

**Economia**

Charles Wheelan

# Economia

O que é, para que serve, como funciona

Tradução:  
George Schlesinger

Revisão técnica:  
Eduardo Sá

## Para Leah

Título original:

*Naked Economics*

(*Undressing the Dismal Science*)

Tradução autorizada da segunda edição americana,  
publicada em 2010 por W.W. Norton & Company,  
de Nova York, Estados Unidos

Copyright © 2010, 2002, Charles Wheelan

Copyright da edição brasileira © 2018:

Jorge Zahar Editor Ltda.

rua Marquês de S. Vicente 99 – 1<sup>a</sup> | 22451-041 Rio de Janeiro, RJ

tel (21) 2529-4750 | fax (21) 2529-4787

editora@zahar.com.br | www.zahar.com.br

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo  
ou em parte, constitui violação de direitos autorais. (Lei 9.610/98)

Grafia atualizada respeitando o novo  
Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa

A primeira impressão deste livro tinha como título *Economia nua e crua*.

Preparação: Angela Ramalho Vianna | Revisão: Otávio Fernandes, Clarice Goulart

Indexação: Gabriella Russano | Capa: Estúdio Insólito

CIP-Brasil. Catalogação na publicação  
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

---

Wheelan, Charles

W57e Economia: o que é, para que serve, como funciona/Charles Wheelan; tradução  
George Schlesinger. – 1.ed. – Rio de Janeiro: Zahar, 2018.

Tradução de: *Naked Economics (Undressing the Dismal Science)*

Inclui índice

ISBN 978-85-378-1740-7

1. Economia. I. Título.

## Introdução

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

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

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

Em primeiro lugar, muitas pessoas intelectualmente curiosas estão perdendo uma matéria instigante, poderosa e muito relevante para quase

todos os aspectos de nossas vidas. A economia permite que se compreendam os problemas que serão objeto de políticas que vão da doação de órgãos a ações afirmativas. A disciplina às vezes é intuitiva e outras vezes deliciosamente contraintuitiva. Está temperada de grandes pensadores. Alguns, como Adam Smith e Milton Friedman, chamaram a atenção da corrente majoritária. Mas outros, como Gary Becker e George Akerlof, não tiveram o reconhecimento merecido fora da academia. Muita gente que prazerosamente se debruçaria sobre um livro a respeito da Guerra Civil Americana ou uma biografia de Samuel Johnson acaba fugindo de um tema que deveria ser acessível e fascinante.

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

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

A política francesa baseava-se na falácia de que há um número fixo de empregos na economia, e que ele deve portanto ser racionado. Isso é um completo absurdo. A economia americana criou milhões de novos empregos relacionados com a internet nas três últimas décadas – empregos que não só não existiam em 1980, como ninguém sequer teria imaginado –, tudo sem o governo tentar redistribuir as horas de trabalho.

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

Isso não quer dizer que os Estados Unidos não tenham seus próprios problemas econômicos. Os que se opõem à globalização ganharam as ruas pela primeira vez em 1999, em Seattle, quebrando vidraças e virando carros para protestar contra uma reunião da Organização Mundial de Comércio (OMC). Será que os manifestantes tinham razão? Será que a globalização e a ampliação do comércio mundial irão arruinar o meio ambiente, explorar trabalhadores no mundo em desenvolvimento e pôr um McDonald's em

cada esquina? Ou será que o colunista do *New York Times* Thomas Friedman estava mais perto da realidade quando chamou os manifestantes de “arca de Noé de defensores da Terra plana, de sindicatos protecionistas e yuppies em busca das drogas nos anos 1960”?<sup>1</sup>

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

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

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

Ou considere a campanha periódica para obrigar as companhias de seguro a cobrir o custo de duas noites na maternidade para mulheres

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

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

Será a economia uma grande propaganda do Partido Republicano? Não exatamente. Mesmo Milton Friedman, laureado com o Prêmio Nobel de Economia e o mais articulado porta-voz do livre mercado, concordaria que mercados sem restrições podem levar a resultados profundamente falhos. Considere a avidez americana pelo automóvel. O problema não é que nós gostamos de carro, o problema é que não temos de pagar o custo total de dirigi-los. Sim, nós compramos um carro e pagamos manutenção, seguro e gasolina. Mas não temos de pagar por outros custos significativos de nosso transporte: emissão de gases, congestionamentos, desgaste e deterioração



das vias públicas, o perigo que representamos para os motoristas de carros menores. O efeito é como uma noite de farra com o cartão de crédito do papai: fazemos um monte de coisas que não faríamos se tivéssemos de pagar a conta. Guiamos carros enormes, evitamos o transporte público, mudamos para bairros afastados e viajamos distâncias enormes.

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

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

A ECONOMIA NOS PRESENTEIA com um conjunto poderoso, e não necessariamente complexo, de ferramentas analíticas que podem ser usadas a fim de olhar para trás e explicar por que os fatos aconteceram da forma

que aconteceram; para olhar em volta e dar sentido ao mundo; e para olhar adiante de modo a anteciparmos os efeitos de importantes mudanças políticas. A economia é como a gravidade: ignore-a, e você terá algumas surpresas bem desagradáveis.

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

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

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

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

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

Errado. Na realidade, o artigo foi mais que errado, porque foi escrito explicitamente para refutar os sinais de uma bolha que se tornara óbvia para muitos leigos – que é meio como o corpo de bombeiros aparecer numa casa com fumaça saindo pelo telhado e declarar: “Não, não é incêndio”, apenas para ver as chamas saírem pelo sótão vinte minutos depois. Havia uma bolha. E ela pode ser mais bem explicada incorporando a psicologia à economia, ou seja, a tendência de os indivíduos acreditarem que é muito provável que aconteça no futuro qualquer coisa que esteja acontecendo agora.

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

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

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

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

ESTE LIVRO PASSEIA por alguns dos conceitos mais importantes da economia, ao mesmo tempo que simplifica os blocos construtivos, ou os deixa totalmente de lado. Cada capítulo abrange temas que poderiam gerar um livro inteiro. De fato, em cada um deles há pontos menos importantes que fizeram deslanchar e sustentaram carreiras acadêmicas. Eu reduzi ou pulei muito da estrutura técnica que forma a espinha dorsal da disciplina. E a questão é exatamente esta: ninguém precisa saber onde colocar um muro de arrimo para apreciar o gênio de Frank Lloyd Wright.\* Este livro não é de economia para bobalhões, é de economia para pessoas inteligentes que nunca estudaram economia (ou que têm apenas uma vaga lembrança de ter estudado). A maioria das grandes ideias em economia é intuitiva quando despida de sua roupagem de complexidade. *Esta é a economia nua e crua.*

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

---

\* Frank Lloyd Wright (1867-1959): arquiteto, escritor e educador americano. (N.T.)

## 1. O poder dos mercados

### *Quem alimenta Paris?*

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

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

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

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

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

Se você acha que um televisor melhor, mais barato, não é uma boa medida de progresso social (argumento razoável, reconheço), então talvez você se comova com o fato de que, durante o século XX, a expectativa de

vida americana subiu de 47 para 77 anos, a mortalidade infantil foi reduzida em 93% e nós erradicamos ou conseguimos controlar doenças como pólio, tuberculose, tifo e coqueluche.<sup>2</sup>

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

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

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

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

A ECONOMIA COMO DISCIPLINA começa com uma premissa muito importante: os indivíduos agem para melhorar ao máximo sua vida. Usando o jargão profissional, os indivíduos buscam maximizar sua própria utilidade, que é um conceito similar ao de felicidade, só que mais amplo. Eu aupro utilidade de uma vacina contra tifo e de pagar impostos. Nenhuma dessas coisas me deixa particularmente feliz, mas elas evitam que eu morra de tifo e vá para a cadeia. Isso, a longo prazo, me deixa com a vida melhor.