam o sucesso de Hong Kong ainda mais fascinante.

"Para toda a nossa economia, é preferível confiarmos na teoria da 'mão invisível' do século XIX ao invés de aceitarmos que as canhestras mãos de burocratas manipulem os delicados mecanismos do mercado", declarou Cowperthwaite em 1962. "Não podemos deixar que burocratas danifiquem os principais mecanismos da economia, que são a livre iniciativa e a livre concorrência".

Ele era contrário a dar subsídios e a conceder benefícios especiais para empresas. Quando um grupo de empresários pediu a ele que providenciasse fundos para a construção de um túnel através da enseada de Hong Kong, ele disse que, se o túnel fosse economicamente sensato, o setor privado iria construí-lo. O túnel foi construído pelas empresas privadas.

Ele não aceitava protecionismo nem para as chamadas "indústrias infantis": "Uma indústria pequena, quando protegida se torna mimada, tende a permanecer pequena, e jamais irá crescer e se tornar eficiente". Também acreditava firmemente que, "no longo prazo, o agregado das decisões individuais dos empreendedores, exercitando seu juízo individual em uma economia livre, mesmo cometendo erros, tende a ser bem menos danoso do que as decisões centralizadas de um governo; e certamente o eventual dano tende a ser contrabalançado mais rapidamente."

Desde os dias de John Keynes (economista de esquerda), a ciência econômica vem sendo atormentada pela ideia de que a ação humana deve ser destilada em números, os quais se transformam em uma "pretensão ao conhecimento" para aspirantes a planejadores centrais. Nas várias faculdades de economia atuais é difícil saber quando acaba a matemática e quando começa o real conhecimento econômico. Para Cowperthwaite, no entanto, a compilação de estatísticas para planejamento econômico era um anátema. Ele simplesmente se recusou a coletá-las. Quando Milton Friedman (nobel de economia) lhe questionou, em 1963, a respeito da "escassez de estatísticas", Cowperthwaite respondeu: "Se eu deixá-los coletar estatísticas, irão querer utilizá-las para planejar a economia".

Perguntado qual era a coisa mais premente que os países pobres deveriam fazer, Cowperthwaite respondeu: "Deveriam abolir seus institutos de estatísticas econômicas". Ele acreditava que, se estatísticas fosse coletadas em Hong Kong, elas estimulariam o governo britânico a implantar políticas supostamente corretivas, o que inevitavelmente afetaria a capacidade da economia de mercado funcionar corretamente. Isso gerou consternação no governo britânico. Uma delegação de burocratas foi enviada a Hong Kong para saber por que as estatísticas não estavam sendo coletadas. Cowperthwaite literalmente mandou-os de volta a Londres no primeiro avião.

O desprezo de Cowperthwaite pela teoria econômica em voga (o keynesianismo) e sua abordagem não-intervencionista eram garantia de conflitos diários tanto com o governo britânico quanto com empresários. Os britânicos haviam elevado a alíquota do imposto de renda em Cingapura; quando ordenaram a Hong Kong que fizesse o mesmo, Cowperthwaite recusou.

### **O legado de Cowperthwaite**

Não obstante sua postura contrária, há estatísticas sobre a Hong Kong daquela época. Durante sua década como secretário das finanças, os salários reais subiram 50%, e a fatia da população vivendo na pobreza extrema caiu de 48% para 15%. O mais impressionante é que Hong Kong fez tudo isso sem contar com nenhum outro recurso que não fosse

sua população. A colônia não possuía nenhuma terra agrícola e nenhum recurso natural. E até mesmo o único recurso que ela possuía — as pessoas — não tinha educação suficiente. Com efeito, a maior parte da massa de refugiados que chegou a Hong Kong na década de 1950 seria vista apenas como um fardo para o estado.

Também digno de menção é todo o contexto mundial vigente à época. A transformação de Hong Kong ocorreu exatamente quando os social-democratas controlavam a Europa e quando o democrata Lyndon Johnson e seu programa da Grande Sociedade dominava a política americana, o que refletia o consenso entre as elites políticas da Europa e dos EUA de que assistencialismo e políticas econômicas intervencionistas eram a única direção sensata para as sociedades avançadas. Mesmo nos países em desenvolvimento, políticas econômicas intervencionistas, como a industrialização para substituir importações eram a norma. Essa política se baseia na imposição de altas tarifas de importação para proteger as indústrias domésticas e ainda hoje é defendida pela esquerda.

A pequena Hong Kong, portanto, conseguiu adotar e manter políticas de livre mercado e de livre comércio que iam totalmente contra as políticas de altos impostos (esquerda) dos governos britânico, europeus e americanos, e contra o consenso de economistas desenvolvimentistas em todo o mundo. E fez tudo isso enquanto ainda era pobre e estava perigosamente ao lado de uma poderosa e imperialista ditadura comunista: a China.

É difícil argumentar contra o sucesso. Após a aposentadoria de Cowperthwaite, em 1971, sucessores menos adeptos aos seus princípios se mostraram mais propensos a aumentar os gastos assistencialistas. Felizmente esses gastos foram financiados por meio da venda de terras, e não com o aumento de impostos. As alíquotas tributárias estão hoje exatamente no mesmo valor em que Sir John James Cowperthwaite as deixou.

### **O avanço**

As políticas de livre comércio, de não-intervenção do estado na economia, de orçamentos governamentais rigidamente equilibrados, de

imposto de renda de pessoa física com alíquota única (15%), de mercado de trabalho bastante flexível, de livre fluxo de capitais, de não-restrição a investimentos estrangeiros (estrangeiros podem investir livremente em empresas locais e também deterem 100% do capital) se mantiveram inalteradas após a saída de Cowperthwaite.

Esta política econômica, a qual promoveu a concorrência e o espírito empreendedor, criou as condições para o acelerado crescimento econômico vivenciado por Hong Kong nas décadas seguintes. Entre 1961 e 2012, o PIB real per capita de Hong Kong foi multiplicado por 9. Hoje, o PIB per capita de Hong Kong, em termos de paridade do poder de compra, é o 7º maior do mundo.

Ou seja, em apenas algumas décadas, Hong Kong, sem recursos naturais, sofrendo dos mesmos problemas enfrentados por todos os outros países em desenvolvimento, e cuja renda média per capita era de apenas 28% da dos residentes do Reino Unido, deixou de ser uma favela a céu aberto e se tornou uma das economias mais ricas do mundo, superando em muito a renda média per capita de sua metrópole.

### **De economia industrial a uma economia de serviços**

O primeiro estágio do desenvolvimento de Hong Kong baseou-se na indústria manufatureira. No entanto, as reformas econômicas feitas na China e a política de abertura ao investimento estrangeiro adotada por Deng Xiaoping a partir de 1978 alteraram profundamente a natureza da economia de Hong Kong nas décadas seguintes.

O setor manufatureiro começou a declinar e a perder peso na economia no final de década de 1970 em decorrência de aumentos nos preços da terra — uma inevitabilidade para um local tão pequeno e povoado — e nos salários. No entanto, a crescente integração econômica entre Hong Kong e China permitiu à ilha realocar sua produção para as zonas econômicas especiais na província adjacente de Guangdong, na China.

Estas zonas, que foram criadas no início de 1980, ofereceram aos investidores de Hong Kong a oportunidade de aumentar sua competitividade ao recorrerem a uma mão-de-obra barata e abundante

(chinesa) ao mesmo tempo em que ainda usufruíam as mesmas condições não-intervencionistas do governo chinês quanto recebiam em Hong Kong. De 1978 a 1997, o comércio entre Hong Kong e China cresceu a uma taxa média anual de 28%. Ao final de 1997, o investimento direto feito por Hong Kong representava 80% de todo o investimento estrangeiro direto em Guangdong.

Estes novos desenvolvimentos alteraram significativamente a economia de Hong Kong. A participação da indústria na economia declinou de 31% em 1980 para 14% em 1997 e 8% em 2008; o setor de serviços, por outro lado, aumentou sua participação consideravelmente, de 68% em 1980 para 86% em 1997 e 92% em 2008.

Desde 1997, a economia de Hong Kong se tornou um polo para serviços de alto valor agregado (finanças, administração, logística, consultoria empresarial, comércio etc.). Atualmente ela atrai tanto empresas chinesas que querem entrar no mercado internacional quanto empresas de todo o mundo que querem ter acesso aos mercados da China e do resto da Ásia.

### **Manutenção das instituições de livre mercado**

Já no início da década de 1980, a perspectiva de uma iminente devolução de Hong Kong à soberania chinesa produziu grande incerteza com relação à manutenção das instituições que tornaram o território uma região rica e próspera. Esta preocupação, no entanto, foi rapidamente abrandada.

Na Declaração Conjunta Sino-Britânica, assinada no dia 9 de dezembro de 1984, foi estabelecido que Hong Kong deixaria de ser um território sob controle britânico no dia 1º de julho de 1997. O princípio do "um país, dois sistemas" também foi acordado nesta data. Com a exceção das relações exteriores e da defesa nacional, o acordo concedeu ampla autonomia ao território e permitiu a Hong Kong manter seu sistema capitalista e seu estilo de vida por um período de 50 anos, até 2047.

Hong Kong hoje é uma Região Administrativa Especial da República Popular da China. Ela preservou o grosso do seu sistema político, judicial, econômico e financeiro que caracterizou a colônia quando

estava sob controle britânico. O poder judiciário é independente do poder político e continua a operar sob o sistema do direito consuetudinário herdado dos britânicos. Os direitos de propriedade são garantidos na Constituição da Região Administrativa Especial de Hong Kong. Seus cidadãos desfrutam amplas e fundamentais liberdades individuais.

Em 1960, a renda média per capita de Hong Kong era de apenas 28% da renda média per capita da Grã-Bretanha. Atualmente, é de 140%. Ou seja, de 1960 a 2012, a renda per capita de Hong Kong deixou de ser de aproximadamente um quarto da da Grã-Bretanha e passou a ser mais de um terço maior. É fácil falar destes números. Muito mais difícil é se dar conta de sua significância.

Compare a Grã-Bretanha — o berço da Revolução Industrial, a potência econômica do século XIX em cujo império o sol jamais se punha — a Hong Kong, uma mera restinga de terra, superpovoada, sem nenhum recurso natural, exceto uma enseada. No entanto, em menos de quatro décadas, os residentes desta restinga de terra alcançaram um nível de renda um terço maior do que aquele desfrutado pelos residentes de sua metrópole.

O retorno de Hong Kong à China era inevitável, assim como era inevitável a determinação do governo chinês em preservar o capitalismo de Hong Kong. O interesse da China em preservar sua galinha dos ovos de ouro era claro: a China sempre utilizou Hong Kong — a qual ela podia atacar e tomar à força a qualquer momento — como um meio de acesso aos mercados estrangeiros e também como fonte de capital. Houve épocas em que 80% das receitas externas da China entrava através de Hong Kong. A China também queria demonstrar a Taiwan que uma reunificação pacífica era possível.

O perigo sempre foi o de a liderança chinesa não entender a relação entre o hardware de Hong Kong (a economia capitalista) e o seu software (uma sociedade pluralista). É o seu software que permite que seu hardware funcione tão bem. Até o momento, os novos governantes de Hong Kong vêm se comprovando notavelmente aptos a dar

continuidade ao funcionamento harmônico entre o hardware e o software. A grande questão é se isso permanecerá assim no futuro.

Não foram apenas os britânicos que fizeram de Hong Kong um sucesso. Foi principalmente a população de Hong Kong, de operários de fábricas a empreendedores, quem transformou uma ilha estéril em potência econômica. Essas pessoas foram capazes de fazer isso porque o governo de Hong Kong, na maior parte do tempo, as deixou em paz. Hong Kong está longe de ser perfeita, e longe de ser um paraíso libertário. Mas permanece sendo um dramático exemplo de como a genialidade humana e o talento empreendedor podem trazer prosperidade a uma sociedade originalmente pobre.

Por que Hong Kong sempre foi tão livre? Em parte, Hong Kong teve a sorte de ser governada por homens que entendiam que sua função era bastante limitada. Não era exatamente o ideal liberal-clássico, mesmo sob Cowperthwaite, mas ainda assim foi a sociedade que mais significativamente se aproximou deste ideal no século XX. E a combinação entre a incapacidade do governo britânico em fornecer instituições democráticas e sua falta de interesse em Hong Kong permitiu àqueles homens manter suas políticas econômicas, mesmo enquanto sua própria Grã-Bretanha natal experimentava o desastre econômico do socialismo light dos anos 1950-70. Hong Kong também se beneficiou do exemplo das desastrosas políticas econômicas da China na década de 1960. Com tantos residentes chineses fugindo do comunismo e se refugiando em Hong Kong, a demanda por liberdade era alta.

Hong Kong é um dos mais formidáveis e conclusivos exemplos de uma sociedade que teve grande êxito em fugir do subdesenvolvimento e enriquecer recorrendo à liberdade econômica. Hong Kong teve sorte em ter tido essa liberdade. E a sua população provou que a liberdade funciona.

# *Os Casos da Dinamarca e da Suécia*

*Juan Ramón Rallo*

A Dinamarca é, em muitos sentidos, um país invejável: sua renda per capita, ajustada pela paridade do poder de compra, é uma das maiores da Europa (e 30% maior que a espanhola), o país está em pleno emprego, a percepção da população quanto à corrupção é a mais baixa do planeta e seus cidadãos figuram em quase todos os rankings entre os mais felizes do mundo.

Não é à toa que, além da Suécia, a Dinamarca também se tornou o modelo que todos os partidos políticos mais progressistas dizem querer copiar. Até mesmo nos EUA, o atual candidato à nomeação pelo Partido Democrata, o confesso socialista Bernie Sanders, já exortou seu partido a copiar o modelo dinamarquês.

E qual o grande problema nisso tudo? É simples: se alguns socialistas estão conclamando uma emulação do modelo dinamarquês, então certamente eles desconhecem algumas de suas características, as quais não desagradariam em nada ao mais conservador dos partidos políticos.

A maioria dos progressistas que elogia o sistema dinamarquês opta por se concentrar exclusivamente nas partes deste sistema que lhes parecem atrativas (quanto o estado fornece de serviços) e ignoram os custos necessários para manter essas partes. No entanto, basta uma rápida análise sobre três importantes aspectos do marco institucional da Dinamarca — seu mercado de trabalho, seu sistema tributário e seu sistema previdenciário — para entender como um lado (o empreendedor) mantém o outro (o parasítico). Ato contínuo, seria interessante constatar se os socialistas continuariam apoiando o modelo dinamarquês.

Começemos pelo mercado de trabalho: na Dinamarca, não apenas não existe salário mínimo imposto pelo governo, como também

praticamente não há nenhuma indenização por demissão (nem por demissão sem justa causa). O máximo que existe é uma indenização de seis meses de salário para quem trabalhou na mesma empresa por mais de 15 anos. Mais ainda: não há leis trabalhistas que restrinjam horas extras (empregado e patrão acordam voluntariamente as horas de trabalho), o que permite que as empresas dinamarqueses operem 24 horas por dia, 365 dias por ano.

E mais: o empresário não paga absolutamente nada em termos de previdência social do empregado. Tudo fica por conta do próprio empregado (que paga 8%). Eventuais negociações coletivas entre sindicatos e empresas não demoram menos do que 30 anos para a maioria dos assuntos relevantes (como estipular um salário-base para uma categoria ou as horas de trabalho semanais). Com efeito, 25% dos trabalhadores dinamarqueses não estão cobertos por nenhum acordo coletivo, sendo livres para negociar face a face com o empresário.

Em suma: a Dinamarca desfruta pleno emprego graças a um mercado de trabalho altamente liberalizado, em que os custos de contratar são baixos e os custos de demitir são quase nulos. O mercado de trabalho dinamarquês é o quarto mais desregulamentado do mundo, perdendo apenas para EUA, Hong Kong, Cingapura e Brunei.

Com relação aos impostos, a Dinamarca se caracteriza por uma tremendamente agressiva tributação sobre o consumo. Há apenas uma alíquota para o imposto sobre o consumo, o IVA (Imposto sobre Valor Agregado), e essa alíquota é de 25%. O imposto sobre a eletricidade representa quase 60% do preço final do kWh (quase o triplo do da Espanha, por exemplo).

E a lista de impostos especiais é interminável: sobre produtos petrolíferos, sobre o carvão, sobre o gás natural, sobre as emissões de CO<sub>2</sub>, sobre o dióxido de enxofre e sobre o dióxido de nitrogênio, sobre pratos e talheres de plástico, sobre pilhas e baterias, sobre a água, sobre o desperdício de água, sobre pneus, sobre bolsas de plástico, sobre automóveis, sobre o álcool, sobre o café, sobre o chá, sobre o sorvete, sobre o açúcar, sobre o tabaco, sobre os papeis de cigarro, sobre o jogo, sobre nozes e amêndoas, sobre seguros etc. Esse modelo de tributação

pesada sobre o consumo não é exatamente uma forma de "justiça social" para com os mais pobres.

Mas não para por aí. A tributação sobre a renda, por sua vez, também não é muito solidária para com os mais pobres. Façamos uma comparação entre o Imposto de Renda de Pessoa Física da Dinamarca com o da Espanha: entre 3 mil e 19 mil euros, um dinamarquês paga 37,5% de IRPF, ao passo que um espanhol paga entre 19 e 24%. Entre 19 mil e 23 mil euros, um dinamarquês paga 43,5% de IRPF, ao passo que um espanhol paga 30%. E, a partir de 23 mil euros, um dinamarquês paga 59% de IRPF, ao passo que um espanhol paga 52%.

Ou seja, é justamente nas faixas de renda mais baixa que ocorrem as maiores discrepâncias na Dinamarca.

Por outro lado, no que tange ao Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, a Dinamarca apresenta um dos menores do mundo: a alíquota mais alta é de 22% (sendo que na Espanha é de 28%). No entanto, há inúmeras deduções que os empresários podem legalmente fazer. Quando se leva em conta essas deduções, a alíquota real cai para 7,5%, perante 20% na Espanha.

Por fim, o sistema previdenciário dinamarquês se baseia em uma pequena previdência pública complementada por um sistema previdenciário privado. A previdência pública chega a um *máximo* de 17% do salário médio do cidadão (o equivalente a 4 mil euros anuais na Espanha), e o cidadão só tem acesso a ela quando chegar aos 67 anos de idade e se houver contribuído por 40 anos. No Brasil, esses valores são, respectivamente, 60 e 35 para os homens e 55 e 30 para as mulheres.

Todo o resto da previdência dinamarquesa advém de fundos de pensão privados (alguns de contribuição obrigatória e outros de contribuição voluntária).

Somente aquelas pessoas que comprovarem insuficiente pensão privada receberão um complemento da pensão pública, recebendo um montante que, na Espanha, seria o equivalente a 5 mil euros anuais

adicionais (de modo que a previdência pública chega a um máximo de 9 mil euros anuais).

Tudo isso relatado acima *também* é a Dinamarca, mas este é um lado que os socialistas apologistas desse regime preferem ignorar. Todos eles preferem ressaltar os aspectos mais populares do sistema dinamarquês, ocultando os aspectos que realmente permitem que o lado popular funcione. Para que uma economia que faz uso maciço de políticas assistencialistas continue crescendo, não apenas sua produtividade tem de ser muito alta, com também sua liberdade empreendedora tem de ser a mais alta possível.

E, segundo o site *Doing Business*, nas economias escandinavas, você demora no máximo 6 dias para abrir um negócio (contra mais de 130 no Brasil); as tarifas de importação estão na casa de 1,3%, na média (no Brasil chegam a 60% se a importação for via internet); o imposto de renda de pessoa jurídica é de 22% (34% no Brasil); o investimento estrangeiro é liberado (no Brasil, é cheio de restrições); os direitos de propriedade são absolutos (no Brasil, grupos terroristas invadem fazendas e a justiça os convida para negociar); e o mercado de trabalho é extremamente desregulamentado. Não apenas pode-se contratar sem burocracias, como também é possível demitir sem qualquer justificativa e sem qualquer custo. Não há uma CLT nos países nórdicos.)

Sem as liberdades no empreendedorismo citadas, e sem a pesada tributação que incide também sobre a renda e o consumo dos mais pobres, o sistema dinamarquês seria de impossível sustentação. Mas essas são características que os socialistas preferem esconder, pois não condizem com o seu modelo imaginário.

### ***O caso da Suécia***

O desejo de "ser como a Suécia" está ubiquamente presente nos debates políticos de quase todas as democracias do mundo, das mais pobres às mais ricas. Não é incomum ver autoproclamados "democratas socialistas" dizendo ter o objetivo de copiar o "bem-sucedido modelo sueco de bem-estar social".

O mais interessante nisso tudo é perceber que tais pessoas olham para um país rico como a Suécia e automaticamente concluem que o alto padrão de vida daquele país não tem nada a ver com seu passado de *laissez-faire*, com uma baixa dívida pública, com sua independência monetária, com a ausência de um salário mínimo estipulado pelo governo, com uma forte proteção dos direitos de propriedade, com um Banco Central equilibrado, com baixas taxas de imposto de renda para pessoa jurídica e até mesmo com graduais adoções de privatização no sistema de saúde, no sistema previdenciário, e na educação.

Ao contrário, tais pessoas olham para a Suécia e, não apenas ignoram estes fatos, como ainda naturalmente pressupõem que o alto padrão de vida da população sueca é produto de sua alta carga tributária e de suas mundialmente desconhecidas empresas estatais.

Imagine se LeBron James (astro da NBA) começasse a fumar. Qualquer sucesso que ele continuasse apresentando nas quadras seria *apesar* desse hábito destrutivo e não por causa dele. O êxito econômico sueco ocorreu *apesar* de sua alta carga tributária sobre pessoas físicas, e não por causa dela.

Dado que a Suécia sempre é citada por progressistas como o paraíso na terra e o modelo a ser seguido, este artigo irá se concentrar apenas neste país. Uma (extremamente) breve história deste fascinante país pode nos ajudar a entender melhor o atual alto padrão de vida da Suécia e as várias maneiras nas quais o "socialismo" sueco impôs um desnecessário limite sobre a produtividade do país.

Duzentos e cinquenta anos atrás, a área que hoje é conhecida como "Suécia" era apenas uma tundra congelada e habitada por uma massa de camponeses esfomeados. Suas vidas eram rigidamente controladas por uma série de reis, aristocratas e outros homens artificialmente respeitados. Foi necessário o surgimento de uma série de indivíduos empreendedores e de mentalidade liberal-clássica para arrancar o controle das elites e colocar a Suécia no caminho da prosperidade.

Poderosos que ditavam quem poderia ou não receber licenças profissionais, um opressivo sistema de guildas corporativas que proibia

a liberdade de associação e o livre empreendedorismo, e uma litania de onerosas regulações sobre as liberdades comerciais e de empreendimento — tudo isso foi ou dramaticamente reduzido ou simplesmente abolido.

No século entre 1850 e 1950, a população dobrou e a renda real dos suecos decuplicou. Não obstante a quase não-existência de um estado assistencialista ou de qualquer grande controle estatal sobre os setores da economia, em 1950 a Suécia já era a quarta nação mais rica do mundo. O extraordinário crescimento da Suécia durante aquele século rivalizou até mesmo com o dos EUA — e o fato de a Suécia não ter participado de nenhuma das duas grandes guerras, o que deixou sua infraestrutura intacta e não destruiu sua economia, sem dúvida ajudou bastante.

Com efeito, a formação de capital e a criação de riqueza se mostraram tão abundantes na Suécia durante a depressão global de 1930, que até mesmo os social-democratas do governo da época praticaram uma forma de "negligência salutar" para garantir que a prosperidade continuaria. Como em qualquer outro país, o impressionante estoque de capital da Suécia foi construído por empreendedores operando em um sistema de livre mercado.

### **O "socialismo nórdico" é recente e destruiu o crescimento econômico**

Nas décadas seguintes a este impressionante crescimento econômico, aconteceu aquilo que parece inevitável: grandes empresários em busca de proteção do governo contra a concorrência se aliaram a políticos ambiciosos e a líderes sindicais para forçar o governo a adotar políticas socialistas. As décadas de 1970 e 1980 viram um estado assistencialista crescendo descontroladamente, ampliando enormemente suas áreas de intervenção.

Vários novos benefícios governamentais foram criados; leis trabalhistas extremamente rígidas foram introduzidas; setores estagnados da economia passaram a receber amplos subsídios do governo; as alíquotas de impostos sofreram aumentos drásticos, sendo que algumas alíquotas marginais chegaram a ultrapassar os 100%.

Com o tempo, os gastos do governo mais do que duplicaram, e os impostos sobre determinados setores da economia foram dobrados e até mesmo triplicados.

Ainda em 1970, a OCDE classificava a Suécia como o quarto país mais rico do mundo. No entanto, no ano 2000, a Suécia já havia despencado para a 14ª posição. Em um artigo publicado em 2009 no periódico *Ekonomisk Debatt*, da Associação de Economia Sueca, os economistas Bjuggren e Johansson, mostraram a triste verdade. Baseando-se em dados públicos divulgados pela agência governamental de Estatísticas Suecas e utilizando um novo sistema de classificação para designar o tipo de propriedade das empresas, eles descobriram que não houve absolutamente nenhum emprego criado no setor privado de 1950 a 2005.

Sim, você leu corretamente: não houve nenhum aumento líquido no número de empregos no setor privado na Suécia durante um período de 55 anos. Em outras palavras, em um período que começou cinco anos após o fim da Segunda Guerra Mundial, a economia sueca ficou completamente estagnada.

O socialismo nórdico congelou no tempo um povo que outrora era empreendedor e próspero. Com algumas poucas exceções, as grandes empresas suecas têm muito poucos incentivos para inovar (e elas não inovaram), e várias empresas sobrevivem hoje exclusivamente graças a contratos de fornecimento para o governo, contratos esses cujos valores são impossíveis de serem corretamente determinados sem um sistema de livre mercado capaz de estabelecer preços para bens e serviços.

A Suécia conseguiu viver confortavelmente por décadas apesar de suas políticas "socialistas" somente porque um grande estoque de capital e riqueza já havia sido criado nas décadas anteriores por seus laboriosos empreendedores. Primeiro a Suécia enriqueceu e acumulou muito capital (e tal tarefa foi auxiliada por uma continuamente austera política monetária, que fez com que a Suécia jamais conhecesse um período prolongado de alta inflação de preços). Depois, só depois de

ter enriquecido, é que o país começou a implantar seu sistema de bem-estar social no final da década de 1960.

No entanto, o consumo deste capital acumulado está erodindo a riqueza da Suécia.

Para que uma economia que faz uso maciço de políticas assistencialistas continue crescendo, sua produtividade tem de ser muito alta. E para a produtividade ser alta, seu capital acumulado já tem de ser muito alto. Apenas um alto grau de capital acumulado pode permitir uma alta produtividade. Ou seja, o país tem de já ser muito rico. Apenas um país que já enriqueceu e já acumulou o capital necessário (e já alcançou a produtividade suficiente) pode se dar ao luxo de adotar abrangentes políticas assistencialistas por um longo período de tempo. Assistencialismo é algo que só pode funcionar — e, ainda assim, por tempo determinado — em sociedades que já enriqueceram e já alcançaram altos níveis de produtividade. Não dá para redistribuir aquilo que não foi criado. Adotar um modelo sueco em um país sudanês não daria muito certo.

Em 2007, o professor Mark J. Perry, da George Mason University demonstrou que, se a Suécia se tornasse o 51º estado americano, ela seria o estado mais pobre em termos de desemprego e renda familiar média. Sim, seria mais pobre até mesmo do que o Mississippi. Com efeito, o atual estado assistencialista da Suécia suprime a renda das famílias de modo tão efetivo, que um estudo de 2012 descobriu que os americanos que moram na Suécia vivenciam praticamente a mesma taxa de desemprego dos suecos, mas ganham, em média, 53% mais em termos anuais.

Nos anos recentes, o país começou, ainda que de maneira lenta, a privatizar fatias de seus setores socializados, como saúde, previdência e educação. Ano passado, a revista Reason mostrou que o uso de planos de saúde privados estão explodindo em um país em que pacientes de câncer podem ter de esperar mais de um ano para receber tratamento de saúde estatal. E essa tendência só faz crescer. A Suécia, adicionalmente, começou a terceirizar a educação para fornecedores privados e, com isso, vivenciou não apenas uma redução dos custos mas

também um aumento na satisfação dos pais e no aprendizado dos alunos.

Somente um sistema de livre mercado e de livres transações comerciais pode coordenar empreendedores e seus recursos de maneira a criar bens e serviços que de fato acompanhem as necessidades e demandas dos consumidores. Políticas socialistas não participam criam riqueza; elas só aparecem quando o livre mercado já produziu riqueza suficiente e reclamam os créditos pela proeza. A Suécia vem praticando essa forma de socialismo parasitário sobre a riqueza acumulada no passado, mas, com isso, vem afetando significativamente a produtividade do país.

As políticas do "socialismo nórdico" têm restringido o crescimento sueco por décadas. A ideia de que é possível implantar um socialismo nórdico em qualquer país sem destruir a mobilidade da mão-de-obra, sem tributar o capital até sua aniquilação, e sem paralisar a inovação é uma ilusão completa. Felizmente, a Suécia está retornando lentamente às suas produtivas raízes capitalistas. Seus pretensos imitadores deveriam tentar imitar isso também.

# Suíça e Cingapura São Ricas Por Causa do Sistema Financeiro?

*Juan Ramón Rallo*

Suíça e Cingapura são duas das economias mais ricas do planeta em termos per capita. Em 2016, a renda per capita da Suíça foi de 58.600 dólares (em termos de paridade do poder de compra), ao passo que a de Cingapura chegou a impressionantes 85.200 dólares. Para se ter uma ideia, a da Finlândia foi de 41.120 dólares, a da Dinamarca foi de 45.700 dólares, a da Alemanha foi de 46.900 dólares, e a da Suécia foi de 47.900 dólares.

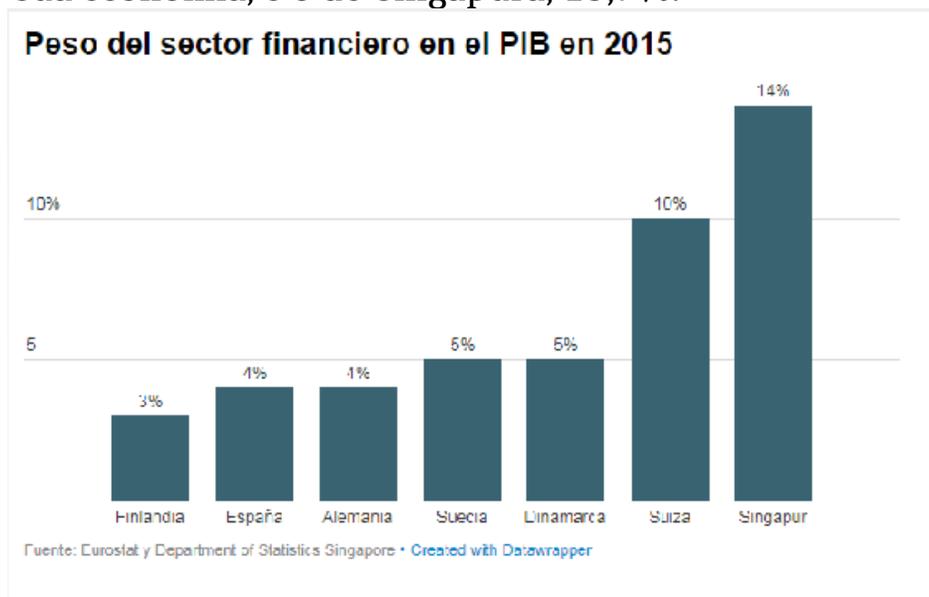
À exceção da Alemanha, que possui 81,4 milhões de habitantes, todos os demais países acima têm um número populacional semelhante. A Suíça tem 8,2 milhões de habitantes. Cingapura tem 5,6 milhões. Dinamarca, 5,7 milhões. Finlândia, 5,5 milhões. Suécia, 10,1 milhões.

E, ainda assim, Suíça e Cingapura vencem com folga em termos de riqueza per capita.

E por que faço esta introdução? Porque virou rotina social-democratas e intervencionistas de todos os tipos dizerem que os exemplos de Suíça e Cingapura não servem a ninguém porque a riqueza destes dois países se deve essencialmente a seu "hipertrofiado setor financeiro". Segundo tais pessoas, ambos os países seriam apenas um receptáculo fiscal de todo o capital estrangeiro; meras caixas-fortes para onde os magnatas do resto do mundo enviam seu dinheiro para fugir do fisco de seus respectivos países.

Consequentemente, sempre segundo tais pessoas, ambos os países apresentam bons números apenas por causa desta peculiaridade, de modo que suas economias reais são inexistentes. Suíça e Cingapura seriam apenas os banqueiros do mundo, e não exemplos a serem copiados de economias reais produtivas e competitivas.

De um lado, até é verdade que o peso do setor financeiro na Suíça e em Cingapura seja superior aos de Finlândia, Suécia, Dinamarca e Alemanha. No entanto, não é substantivamente superior de modo a explicar as significativas diferenças de renda per capita entre ambos os grupos de países: afinal, o setor financeiro suíço representa apenas 9,5% de sua economia, e o de Cingapura, 13,7%.



Agora vem o mais importante: se, de um lado, mantivermos constante a atividade dos outros setores econômicos e, de outro, aumentarmos o tamanho do setor financeiro de Finlândia, Suécia, Dinamarca e Alemanha até que tenham, em relação ao PIB, o mesmo peso do suíço, a renda per capita da Finlândia subiria para 44.250 dólares, a da Dinamarca iria para 49.400 dólares, a da Alemanha, para 50.000 dólares, e a da Suécia, para 50.800 dólares.

Ou seja, as diferenças de renda per capita em relação à Suíça (58.600 dólares) continuariam notáveis.

Se fizermos o mesmo para Cingapura, a renda per capita da Finlândia subiria para 46.300 dólares, a da Dinamarca iria para 51.800 dólares, a da Alemanha, para 52.500 dólares, e a da Suécia, para 53.250 dólares. Ou seja, se estes países adotassem o mesmo peso do setor financeiro de Cingapura, eles não apenas continuariam muito longe da renda per

capita de Cingapura (85.200 dólares), como ainda nem sequer alcançariam a Suíça.

 Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson  
:Clipping:0be84a76329543ee882e6889dac30cd5.png

Logo, parece óbvio que as economias de Suíça e Cingapura são muito mais que seus respectivos setores financeiros. Suas economias reais existem e são complexas e gigantescas.

Não em vão, os maiores setores de ambas as economias são o industrial (que opera *sem nenhum protecionismo*; a tarifa de importação é zero para Suíça e Cingapura) e o comercial, muito à frente do setor financeiro.



Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson :Clipping:b597ae2fb3314277b10f8f43a2ec42c2-  
1.png



Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson  
:Clipping:7bc7f046f8834a2cba7b68c1f7883f8c.png

Com efeito, Suíça e Cingapura estão entre os maiores exportadores de mercadorias do mundo (estou desconsiderando totalmente a exportação de serviços, para assim excluir a influência do setor financeiro). Apenas Cingapura, por exemplo, exporta mais materiais eletrônicos em relação ao seu PIB (38,5% do PIB) do que exportam, em relação a qualquer produto, Finlândia, Suécia, Dinamarca ou Alemanha.

E, evidentemente, tão proeminente competitividade também se reflete em um enorme superávit no setor externo (balança comercial e conta-corrente): de 11,9% do PIB para a Suíça e de 19% do PIB para Cingapura). O país que mais se aproxima é a Alemanha, com 8,4% do PIB.



Macintosh HD:Users:alyson.nonato:Desktop:PASTA  
Alyson  
:Clipping:74fa51eff67a44bbb044bf7b0bf7943a.png

Definitivamente, a prosperidade de Suíça e Cingapura não gira em torno de — e nem muito menos está ligada exclusivamente ao — seu setor financeiro. Muito pelo contrário: ambos os países possuem economias reais extraordinariamente desenvolvidas, modernas e competitivas.

As razões que explicam este impressionante desenvolvimento são as mesmas que, historicamente, explicam o crescimento de qualquer outra economia: segurança jurídica e institucional, respeito à propriedade privada, população produtiva, baixos impostos, livre comércio com os estrangeiros, abertura total a investimentos estrangeiros, poucas regulações, facilidade de empreender, e leis confiáveis e estáveis.

E, acima de tudo, estabilidade monetária e moeda forte: o franco suíço e o dólar de Cingapura estão entre as moedas mais estáveis do mundo; elas continuamente se apreciam em relação ao dólar (vide os links anteriores). Consequentemente, ambos os países apresentaram as mais baixas taxas de inflação das últimas décadas.

Nada fomenta mais investimentos do que segurança jurídica, moeda estável e baixos impostos e regulações. Quando a moeda é estável, quando há segurança jurídica, quando há facilidade de se empreender e quando há a garantia de que os frutos do seu empreendimento poderão

ficar com você, investidores de todo o mundo têm mais incentivos para se arriscar e financiar ideias novas e ousadas, e mais disponibilidade para financiar a criação de uma riqueza que ainda não existe. O investimento em tecnologia é maior. O investimento em soluções ousadas para a saúde é maior. O investimento em infraestrutura é maior. O investimento em ideias para o bem-estar de todos é maior.

Além de ser o meio de troca, a moeda é a unidade de conta que permite o cálculo de custos de todos os empreendimentos e investimentos. Se essa unidade de conta é instável — isto é, se seu poder de compra cai contínua e rapidamente, principalmente em termos das outras moedas estrangeiras —, não há incentivos para se fazer investimentos. Logo, não há como haver grande progresso.

Com efeito, todas estas características constituem exatamente os principais pontos fortes para que estes dois países tenham se convertido nos refúgios prediletos da poupança global: estas economias são ricas e prósperas não porque seu setor financeiro é hipertrofiado; seu setor financeiro é pujante porque estas economias são ricas e prósperas.

E elas são ricas e prósperas, e seu setor financeiro é pujante, exatamente porque estes países respeitam a propriedade privada (inclusive a moeda) muito mais do que qualquer outra região do planeta.

Por tudo isso, Suíça e Cingapura — dois países culturalmente muito diferentes, mas com resultados econômicos muito semelhantes — proporcionam, sim, lições valiosas para todos os países do mundo: quem quer mais crescimento e mais prosperidade deve apostar — exatamente como vem fazendo a Irlanda — em menores impostos, regulações e burocracia, maior segurança jurídica, mais estabilidade monetária, e livre comércio pleno.

Tal arranjo sempre estimula a livre concorrência, a qual leva ao aumento da produção e da oferta de bens e serviços, gerando todo um aumento no padrão de vida da população.

Realmente, não é necessário muito mais do que isso para multiplicar o bem-estar de todos os cidadãos.

# *A Desigualdade Não é o Problema*

*John Tamny*

O economista Robert Shiller prevê, em um recente artigo para o *The New York Times*, que a desigualdade econômica "pode se tornar um pesadelo nas próximas décadas".

Mais: ele acredita que aquela mesma evolução econômica que gera um padrão de vida continuamente mais alto para todos "poderá nos levar a um mundo em que ter um emprego básico com um salário decente será impossível de encontrar". Shiller cita a proliferação da automação e dos robôs para sustentar esse seu argumento.

Ambas as projeções de Shiller servem como um lembrete de por que devemos encarar as reflexões de economistas da mesma maneira como encaramos as projeções de cartomantes.

## **A desigualdade só é menor em países pobres**

Para entender por que Shiller está promovendo apenas desinformação e alarmismo em detrimento da razão e da lógica, apenas pense em Henry Ford, no falecido Steve Jobs e no empreendedor da informática Michael Dell. Cada um destes se tornou extraordinariamente rico não por prejudicar os pobres e a classe média, mas sim por saber transformar luxos que até então eram usufruídos apenas pelos ricos (o automóvel, um smartphone — que, na prática, é um supercomputador —, e o computador portátil) em bens corriqueiros acessíveis a todos.

E, graças à globalização, os inventos desses empreendedores não ficaram restringidos às suas fronteiras, mas se espalharam por todo o mundo. Para o cidadão comum, pouco importa se o empreendedor é americano, chinês, indiano ou alemão: no final, graças à globalização e ao livre comércio, ele terá acesso a este invento. E não ficará mais pobre por causa disso. Ao contrário.

Ao popularizarem seus inventos, esses três empreendedores se tornaram extremamente ricos. Bem mais ricos que o resto de nós, meros mortais. Houve um aumento da desigualdade.

Logo, a desigualdade não apenas *não* é uma catástrofe, como, na verdade, seu aumento pode representar uma *redução* na diferença de estilo de vida entre pobres e ricos. Quando a desigualdade está aumentando, a diferença de padrão de vida entre ricos e pobres está diminuindo. *Por definição.*

E é assim porque, como a história sobre a riqueza do mundo deixa bastante claro, numa economia de mercado, indivíduos se tornam ricos majoritariamente à medida que suas inovações melhoram o padrão de vida de todas as classes sociais. Eles só podem enriquecer se conseguirem satisfazer as necessidades daquela maioria que não é rica.

Supondo um mundo definido pela falta de um "salário decente", como teme Shiller, não haveria nenhuma chance de empreendedores sequer enriquecerem, pois não haveria mais consumidores com renda para adquirir suas inovações. Logo, e por definição, neste "pesadelo" previsto por Shiller, de falta de emprego e de salário decente para as massas, a desigualdade irá *diminuir*, simplesmente porque não haverá nenhum mercado consumidor para adquirir as inovações criadas por empreendedores.

Portanto, qualquer pessoa que diga, ao mesmo tempo, que a desigualdade irá aumentar e que a renda das pessoas irá cair, tem problemas de lógica. Por definição.

E os dados empíricos comprovam isso: maior a igualdade de renda em uma economia não tem nenhuma relação com mais riqueza. O indicador de medição da desigualdade mais utilizado no mundo é o Coeficiente de Gini. Quando mais próximo de 1, mais desigual é um país. Quanto mais próximo de zero, mais justa e igualitária é uma sociedade. Segundo dados do Banco Mundial, pode-se concluir que:

O Afeganistão (27,8) é mais justo e igualitário que a Bulgária (28,2), Alemanha (28,3) e a Áustria (29,2).

A Etiópia (29,6) e o Paquistão (30) são mais justos e igualitários que a maioria dos países desenvolvidos, como Austrália (35,2), Coreia do Sul (31,6) e Luxemburgo (30,8) e Canadá (32,6).

Tadjiquistão (30,8), Iraque (30,9), Timor Leste (31,9), Bangladesh (32,1) e Nepal (32,8) são mais igualitários que Bélgica (33), Suíça (33,7), Polônia (34), França (35,2), Reino Unido (36) e Portugal (38,5).

Burundi (33,3), Indonésia (34), Togo (34,4), Níger (34,6), Índia (33,4) são mais igualitários que Irlanda (34,3) Espanha (34,7), Itália (36), Israel (39,2).

E todos os citados anteriormente mais Quirguistão (36,2), Mongólia (36,5), Tanzânia (37,6), Camboja (37,9), Libéria (38,2), Senegal (39,2), Djibouti (40) são mais justos e igualitários que Estados Unidos (40,8), Cingapura (42,5) e Hong Kong (43,4).

Para simplificar, podemos dizer que os EUA são mais desiguais que o Senegal; o Canadá é mais desigual que Bangladesh; a Nova Zelândia é mais desigual que o Timor Leste; a Austrália é mais desigual que o Cazaquistão; o Japão é mais desigual que o Nepal e a Etiópia. Já o Afeganistão é uma das nações mais igualitárias do mundo.

Como era de se esperar, há uma completa falta de relação entre desenvolvimento e igualdade de renda. Mais: desigualdade e pobreza não são sinônimos.

Diferenças na propriedade de ativos não significam igual diferença no padrão de vida. A riqueza de Bill Gates deve ser 100.000 vezes maior do que a minha. Mas será que ele ingere 100.000 vezes mais calorias, proteínas, carboidratos e gordura saturada do que eu? Será que as refeições dele são 100.000 vezes mais saborosas que as minhas? Será que seus filhos são 100.000 vezes mais cultos que os meus? Será que ele pode viajar para a Europa ou para a Ásia 100.000 vezes mais rápido ou mais seguro? Será que ele pode viver 100.000 vezes mais do que eu?

A preocupação não tem de ser com a pobreza relativa, mas sim com a pobreza *absoluta*. E esta está sendo devidamente aniquilada pelo capitalismo.

### **Automação e robótica**

O que nos leva à questão da automação e dos robôs. Ao contrário do que prevê Shiller, a intensificação do uso de robôs e da automação não significa uma vida de desemprego e baixos salários. Muito pelo contrário.

Houve uma época em que praticamente todos os seres humanos tinham de trabalhar no campo — querendo ou não — apenas para sobreviver. A tecnologia acabou com a necessidade de utilizar seres humanos para fazer trabalhos agrícolas pesados, e os liberou para ir buscar outras vocações fora do campo. Foi assim que começou nosso processo de enriquecimento e de melhora no padrão de vida.

O automóvel, o computador, a luz elétrica, a internet e a mecanização da agricultura tornaram várias formas de emprego totalmente obsoletas. Não obstante, isso não apenas não empurrou a humanidade para a pobreza endêmica e para a "fila do pão", como ainda gerou a criação de maneiras totalmente novas de se ganhar a vida. A robotização promete uma multiplicação de tudo isso.

Os temores de economistas, políticos e trabalhadores de que os robôs e a automação irão destruir os empregos não apenas são exagerados, como ainda revelam um desconhecimento da história. A crescente automatização é *propícia* à criação de novos empregos. Uma abundante criação de empregos sempre foi, em todo lugar e em qualquer período da história, o resultado de avanços tecnológicos que tautologicamente levaram à destruição de trabalhos obsoletos.

Uma automação agressiva liberta o ser humano do fardo de ter de fazer trabalhos pesados — até então essenciais — e o libera para se aventurar em novos empreendimentos. Isso é propício à criação de novos empregos.

Sempre tenha isso em mente: tudo o que é poupado no processo de produção se transforma em mais capital disponível para novas ideias. Se passamos a utilizar menos mão-de-obra e menos recursos em um determinado processo produtivo, essa mão-de-obra liberada e esses recursos poupados estarão livres para ser utilizados em outros processos de produção, em novas ideias e em novos empreendimentos.

Quais as consequências disso? É simples: para que empreendedores possam fazer grandes tentativas empreendedorais, eles têm antes de ter capital e mão-de-obra disponível para fazê-lo. A robótica gera eficiências que aumentam os lucros, e isso permitirá um enorme surto de investimentos, os quais nos brincarão com todos os tipos de novas empresas e de avanços tecnológicos que criarão novos tipos de empregos hoje inimagináveis. E maiores salários.

Por isso, robôs, automação e outros inventos que poupam mão-de-obra sinalizam para um futuro com uma força de trabalho mais bem empregada, mais voltada para aquilo que gosta, e mais bem paga, sendo capaz de adquirir um volume crescente de bens e serviços a preços menores.

A massificação da automação permitirá que descubramos novas aptidões e novos trabalhos, os quais, no futuro, nos deixarão atônitos ao percebermos o tanto de energia que gastamos com trabalhos monótonos e repetitivos no passado. Os "destruidores de emprego" do passado — como o automóvel (que destruiu empregos no setor de carroças), o computador (que destruiu empregos no setor de máquinas de escrever), a luz elétrica (que destruiu empregos no setor de vela) — parecerão ínfimos em comparação.

### **A desigualdade futura será maior?**

A desigualdade de renda futura, portanto, será muito maior do que é hoje, e será o resultado de empreendedores satisfazendo as necessidades e desejos dos indivíduos a preços espantosamente baixos. Quanto mais essa desigualdade aumentar no futuro, mais garantidos serão os sinais de que as necessidades e desejos de todos os trabalhadores serão satisfeitos.

Falando mais simplesmente, as pessoas de mais baixa renda no futuro terão um padrão de vida e um acesso a todos os tipos de bens e serviços que fará com que o padrão de vida do 1% mais rico atual pareça austero em comparação. Se você duvida, apenas compare o padrão de vida do cidadão comum hoje com o padrão de vida dos reis e aristocratas do século XIX.

Implícito em todo esse argumento anti-progresso está a crença de que a natureza do trabalho é estática. Mas a realidade é que o tipo de trabalho que fazemos hoje não prevê o tipo de trabalho que teremos no futuro, assim como o tipo de trabalho de 150 anos atrás (quando mais da metade do mundo estava no campo) não previu o tipo de trabalho que fazemos hoje. Nenhum economista pode prever os tipos de empregos que os inovadores e empreendedores que operam com o sistema de lucros e prejuízos irão criar nas décadas e séculos à frente.

Mas o que é realmente garantido é que, se conseguirmos blindar a economia desse tipo de previsão artificial e falsa feita por economistas como Shiller, a natureza dos empregos e do trabalho evoluirá belamente graças à automação cada vez mais avançada, a qual nos libertará de trabalhos maçantes e exaustivos, e nos permitirá concentrarmo-nos naquilo que realmente gostamos de fazer, e que potencializará nossa produtividade de uma maneira tal que fará com que nossos empregos de hoje pareçam prosaicos em comparação.

O curioso sobre esses ataques à desigualdade de renda é que jamais foi explicado por que seria deletério para a economia indivíduos buscarem carreiras que, caso bem-sucedidos, os tornarão muito mais desiguais em relação a seus pares. Levando ao extremo, se um grupo de cientistas descobrir a cura definitiva para o câncer, e enriquecer enormemente por causa dessa descoberta, os críticos da desigualdade terão de exigir que essa descoberta seja revogada, pois levou a um aumento da desigualdade.

Nessa mesma linha, Henry Ford morreu muito rico, Steve Jobs morreu valendo bilhões, e Michael Dell vale dezenas de bilhões. Como exatamente o fato de eles serem muito ricos prejudicou você? Alguém realmente diria que o mundo estaria melhor caso estes três fossem

meros preguiçosos sem ambição? A desigualdade, sem dúvida, seria menor.

O fato é que todos nós, ainda que não tenhamos coragem para falar isso abertamente, queremos viver em um mundo repleto de empreendedores visionários e inovadores, que enriqueçam bastante em decorrências de seus inventos que aumentam substantivamente nosso padrão de vida. Quanto mais eles enriquecerem e mais financeiramente desiguais forem em relação a nós, *maior* será o nosso padrão de vida e *menor* será a diferença de estilo de vida entre eles e nós.

Caso contrário, sempre podemos nos mudar para o Afeganistão, país com a menor desigualdade de renda do mundo.

# *Quem é o Presidente da Suíça?*

*Bill Wirtz*

Doris Leuthard é o atual presidente da Suíça. Mas nem se preocupe em decorar esse nome: ano que vem o presidente já terá mudado. Assim como era outro presidente no ano passado. Sim, a Suíça muda seu presidente anualmente. Aliás, há algo de muito interessante sobre a política suíça: você simplesmente nunca ouviu falar de nenhum político suíço em nenhum momento da história.

Você certamente conhece nomes — atuais ou do passado — de políticos da França, da Alemanha, do Reino Unido, da Itália, da Áustria, de Portugal, da Espanha, da China, do Japão, e dos principais países da América Latina. Uma simples pesquisa no Google irá lhe apresentar toda a equipe do atual chefe de governo de cada um desses países.

Mas você absolutamente nada sabe sobre a política da Suíça. Você simplesmente nunca ouviu falar de nenhum político da Suíça, nem atual nem do passado. Com efeito, você sequer sabe ao certo qual é o sistema político vigente na Suíça. (Há uma piada antiga que diz que não há corrupção na Suíça porque as pessoas simplesmente não sabem onde estão os políticos que elas devem tentar subornar para conseguir favores.)

A questão é: como é que um país tão famoso (e tão invejado) no cenário internacional possui um executivo totalmente desconhecido?

## **Os suíços se opuseram a um governo central desde o início de sua história**

O começo da confederação suíça nunca esteve relacionado à busca pelo poder. Do século XIV em diante, enquanto toda a Europa estava dilacerada ou por conflitos territoriais ou por conflitos religiosos (como Guerra dos Trinta Anos, de 1618 a 1648), os originariamente 8 cantões da Antiga Confederação Helvética eram um microcosmo de paz e prosperidade.

Sim, dentro desses cantões também havia diferenças religiosas, mas sua população, em vez de guerrear entre si, preferiu um acordo: fizeram um pacto de mútua assistência militar para proteger a neutralidade da região e sua paz.

O Sacro Império Romano-Germânico havia concedido a essa comunidade de cantões a imediatidade imperial, o que significava que os cantões estavam livres do domínio do Império (eram autônomos) ao mesmo tempo em que faziam parte dele. Considerando-se que as realezas europeias extraíam volumosas quantias de impostos de seus súditos para financiar suas guerras que duravam décadas, ser um suíço àquela época era comparável a viver no primeiro genuíno paraíso fiscal da história.

Mais ainda: por qualquer ângulo que se olhe, as seguidas destruições que ocorriam em toda a Europa faziam com que as eventuais diferenças que havia entre os cantões suíços parecessem totalmente insignificantes.

Posteriormente, as diferenças religiosas começaram a crescer também na Suíça, gerando conflitos entre os cantões católicos e os cantões protestantes. Cada um desses conflitos teve seus vencedores, mas, mesmo assim, nenhum deles conseguiu impor uma verdadeira mudança de regime, uma vez que os cantões eram diversos demais para serem governados centralizadamente. Os governos cantonais simplesmente se recusavam a cooperar entre si. Um governo cantonal não seguia ordens de nenhum outro governo cantonal. A única política com a qual todas concordavam era a política externa de neutralidade, a qual acabou por poupar o país de todas as guerras.

Em 1798, porém, o Exército Revolucionário Francês invadiu a Confederação e estabeleceu a República Helvética. A Suíça deixava de ser uma confederação e se tornava um estado centralizado. A soberania cantonal foi abolida e os cantões foram reduzidos a distritos administrativos, tudo à imagem da França revolucionária. A República Helvética, "Una e Indivisível", foi proclamada e as forças de ocupação

estabeleceram um estado centralizador baseado nas ideias da Revolução Francesa.

Mas essas ideias "progressistas" sofreram ampla resistência e foram abolidas 5 anos depois, pois a população suíça se recusava a cooperar com quaisquer tentativas de centralização. A República Helvética era simplesmente incompatível com a mentalidade suíça: os indivíduos exigiam que todas as decisões governamentais fossem feitas em nível cantonal, e não em nível federal.

### **A centralização e a Guerra Civil da Suíça**

A República Helvética acabou em 1803 com a Ata de Mediação, promulgada por Napoleão Bonaparte. O estado centralizado foi abolido. Mas ainda havia uma pendenga sobre a legitimidade de se ter um governo federal. Após décadas de desavença quanto a essa questão, uma guerra civil acabou por encerrar a querela.

A Guerra de Sonderbund ("aliança separada", em alemão), de novembro de 1847, foi uma batalha originada por sete cantões católicos conservadores que se opunham à centralização do poder e que, por isso, se rebelaram contra a Confederação que estava em vigor desde 1814. Esta foi provavelmente uma das *menos* espetaculares guerras da história do mundo: com duração de 26 dias, o exército federal perdeu 78 homens e teve outros 260 feridos. Mas saiu vencedor. A Conspiração Sonderbund se dissolveu e a Suíça se tornou, em 1848, o estado que é até hoje.

Apenas pense nisso: a guerra suíça (caracterizada por sua inacreditavelmente baixa violência quando comparada às outras guerras) foi motivada puramente pela rejeição à centralização do poder e pelo ceticismo quanto aos poderes usufruídos por uma entidade grande. E lembre-se de que estamos falando de um país territorialmente pequeno (apenas 41 mil quilômetros quadrados). O resultado foi, e é, um estado relativamente neutro que permite uma maior quantidade de liberdade e prosperidade que praticamente todas as outras nações europeias.

### **O Conselho Federal, impotente por natureza**

Mas então, qual é oficialmente o governo da Suíça? O executivo do país é representado por um órgão chamado Conselho Federal. Ele é composto por 7 membros, sendo cada membro responsável por um dos sete ministérios da Suíça (que lá são chamados de Departamentos). Esses sete membros são nomeados pelas duas câmaras da Assembleia Federal.

A presidência e a vice-presidência do Conselho Federal sofrem um rodízio anual. Já o mandato dos 7 membros é de quatro anos. O atual Conselho é formado por 2 social-democratas, 2 conservadores de centro-direita, 2 conservadores nacionalistas, e um democrata-cristão (Doris Leuthard, que é a atual presidente).

Embora a Confederação da Suíça tenha sido criada para seguir o exemplo dos EUA no que diz respeito ao federalismo e aos direitos dos estados, os suíços conseguiram evitar que o poder executivo se concentrasse em apenas uma pessoa.

É interessante notar que, embora cada país europeu tenha feito (e ainda faça) constantes alterações em sua forma de governo, o formato do Conselho suíço é o mesmo desde 1848. A única mudança política já ocorrida no Conselho Federal foi a recente reversão da Fórmula Mágica, também conhecida como o "consenso suíço", que é o costume político de repartir os 7 assentos do Conselho entre os quatro maiores partidos: com a chegada do industrial bilionário e opositor da União Europeia Christoph Blocher e seu Partido Popular Suíço, esse acordo político foi chacoalhado. Mais ainda: fez com que uma eventual entrada da Suíça na União Europeia seja ainda mais improvável.

O Conselho demonstra unidade em relação ao povo e a maioria de suas decisões é feita por consenso. E é assim porque seu papel é muito mais decorativo do que funcional, dado que a maior parte do poder é prerrogativa dos cantões. Decisões relacionadas a educação, saúde, assistencialismo e até mesmo criação de impostos são feitas exclusivamente em nível regional. O governo federal não pode editar medidas provisórias e não tem poder de veto.

O presidente da Suíça não tem praticamente nenhum espaço nas discussões políticas e econômicas que ocorrem no país. Portanto, se você não sabia quem é o presidente da Suíça, não se preocupe; vários suíços também não sabem.

### **O localismo funciona na Suíça**

Os cantões suíços são os responsáveis pelo equilíbrio da política: os cantões conservadores são todos aqueles que estão fora das grandes cidades, como Zurique, Genebra e Berna (a capital). A população das comunidades menores rejeita a ideia de ter um governo distante e centralizado em uma capital nacional. Como resultado, os suíços continuamente rejeitam propostas progressistas, como a de abolir a energia nuclear e a de usufruir uma renda garantida de 2,5 mil francos suíços mensais para cada cidadão. Mais de 75% dos suíços foram contra a medida.

Essa propensão ao localismo seria consideravelmente mais difícil não fosse o sistema de democracia direta, muito comum na confederação.

Todas as leis federais são submetidas às quatro etapas abaixo:

- 1.** Um projeto de lei é preparado pelos especialistas na administração federal.
- 2.** Esse projeto de lei é apresentado para um grande número de pessoas por meio de uma pesquisa de opinião: governos cantonais, partidos políticos, ONGs, associações da sociedade civil podem comentar sobre o projeto de lei e propor mudanças.
- 3.** O resultado é apresentado a comissões parlamentares dedicadas ao assunto nas duas câmaras do parlamento federal, é discutido em detalhes a portas fechadas e finalmente é debatido em sessões públicas em ambas as câmaras do parlamento.
- 4.** O eleitorado possui o poder final de veto sobre o projeto de lei. Se qualquer pessoa conseguir encontrar, em três meses, 50.000 cidadãos dispostos a assinar uma petição pedindo um referendo sobre esse projeto de lei, um referendo será marcado. Para que um referendo seja

aprovado, o projeto de lei precisa ser apoiado apenas pela maioria do eleitorado nacional, e não pela maioria dos cantões. É comum a Suíça fazer mais de dez referendos em um determinado ano.

Tais referendos explicam por que o Conselho Federal é formado por partidos da situação e da oposição: se não houver consenso, a oposição pode usar a iniciativa popular (referendo) para derrubar qualquer decisão tomada em nível nacional.

Entre 1893 e 2014, apenas 22 de 192 iniciativas populares foram aprovadas pelos eleitores. A reticência com que essas iniciativas são recebidas pelos suíços indica prudência da parte dos eleitores e aversão a leis criadas centralizadamente.

E foi esse sistema de pesos e contrapesos, representado tanto pelos cantões agressivamente localistas quanto pela ferramenta da democracia direta, que tornou a Suíça particularmente resistente ao crescimento do poder do governo, e um dos poucos bastiões da liberdade na Europa.

# *A Recuperação dos Países Bálticos*

*Juan Ramón Rallo*

Em 2009 e 2010, as políticas de austeridade que estavam sendo aplicadas pelos países bálticos pareciam estar levando-os ao mais inexorável dos colapsos: em relação a 2008, o governo da Estônia havia reduzidos seus gastos em 4,5% em termos nominais; a Lituânia, em 4,7%; e a Letônia em espetaculares 20,1%.

Paralelamente, e para efeitos de comparação, em 2010 o governo da Espanha havia aumentado seus gastos em 7,7% em relação a 2008. Hoje, não obstante alguns cortes feitos pelo governo de Mariano Rajoy, os gastos governamentais da Espanha seguem acima do nível alcançado em 2008.

O efeito de curto prazo sobre os bálticos certamente foi doloroso: em 2009, em plena vigência das políticas austeridade, o PIB destes três países chegou a despencar algo entre 15 e 20% em relação ao nível máximo alcançado durante o ápice da bolha de crédito que havia se formado em suas economias. Foi aí que os apologistas do esbanjamento e da gastança estatal se puseram a fazer suas panfletagens ideológicas. Por exemplo, em 2009, o jornal espanhol Público escreveu esta matéria a respeito da Letônia: *El bastión neoliberal de Europa se derrumba*.

No entanto, a austeridade do lado dos gastos estatais logrou sanear as finanças públicas destes países. A Estônia registrou superávit orçamentário já em 2010; a Letônia, que partiu de um déficit superior a 7% em 2009, conseguiu equilibrar seu orçamento em 2012; e a Lituânia, partindo de um déficit de 9,4% em 2009, conseguiu reduzi-lo para 3,3% em 2012. Esta ortodoxia financeira também permitiu que estes países consolidassem seu endividamento estatal em níveis invejáveis para o Ocidente: a dívida pública da Estônia em relação ao PIB é de ínfimos 10%; a da Letônia é de 38% e a da Lituânia é de 42%.

Foi justamente este clima de rigor, de seriedade e de compromisso com um orçamento equilibrado o que transmitiu confiança aos investidores e ao mercado internacional, e que afastou por completo os temores sobre uma até então tida como inevitável desvalorização de suas moedas, as quais seguiram firmemente atreladas ao euro. Esta previsibilidade e estabilidade proporcionou a seus cidadãos e a seus empresários a confiança suficiente para manter ou até mesmo aumentar seus níveis de poupança, o que proporcionou a suas respectivas economias o capital suficiente para alterar sua estrutura, até então voltada para atividades sustentadas meramente por bolhas creditícias.

Por exemplo, a taxa de poupança da Estônia passou de 20% do PIB em 2008 para 26% em 2013, o que facilitou a manutenção de suas taxas de investimento em elevados 27% do PIB. Já a taxa de poupança da Letônia passou de 17% para 24%, consolidando sua taxa de investimento em quase 26% do PIB. Finalmente, a taxa de poupança da Lituânia, mais lenta, passou de 14 para 18%, alcançando uma taxa de investimentos de 18% do PIB.

A combinação entre estes notáveis volumes de investimento — em plena crise econômica — e mercados internos substancialmente mais livres e flexíveis do que os do resto da Europa permitiu aos bálticos fazer uma revolucionária transformação na estrutura produtiva de suas economias. Se até então suas economias exibiam números robustos em decorrência de uma acentuada expansão do crédito e do consumismo que isso permitia, a recessão e sua consequente austeridade fizeram com que sua população adotasse uma postura mais poupadora e menos consumista.

Como resultado desta combinação entre menos gastos e mais poupança, o setor exportador voltou a crescer (*sem que houvesse nenhuma desvalorização cambial*), o que reduziu enormemente o grande déficit nas contas externas destes países, bem como seu endividamento externo.

Entre 2007 e 2012, as exportações da Estônia subiram de 50% do PIB para 72% do PIB. As da Letônia subiram de 27% para 44% do PIB, e as

da Lituânia foram de 44 para 70%. Graças a essa transformação na estrutura produtiva, as contas externas destes três países — marcadamente deficitárias durante a época da bolha creditícia — passaram por um acentuado aprimoramento: Estônia e Lituânia, que até então apresentavam um déficit externo de 15% do PIB, passaram a apresentar equilíbrio nas contas externas; já a Letônia reduziu seu déficit externo de 22% do PIB para 1%.

Vale ressaltar: todo este equilíbrio foi conseguido sem nenhuma desvalorização cambial e sem qualquer imposição de tarifas de importação. Houve apenas um rearranjo da estrutura produtiva da economia, que deixou de ser consumista e se tornou mais poupadora e mais voltada para produção. O equilíbrio interno gerou o equilíbrio externo. Tudo sem pirotecnias e sem prejudicar o poder de compra da população e nem sua liberdade de importação.

E o resultado disso tudo foi espetacular e se traduziu em um vertiginoso crescimento do PIB e do emprego: entre 2010 e 2013, o PIB da Estônia cresceu 16% e a ocupação, 10%. O PIB da Letônia se expandiu 15% e a ocupação, quase 6%. Finalmente, o PIB da Lituânia cresceu 13% com uma criação líquida de empregos de 3%.

O êxito dos bálticos deveria ser uma bofetada contra os keynesianos, os quais, no entanto, seguem arduamente apegados aos seus lugares-comuns. Por exemplo, segundo Paul Krugman, nenhum destes países ainda recuperou os níveis de PIB e de emprego vigentes antes da crise. Só que esta crítica é infundada: dado que a composição do PIB em 2007 era formada por investimentos insensatos fomentados por bolhas creditícias insustentáveis e por um hiperendividamento externo, tal valor do PIB não deveria constituir referência humana.

Porém, em todo caso, a crítica ao menos soava verossímil. Afinal, se os bálticos estavam indo tão bem, por que ainda não superaram as marcas alcançadas em 2007 ou 2008?

Felizmente, este desesperado discurso keynesiano rapidamente passará para os livros de história: prevê-se que Estônia e Lituânia irão superar, em 2014, o PIB que apresentavam antes da crise, ao passo que a Letônia logrará tal feito entre 2015 e 2016.

No entanto, há sim um número que parece ser ruim: as previsões de emprego. Em 2014, o número de pessoas ocupadas na Estônia será 4% menos do que o máximo alcançado antes da crise. Na Letônia, será de 14%, e na Lituânia, de 8%. Sendo assim, o êxito dos bálticos neste quesito pode parecer um tanto parco, algo que aparentemente poderia dar razão aos keynesianos. No entanto, há ressalvas.

Podemos começar comparando os bálticos com a economia espanhola, a qual não irá de recuperar o nível de PIB alcançado antes da crise pelo menos até o final desta década, e cujo nível de emprego em 2014 será quase 20% inferior ao de 2007. Ou podemos também comprar os bálticos à Islândia, a menina dos olhos de Krugman e do resto dos keynesianos — país este que, em decorrência de sua acentuada desvalorização monetária, passou a ser um paradigma de como superar uma crise com prontidão —, e que, não obstante haver triplicado seu endividamento público, só irá recuperar o PIB alcançado antes da crise em 2016 (igual à Letônia e pior do que Lituânia e Estônia). Mais ainda: seu nível de emprego em 2014 será 8% inferior ao máximo alcançado antes da crise.

Ademais, os dados de emprego dos bálticos, embora não sejam lustrosos, devem ser ponderados por sua evolução demográfica. Por causa de sua baixa natalidade e, principalmente, por causa de seus intensos movimentos migratórios, Estônia, Letônia e Lituânia já vem perdendo sua população há 25 anos. Embora haja a tendência de se imaginar que as fortes emigrações que estes países vivenciaram nos últimos anos se deveram à crise econômica, a realidade é que essa influência foi meramente secundária. Por exemplo, na Letônia — que é o pior entre os bálticos em termos econômicos e que também é o país com a maior emigração —, o saldo migratório líquido apresentava uma saída média de 15.600 entre 1991 e 2007 e passou a apresentar uma média de 24.800 entre 2008 e 2012 (isto é, a perda anual de população via emigração durante os anos da crise não chegou a 0,5% dos cidadãos, uma porcentagem similar à apresentada pela Espanha em 2012).

A emigração dos bálticos está mais vinculada a fatores políticos e étnicos: a população russa nestes três países foi reduzida em 40% nos

últimos 25 anos, o que significa que quase metade da variação de população que estes países sofreram desde então decorreu deste movimento de russos.

No entanto, contrariamente ao que gostam de afirmar seus críticos, esta queda da população não apenas não retira o mérito do milagre econômico dos bálticos, como na realidade o intensifica ainda mais: afinal, conseguir crescimentos econômicos intensos mesmo com um declínio demográfico é algo muito mais difícil. Por exemplo, a renda per capita da Lituânia já superou, em 2012, o auge alcançado antes da crise. A Letônia fará isso em 2014. Já a Islândia, por outro lado, só conseguirá tal feito em 2018, segundo as atuais previsões.

Desta forma, portanto, se corrigirmos o emprego pela variação demográfica, obtemos um retrato mais representativo do ocorrido: o número de empregados em relação à população total na Estônia será, em 2014, de 47,6% em relação aos 49% de 2008; para a Letônia será de 43,8% em relação aos 46,3% de 2008; e para a Lituânia será de 39,2% em relação aos 37,8% de 2008. Compare isso à Espanha, que caiu de 45,4% em 2007 para 37,7% em 2014 ou com a muito keynesianamente admirada Islândia, que caiu de 52% para 46,6%.

O que podemos concluir em definitivo é que os bálticos são um modelo de recuperação a ser seguidos por países como Espanha, Grécia ou Islândia, ou por todos aqueles países que ainda virão a enfrentar uma forte correção em suas economias que atualmente estão sendo atividades por bolhas creditícias. O segredo do sucesso é o mesmo de sempre: austeridade do setor público e liberalização do setor privado; mais poupança e investimento, e menos gastança; mais mercado e menos estado.

# Quanto Mais Capitalismo Mais Solidariedade

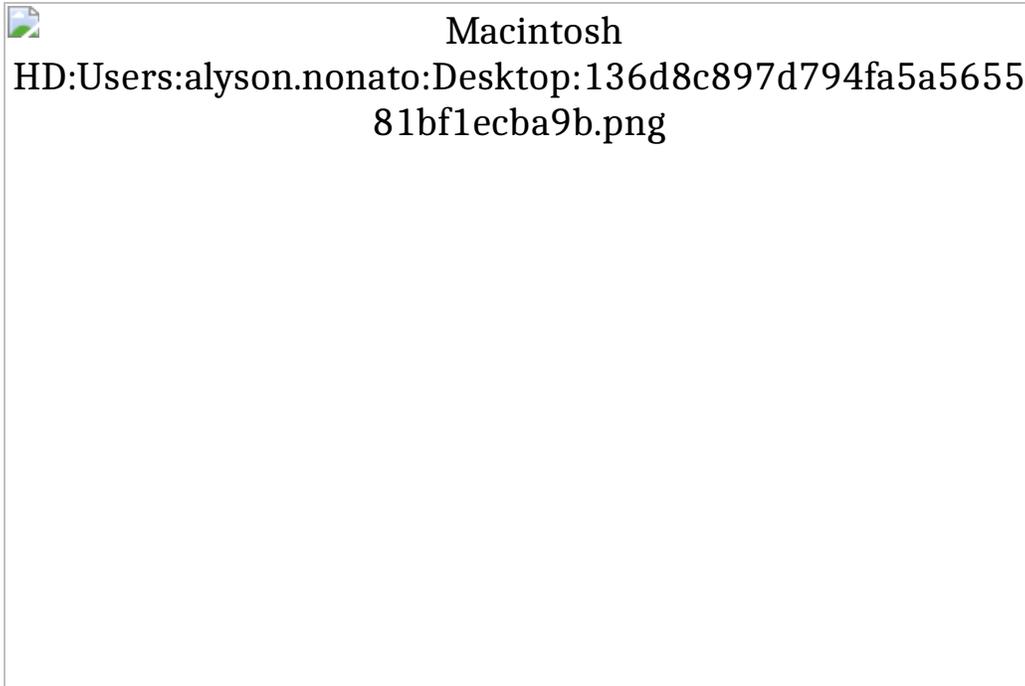
*André Pereira Gonçalves*

Um dos maiores lugares-comuns que ouvimos a respeito da solidariedade é que, sem o estado — ou seja, sem uma agência coerciva que obriga as pessoas a pagarem impostos, os quais serão imediatamente gastos em prol dos mais necessitados —, e sem essa redistribuição forçada de renda comandada pelos burocratas do estado, os pobres seriam abandonados à sua própria sorte.

Pior ainda: sem o estado para tomar o dinheiro dos ricos, eles jamais abririam os cordões de suas bolsas para ajudar os mais necessitados. O problema é que tanto a lógica quanto os próprios fatos empíricos não apenas contradizem essa afirmação, como, aliás, confirmam o exato oposto. Começemos diretamente pelos fatos.

Uma das maneiras de medir a solidariedade espontânea — ou seja, a caridade — é analisar o tempo e o dinheiro dedicados pelas pessoas ao voluntariado, isto é, a todo o tipo de atividades que têm um impacto direto sobre terceiros, sem que o prestador receba uma compensação material em troca. Neste caso, nos apoiaremos sobre o *World Giving Index*, que todos os anos apresenta um estudo sobre o voluntariado no mundo e que mede a porcentagem de pessoas que foram solidárias espontaneamente. O que o *World Giving Index* chama de "voluntariado" são pessoas que (1) doaram dinheiro a uma organização, (2) doaram tempo a uma organização ou (3) ajudaram um estranho ou desconhecido que necessitava de ajuda.

Eis um mapa do mundo para 2014:



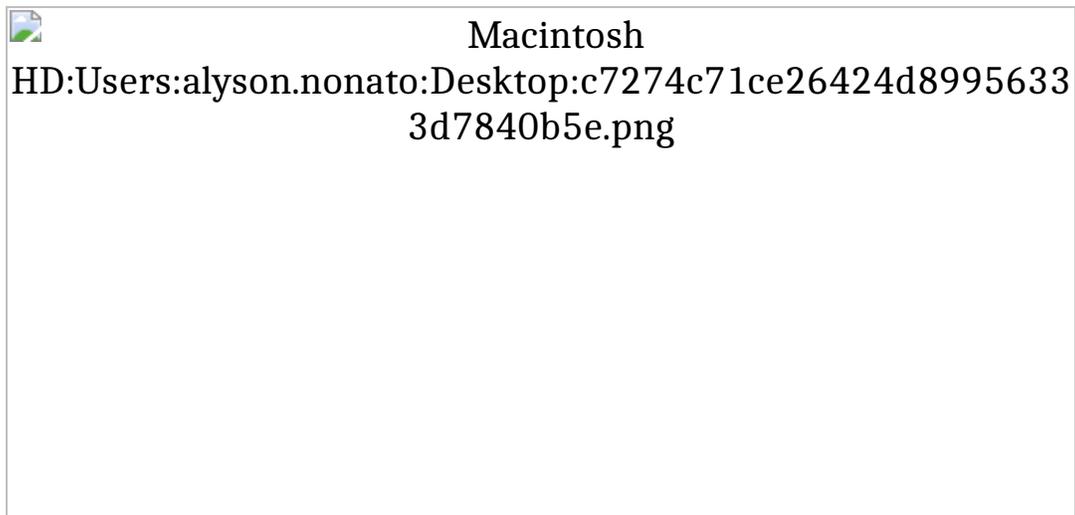
Os países em vermelho são os mais caridosos. Os países em vários tons de amarelo vêm em segundo lugar (quanto mais escuro o amarelo, mais caridoso).

Já os países em azul são os menos caridosos. Quanto mais escuro o azul, menos caridosa é a população do país. Portanto, dentre os países mais caridosos — ou seja, países cuja população é espontaneamente solidária — temos EUA, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, Reino Unido, Holanda, Islândia, e vários países do Sudeste Asiático. (A Suíça está em branco, o que significa que ela não foi incluída na pesquisa).

Em segundo lugar entre os mais caridosos destacam-se Finlândia, Suécia, Alemanha, Áustria, Eslovênia, alguns países do Oriente Médio, alguns países do Sudeste Asiático, África do Sul, Chile e Colômbia. Já dentre os menos caridosos destacam-se Brasil, Venezuela, Equador, Argentina, Paraguai, Peru, Portugal, França, Itália, todos os do Leste Europeu, vários da África, Rússia, Japão e China.

Agora, comparemos esse mapa com o índice de liberdade econômica da *Heritage Foundation* e do *Wall Street Journal*.

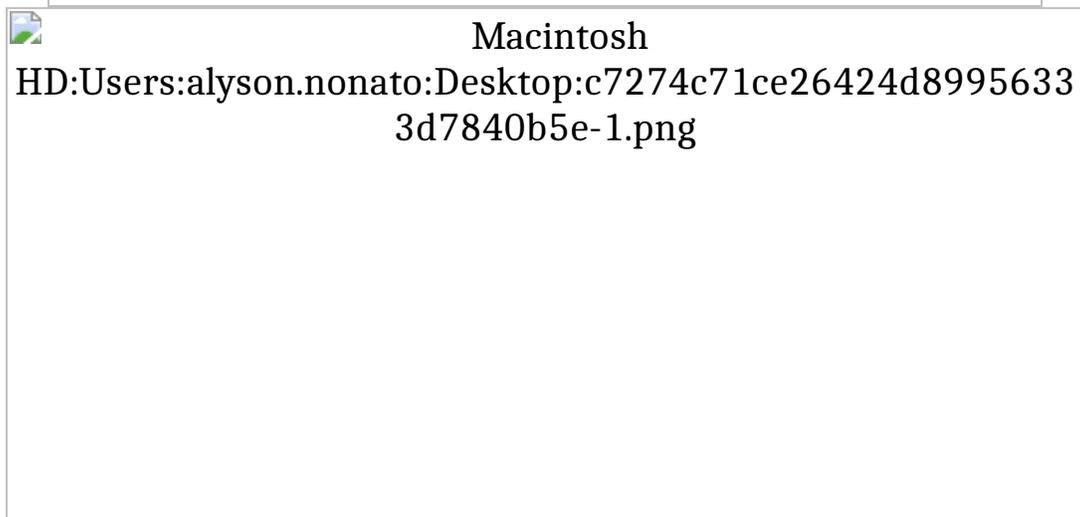
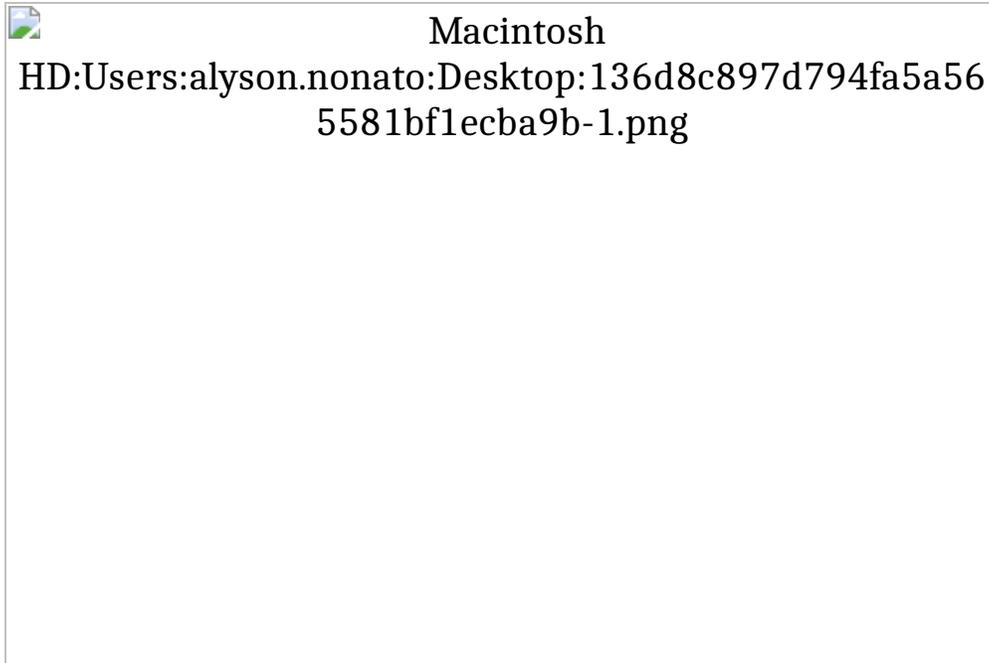
Este índice utiliza uma série de indicadores que mensuram liberdade de empreender, livre comércio com o exterior, facilidade dada aos investimentos estrangeiros, tamanho dos gastos do governo, respeito à propriedade privada, nível da inflação de preços, entre outros. Por conseguinte, este índice mede o liberalismo econômico de um país. Para 2014, os resultados globais são estes:



Aqui, os países verdes são os mais economicamente livres (quanto mais escuro o verde, mais livre ele é. Dentre estes, destacam-se EUA, Canadá, Chile, Colômbia, Reino Unido, Suíça, Alemanha, Áustria, Holanda, República Tcheca, Estônia, Lituânia, todos os nórdicos, Austrália e Nova Zelândia.

Já os países amarelos são os relativamente livres economicamente. Destaque para México, Peru, Paraguai, Uruguai, Portugal, Espanha, França, Itália, Leste Europeu e África do Sul. Já os países menos livres estão em vários tons de vermelho e laranja. Quanto mais escuro, menos economicamente livre é o país. Destaque para Brasil, Venezuela, Argentina, Bolívia, Equador, quase todos da África, e todo o bloco que vai da Rússia à Índia.

Agora os dois mapas em conjunto (lembrando que, no mapa da caridade, o primeiro, vermelho é algo positivo e no da liberdade econômica, o negativo):



Como é possível constatar, existe uma correlação bastante forte entre mais liberalismo econômico e mais voluntariado.

No entanto, o leitor mais cético poderá retorquir dizendo que também poderíamos comparar o gráfico do voluntariado com o de riqueza por habitante, com o de porcentagem de protestantes ou ainda com o do tamanho médio do órgão sexual, e ainda assim constataremos que, quanto mais elevadas essas estatísticas (menos para a última), mais voluntariado haverá. Logo, será generoso, em média, quem for abastado, protestante e mediantemente constituído.

Pode ser. Afinal, como disse o jornalista canadense Jean Dion, "as estatísticas são para os analistas o que os postes de iluminação são para os embriagados: fornecem muito mais um apoio que um esclarecimento". Sim, as estatísticas utilizadas têm obviamente as suas falhas e não podem nos explicar, por si sós, toda a realidade.

No entanto, mesmo o leitor mais cético tem de ter reparado que os países mais ricos são também os mais generosos. Isso é indiscutível. Nesse caso, parece que, parodiando Jean Dion, o poste de iluminação ilumina tanto quanto serve de apoio.

Porém, para uma análise mais completa, passemos agora à lógica: qual é a razão que dita que mais liberdade econômica significará também mais caridade?

### **A sociologia por trás do altruísmo**

Em uma sociedade livre, o grau de responsabilidade individual tem de ser elevado. E é assim pela simples razão de que o corolário da liberdade é a responsabilidade. (Quando existe liberdade sem responsabilidade, há apenas uma licenciosidade).

Conseqüentemente, em uma sociedade livre, as pessoas têm de ter elas próprias a responsabilidade de se precaverem e de se salvaguardarem. São elas que têm de assumir sozinhas as conseqüências de suas decisões. Essa noção de que elas têm de se cuidar para o futuro — tão estranha a nós de ascendência latina — as impulsiona a serem mais precavidas desde cedo. Incentiva, por exemplo, as pessoas a pouparem mais, a fazerem seguros de vida, a fazerem planos financeiros para suas aposentadorias etc.

Isso, por si só, já estimula um comportamento mais soberbo e austero, estimulando atitudes que visam a um horizonte temporal de longo prazo e desestimulando atitudes que visam apenas ao curto prazo.

Adicionalmente, como praticamente todos os indivíduos têm, arraigados em si, um altruísmo natural, e dado que a pressão social tende também a rechaçar os egoístas primários, em uma sociedade liberal as pessoas sentem uma maior necessidade de ajudar ao

próximo. Não é uma pressão exatamente coerciva, mas sim aquela obrigação *moral* de ajudar quem necessita.

E é assim porque, em primeiro lugar, elas sentem que, se não fizerem nada para ajudar os destituídos, estes serão abandonados à própria sorte, o que choca com o seu altruísmo natural.

Em uma sociedade economicamente menos livre, o estado já se arvorou à função de ajudar os necessitados. As pessoas simplesmente pensam: "eu já pago meus impostos e o estado já tem seus programas sociais. Logo, estou moralmente desobrigado de ajudar os outros".

Em segundo lugar, dado que muitas destas pessoas altruístas já terão passado por situações difíceis — e, na ocasião, foram socorridas pelo voluntarismo de terceiros —, elas se sentem devedoras e agirão igualmente assim para com os outros desvalidos.

Em terceiro lugar, como os próprios desvalidos sabem que estão sendo ajudados por terceiros, sem que estes não tenham nenhuma obrigação legal de fazê-lo, isso implica que, se os auxiliados abusarem da bondade dos outros, um dia poderão já não mais se beneficiar dela. Uma coisa é ter ajudas pontuais para se reerguer. Outra coisa é ficar completamente encostado sem se esforçar. Consequentemente, essas mesmas pessoas sob assistência tenderão a fazer de tudo para sair da situação difícil em que atualmente se encontram.

Por outro lado, se o governo se arroga o papel de cobrar impostos para cuidar de todos para sempre, haverá o estímulo à indolência e à improdutividade.

Por último, e por tudo descrito acima, os próprios caridosos sabem também que os auxiliados têm o interesse de se aprumar o mais rapidamente possível, pois não será possível viver pendurado para sempre na caridade de terceiros. Logo, os caridosos sabem que os auxiliados não irão abusar, caso contrário perderão todos os auxílios. Consequentemente, os caridosos estarão dispostos a ajudar mais, exatamente porque sabem que, em caso de abuso, sempre poderão se retirar.

Não apenas a teoria, como a própria empiria, confirma que voluntariado e caridade andam juntos com liberdade econômica. Uma sociedade livre tem os seus próprios mecanismos naturais de solidariedade e estes são pouco visíveis agora, para nós, precisamente porque um estado gigante já monopolizou a assistência social absorvendo os recursos da sociedade civil que seriam destinados a esses fins. "Por que farei caridade se já pago impostos para que o estado faça a caridade por mim?"

Creio não ser necessário explicar por que um sistema coercivo gerenciado por um estado que promete cuidados do berço ao túmulo incentiva mais o egoísmo e o abuso da generosidade alheia.

# *Irlanda e Islândia – Quem se Saiu Melhor Após a Crise de 2008*

*David Howden*

Ao longo dos últimos cinco anos, é difícil encontrar outros dois países cujas políticas adotadas em resposta à crise financeira de 2008 tenham sido tão divergentes e, por isso mesmo, tenham polarizado tanto os comentaristas econômicos. Estes dois países são a Irlanda e a Islândia. Ambos foram talvez os dois países mais afetados pelo congelamento da liquidez ocorrido em 2008.

Uma conclusão bastante recorrente nos meios econômicos afirma que um destes países fez tudo certo e que o outro fez tudo errado. Qual país fez tudo certo e qual fez tudo errado vai depender inteiramente da ideologia do economista. Sendo assim, meu objetivo aqui é fazer uma abordagem mais pragmática. Há aspectos positivos em ambos os casos, assim como também há aspectos negativos.

Sempre correndo o risco de estar simplificando em demasia a situação de ambos, eis as principais diferenças nas políticas econômicas adotadas:

**1.** O governo da Islândia permitiu que fatias substanciais do seu setor financeiro fossem à bancarrota (majoritariamente sucursais de bancos domiciliados no estrangeiro), sem dar nenhum socorro. Já a Irlanda utilizou dinheiro de impostos para socorrer seus bancos e, com isso, manter seu setor financeiro solvente.

**2.** O governo da Islândia inflacionou substancialmente sua moeda, a coroa, em uma tentativa de desvalorizar sua taxa de câmbio e, com isso, dar alguma competitividade ao seu setor exportador. Já a Irlanda, por estar presa ao euro, não pôde trilhar um caminho semelhante. Em vez de recorrer à desvalorização da moeda, a Irlanda tentou se tornar mais

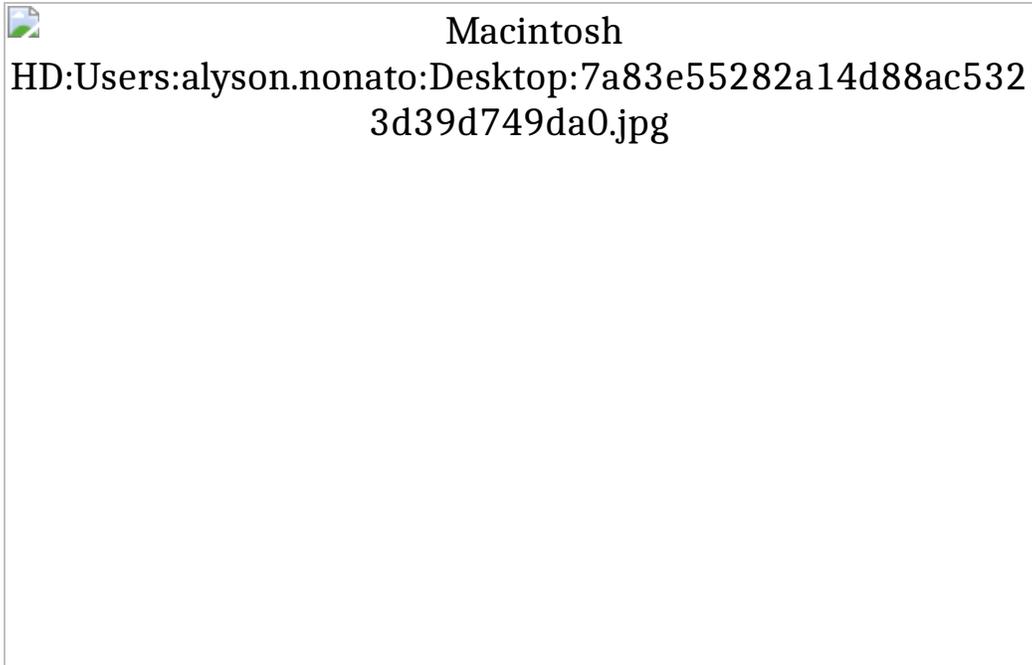
atraente aos investidores estrangeiros por meio de uma redução em seus preços domésticos (a baixa sindicalização dos irlandeses e um setor estatal mais enxuto permitiram que preços caíssem em até 6%, sem enfrentar grandes resistências).

**3.** A Islândia adotou controle de capitais para impedir que houvesse uma fuga de capitais e para impedir que o capital estrangeiro saísse do país, desta forma mantendo os investimentos presos dentro de suas fronteiras. Já a Irlanda, por fazer parte da União Europeia, teve de manter seu compromisso com uma livre mobilidade de capitais, e os investidores puderam continuar entrando e saindo do país a seu bel-prazer.

No que diz respeito a qual conjunto de soluções foi mais eficaz, as evidências são mistas. À primeira vista, a Islândia parece ter conseguido suavizar melhor o impacto imediato de sua recessão, mas o atual crescimento da Irlanda é mais sólido, como veremos mais abaixo. De maneira similar, o desemprego na Islândia foi menor e ainda permanece mais baixo atualmente.

Para os propósitos deste artigo, irei me concentrar apenas nos efeitos das respectivas políticas monetárias de ambos os países, e em como os ganhos de curto prazo gerados pela reação inflacionária da Islândia são hoje pequenos em comparação à reação mais branda da Irlanda.

O gráfico abaixo mostra a evolução do PIB *nominal* de ambos os países, isto é, o PIB que desconsidera a inflação de preços. A Irlanda está de verde e a Islândia, de azul.

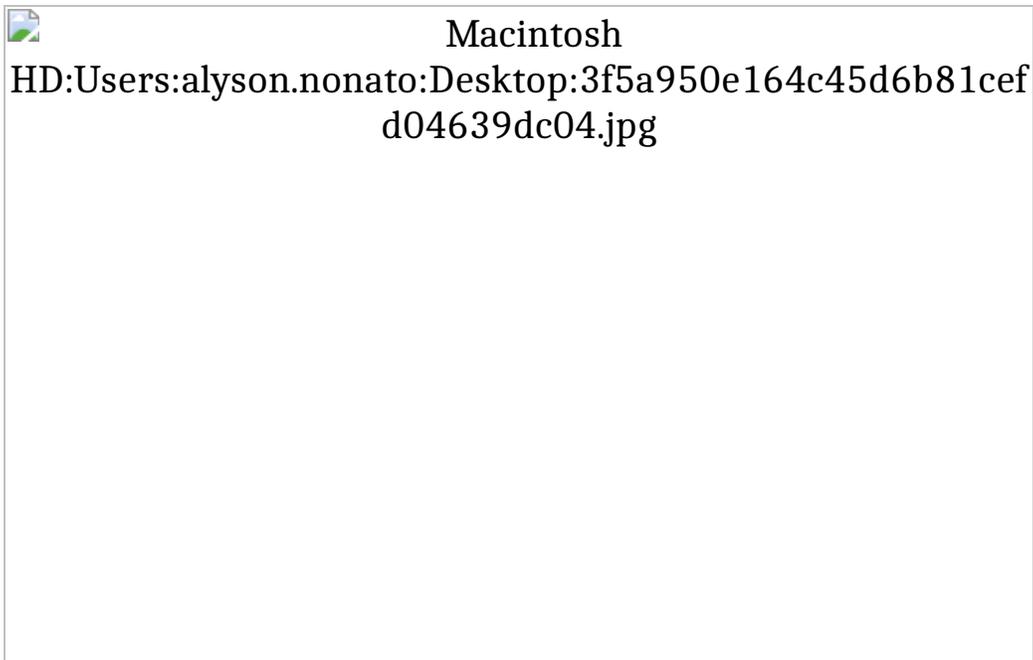


*Gráfico 1: PIB Nominal (2008 = 100) Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis*

O gráfico 1 mostra aquilo que o senso comum prevê. A política inflacionista da Islândia estimulou as exportações, ocultou o alto endividamento da população e das empresas, e permitiu que o país saísse da tempestade de forma aparentemente ileso. Já a Irlanda, por outro lado, segue presa a um baixo crescimento e, cinco anos depois do início da crise, a renda nominal do país ainda é 10% menor do que o pico alcançado antes da crise.

Mas esta análise, no entanto, ignora completamente os *efeitos da inflação* sobre a economia da Islândia. A política inflacionista da Islândia aumentou a oferta monetária em quase 20% apenas em 2008, e levou a um imediato e acentuado aumento de preços.

O gráfico abaixo mostra a evolução do PIB real, isto é, o PIB que leva em conta a inflação de preços. A Irlanda está de verde e a Islândia, de azul.



*Gráfico 2: PIB Real (2008 = 100) Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis*

O gráfico 2 mostra uma realidade mais acurada da situação vivenciada pelo islandês e pelo irlandês comum. Quando o Banco Central da Islândia inflacionou a oferta monetária do país e depreciou o câmbio, a inflação de preços disparou para quase 20%. À medida que o poder de compra dos cidadãos da Islândia diminuía, eles sentiam que sua segurança financeira estava piorando. Mas isso não era aparente para o resto do mundo, cujos observadores estavam fixados nos indicadores nominais da economia da Islândia. Em seu ponto mais baixo, alcançado no quarto trimestre de 2010, a renda da Islândia ajustada pela inflação de preços havia *caído* 35%.

Já na Irlanda, este declínio foi sensivelmente mitigado pela deflação de preços de 6% ocorrida. À medida que os preços domésticos caíam, foi se tornando mais fácil para os cidadãos da Irlanda continuar sobrevivendo com uma renda *nominal* declinante. Em seu pior momento, a economia da Irlanda caiu 10% em termos reais.

Isso parece sugerir que a Irlanda recorreu a uma solução melhor ao não implantar uma política monetária inflacionista. Já outros irão notar, no entanto, que a recuperação da Islândia desde 2010 tem sido bastante robusta.

Com efeito, se analisarmos a queda na taxa de emprego (atenção: taxa de *emprego* e não de desemprego) em ambos os países, é natural que sintamos mais comiseração pelas massas de desempregados irlandeses.

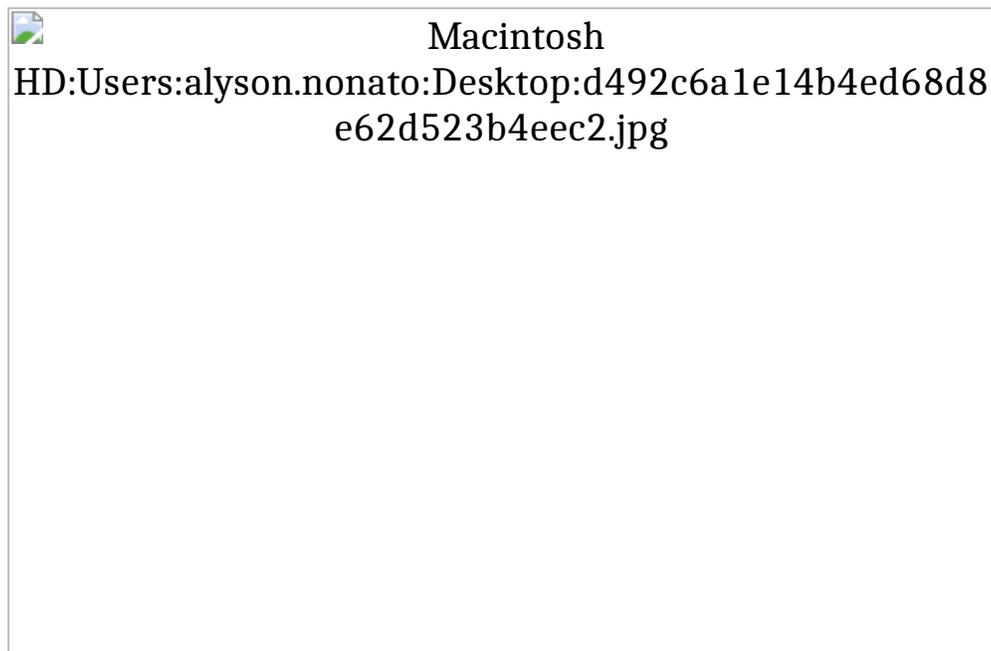


*Gráfico 3: Taxa de Emprego (2008 = 100) Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis*

Porém, se analisarmos mais profundamente, as coisas não são exatamente como o gráfico acima sugere. Por causa da inflação de preços maior, vários cidadãos da Islândia têm de trabalhar em dois empregos para chegar até o fim do mês. Este efeito foi se tornando cada vez mais pronunciado ao longo da recessão à medida que a inflação de preços ia tornando mais difícil a sobrevivência com apenas um salário. Como consequência, vários islandeses que perderam um de seus dois empregos durante a recessão não aparecem nas estatísticas de desemprego, pois eles mantiveram o outro emprego.

Já na Irlanda, a situação é outra. É mais confortável. Além do fato de um emprego por pessoa continuar sendo a norma, a deflação de preços tornou mais fácil para uma pessoa empregada manter seu padrão de vida à medida que a recessão continuava.

Uma maneira mais acurada de mensurar a situação do emprego em ambos os países é analisar a evolução das horas trabalhadas em um ano.



*Gráfico 4: Horas anuais trabalhadas (2008 = 100)*

Este gráfico permite ver como a situação se inverte. No auge da recessão, em 2010, o número de horas trabalhadas pelo cidadão da Islândia havia caído 6%, ao passo que, na Irlanda, a queda foi de apenas 3,5% — quase a metade.

Ambos os países ainda têm problemas. Os controles de capital adotados pela Islândia notavelmente estão afetando os investimentos, que são extremamente necessários. Já a Irlanda está sufocada por uma enorme dívida pública gerada pelo socorro dado pelo governo aos bancos. O fardo da dívida está impedindo sua recuperação. Uma coisa, no entanto, é clara: os efeitos da política monetária são nítidos e os supostos benefícios da política inflacionária adotada pela Islândia foram contrabalançados pela inflação de preços que ela causou.

Jamais deixe que uma crise passe em branco; aprenda algo com ela. Como a história destes dois países demonstra, inflacionar uma moeda pode dar a aparência de recuperação, mas a realidade é bem menos rósea do que supõem os inflacionistas.

# *Países Pobres Tributam Importados Países Ricos Abrem Suas Fronteiras*

*John Tamny*

Uma pergunta rápida: você seria capaz de fabricar, sozinho, o computador (ou o *tablet* ou o *smartphone*) no qual você está lendo este artigo? Você seria capaz de inventar e fabricar os milhares de componentes necessários para fabricar estes aparelhos? Se sim, então você é um ser sobre-humano, dotado de invejáveis habilidades intelectuais, mecânicas e engenheiras.

Ainda assim, vale dizer que o ato de, literalmente, construir um computador absolutamente do nada, sem utilizar um único componente "importado" — seja de outro país, seja do outro lado da rua —, seria um trágico desperdício de tempo. Tal ato, muito provavelmente, exigiria de você vários anos de sua vida (se não todos), e, ao final, você teria construído algo tão tosco, desajeitado e de baixíssimo desempenho, que seria uma piada em relação a esta rápida, bonita e infinitamente mais capaz máquina que você está utilizando agora.

Você teria se esforçado imensamente, teria perdido anos da sua vida, e, ao final, não teria criado nada de útil. Não teria criado valor para ninguém.

O fato de você estar utilizando este computador (ou *tablet* ou *smartphone*) significa, muito claramente, que *você é um ardoroso defensor do livre comércio*, ainda que você vocalmente não se manifeste desta maneira. Sua vida sem o livre comércio seria horrivelmente desoladora. Porém, graças à divisão do trabalho, que agora ocorre em escala global, você têm à sua disposição toda a abundância do mundo a preços continuamente em queda (a menos, é claro, que seu governo atrapalhe esse processo desvalorizando continuamente sua moeda e impondo tarifas de importação crescentes).

Há não mais do que 10 anos, o computador (ou *tablet* ou *smartphone*) no qual você está lendo este artigo seria classificado como um supercomputador (muito provavelmente seu modelo de *tablet* ou *smartphone* nem existia ainda), e seu preço certamente estaria na casa dos milhões de dólares. Mas graças ao livre comércio, à divisão global do trabalho, e à interação de mercado entre os produtores especializados, é bem provável que o preço da sua atual máquina não ultrapasse os 200 dólares.

### **O único propósito**

Pouco importa se o produto foi fabricado na cidade vizinha ou do outro lado do mundo: as importações são o único propósito de acordarmos cedo para ir trabalhar, produzir e ganhar dinheiro. Você produz para poder consumir produtos bons e baratos. E aquele produtor que fornecer o bem pode morar tanto na cidade vizinha ou no Vietnã. Ao comprar produtos dele, você está importando.

Importações também são um sinal claro de riqueza. Na prática, trocamos produtos ou serviços por outros produtos ou serviços (o dinheiro sendo apenas um meio de troca), de modo que, quanto mais produzimos, mais podemos importar.

Por tudo isso, políticos que agem como se importações fossem deletérias para a economia e tentam restringi-las com tarifas de importação, cotas, ou desvalorizações cambiais estão, na prática, dizendo que devemos trabalhar e produzir, mas não podemos consumir. Com efeito, eles querem que consumamos apenas os bens produzidos por aqueles que moram dentro das mesmas linhas imaginárias que nós, algo que, economicamente, não faz o mais mínimo sentido. (Isso, é claro, na teoria; na prática, eles simplesmente recebem dinheiro do lobby da indústria nacional, que quer manter uma reserva de mercado, blindada da concorrência dos produtos estrangeiros).

Importações são um claro indicador da riqueza e pujança de uma nação. Países ricos possuem altos volumes de importação; é exatamente nas economias pobres que as importações são baixas ou inexistentes.

E a explicação é lógica: quanto mais aberta é a economia de um país, quanto mais livres são seus cidadãos para adquirir bens importados, maior é o poder de compra de seus salários. Por quê? Porque os indivíduos que formam a economia de um país recebem um salário em troca de sua mão-de-obra; sendo assim, se as fronteiras do país são abertas para os bens e serviços produzidos em todos os pontos do globo — ou seja, o governo não proíbe, restringe ou tributa importações —, então, por definição, o poder de compra dos salários desses indivíduos alcança sua máxima capacidade.

Se as fronteiras do território dentro do qual você vive estão completamente abertas para todos os bens e serviços produzidos mundialmente, então você está na privilegiada situação de ter os indivíduos mais talentosos do mundo trabalhando e produzindo para atender às suas demandas. Mais ainda: esses indivíduos talentosos estão concorrendo acirradamente entre eles para fornecer a você as melhores ofertas.

Nesse cenário, qualquer empresa nacional que eventualmente seja dominante em um determinado setor do mercado irá gradualmente perder seus lucros monopolistas graças à chegada de novos entrantes. Não há como haver monopólio ou oligopólio se a concorrência é livre para vir qualquer ponto do planeta. Fronteiras abertas ao comércio naturalmente aceleram o processo por meio do qual o maior número possível de produtores globalmente talentosos se esforça vigorosamente para nos servir aos preços mais baixos possíveis.

Não há como haver monopólio ou oligopólio se a concorrência é livre para vir de qualquer ponto do planeta.

Já se as fronteiras são fechadas, você vive em um estado de autarquia, podendo consumir apenas aquilo que você produz. Suas opções são drasticamente reduzidas. Os preços são maiores. A indústria é ineficiente, pois não precisa se preocupar com a concorrência de estrangeiros. A população nacional se torna refém do baronato industrial nacional, que tem seus lucros garantidos sem a contrapartida de uma prestação decente de serviços. Por isso o padrão de vida em países de economia fechada é tão baixo.

## **O principal argumento é outro**

Veja, por exemplo, a pujança da Suíça, dos EUA, da Alemanha e dos países asiáticos que se abriram ao comércio (como Hong Kong, Cingapura, Taiwan etc.): a população desses países usufrui o privilégio de ter as pessoas mais talentosas ao redor do mundo concorrendo entre si para produzir e ofertar a ela produtos a preços baixos. Países que são abertos ao comércio internacional têm todos os produtores mundiais ávidos para lhes fornecer bens e serviços de qualidade e a preços baixos. Qual a melhor maneira de se aumentar o padrão de vida senão por meio da oferta abundante de bens e serviços a preços baixos?

Mas mesmo esta ampla variedade de bens e serviços que aumentam o poder de compra dos salários destas populações ainda não diz tudo sobre a real maravilha do livre comércio. O que faz com que o livre comércio seja uma inquestionável maravilha é o fato de que ele maximiza a possibilidade de que nós, como indivíduos atuantes na economia, possamos nos dedicar exatamente ao tipo de trabalho que mais estimula nossos talentos individuais.

Óbvio: se nós podemos simplesmente importar aquilo que não somos bons em produzir, então somos livres para concentrar nossos esforços justamente naquelas áreas em que somos realmente bons.

Nos países que restringem o livre comércio, as pessoas são praticamente proibidas de utilizar os frutos do seu trabalho para adquirir aqueles bens e serviços que são mais bem produzidos por estrangeiros. Sendo assim, tais pessoas acabam sendo obrigadas a desempenhar várias atividades nas quais não têm nenhuma habilidade. Uma pessoa boa em informática, por exemplo, acaba tendo de trabalhar como operário em uma siderurgia, pois seu governo restringe a importação de aço, que poderia ser adquirido mais barato de estrangeiros. Engenheiros acabam virando operários de fábricas.

Estando isoladas da divisão mundial do trabalho, tais pessoas trabalham apenas para sobreviver, e não para desenvolver seus talentos. Elas não podem trabalhar naquilo em que realmente são boas, pois a restrição ao livre comércio obriga os cidadãos a fazerem de tudo,

inclusive aquilo de que não entendem. Elas passam suas vidas sendo obrigadas a desempenhar várias atividades que não são do seu domínio.

Já em países que usufruem o livre comércio, as pessoas, justamente por poderem adquirir bens e serviços fornecidos por estrangeiros que são melhores no suprimento destes, podem se concentrar naquilo em que realmente são boas. Seus cidadãos possuem uma miríade de opções de trabalho: eles podem ser financistas, instrutores de ioga, artistas, cineastas, chefs, contadores e empreendedores do ramo de tecnologia. Tão rica e com tamanha liberdade de comércio é a economia, que *todos têm opções*.

Em países de economia aberta, o lazer é um dado da realidade. As pessoas, ao não terem de perder tempo trabalhando naquilo em que não são boas, podem dedicar boa mais tempo a passatempos de luxo. Quantas pessoas podem se dar ao luxo de se divertir luxuosamente em países como Myanmar, Zimbábue e Venezuela?

Isso nos leva à conclusão de que uma economia aberta é o caminho mais fácil para o aumento do padrão de vida. Qual o sentido de laborar arduamente para fabricar algo em que você não é bom, se você pode simplesmente adquiri-lo, a preços baixos, de quem realmente é bom em fabricá-lo?

Ao contrário do que afirmam os protecionistas, os americanos, os suíços, os alemães, os cingapurianos, os honcongueses não são ricos apesar de serem abertos ao comércio estrangeiro; ao contrário, sua abertura ao comércio estrangeiro é a fonte essencial de sua espantosa riqueza. Como as tarifas de importação destes países são, em geral, muito baixas, seus cidadãos são cada vez mais capazes de se dedicar àquelas profissões que dão vazão ao seu real talento.

Importações são a bênção que nos liberta de termos de trabalhar naquilo que odiamos. Imagine, de novo, ser forçado a construir o computador no qual você terá de trabalhar. O simples ato de ter de fazer isso já empobreceria você.

Uma economia é simplesmente uma coleção de indivíduos, e cada indivíduo está em melhor situação econômica quando pode se especializar naquilo que faz melhor e, em decorrência disso, pode importar, ao menor preço possível, os bens de que necessita. É a isso que se resume o livre comércio. Sem ele, sua vida seria uma tragédia

# *O Êxito Econômico da Alemanha*

*Juan Ramón Rallo*

Até meados da década de 2000, a Alemanha era considerada uma das nações países mais doentes da Europa. Com uma economia engessada e um mercado de trabalho pouco flexível, sua taxa de desemprego era persistentemente alta (chegando a 12%, maior até mesmo que o da França à época). E por causa dos gastos crescentes do governo, o déficit orçamentário não só era um dos maiores da Europa, como também estava à beira do descontrole.

Foi neste cenário que o então primeiro-ministro, o social-democrata Gerhard Schroeder, que ficou no cargo de 1998 a 2005, resolveu adotar várias medidas que desagradaram em cheio a sua base de apoio: chamada de Agenda 2010, Schroeder atacou o então generoso estado de bem-estar social alemão, fazendo cortes em vários programas como seguro-desemprego (cuja concessão se tornou bem mais rigorosa e a duração foi encurtada), previdência e até mesmo na saúde.

Mais: flexibilizou o mercado de trabalho e reduziu as alíquotas do imposto de renda de pessoa jurídica (de 56% para 38%); Reduziu também a alíquota máxima do imposto de renda de pessoa física (de 57% para 44%).

Schroeder, talvez por ter adotado tais medidas impopulares já no final de seu mandato — janeiro de 2005, sendo que as eleições seriam em novembro daquele ano —, não apenas não colheu os frutos de suas reformas, como ainda foi punido pelos seus eleitores — majoritariamente sindicatos e defensores do estado assistencialista — nas urnas.

Mas desde então, o desemprego só fez cair, indo de 12% para 3,6%. E o orçamento do governo não só ficou equilibrado, como passou a apresentar um superávit. Merkel deve muito a Schroeder.

## **A reação na crise**

Os economistas keynesianos sempre dizem que a única forma de uma economia superar rapidamente uma crise é aumentando os gastos e estímulos governamentais. Quando o setor privado não quer gastar — pois está acometido de grandes incertezas em relação ao futuro —, então o setor estatal tem de ocupar o seu lugar, ampliando os gastos e os déficits.

No entanto, os dados mostram que a robustez alemã simplesmente não tem como ser atribuída a estímulos keynesianos deste tipo: desde 2011, o déficit orçamentário do governo é menor que 1% do PIB. E, desde 2014, virou superávit. Mesmo no crítico ano de 2009, o déficit chegou a "apenas" 4%, um valor muito menor que o de outros países como França (7,2%), Japão (9,5%), Reino Unido (10,2%), Espanha (11%) ou EUA (9,8%).

[Para efeitos comparativos, no caso do Brasil, o exemplo é ainda mais explícito: o déficit em 2009 foi pequeno, de 3,2% do PIB. Já durante o governo Dilma chegou a incríveis 10,2% do PIB.

Como consequência desta prudência orçamentária, a Alemanha foi o único país que reduziu seu endividamento: era de 72,6% do PIB em 2009 e terminou 2016 em 68,3%. Pode parecer pouco, mas compare isso com Reino Unido (de 64,5% para 89%), França (de 79% para 96%), Espanha (de 53% para 99,4%), ou EUA (de 82% para 106%).

Ou seja: a Alemanha praticou crescimento com austeridade, e não com déficits perdulários. E é fácil entender por que um orçamento equilibrado estimula o crescimento econômico e por que um orçamento desarranjado afeta o crescimento.

Quando o governo incorre em déficits orçamentários, ele tem de pegar dinheiro emprestado. Consequentemente, investidores e empresas passam a direcionar sua poupança para bancar os gastos do governo, e não para financiar investimentos produtivos. Consequentemente, o investimento privado passa a ser diretamente afetado pelos déficits orçamentários do governo. Se a poupança vai para os títulos do

governo, necessariamente haverá menos poupança disponível para o investimento produtivo.

Ademais, déficits orçamentários sempre geram o temor de que o governo irá elevar impostos no futuro. Contas desarranjadas não duram por muito tempo. Se o orçamento do governo está deficitário, empreendedores e investidores sabem que o ajuste futuro muito provavelmente ocorrerá via aumento de impostos. E aumento de impostos, ainda que no futuro, sempre gera custos adicionais às empresas, mudando totalmente o cenário no qual elas basearam seus planos de investimentos. Isso inibe investimentos produtivos. Afinal, como investir quando não se sabe nem como serão os impostos no futuro?

### **Estabilidade, porto seguro e flexibilização trabalhista**

Ou seja, ao manter um orçamento equilibrado e não incorrer em déficits, a Alemanha mostrou o que deve ser feito durante uma recessão: criar uma estabilidade macroeconômica crível.

Dado que o setor público alemão optou por não abusar do déficit público, e tampouco contribuiu para gerar qualquer tipo de incerteza nos investidores quanto à sua solvência, a Alemanha acabou se tornando um porto seguro para os investidores durante o auge da crise. Boa parte do capital global foi buscar um porto seguro na economia alemã.

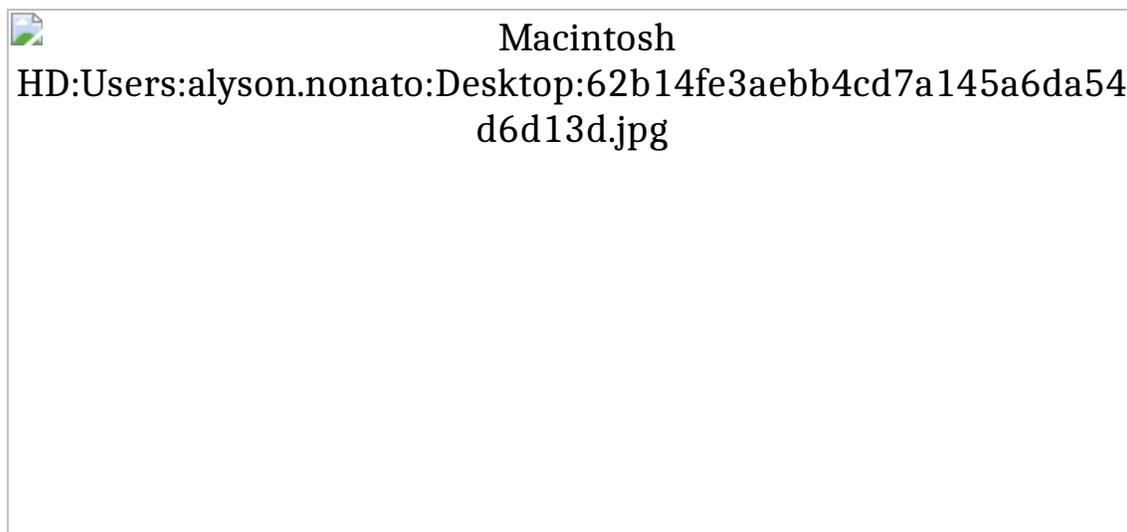
Investidores saberem que não serão vítimas de calotes, nem de desvalorizações, nem de depreciações, e nem de confiscos tributários extraordinários é essencial para manter calmas as expectativas dos investidores, fazendo com que eles, conseqüentemente, sigam apostando em imobilizar seu capital dentro do país.

Adicionalmente, a flexibilidade salarial adotada pelo país ajudou enormemente a economia alemã a não perder competitividade em relação aos mercados globais. Como bem detalhado pelos economistas Christian Dustmann, Bernd Fitzenberger, Uta Schönberg e Alexandra Spitz-Oener na monografia *Do mais enfermo da Europa ao estrelato econômico: o ressurgimento econômico da Alemanha*, a Alemanha foi

sistematicamente ganhando competitividade ao fazer com que a *produtividade de seus trabalhadores crescesse mais que seus salários*.

Ou seja, o bom comportamento da economia alemã tampouco se deve a estímulos artificiais ao consumismo interno por meio de aumentos salariais. Ao contrário, a poupança, o investimento e a capitalização empresarial foram a ordem durante este período.

O gráfico abaixo mostra os custos trabalhistas em alguns países ocidentais em relação à competitividade de sua economia. A Alemanha é disparado o melhor país neste quesito.



Mas de onde veio tamanho grau de flexibilidade laboral? À diferença do que ocorre em outros países europeus, o governo alemão não se intromete na estipulação dos salários, embora haja salários mínimos em profissões isoladas estabelecidos por um acordo entre patrões e sindicatos — construção civil, consertos de telhados e eletricitas.

Os trabalhadores alemães têm liberdade para negociar seus salários com seus empregadores, sem nenhuma intervenção governamental. Os salários são negociados entre os representantes dos trabalhadores e os empresários, seja em escala regional, industrial ou mesmo para cada empresa.

Mas o principal ponto é que as empresas têm *plena liberdade para aderir ou sair destes acordos coletivos*, o que permite evitar aumentos salariais desacoplados da situação econômica de cada empresa.

Foi esta grande flexibilidade salarial, em conjunto com a manutenção da estabilidade econômica — a qual gerou um fluxo de investimentos voltados para melhorar a produtividade de seus trabalhadores — o que permitiu que a Alemanha superasse a crise como nenhuma outra das grandes economias mundiais.

Foi essa incontestável prosperidade econômica durante os anos de crise que permitiu que Merkel obtivesse sua quarta vitória eleitoral consecutiva, não obstante toda a irritação que ela causou ao permitir o influxo de imigrantes islâmicos.

É verdade que muito pouco desta incontestável prosperidade pode ser atribuída estritamente a Merkel, uma vez que o crescimento deriva das reformas trabalhistas, fiscais e assistencialistas adotadas ainda durante o governo de Gerhard Schroeder. No entanto, o partido de Merkel mostrou uma virtude fundamental durante estes últimos 12 anos: não cedeu aos cantos da sereia keynesiana e consolidou uma invejável estabilidade macroeconômica dentro da qual o setor privado pôde se desenvolver sem grandes temores.

Semelhante prudência em meio à maior crise econômica desde a Segunda Guerra Mundial poderá fazer com que Merkel supere o recorde de Konrad Adenauer e Helmut Kohl à frente do executivo alemão.

# *A Recessão no Japão*

*Peter Schiff*

À medida que o primeiro-ministro do Japão vai transformando seu país em um laboratório de ideias keynesianas, a trajetória da economia japonesa tem muito a nos ensinar sobre o bom senso dessas políticas adotadas. Dados divulgados no final de 2014 mostram que a economia no Japão voltou para a recessão após se contrair pelo segundo trimestre consecutivo. E, nos últimos quatro trimestres, a economia japonesa encolheu em três deles.

A conclusão apresentada pelos apologistas do keynesianismo é a de que os eventuais benefícios gerados pela inflação de preços — que saltou de zero para 3,1% ao ano, em decorrência das políticas expansionistas do Banco Central do Japão — foram contrabalançados, temporariamente, pelos efeitos negativos gerados por um aumento do imposto sobre vendas, ocorrido em abril deste ano.

Essa lógica tortuosa já deveria servir como um claro indicador de que as políticas eram ruins desde o início.

Embora a economia do Japão já apresente uma estagnação há mais de 20 anos, as coisas pioraram bastante desde dezembro de 2012, quando Shinzo Abe assumiu o governo e implantou sua cirurgia econômica radical, batizada de Abenomics. Desde o início, seu principal objetivo era desvalorizar o iene e criar inflação de preços. Nesse front, seu êxito foi absoluto: o iene se desvalorizou 23% em relação ao dólar e a inflação de preços, como dito acima, foi "exitosamente" elevada de zero para 3,1%, de acordo com as estatísticas do governo japonês.

Mas não há nenhum mistério e nenhuma grande dificuldade em criar inflação ou desvalorizar a moeda. Todo o necessário é o governo aumentar a quantidade de dinheiro em circulação ou — como ocorre na nossa era moderna — estimular os bancos a criar crédito

eletronicamente, nem que seja para financiar os déficits orçamentários do governo. Esse "êxito" do governo japonês não deveria ser nenhuma surpresa quando se considera o tamanho relativo do programa de afrouxamento quantitativo implantado pelo Banco Central de Abe.

Durante os últimos dois anos, o *Banco Central do Japão* (BoJ) comprou títulos do governo em uma quantidade equivalente a 7 trilhões de ienes por mês, o que é igual a US\$65 bilhões. Simultaneamente, o BoJ anunciou sua intenção de praticamente triplicar seu ritmo de aquisição de ações na bolsa de valores do Japão. De acordo com a *Nikkei's Asian Review*, o BoJ detém em seu portfólio aproximadamente 7 trilhões de ienes em ações em ETFs de imóveis.

E o que todo esse ativismo financeiro do Banco Central do Japão logrou? Além de uma inflação de preços acima de 3% (algo que não acontecia no Japão desde 1990), de um iene enfraquecido (o que, dentre outras coisas, encarece sobremaneira as importações de petróleo), e de um rali na bolsa de valores (o que beneficia majoritariamente os mais ricos), esse ativismo financeiro aprofundou a recessão e aumentou a ameaça de uma estagflação.

Supostamente, um iene mais fraco deveria estimular as exportações e, com isso, ajudaria a balança comercial do Japão. Só que ocorreu exatamente o oposto. Em setembro, o país apresentou um déficit comercial de 958 bilhões de ienes (o equivalente a US\$9 bilhões), o 27º mês consecutivo de déficits comerciais. A deterioração ocorreu não obstante o fato de os preços das importações terem encarecido substantivamente, o que deveria ter reduzido as importações e estimulado as exportações. Mas não há surpresa nenhuma nisso. Uma moeda desvalorizada encarece as importações de recursos essenciais e indispensáveis, como petróleo e matérias-primas. Um iene mais fraco logrou apenas encarecer os dispêndios com esses itens essenciais, afetando a balança comercial em vez de estimulá-la.

E enquanto alguns grandes conglomerados japoneses atribuem ao iene desvalorizado uma melhora em suas exportações, as pequenas e as médias empresas japonesas, que vendem majoritariamente para o

mercado interno, estão sofrendo com vendas estagnadas ao mesmo tempo em que os preços dos combustíveis e das matérias-primas só fazem aumentar. Eis as maravilhas de uma desvalorização da moeda: ajudam os grandes e destroem os pequenos e médios.

No que mais, e ao contrário do que esperavam os keynesianos, a inflação de preços — surpresa! — não está estimulando os salários dos japoneses. Em agosto, o Japão relatou que seus salários reais (ou seja, ajustados pela inflação) caíram 2,6% em relação a 2013, o que representou o 14º mês seguido de declínio. Isso simplesmente significa que os consumidores japoneses hoje podem comprar menos do que podiam antes da implantação da Abenomics. Não creio que isso seja uma receita para a felicidade do povo.

Os consumidores japoneses também estão tendo de lidar com o extremamente impopular aumento no imposto sobre vendas, o qual subiu de 5% para 8% em abril deste ano. O imposto sobre vendas foi elevado com o intuito de impedir que o endividamento do governo aumentasse descontroladamente em decorrência dos enormes estímulos fiscais implantados pela Abenomics.

E isso gerou uma situação paradoxal, a qual ilustra perfeitamente o atual estado de descalabro que reina no debate econômico. Os economistas dizem que o aumento de preços gerado por esse aumento de impostos sobre as vendas foi o responsável pela forte queda no consumo. Correto. No entanto, e curiosamente, esses mesmos economistas *não* aplicam essa mesma lógica para um aumento de preços gerado por inflação monetária e desvalorização da moeda.

Segundo eles, um aumento dos preços gerado por desvalorização da moeda e por expansão do crédito irá gerar resultados distintos aos de um aumento de preços gerado por um aumento dos impostos sobre as vendas. Por quê? Eles não explicam.

Uma das pedras fundamentais do pensamento keynesiano é a de que uma queda nos preços gera recessão porque tal queda estimula os consumidores a adiar suas compras: eles apenas ficariam em casa esperando que os preços caíssem ainda mais. De acordo com essa

teoria, até mesmo uma queda anual de 1% nos preços já seria o suficiente para dizimar a propensão dos consumidores a fazer compras.

Inversamente, os keynesianos acreditam que preços crescentes irão estimular o consumo, e conseqüentemente o crescimento econômico, uma vez que a carestia inspiraria as pessoas a comprarem agora antes que os preços subam ainda mais no futuro. Ora, mas se os consumidores japoneses foram claramente desanimados pelo aumento de preços em decorrência do aumento do imposto sobre vendas, por que iriam eles se sentir estimulados a consumir caso a carestia fosse decorrente de estímulos monetários?

Não procure por explicações; não haverá nenhuma. A realidade é que, como bem sabe todo e qualquer comerciante, consumidores compram quando os preços estão baixos, e ficam em casa quando os preços estão altos.

Não obstante os resultados desanimadores do Japão, Abe continua recebendo o amor de economistas ocidentais. Em uma entrevista concedida ao *The Daily Princetonian* no dia 6 de outubro, Paul Krugman, que se transformou na principal tiete de Shinzo Abe, respondeu a uma pergunta sobre a economia europeia dizendo que "a Europa precisa de algo como a Abenomics; só que apenas a Abenomics ainda seria pouco. A Europa precisa de algo realmente agressivo".

Trata-se do procedimento padrão do keynesiano: se um estímulo não funcionou — aliás, se ele gerou resultados opostos ao esperado —, então é porque ele não foi agressivo o suficiente. O certo seria aprofundá-lo ainda mais.

Quantas outras notícias ruins geradas pelo experimento keynesiano japonês teremos de esperar até que os keynesianos mudem de ideia? Resposta: todas, pois eles não são suscetíveis à lógica. Já quem ainda não está cego pelo dogma intervencionista deveria analisar bem o que ocorre no Japão para ver até onde a estrada dos estímulos permanentes pode levar.

# *Por Que Cuba É Pobre*

*Juan Ramón Rallo e Diogo Costa*

Que Cuba se tornou um país paupérrimo após 57 anos de socialismo é algo que qualquer pessoa pode intuir simplesmente ao observar os fluxos migratórios: durante os últimos 50 anos, mais de um milhão de pessoas (cerca de 10% da população da ilha) se lançaram desesperadamente ao mar, utilizando qualquer coisa que flutue, correndo o risco de ser devoradas por tubarões, apenas para escapar deste grande presídio político e econômico.

Isso, e apenas isso, já bastaria para se ter uma noção das condições de vida na ilha-presídio. No entanto, certamente esses eLivross não comovem os defensores do regime, os quais sempre rápidos em rotulá-los como "ratos traidores", "burgueses", "elite privilegiada" e "inimigos do povo", seguindo ordens de seu admirado gerontocrata multimilionário.

Sendo assim, convém analisar as *reais* condições de vida (após quase 60 anos de revolução) em Cuba utilizando os *números divulgados pelo próprio regime*. Isto é, analisemos como se vive em Cuba segundo as próprias estatísticas da ditadura castrista.

De acordo com o Anuário Estatístico de Cuba 2014, o salário médio mensal no país, que era 455 pesos cubanos em 2011, subiu para 584 pesos cubanos em 2014.

Porém, qual o valor de um peso cubano? Para os turistas, e exclusivamente para os turistas, um peso cubano conversível vale um dólar. Isso significa que o turista que chega com um dólar é obrigado a trocá-lo por um peso cubano. Mas, para os habitantes da ilha, que não têm acesso a esse mercado controlado pelo governo, o câmbio é outro: atualmente, 26,5 pesos cubanos equivalem a um dólar.

Ou seja, o salário médio em Cuba equivale a 22 dólares mensais — ou R\$ 75 mensais; enquanto isso, no Brasil, o salário médio nominal está em R\$ 2.231.

Os salários médios mais baixos estão na indústria hoteleira (377 pesos cubanos, ou R\$ 49) e os mais elevados estão na indústria açucareira (963 pesos cubanos, ou R\$ 124). Os salários do setor educacional são inferiores à média (527 pesos cubanos, ou R\$ 68) e os do setor de saúdes, superiores (712 pesos cubanos, ou R\$ 92).

Logo, quem trabalha na indústria hoteleira recebe US\$ 14,20 mensais e quem trabalha no setor educativo, menos de US\$ 20 mensais.

E vale ressaltar que estes são os salários *médios* de cada setor: ou seja, há muitos cubanos recebendo valores consideravelmente *menores* do que esses.

Isoladamente — dirão os defensores do regime — tais dados talvez não sejam demasiadamente informativos. Talvez — dirão eles — os preços em Cuba sejam tão baixos, que um cubano médio pode viver estupendamente bem com pouco mais de 20 dólares por mês.

No entanto, é óbvio que isso não procede. E, por sorte, não é nem necessário especularmos sobre como são os preços dos bens na ilha; o próprio governo castrista já faz esse serviço para nós. Dado que a imensa maioria dos preços é completamente controlada pelo governo, podemos saber em primeira mão quanto custam determinados produtos básicos recorrendo às resoluções do Ministério de Finanzas y Precios, que é o órgão que estipula os preços dos bens de consumo em Cuba.

Sendo assim, de acordo com a resolução 95/2014, um pedaço de pão de 130 gramas custa 3,25 pesos cubanos. Já uma dúzia de ovos custa, segundo a resolução 61/2011, 13,2 pesos cubanos. Um quilograma de leite em pó, segundo a resolução 165/2014, custa 175 pesos. Uma lata de extrato de 440g de tomate custa 8,1 pesos (resolução 38/2013). Um quilo de peito de frango custa 119,25 pesos. E um litro de iogurte natural, 29,15 pesos (resolução 214/2012).

Ou seja, o salário médio da população cubana — atenção, estamos falando do *salário médio de toda a população* (que no Brasil é de R\$ 2.231) e não apenas de um salário mínimo — permite que ela adquira, mensalmente, 20 pedaços de pão, três dúzias de ovos, um quilograma de leite em pó, dez latas de extrato de tomate, um quilo de frango e um litro de iogurte natural.

### **Prosperidade em estado puro.**

No entanto, é claro que nem só de alimentos básicos vive o homem. Sendo assim, convém conhecer os preços de outros bens que, no Ocidente, já são considerados essenciais: uma caixa de fósforos custa 1 peso (resolução 51/2013); uma mensagem de texto de celular (o SMS) chega a 2,3 pesos, e uma hora de internet custa 53 pesos (preços oficiais da empresa estatal ETECSA cotados em "peso cubano conversível", o qual vale um dólar).

Já uma saboneteira custa 75 pesos (resolução 80/2011). Um creme dental, 4 pesos (resolução 78/2014). Um tambor de detergente de 2,5 quilogramas, 119 pesos. Um aparelho de rádio, 321 pesos.

E uma televisão de 29 polegadas, 9.275 pesos (resolução 214/2012). Vale enfatizar: *uma televisão equivale a nada menos que 16 meses de trabalho.*

Em suma, as condições de vida em Cuba são totalmente miseráveis. E não, não são miseráveis por causa do embargo americano, mas sim porque o socialismo gera pobreza. O embargo nunca impediu Cuba de transacionar com nenhuma empresa de outro país. Com efeito, as importações cubanas chegaram, em 2013, 6,72 bilhões de dólares (8,7% de seu PIB).

Se Cuba não importa mais é simplesmente porque não exporta mais (para importar é necessário ou exportar ou atrair investimentos estrangeiros). E não exporta mais porque sua capacidade produtiva sob o socialismo é totalmente deficiente e porque seu governo não é receptível ao capital privado estrangeiro. Com exceções, as

mercadorias produzidas em Cuba são incapazes de concorrer em qualidade e preço nos mercados ocidentais.

Antes de 1959, o problema de Cuba era a *presença* de relações econômicas com os Estados Unidos. Depois o problema se tornou a *ausência* de relações econômicas com os Estados Unidos.

O embargo americano é obscuro, mas não é a raiz da pobreza cubana. De fato, como indica Coutinho, os cubanos podem comprar produtos americanos pelo México. Podem comprar carros do Japão, eletrodomésticos da Alemanha, brinquedos da China ou até cosméticos do Brasil.

Por que não compram? Porque não têm com o que comprar. Não é um problema contábil ou monetário — o governo cubano emite moeda sem lastro nem vergonha. O que falta é oferta. Cuba oferece poucas coisas de valor para o resto do mundo. *Cuba é pobre porque o trabalho dos cubanos não é produtivo.*

A má notícia para os comunistas é que produtividade é coisa de empresário capitalista. Literalmente. É o capital que deixa o trabalho mais produtivo. E é pelo empreendedorismo que uma sociedade descobre e realiza o melhor emprego para o capital e o trabalho.

Mesmo quando o governo cubano permite um pouco de empreendedorismo, ele restringe a entrada de capital. Desde que assumiu o poder em 2007, Raúl Castro já fez a concessão de quase 170.000 lotes de terra não cultivada para agricultores privados. Só que faltam ferramentas e máquinas para trabalhar a terra. A importação de bens de capital é restrita pelo governo. Faltam caminhões para transportar alimentos. Os poucos que existem estão velhos e passam grande parte do tempo sendo consertados. Em 2009, centenas de toneladas de tomate apodreceram por falta de transporte.

Campanhas internacionais contra a pobreza global se esquecem dos cubanos. Parece que o uniforme dos irmãos Castro tem o poder de camuflar a pobreza em meio a discursos de conquista social. Dizem que Cuba tem medicina e educação de ponta. Ainda que fosse verdade, isso seria bom apenas para o pesquisador de ponta. É triste para o resto da

população que vive longe da ponta, sem acesso a informação aberta ou aos medicamentos mais básicos, como analgésicos e antitérmicos. É como na saudosa União Soviética. A engenharia era de ponta. Colocava gente no espaço e tanques na avenida. Só não era capaz de colocar carro nas garagens nem máquina de lavar nas casas.

Cuba vai enriquecer quando a sua população se tornar mais produtiva para trabalhar e mais livre para empreender. Ou seja, quando houver capitalismo para os cubanos.

# *Todos os Países Ricos Têm Liberdade Econômica e Valores Burgueses*

*Deirdre McCloskey*

O mundo está cada vez mais rico e vai se tornar ainda mais rico. Nem todo o mundo já está rico, é claro. Aproximadamente um bilhão de pessoas no planeta ainda sobrevive com a equivalente a US\$ 3 por dia ou menos. No entanto, no ano de 1800, praticamente todas as pessoas sobreviviam com US\$ 3 ao dia (em valores de hoje).

O Grande Enriquecimento começou na Holanda do século XVII. No século XVIII, o fenômeno já havia se espalhado para Inglaterra, Escócia e as colônias americanas. Hoje, ele é praticamente universal.

Economistas e historiadores concordam quanto à sua espantosa e surpreendente magnitude: em 2010, a renda média diária de uma grande variedade de países, incluindo Japão, EUA, Botsuana e Brasil, havia crescido de 1.000 a 3.000% em relação aos níveis de 1800. As pessoas deixaram de viver em tendas e cabanas de lama e foram morar em casas de dois andares e apartamentos em condomínios. Saíram de uma realidade marcada por doenças causadas por água suja e infectada e alcançaram uma expectativa de vida de 80 anos. Saíram da ignorância plena para a alfabetização e o conhecimento.

Ainda há quem diga que os ricos se tornaram mais ricos e os pobres, mais pobres. Nada mais errado. A se julgar pelo padrão de conforto básico trazido por itens essenciais, as pessoas mais pobres do planeta foram as que mais ganharam. Em locais como Irlanda, Cingapura, Finlândia e Itália, mesmo as pessoas que são relativamente pobres têm acesso a alimentação adequada, educação, alojamento e cuidados médicos. Seus ancestrais não tinham nada disso. Nem mesmo remotamente.

Desigualdade de riqueza financeira é algo que varia intensamente ao longo do tempo; no entanto, no longo prazo, esta se reduziu. A desigualdade financeira era maior em 1800 e em 1900 do que é hoje, como até mesmo o economista (de esquerda) francês Thomas Piketty reconheceu. E quando se toma como base o conforto trazido pelo consumo de itens básicos — que é o padrão mais importante de mensuração —, a desigualdade dentro de um país, e também entre países, caiu quase que continuamente.

O capitalismo que gerou essa desigualdade é o mesmo que hoje permite com que boa parte do mundo possa viver com uma qualidade de vida muito melhor que a dos reis de antigamente. Hoje vivemos em condições melhores do que praticamente qualquer pessoa do século XVIII.

Em todo caso, o problema sempre foi a pobreza, e não a desigualdade em si. O problema não é quantos iates possui a herdeira da L'Oreal Liliane Bettencourt, mas sim se a francesa média possui o suficiente para se alimentar. À época em que se passa a história de "Les Misérables", ela não tinha. Nos últimos 40 anos, estima o Banco Mundial, a proporção da população mundial vivendo com apavorantes US\$ 1 ou US\$ 2 por dia caiu 50%.

Paul Collier, economista da Universidade de Oxford, nos exorta a ajudar aquele "1 bilhão de pessoas mais pobres do mundo" entre as mais de 7 bilhões de pessoas que habitam a terra. Claro, esse é nosso dever moral. Mas ele também observa que, 50 anos atrás, de cinco bilhões de pessoas, quatro bilhões (80%) viviam em condições miseráveis. Em 1800, eram 95% de um bilhão.

Podemos melhorar as condições da classe operária. Aumentar a produtividade — o que permite aumentos salariais — por meio de engenhos possibilitados pela criatividade humana é o que sempre funcionou. Em contraste, tomar dos ricos para dar aos pobres é um truque que fornece alívio apenas momentâneo. Por definição, a expropriação é sempre um truque efêmero, sem qualquer efeito benéfico de longo prazo. Já o enriquecimento trazido por aprimoramentos testados e aprovados pelo mercado é algo perene e

que pode se perpetuar por séculos. Mais ainda: é o que trará ainda mais conforto em termos de acesso a itens básicos e essenciais a praticamente qualquer pessoa do planeta.

### **As causas deste Grande Enriquecimento**

Mas o que então gerou este grande enriquecimento iniciado ainda na Holanda do século XVII? Em termos simplificados, houve uma mudança radical na mentalidade das pessoas. Houve uma mudança na atitude das pessoas em relação ao empreendedorismo, ao sucesso empresarial e à riqueza em geral.

Antes de os holandeses, por volta de 1600, ou de os ingleses, por volta de 1700, mudarem o seu modo de pensar, havia honra em apenas duas opções: ser soldado ou ser sacerdote. A honra estava apenas em estar ou no castelo ou na igreja. As pessoas que meramente compravam e revendiam coisas para sobreviver, ou mesmo as que inovavam, eram desprezadas e escarnecidas como trapaceiras pecaminosas.

Um carcereiro, no ano de 1200, rejeitou apelos de misericórdia de um homem rico: "Ora, Mestre Arnaud Teisseire, o senhor chafurdava na opulência! Como poderia não ser um pecador?"

E então algo mudou. Primeiro na Holanda, quando a população se revoltou contra o controle espanhol do país. Depois na Inglaterra, com sua revolução, a qual é considerada a primeira revolução burguesa da história. As revoluções e reformas da Europa, de 1517 a 1789, deram voz a pessoas comuns fora das hierarquias de bispos e aristocratas. As pessoas passaram a *admirar* empreendedores como Benjamin Franklin, Andrew Carnegie e, atualmente, Bill Gates. A classe média, a burguesia, passou a ser vista como boa e ganhou a autorização para enriquecer.

De certa forma, as pessoas assinaram o 'Tratado da Burguesia', o qual se tornou uma característica dos lugares que hoje são ricos, como a Inglaterra, a Suécia ou Hong Kong: "Deixe-me inovar e ganhar dinheiro no curto prazo como resultado dessa inovação, e eu o tornarei rico no longo prazo".

E foi isso que aconteceu. Começou no século XVIII com o para-raios de Franklin e a máquina a vapor de James Watt. Isso foi expandido, nos anos 1820 (século XIX), para uma nova invenção: as ferrovias com locomotivas a vapor. E então vieram as estradas macadamizadas, assim chamadas em homenagem ao engenheiro escocês John Loudon McAdam. Depois surgiram as ceifadeiras, criadas por Cyrus McCormick, e as siderúrgicas, criadas por Andrew Carnegie. Ambos eram escoceses que viviam nos EUA.

Tudo se intensificaria ainda mais no restante do século XIX e aceleraria fortemente no início do século XX. Conseqüentemente, o Ocidente, que durante séculos havia ficado atrás da China e da civilização islâmica, se tornou incrivelmente inovador. As pessoas simplesmente passaram a ver com bons olhos a economia de mercado e a destruição criativa gerada por suas lucrativas e rápidas inovações.

Deu-se dignidade e liberdade à classe média pela primeira vez na história da humanidade e esse foi o resultado: o motor a vapor, o tear têxtil automático, a linha de montagem, a orquestra sinfônica, a ferrovia, a empresa, o abolicionismo, a imprensa a vapor, o papel barato, a alfabetização universal, o aço barato, a placa de vidro barata, a universidade moderna, o jornal moderno, a água limpa, o concreto armado, os direitos das mulheres, a luz elétrica, o elevador, o automóvel, o petróleo, as férias, o plástico, meio milhão de novos livros em inglês por ano, o milho híbrido, a penicilina, o avião, o ar urbano limpo, direitos civis, o transplante cardíaco e o computador.

O resultado foi que, pela primeira vez na história, as pessoas comuns e, especialmente os mais pobres, tiveram sua vida melhorada. Será que o mundo enriqueceu, como diz a esquerda, por meio da exploração de escravos ou de trabalhadores? Ou por meio do imperialismo? Não. Os números são grandes demais para ser explicados por um roubo de soma zero.

Não foi a exploração dos pobres, nem investimentos, nem instituições já existentes. O que causou o Grande Enriquecimento foi uma mera mudança de mentalidade, uma mera mudança de atitude. Ou, para simplificar, uma mera ideia, a qual o filósofo e economista Adam Smith

rotulou de "o plano liberal para a igualdade, a liberdade e a justiça". Em uma palavra, foi o liberalismo. Dê às massas de pessoas comuns igualdade perante a lei e igualdade de dignidade social, e então deixe-as em paz. Faça isso e elas se tornam extraordinariamente criativas e energéticas.

A ideia liberal foi gerada por uma feliz coincidência de acontecimentos no noroeste europeu de 1517 a 1789: a Reforma, a Revolta Holandesa, as revoluções na Inglaterra e na França, e a proliferação da leitura. Estes acontecimentos, conjuntamente, libertaram as pessoas comuns, dentre elas a burguesia e sua livre iniciativa.

Em termos sucintos, o Tratado da Burguesia é este: primeiramente, deixe-me tentar este ou aquele aprimoramento. Ficarei com os lucros, muito obrigado. Porém, em um segundo ato, estes lucros servirão de chamariz para aqueles importunos concorrentes, os quais irão também entrar no mercado, aumentar a oferta de bens e serviços, pegar parte da minha clientela e, conseqüentemente, erodir esses meus lucros (como a Uber fez com a indústria de táxi). Já no terceiro ato, após todos os aprimoramentos e melhorias que criei terem se espalhado, eles farão com que você melhore de vida substantivamente e fique rico.

E foi isso o que ocorreu.

Você pode discordar e dizer que ideias são coisas corriqueiras e nada especiais, sendo que, para torná-las realidade, é necessário termos um capital físico e humano adequado, bem como boas instituições. Esta é uma ideia muito popular, principalmente à direita, mas é errada. Sim, é necessário ter capital e instituições para implantar e incorporar as ideias. Mas capital e instituições são causas intermediárias e dependentes, e não a raiz.

A causa básica do enriquecimento foi, e ainda é, a *ideia liberal*, a qual originou a universidade, a ferrovia, as edificações, a internet e, mais importante de tudo, nossas liberdades. A acumulação de capital é extremamente importante, mas não é a causa precípua do enriquecimento. Qual foi a acumulação de capital que inflamou as mentes de William Lloyd Garrison e Sojourner Truth?

Desde Karl Marx, a humanidade criou o hábito de buscar explicações materiais para o progresso humano. Dependendo exclusivamente do materialismo para explicar o mundo moderno — seja o materialismo histórico da esquerda ou o economicismo da direita — é um erro. Ideias sobre a dignidade humana e a liberdade foram as grandes responsáveis. O mundo moderno surgiu quando se começou a tratar as pessoas com mais respeito, concedendo a elas mais liberdade.

Mudanças econômicas em todo e qualquer período da história dependem — muito mais do que os economistas acreditam — da mentalidade das pessoas. Dependem daquilo em que elas acreditam. Foram ideias e mudanças de atitude o que geraram o nosso enriquecimento.

É claro que nem todas as ideias são doces. Fascismo, racismo, eugenia e nacionalismo são ideias que, recentemente, estão adquirindo um alarmante índice de popularidade. Mas ideias práticas e agradáveis a respeito de tecnologias lucrativas e de instituições libertadoras, bem como a ideia liberal que permitiu que pessoas comuns, pela primeira vez na história, tivessem liberdade para empreender e enriquecer, geraram o Grande Enriquecimento. Por isso é importante inspirar, estimular e encorajar as massas. As elites não precisam desse empurrão, pois já são plenamente inspiradas. Igualdade perante a lei e igualdade de dignidade ainda são a raiz do desenvolvimento econômico e espiritual.

A grande ameaça à nossa prosperidade não são as recessões econômicas temporárias, mas sim a adoção de atitudes contrárias ao lucro e ao progresso. Quando o ato de empreender e ganhar dinheiro passa a ser demonizado, e quando a inovação é obstaculizada, perdemos aquilo que Adam Smith rotulou de "o óbvio e simples sistema da liberdade natural". Aceitar e respeitar o capitalismo é uma ideia que funcionou muito bem para as pessoas ao longo dos dois últimos séculos. Sugiro que a aceitação e o respeito devam continuar.

# *Uma História do Intervencionismo*

*Ludwig von Mises*

Diz uma frase famosa, muito citada: "O melhor governo é o que menos governa". Esta não me parece uma caracterização adequada das funções de um bom governo. Compete a ele fazer todas as coisas para as quais ele é necessário e para as quais foi instituído. Tem o dever de proteger as pessoas dentro do país contra as investidas violentas e fraudulentas de bandidos, bem como de defender o país contra inimigos externos. São estas as funções do governo num sistema livre, no sistema da economia de mercado.

Já se disse que, nas condições atuais, não temos mais uma economia de mercado livre. O que temos nas condições presentes é algo a que se dá o nome de "economia mista". E como provas da efetividade dessa nossa "economia mista", apontam-se as muitas empresas de que o governo é proprietário e gestor. A economia é mista, diz-se, porque, em muitos países, determinadas instituições - como as companhias de telefone e telégrafo, as estradas de ferro - são de posse do governo e administradas por ele. Não há dúvida de que algumas dessas instituições e empresas são geridas pelo governo. Mas esse fato *não* é suficiente para alterar o caráter do nosso sistema econômico. Nem sequer significa que se tenha instalado um "pequeno socialismo" no âmago do que seria — não fosse a intrusão dessas empresas de gestão governamental - a economia de mercado livre e não socialista. Isto porque o governo, ao dirigir essas empresas, está subordinado à supremacia do mercado, o que significa que está subordinado à supremacia dos consumidores.

Ao administrar, digamos, o correio ou as estradas de ferro, ele é obrigado a contratar pessoal para trabalhar nessas empresas. Precisa também comprar as matérias-primas e os demais produtos necessários à operação das mesmas. E, por outro lado, o governo "vende" esses serviços e mercadorias para o público. Todavia, embora administre essas instituições utilizando os métodos do sistema econômico livre, o resultado, via de regra, é um déficit. O governo, contudo, tem condições

de financiar esse déficit - pelo menos é esta a firme convicção não só dos seus integrantes como também dos que se ligam ao partido no poder.

A situação do indivíduo é bem diversa. Sua capacidade de gerir um empreendimento deficitário é muito restrita. Se o déficit não for logo eliminado, e se a empresa não se tornar lucrativa (ou pelo menos dar mostras de que não está incorrendo em déficits ou prejuízos adicionais), o indivíduo vai à falência e a empresa acaba. Já o governo goza de condições diferentes. Pode ir em frente com um déficit, porque tem o poder de impor *tributos* à população. E se os contribuintes se dispuserem a pagar impostos mais elevados para permitir ao governo administrar uma empresa deficitária - isto é, administrar com menos eficiência do que o faria uma instituição privada -, ou seja, se o público tolerar esse prejuízo, então obviamente a empresa se manterá em atividade. Nos últimos anos, na maioria dos países, procedeu-se à estatização de um número crescente de instituições e empresas, a tal ponto que os déficits cresceram muito além do montante possível de ser arrecadado dos cidadãos através de impostos. O que acontece nesse caso não é o tema da palestra de hoje. A consequência é a inflação, assunto que devo abordar amanhã. Mencionei isso apenas porque a economia mista não deve ser confundida com o problema do *intervencionismo*.

Que é o intervencionismo? O intervencionismo significa a não-restrição, por parte do governo, de sua atividade, em relação à preservação da ordem, ou — como se costumava dizer cem anos atrás — em relação à "produção da segurança". O intervencionismo revela um governo desejoso de fazer mais. Desejoso de interferir nos fenômenos de mercado. Alguém que discorde, afirmando que o governo não deveria intervir nos negócios, poderá ouvir, com muita frequência, a seguinte resposta: "Mas o governo sempre interfere, necessariamente. Se há policiais nas ruas, o governo está interferindo. Interfere quando um assaltante rouba uma loja ou quando evita que alguém fure um automóvel". Mas quando falamos de intervencionismo, e definimos o significado do termo, referimo-nos à interferência governamental no mercado. (Que o governo e a polícia se encarreguem de proteger os

cidadãos, e entre eles os homens de negócio e, evidentemente, seus empregados, contra ataques de bandidos nacionais ou do exterior, é efetivamente uma expectativa normal e necessária, algo a se esperar de qualquer governo. Essa proteção não constitui uma intervenção, pois a única função legítima do governo é, precisamente, produzir segurança.) Quando falamos de intervencionismo, referimo-nos ao desejo que experimenta o governo de fazer *mais* que impedir assaltos e fraudes. O intervencionismo significa que o governo não somente fracassa em proteger o funcionamento harmonioso da economia de mercado, como também interfere em vários fenômenos de mercado: interfere nos preços, nos padrões salariais, nas taxas de juro e de lucro.

O governo quer interferir com a finalidade de obrigar os homens de negócio a conduzir suas atividades de maneira diversa da que escolheriam caso tivessem de obedecer apenas aos consumidores. Assim, todas as medidas de intervencionismo governamental têm por objetivo restringir a supremacia do consumidor. O governo quer arrogar a si mesmo o poder — ou pelo menos parte do poder — que, na economia de mercado livre, pertence aos consumidores. Consideremos um exemplo de intervencionismo bastante conhecido em muitos países e experimentado, vezes sem conta, por inúmeros governos, especialmente em tempos de inflação. Refiro-me ao controle de preços. Em geral, os governos recorrem ao controle de preços depois de terem inflacionado a oferta de moeda e de a população ter começado a se queixar do decorrente aumento dos preços. Há muitos e famosos exemplos históricos do fracasso de métodos de controle dos preços, mas mencionarei apenas dois, porque em ambos os governos foram, de fato, extremamente enérgicos ao impor, ou tentar impor, seus controles de preço.

O primeiro exemplo famoso é o caso do imperador romano Diocleciano, notório como o último imperador romano a perseguir os cristãos. Na segunda metade do século III, os imperadores romanos dispunham de um único método financeiro: desvalorizar a moeda corrente por meio de sua adulteração. Nessa época primitiva, anterior à invenção da máquina impressora, até a inflação era, por assim dizer, primitiva. Envolveu o enfraquecimento do teor da liga metálica com que se

cunhavam as moedas, especialmente as de prata. O governo misturava à prata quantidades cada vez maiores de cobre, até que a cor das moedas se alterou e o peso se reduziu consideravelmente. A consequência dessa adulteração das moedas e do aumento associado da quantidade de dinheiro em circulação foi uma alta dos preços, seguida de um decreto destinado a controlá-los. E os imperadores romanos não primavam pela moderação no fazer cumprir suas leis: a morte não lhes parecia uma punição demasiado severa para quem ousasse cobrar preços mais elevados que os estipulados. Conseguiram impor o controle de preços, mas foram incapazes de preservar a sociedade. A consequência foi a desintegração do Império Romano e do sistema da divisão do trabalho.

Quinze séculos mais tarde, a mesma adulteração do dinheiro aconteceu durante a Revolução Francesa. Mas desta vez utilizou-se um método diferente. A tecnologia para a produção de dinheiro fora consideravelmente aperfeiçoada. Os franceses já não precisavam recorrer à adulteração da liga metálica empregada na cunhagem das moedas: tinham a máquina impressora. E esta era extremamente eficiente. Mais uma vez, o resultado foi uma elevação dos preços sem precedentes. Mas na Revolução Francesa os preços máximos não foram garantidos através do mesmo método de aplicação da pena capital de que lançara mão o imperador Diocleciano. Produzira-se um aperfeiçoamento também na técnica de matar cidadãos. Todos se lembram do famoso doutor J. I. Guillotin (1738-1814), o inventor da guilhotina. No entanto, apesar da guilhotina, os franceses também fracassaram com suas leis de preço máximo. Quando chegou a vez de Robespierre ser conduzido numa carroça rumo à guilhotina, o povo gritava: "Lá vai o bandido-mor!". Se menciono este fato é porque é comum ouvir: "O que é preciso para dar eficácia e eficiência ao controle de preços é apenas maior implacabilidade e maior energia". Ora, Diocleciano foi indubitavelmente implacável, como também o foi a Revolução Francesa. Não obstante, as medidas de controle de preço fracassaram por completo em ambos os casos.

Analisemos agora as razões desse fracasso. O governo ouve as queixas do povo de que o preço do leite subiu. E o leite é, sem dúvida, muito

importante, sobretudo para a geração em crescimento, para as crianças. Por conseguinte, estabelece um preço máximo para esse produto, preço máximo que é inferior ao que seria o preço potencial de mercado. Então o governo diz: "Estamos certos de que fizemos tudo o que era preciso para permitir aos pobres a compra de todo o leite de que necessitam para alimentar os filhos".

Mas que acontece? Por um lado, o menor preço do leite provoca o aumento da demanda do produto; pessoas que não tinham meios de comprá-lo a um preço mais alto, podem agora fazê-lo ao preço reduzido por decreto oficial. Por outro lado, parte dos produtores de leite, aqueles que estão produzindo a custos mais elevados — isto é, os produtores marginais — começam a sofrer prejuízos, visto que o preço decretado pelo governo é inferior aos custos do produto. Este é o ponto crucial na economia de mercado. O empresário privado, o produtor privado, não pode sofrer prejuízo no cômputo final de suas atividades. E como não pode ter prejuízos com o leite, restringe a venda deste produto para o mercado. Pode vender algumas de suas vacas para o matadouro; pode também, em vez de leite, fabricar e vender derivados do produto, como coalhada, manteiga ou queijo.

A interferência do governo no preço do leite redundava, pois, em menor quantidade do produto do que a que havia antes, redução que é concomitante a uma ampliação da demanda. Algumas pessoas dispostas a pagar o preço decretado pelo governo não conseguirão comprar leite. Outro efeito é a precipitação de pessoas ansiosas por chegarem em primeiro lugar às lojas. São obrigadas a esperar do lado de fora. As longas filas diante das lojas parecem sempre um fenômeno corriqueiro numa cidade em que o governo tenha decretado preços máximos para as mercadorias que lhe pareciam importantes.

Foi o que se passou em todos os lugares onde o preço do leite foi controlado. Por outro lado, isso foi sempre prognosticado pelos economistas — obviamente apenas pelos economistas sensatos, que, aliás, não são muito numerosos. Mas qual é a consequência do controle governamental de preços? O governo se frustra. Pretendia aumentar a satisfação dos consumidores de leite, mas na verdade, descontentou-

os. Antes de sua interferência, o leite era caro, mas era possível comprá-lo. Agora a quantidade disponível é insuficiente. Com isso, o consumo total se reduz. As crianças passam a tomar menos leite, e chegam a não mais tomá-lo. A medida a que o governo recorre em seguida é o racionamento. Mas racionamento significa tão somente que algumas pessoas são privilegiadas e conseguem obter leite, enquanto outras ficam sem nenhum. Quem obtém e quem não obtém é obviamente algo sempre determinado de forma muito arbitrária. Pode ser estipulado, por exemplo, que crianças com menos de quatro anos de idade devem tomar leite, e aquelas com mais de quatro, ou entre quatro e seis, devem receber apenas a metade da ração a que as menores fazem jus.

Faça o governo o que fizer, permanece o fato de que só há disponível uma menor quantidade de leite. Conseqüentemente, a população está ainda mais insatisfeita que antes. O governo pergunta, então, aos produtores de leite (porque não tem imaginação suficiente para descobrir por si mesmo): "Por que não produzem a mesma quantidade que antes?". Obtém a resposta: "É impossível, uma vez que os custos de produção são superiores ao preço máximo fixado pelo governo". As autoridades se põem em seguida a estudar os custos dos vários fatores de produção, vindo a descobrir que um deles é a ração. "Pois bem", diz o governo, "o mesmo controle que impusemos ao leite, vamos aplicar agora à ração. Determinaremos um preço máximo para ela e os produtores de leite poderão alimentar seu gado a preços mais baixos, com menor dispêndio. Com isto, tudo se resolverá: os produtores de leite terão condições de produzir em maior quantidade e venderão mais." Que acontece nesse caso? Repete-se, com a ração, a mesma história acontecida com o leite, e, como é fácil depreender, pelas mesmíssimas razões. A produção de ração diminui e as autoridades se veem novamente diante de um dilema.

Nessas circunstâncias, providenciam novos interlocutores, no intuito de descobrir o que há de errado com a produção de ração. E recebem dos produtores de ração uma explicação idêntica à que lhes fora fornecida pelos produtores de leite. De sorte que o governo é compelido a dar um outro passo, já que não quer abrir mão do princípio do controle de

preços. Determina preços máximos para os bens de produção necessários à produção de ração. E a mesma história, mais uma vez, se desenrola. Assim, o governo começa a controlar não mais apenas o leite, mas também os ovos, a carne e outros artigos essenciais. E todas as vezes alcança o mesmo resultado, por toda parte a consequência é a mesma. A partir do momento em que fixa preços máximos para bens de consumo, vê-se obrigado a recuar no sentido dos bens de produção, e a limitar os preços dos bens de produção necessários à elaboração daqueles bens de consumo com preços tabelados. E assim o governo, que começara com o controle de alguns poucos fatores, recua cada vez mais em direção à base do processo produtivo, fixando preços máximos para todas as modalidades de bens de produção, incluindo-se aí, evidentemente, o preço da mão-de-obra, pois, sem controle salarial, o "controle de custos" efetuado pelo governo seria um contra-senso.

Ademais, o governo não tem como limitar sua interferência no mercado apenas ao que se lhe afigura como bem de primeira necessidade: leite, manteiga, ovos e carne. Precisa necessariamente incluir os bens de luxo, porquanto, se não limitasse seus preços, o capital e a mão-de-obra abandonariam a produção dos artigos de primeira necessidade e acorreriam à produção dessas mercadorias que o governo reputa supérfluas. Portanto, a interferência isolada no preço de um ou outro bem de consumo sempre gera efeitos — e é fundamental compreendê-lo — ainda menos satisfatórios que as condições que prevaleciam anteriormente: antes da interferência, o leite e os ovos são caros; depois, começam a sumir do mercado.

O governo considerava esses artigos tão importantes que interferiu; queria torná-los mais abundantes, ampliar sua oferta. O resultado foi o contrário: a interferência isolada deu origem a uma situação que — do ponto de vista do governo — é ainda mais indesejável que a anterior, que se pretendia alterar. E o governo acabará por chegar a um ponto em que todos os preços, padrões salariais, taxas de juro, em suma, tudo o que compõe o conjunto do sistema econômico, é determinado por ele. E isso, obviamente, é *socialismo*.

O que lhes apresentei aqui, nesta explanação esquemática e teórica, foi precisamente o que ocorreu nos países que tentaram impor preços máximos, países cujos governos foram teimosos o bastante para avançarem passo a passo até a própria derrocada. Foi o que aconteceu, na Primeira Guerra Mundial, com a Alemanha e a Inglaterra. Analisemos a situação que existia nos dois países. Ambos experimentavam a inflação. Como os preços subiam, os dois governos impuseram controles sobre eles. Tendo começado com apenas alguns preços, nada mais que leite e ovos, foram forçados a avançar cada vez mais. Mais a guerra se prolongava, maior se tornava a inflação. E após três anos de guerra, os alemães — de maneira sistemática, como é de seu estilo — elaboraram um grande plano. Chamaram-no Plano Hindenburg (naquela época, tudo na Alemanha que parecia bom ao governo era batizado de Hindenburg).

O Plano Hindenburg estabelecia o controle governamental sobre todo o sistema econômico do país: preços, salários, lucros..., tudo. E a burocracia tratou imediatamente de pôr em prática este plano. Mas, antes de concluí-lo, veio a derrocada: o Império Alemão desintegrou-se, o aparelho burocrático esfacelou-se, a revolução produziu seus efeitos terríveis — tudo chegou ao fim. Os fatos, na Inglaterra, inicialmente ocorreram dessa mesma maneira, mas, depois de algum tempo, na primavera de 1917, os Estados Unidos entraram na guerra e abasteceram os ingleses com quantidades suficientes de tudo. Dessa forma, o caminho do socialismo, o caminho da servidão, foi obstado. Antes da ascensão de Hitler ao poder, o controle de preços foi mais uma vez introduzido na Alemanha pelo chanceler Brüning, pelas razões de costume. O próprio Hitler aplicou-o antes mesmo do início da guerra: na Alemanha de Hitler não havia empresa privada ou iniciativa privada. Na Alemanha de Hitler havia um sistema de socialismo que só diferia do sistema russo na medida em que ainda eram mantidos a *terminologia* e os *rótulos* do sistema de livre economia. Ainda existiam "empresas privadas", como eram denominadas. Mas o proprietário já não era um empresário; chamavam-no "gerente" ou "chefe" de negócios (*Betriebsführer*).

Todo o país foi organizado numa hierarquia de *führers*; havia o *Führer* supremo, obviamente Hitler, e em seguida uma longa sucessão de *führers*, em ordem decrescente, até os *führers* do último escalão. E, assim, o dirigente de uma empresa era o *Betriebsführer*. O conjunto de seus empregados, os trabalhadores da empresa, era chamado por uma palavra que, na Idade Média, designava o séquito de um senhor feudal: o *Gefolgschaft*. E toda essa gente tinha de obedecer às ordens expedidas por uma instituição que ostentava o nome assustadoramente longo de *Reichsführerwirtschaftsministerium* (Ministério da Economia do Império), a cuja frente estava o conhecido gorducho Goering, enfeitado de joias e medalhas. E era desse corpo de ministros de nome tão comprido que emanavam todas as ordens para todas as empresas: o que produzir, em que quantidade, onde comprar matérias-primas e quanto pagar por elas, a quem vender os produtos e a que preço. Os trabalhadores eram designados para determinadas fábricas e recebiam salários decretados pelo governo. Todo o sistema econômico era agora regulado, em seus mínimos detalhes, pelo governo.

O *Betriebsführer* não tinha o direito de se apossar dos lucros; recebia o equivalente a um salário e, se quisesse receber uma soma maior, diria, por exemplo: "Estou muito doente, preciso me submeter a uma operação imediatamente, e isso custará quinhentos marcos". Nesse caso, era obrigado a consultar o *führers* do distrito (o *Gauführer* ou *Gauleiter*), que o autorizaria — ou não — a fazer uma retirada superior ao salário que lhe era destinado. Os preços já não eram preços, os salários já não eram salários - não passavam de *expressões* quantitativas num sistema de socialismo.

Permitam-me agora contar-lhes como esse sistema entrou em colapso. Um dia, após anos de combate, os exércitos estrangeiros chegaram à Alemanha. Procuraram conservar esse sistema econômico de direção governamental; mas para isso teria sido necessária a brutalidade de Hitler. Sem ela, o sistema não funcionou. Enquanto isso acontecia na Alemanha, durante a Segunda Guerra Mundial, a Grã-Bretanha fazia exatamente a mesma coisa: a partir do controle do preço de algumas mercadorias, o governo britânico começou, passo a passo (assim como

Hitler procedera em tempo de paz, antes mesmo de deflagrada a guerra), a controlar cada vez mais a economia, até que, por ocasião do término da guerra, tinham chegado a algo muito próximo do puro socialismo.

A Grã-Bretanha não foi conduzida ao socialismo pelo governo do Partido Trabalhista, estabelecido em 1945. Ela se tornou socialista durante a guerra, ao longo do governo que tinha à frente, como primeiro-ministro, *Sir Winston Churchill*. O governo trabalhista simplesmente manteve o sistema de socialismo já introduzido pelo governo de *Sir Winston Churchill*. E isso a despeito da grande resistência do povo. A estatizações efetuadas na Grã-Bretanha não tiveram grande significado. A estatização do Banco da Inglaterra foi inócua visto que essa instituição financeira já estava sob completo controle governamental. E o mesmo se deu com a estatização das estradas de ferro e da indústria do aço. O "socialismo de guerra", como era chamado — denotando o sistema de intervencionismo implantando passo a passo — já estatizara praticamente todo o sistema.

A diferença entre o sistema alemão e o britânico não foi significativa, porquanto seus gestores tinham sido designados pelo governo e, em ambos os casos, eram obrigados a cumprir as ordens do governo em todos os detalhes. Como eu disse antes, o sistema dos nazistas alemães conservou os rótulos e termos da economia capitalista de livre mercado. Mas essas expressões adquiriram um significado muito diverso: já não passavam agora de decretos governamentais.

Isto também se aplica ao sistema britânico. Quando o Partido Conservador foi reconduzido ao poder, alguns desses controles foram suprimidos. Temos hoje na Grã-Bretanha tentativas, por um lado, de conservar os controles e, por outro, de aboli-los (mas não se deve esquecer que as condições existentes na Inglaterra são muito diferentes das que prevalecem na Rússia). O mesmo se passou em outros países que, por dependerem da importação de alimentos e de matérias-primas, foram obrigados a exportar bens manufaturados. Em países profundamente dependentes do comércio de exportações, um sistema de controle governamental simplesmente não funciona.

Assim, a subsistência de alguma liberdade econômica (e ainda existe uma substancial liberdade em países como a Noruega, a Inglaterra, a Suécia) é fruto da *necessidade de preservar o comércio de exportação*. Aliás, se escolhi anteriormente o exemplo do leite, não foi por ter alguma predileção especial pelo produto, mas porque praticamente todos os governos - ou sua grande maioria — regulamentaram, nas últimas décadas, os preços do leite, dos ovos ou da manteiga.

Quero lembrar, em poucas palavras, um outro exemplo, o do controle do aluguel. Uma das consequências do controle dos aluguéis por parte do governo é que pessoas que teriam — por causa de alterações na situação familiar — de mudar de apartamentos maiores para outros menores, já não o fazem. Considere-se, por exemplo, um casal cujos filhos saíram de casa em outras cidades. Casais como este tendiam a se mudar, passando a habitar apartamentos menores e mais baratos. Com a imposição do controle sobre os aluguéis, essa necessidade desaparece.

Em Viena, no começo da década de 20, o controle do aluguel estava firmemente estabelecido. Assim, a quantia que um locador recebia por um apartamento de dimensões médias, submetido a controle de aluguel, não excedia o dobro do preço de uma passagem de bonde — sistema de transporte pertencente à municipalidade. Pode-se imaginar que não se tinha incentivo algum para mudar de apartamento. E, por outro lado, não se construía novas casas. Condições semelhantes prevaleceram nos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial e perduram até hoje em muitas cidades americanas. Uma das principais razões por que muitas cidades nos Estados Unidos se encontram em enorme dificuldade financeira reside na adoção do controle sobre os aluguéis, com a decorrente escassez de moradias. Ela se produziu pelas mesmas razões que acarretaram a escassez do leite quando seu preço foi controlado. Isto significa: *sempre que se interfere no mercado, o governo é progressivamente impelido ao socialismo*.

E esta é a resposta aos que dizem: "Não somos socialistas, não queremos que o governo controle tudo. Mas por que não poderia ele

interferir um pouco no mercado? Por que não poderia abolir determinadas coisas que nos desagradam?" Essas pessoas falam de uma política de "meio-termo". O que não se percebe é que a interferência *isolada*, isto é, a interferência num único pequeno detalhe do sistema econômico, produz uma situação que ao próprio governo — e àqueles que estão reivindicando a sua interferência — parecerá pior que aquelas condições que se pretendia abolir: os que propunham o controle dos aluguéis ficam irritados ao se darem conta da escassez de apartamentos e moradias em geral.

Mas essa escassez de moradias foi gerada precisamente pela interferência do governo, pela fixação dos aluguéis num padrão inferior ao que se iria pagar num sistema de livre mercado. A ideia de que existe, entre o socialismo e o capitalismo, um *terceiro* sistema — como o chamam seus defensores —, o qual, sendo equidistante do socialismo e do capitalismo, conservaria as vantagens e evitaria as desvantagens de um e de outro, é puro contra-senso. Os que acreditam na existência possível desse sistema mítico podem chegar a ser realmente líricos quando tecem loas ao intervencionismo. Só o que se pode dizer é que estão equivocados. A interferência governamental que exaltam dá lugar a situações que desagradariam a eles mesmos.

O mesmo acontece com o protecionismo: o governo procura isolar o mercado interno do mercado mundial. Introduce tarifas que elevam o preço interno da mercadoria acima do preço em que é cotada no mercado mundial, o que possibilita aos produtores nacionais a formação de cartéis. Logo em seguida, o mesmo governo investe contra os cartéis, declarando: "Nestas condições, impõe-se uma legislação anticartel."

Foi precisamente esse o procedimento da maioria dos governos europeus. Nos Estados Unidos, somam-se a isso razões adicionais para a legislação antitruste e para a campanha governamental contra o fantasma do monopólio. É absurdo ver o governo — que gera, por meio do próprio intervencionismo, as condições que possibilitam a emergência de cartéis nacionais — voltar-se contra o meio empresarial, dizendo: "Há cartéis, portanto é necessária a interferência do governo

nos negócios". Seria muito mais simples evitar a formação de cartéis sustando a interferência governamental no mercado — interferência esta que vem a gerar as possibilidades de formação desses cartéis. A ideia da interferência governamental como "solução" para problemas econômicos dá margem, em todos os países, a circunstâncias no mínimo extremamente insatisfatórias e, com frequência, caóticas. Se não for detida a tempo, o governo acabará por implantar o socialismo.

Não obstante, a interferência do governo nos negócios continua a gozar de grande aceitação. Mal acontece no mundo algo que desagrade às pessoas é comum ouvir-se o comentário: "O governo precisa fazer alguma coisa a respeito. Para que temos governo? O governo deveria fazer isso". Temos aqui um vestígio característico do modo de pensar de épocas passadas, de eras *anteriores* à liberdade moderna, ao governo constitucional moderno, anteriores ao governo representativo ou ao republicanismo moderno.

Ao longo de séculos, manteve-se a doutrina — afirmada e acatada por todos — de que um rei, um rei ungido, era o mensageiro de Deus; era mais sábio que os seus súditos e possuía poderes sobrenaturais. Até princípios do século XIX, pessoas que sofriam certas doenças esperavam ser curadas pelo simples toque da mão do rei. Os médicos costumavam ser mais eficazes: mesmo assim, permitiam aos seus pacientes experimentar o rei. Essa doutrina da superioridade de um governo paternal e dos poderes sobre-humanos dos reis hereditários extinguiu-se gradativamente — ou, pelo menos, assim imaginávamos. Mas ela ressurgiu. O professor alemão Werner Sombart (a quem conheci muito bem), homem de renome mundial, foi doutor *honoris causa* de várias universidades e membro honorário da *American Economic Association*. Esse professor escreveu um livro que tem tradução para o inglês — publicada pela Princeton University Press —, para o francês e provavelmente também para o espanhol. Ou melhor, espero que tenha, para que todos possam conferir o que vou dizer. Nesse livro, publicado não nas "trevas" da Idade Média, mas no nosso século, esse professor de economia diz simplesmente o seguinte: "O *Führer*, nosso *Führer*" — refere-se, é claro, a Hitler — "recebe instruções diretamente de Deus, o *Führer* do universo".

Já me referi antes a essa hierarquia de *führers* e nela situei Hitler como o "*Führer* Supremo". Mas, ao que nos informa Werner Sombart, há um *Führer* em posição ainda mais elevada. Deus, o *Führer* do universo. E Deus, escreve ele, transmite suas instruções diretamente a Hitler. Naturalmente, o professor Sombart não deixou de acrescentar, com muita modéstia: "não sabemos como Deus se comunica com o *Führer*. Mas o fato não pode ser negado."

Ora, se ficamos sabendo que semelhante livro pôde ser publicado em alemão — a língua de um país outrora exaltado como "a nação dos filósofos e dos poetas" —, e o vemos traduzido em inglês e francês, já não nos espantará que mesmo um pequeno burocrata venha, um dia, a se considerar mais sábio e melhor que os demais cidadãos, e deseje interferir em tudo, ainda que ele não passe de um reles burocratazinho, em nada comparável ao famoso professor Werner Sombart, membro honorário de tudo quanto é entidade. Haveria um remédio contra tudo isso? Eu diria que sim. Há um remédio. E esse remédio é a força dos cidadãos: cabe-lhes impedir a implantação de um regime tão autoritário que se arrogue uma sabedoria superior à do cidadão comum. Esta é a diferença fundamental entre a liberdade e a servidão.