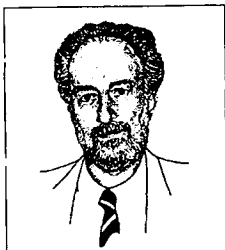


A irracionalidade e a economia



É racional um mundo com 20% da população concentrando mais de 80% do consumo?

Começa a entrar de novo na pauta discutir se há ou não racionalidade na economia e, principalmente, no mercado de capitais.

Os lucros das empresas norte-americanas caíram 6,2% no terceiro trimestre deste ano, comparados com igual período de 1997, e vem a pergunta: vai começar de novo a gangorra? Vai voltar a instabilidade global? A irracionalidade? George Soros anuncia que deixará de investir nos chamados países emergentes e Paul Krugman dá conta de que até esse megaespeculador está assustado com a irracionalidade. “Segurem-me para que eu não volte a especular (...) As regras atuais do jogo são muito perigosas”, diz ele. E o mercado perde o rumo. A tal ponto que, relatou o caderno de Economia deste jornal, as mães-de-santo são figuras cada vez mais prestigiadas e convocadas aos escritórios de Wall Street.

Irracional? Mas o que é racional quando os relatórios internacionais dizem que a massa de capital especulativo está na casa dos trilhões e não há ativos para garantir esse dinheiro? O que será adequado? Moeda única, como propõe Soros? Taxar as transações especulativas, como propõe o Nobel James Tobin (e Fernando Henrique apóia)?

Enquanto não se definem novas regras, o mundo treme. Ninguém pode fugir às regras atuais, deixar de aplicar o excedente (que engrossa a especulação). Mas olhando assustado em volta, porque não parece haver racionalidade, muito menos porto seguro.

Já houve? Há uns 25 anos, a revista *Time* foi perguntar a um homem de mais de 80 anos, considerado “o mago de Wall Street” – por sua capacidade de analisar investimentos –, qual era a receita do sucesso. A primeira regra, expli-

cou ele, era jamais ler o noticiário do dia sobre os mercados de ações e futuros – só séries estatísticas, capazes de apontar tendências, não contingências, circunstâncias. A segunda regra, estudar matemática, para, em meio a essas tendências, ser capaz de entender os ciclos econômicos. A terceira, estudar música: “A música ensina ritmos”, explicou

ele. E o mercado tem ritmos, como qualquer atividade. Só no fim é que o “mago de Wall Street” deu alguma indicação de seu pulo-do-gato: estudava psicologia de massa, porque ela afeta as decisões dos investidores.

Quase 30 anos passados, cientistas norte-americanos estão tentando, como é de seu feitio, provar exatamente isso, empiricamente, a influência da psicologia de massa nos investimentos. E comecem por um dos postulados dos investidores, o de que há sempre alguém disposto a pagar mais pelo negócio, até o momento em que todo mundo acha que os preços estão inflacionados e se estabelece o pânico.

A experiência está sendo feita no Instituto de Tecnologia da Califórnia, em Pasadena, sob a direção do economista Colin Camerer – relata a revista *New Scientist*. Segundo Camerer, durante décadas os economistas trabalharam quase só com modelos racionais de comportamento humano, exatamente porque esses modelos lhes permitiam análises apenas matemáticas. Neles, as pessoas que têm de fazer opções econômicas juntam informações “racionais” relevantes, analisam alternativas e desenvolvem estratégias sofisticadas e complexas, que se podem adaptar às mudanças inesperadas de rumos. Calculam retornos potenciais e as probabilidades de dar a seu capital a rentabilidade máxima. Porque – dizem esses modelos

– quem usa seu dinheiro irracionalmente acaba varrido do mercado.

Não é bem assim – dizem agora vários estudiosos, seguindo os passos de Richard Thaler, da Universidade de Chicago, que há mais de 10 anos demonstrou em termos matemáticos que o comportamento financeiro errático não leva necessariamente ao pior. Por isso, os investidores irracionais têm um efeito sobre o mercado que não pode e não deve ser ignorado. E uma das razões pelas quais o pensamento econômico tradicional falha com tanta frequência seria essa – a dificuldade de incluir essa variável.

Camerer e Thaler consideram-se “economistas comportamentais”, que pretendem reescrever a teoria econômica, traduzir as fraquezas humanas em números. E um dos exemplos examinados por essa corrente é o das corridas de cavalos, em que, estatisticamente, o provável retorno das apostas em “azarões” é muito pequeno. No entanto, um número enorme de pessoas continua a apostar neles. Outro exemplo comprovado de comportamento irracional nos negócios é o dos motoristas de táxi de Nova York, que, em vez de maximizar seus ganhos trabalhando mais nos dias favoráveis – e menos nos outros – tendem a fazer exatamente o contrário: recolhem seus carros nos dias favoráveis, tão logo tenham alcançado a receita que estabeleceram previamente como desejável (ainda que tenham trabalhado poucas horas), e trabalham mais horas nos dias de menor freguesia e receita. Camerer mostrou que eles podiam aumentar sua receita em 8% se trabalhassem o mesmo número de horas todos os dias, e 15% se trabalhassem mais nos dias “bons”. Mas não é o que eles fazem.

São indicações ainda limitadas. Mas um dos princípios já estabelecidos nessa pesquisa é o de que as pessoas tendem a trabalhar mais tempo para evitar prejuízos do que para aumentar os ganhos. É o princípio da “aversão à perda”, bá-

sico na análise do comportamento dos agentes econômicos. Outro é da impaciência no curto prazo, que, quando surge uma “tentação” forte, pode prevalecer sobre a tendência a investir no longo prazo. Na verdade, isso estaria acontecendo agora em larga escala – tanto que a maioria dos investidores nos EUA só estaria poupando um terço do que precisará para viver quando se aposentar.

Pode ser, a julgar por tantos indícios de irracionalidade no cenário econômico. Diante da confusão em termos macroeconômicos – ninguém consegue dizer como se antecipar às crises de mercado –, por que haveriam as pessoas de comportar-se racionalmente?

Será racional um mundo em que menos de 20% da população concentre mais de 80% do consumo? E, se esses padrões de consumo – assim como as matrizes energéticas em que se baseiam – já são insustentáveis, como garante a ONU em seus relatórios, como pensar em estendê-los aos outros 80% da humanidade? Onde haverá recursos naturais que permitam isso? E, se não se estender, que estabilidade poderá ter o mundo?

Mas, embora pareça evidente que não há como seguir nesse caminho, quem tem poder de decisão – e, supostamente, racionalidade econômica – só pensa em aprofundá-lo, via o polêmico Acordo Multilateral de Investimentos e/ou mais liberalização no âmbito da Organização Mundial do Comércio.

Globalização só com duas mãos, beneficiando Norte e Sul, sentenciou Ignacy Sachs em um de seus artigos neste jornal. No momento da aposentadoria, Hernan Daly, respeitado economista do Banco Mundial, permitiu-se dizer que no início do século 21 a tendência no mundo será o retorno aos capitais nacionais e ao desenvolvimento endógeno. Será nisso que o Brasil começa a pensar – e por isso o cenário político parece tão dividido e agitado?