Existem coisas que o dinheiro não compra, certo?
Atualmente, não muitas.
Hoje, quase tudo está à venda. Alguns exemplos:

UPGRADE NA CELA CARCERÁRIA: **US$ 82 POR NOITE.**

BARRIGA DE ALUGUEL INDIANA: **US$ 6.250.**

DIREITO DE SER IMIGRANTE NOS ESTADOS UNIDOS: **US$ 500.000.**

Nem todo mundo pode pagar por essas benesses. Mas não faltam maneiras de ganhar dinheiro. **Se você está precisando de um ganho adicional, aqui vão algumas possibilidades inovadoras:**

SERVIR DE COBAIA HUMANA EM TESTES DE LABORATÓRIOS FARMACÊUTICOS PARA NOVAS MEDICAÇÕES: **US$ 7.500.**

COMBATER NA SOMÁLIA OU NO AFEGANISTÃO NUM CONTINGENTE MILITAR PRIVADO: **US$ 250 POR MÊS A US$ 1.000 POR DIA.**

Não chegamos a essa situação por escolha deliberada. **Está na hora de perguntarmos se queremos viver assim.**

ISBN 978-85-200-1148-5

Michael J. Sandel

O QUE O DINHEIRO NÃO COMPRA

O QUE DINHEIRO NÃO COMPRA

Michael J. Sandel
Autor do sucesso **Justiça**

Os limites morais do mercado

CIVILIZAÇÃO BRASILEIRA

"Se a filosofia tem um popstar – e 'pop' aqui está longe de ser derrogatório –, o nome dele é Michael J. Sandel."

2. Incentivos

Dinheiro para se esterilizar

Todo ano, centenas de milhares de bebês são trazidos ao mundo por mães viciadas em drogas. Alguns já nascem viciados também e muitos sofrerão abusos ou serão abandonados. Barbara Harris, fundadora da organização caritativa Project Prevention, sediada na Carolina do Norte, tem para o problema uma solução inspirada no mercado: oferecer às mães viciadas US$ 300 se aceitarem ser esterilizadas ou se submeter permanentemente ao controle de natalidade. Mais de três mil mulheres aceitaram a proposta desde o lançamento do programa, em 1997.[1]

Há quem considere o projeto "moralmente condenável", por redundar em "subornar pela esterilização". Essas pessoas argumentam que oferecer estímulo financeiro a viciadas em drogas para que abram mão de sua capacidade reprodutora vem a ser uma forma de coerção, especialmente se considerando que o programa está voltado para mulheres vulneráveis de bairros pobres. Em vez de ajudá-las a superar o vício, afirmam esses críticos, o dinheiro serve para financiá-lo. Frase promocional de um dos folhetos do programa: "Não deixe que uma gravidez comprometa o seu vício".[2]

Harris reconhece que quase sempre as clientes usam o dinheiro para comprar drogas. Mas ela considera ser isso um preço que vale a pena pagar para impedir o nascimento de crianças já viciadas. Certas mulheres que aceitam dinheiro em troca de esterilização já ficaram grávidas uma dúzia de vezes ou mais; muitas têm vários filhos aos cuidados de terceiros. "Por que uma mulher teria mais direito de procriar do que uma criança de ter uma vida normal?", pergunta Harris. Ela fala por experiência própria. Ela e o marido adotaram quatro filhos de uma viciada em crack em Los Angeles. "Faço qualquer coisa que tiver de fazer para impedir o sofrimento de bebês. Não acho que alguém tenha o direito de impingir o próprio vício a um outro ser humano."[3]

Em 2010, Harris levou seu programa de incentivos à Grã-Bretanha, onde a ideia de pagar pela esterilização de alguém encontrou forte oposição da imprensa — considerada uma "proposta horripilante" em artigo do *Telegraph* — e da Associação Médica Britânica. Sem se deixar impressionar, Harris já chegou ao Quênia, onde paga US$ 40 a mulheres com o vírus do HIV para que aceitem dispositivos intrauterinos de contracepção. No Quênia e na África do Sul, para onde ela pretende agora expandir seu projeto, não faltaram protestos e indignação da parte de funcionários do sistema de saúde e defensores dos direitos humanos.[4]

Do ponto de vista da lógica de mercado, não parece muito claro por que esse programa desperta tanta indignação. Embora certos críticos falem de uma semelhança com os projetos de eugenismo dos nazistas, o programa de pagamento contra esterilização é um acerto voluntário entre atores privados. O Estado não se envolve e ninguém é esterilizado contra a vontade. Há quem argumente que as viciadas, desesperadas por dinheiro, não estão em condições de fazer uma escolha realmente livre diante de uma oferta financeira. Mas Harris retruca justamente que, se sua capacidade decisória e de julgamento está assim tão comprometida, como se poderia esperar que elas tomassem decisões sensatas quanto à gestação e criação de filhos?[5]

Encarado como uma transação mercadológica, esse tipo de acordo gera vantagens para ambas as partes e contribui para a utilidade social. A viciada recebe US$ 300 em troca de abrir mão da possibilidade de ter

filhos. Em troca desses US$ 300, Harris e sua organização recebem a garantia de que a viciada não vai mais gerar bebês viciados. Pela lógica habitual do mercado, a troca é eficiente do ponto de vista econômico. Fornece o bem — no caso, o controle da capacidade reprodutora de uma viciada — à pessoa (Harris) que se dispõe a pagar mais por ele e, portanto, pode ser considerada aquela que lhe atribui maior valor.

Por que, então, todo esse barulho? Por dois motivos, que ajudam a esclarecer os limites morais da lógica de mercado. Há quem critique o acerto dinheiro-por-esterilização como coercitivo; outros o consideram uma forma de suborno. São na verdade objeções diferentes. Cada uma delas assinala um motivo diferente para que resistamos à penetração do mercado em lugares onde ele não faz sentido.

O argumento da coerção considera que, ao aceitar ser esterilizada em troca de dinheiro, uma mulher viciada não está agindo livremente. Embora não haja nenhum revólver apontado para sua cabeça, o estímulo financeiro pode ser tentador demais para resistir. Considerando-se o vício e, na maioria dos casos, a pobreza, a escolha de ser esterilizada por US$ 300 pode não ser realmente livre. Essa mulher pode de fato estar sendo coagida por força de sua situação. Naturalmente, não existe um consenso sobre quais seriam os estímulos que redundam em coerção e em quais circunstâncias. Para avaliar, portanto, a moralidade de qualquer transação de mercado, precisamos primeiro fazer a pergunta: em que condições as relações de mercado refletem uma liberdade de escolha e em quais vêm a exercer algum tipo de coação?

A objeção do suborno é diferente. Não diz respeito às condições do trato, mas à natureza do bem que está sendo comprado e vendido. Vejamos um caso clássico de suborno. Se um indivíduo inescrupuloso suborna um juiz ou funcionário governamental em troca de uma vantagem ou favor ilícito, a condenável transação pode ser inteiramente voluntária. Nenhuma das duas partes terá sido coagida e ambas saem ganhando. O que torna o suborno condenável não é o fato de ser coercitivo, mas corrupto. A corrupção consiste em comprar e vender algo (um veredito favorável, por exemplo, ou influência política) que não pode ser posto à venda.

Muitas vezes associamos corrupção ao suborno de funcionários públicos. Como vimos no Capítulo 1, contudo, a corrupção também tem um significado mais amplo: corrompemos um bem, uma atividade ou uma prática social sempre que a tratamos de acordo com uma norma inferior ao padrão que lhe seria adequado. Assim, num exemplo extremo, ter um filho para vendê-lo é uma forma de corrupção da paternidade, pois o filho está sendo tratado como uma coisa a ser usada, e não como um ser a ser amado. A corrupção política pode ser encarada da mesma forma: quando um juiz aceita suborno para dar um veredito corrompido, está agindo como se sua autoridade judicial fosse um instrumento de ganho pessoal, e não da confiança pública. Degrada e rebaixa o cargo ao tratá-lo em função de uma norma inferior à que lhe seria adequada.

Esse conceito mais amplo de corrupção é o que está por trás da acusação de que o esquema de pagamento pela esterilização é uma forma de suborno. Aqueles que falam aqui de suborno consideram que, seja ou não coercitivo, um acordo dessa natureza é corrupto. E o motivo disso está no fato de ambas as partes — aquela que compra (Harris) e a que vende (a viciada) — valorarem de forma errada o bem vendido (a capacidade de gestação da vendedora). Harris trata as mulheres viciadas e contaminadas pelo HIV como se fossem máquinas danificadas de produção de bebês que podem ser desligadas por dinheiro. As que aceitam sua oferta concordam com essa visão degradante de si mesmas. É esse o peso moral da acusação de suborno. Como os juízes e os funcionários corruptos, as mulheres que aceitam ser esterilizadas em troca de dinheiro vendem algo que não pode ser vendido. Tratam a própria capacidade reprodutora como instrumento de ganho monetário, e não como um dom ou uma questão de confiança que obedece a normas de responsabilidade e cuidado.

Seria possível argumentar, em resposta, que a analogia é falha. Um juiz que aceita suborno vende algo que não está à venda; o veredito não é propriedade sua. Mas uma mulher que concorda em ser esterilizada em troca de dinheiro vende algo que lhe pertence — a saber, sua capacidade reprodutora. À parte o dinheiro, a mulher não faz nada de mal ao optar pela esterilização (ou por não ter filhos); mas o juiz faz mal ao dar um

veredito injusto, mesmo na ausência de suborno. Há quem sustente que, se a mulher tem o direito de abrir mão da capacidade reprodutora por motivos pessoais, também deveria ter direito de cobrar um preço por isso.

Se aceitarmos esse argumento, a troca de dinheiro por esterilização de modo algum seria suborno. Assim, para decidir se a capacidade reprodutora de uma mulher pode ser objeto de uma transação mercadológica, temos de nos perguntar de que tipo de bem se trata: devemos encarar nosso corpo como uma posse de que podemos dispor e fazer uso como bem quisermos ou será que certas formas de uso do corpo redundam em autodegradação? É uma questão polêmica e cheia de desdobramentos que também surge em debates sobre a prostituição, as mães de aluguel e a compra e venda de óvulos e esperma. Antes de decidir se as relações de mercado são adequadas nessas esferas, precisamos saber que normas devem governar nossa vida sexual e a procriação.

A visão econômica da vida

A maioria dos economistas prefere não ter de lidar com questões morais, pelo menos não no desempenho profissional. Consideram que sua função é explicar os comportamentos, e não julgá-los. Insistem em que não lhes cabe dizer quais normas deveriam pautar esta ou aquela atividade ou de que maneira este ou aquele bem deve ser valorado. O sistema de preços distribui os bens de acordo com as preferências de cada um; mas não avalia se essas preferências são dignas, admiráveis ou adequadas às circunstâncias. Apesar dos protestos, contudo, os economistas cada vez mais se veem envolvidos em questões morais.

Isso acontece por dois motivos: um deles reflete uma mudança que vem correndo no mundo; o outro, uma mudança na maneira como os economistas encaram sua atividade.

Nas últimas décadas, os mercados e a lógica de mercado invadiram esferas da vida tradicionalmente governadas por outras normas. Cada vez mais, estamos atribuindo preço a bens não econômicos. Os US$ 300 oferecidos por Harris são um exemplo dessa tendência.

Ao mesmo tempo, os economistas reconfiguram sua disciplina e a tornam mais abstrata e mais ambiciosa. No passado, os economistas lidavam com questões reconhecidamente econômicas — inflação e desemprego, poupança e investimento, taxas de juros e comércio exterior. Explicavam de que maneira os países enriquecem e como o sistema de preços joga com a oferta e a demanda futura da carne de porco e outros bens de mercado.

Ultimamente, contudo, muitos economistas abraçaram um projeto mais ambicioso, porque a economia oferece, sustentam eles, não apenas um conjunto de percepções sobre a produção e o consumo de bens materiais, mas também uma ciência do comportamento humano. No cerne dessa ciência está uma ideia simples mas de grande alcance: em todas as esferas da vida, o comportamento humano pode ser explicado partindo-se do princípio de que as pessoas decidem o que fazer sopesando os custos e benefícios das opções à sua frente e escolhendo aquela que acreditam ser capaz de lhes proporcionar maior bem-estar ou que tenha maior utilidade.

Se essa ideia estiver correta, tudo tem seu preço. O preço pode ser explícito, como no caso dos carros, das torradeiras e da carne de porco. Ou será implícito, como no caso do sexo, do casamento, dos filhos, da educação, das atividades criminosas, da discriminação racial, da participação política, da proteção ambiental e até da vida humana. Tenhamos ou não consciência disso, a lei de oferta e procura governa o provimento de todas essas coisas.

A tese mais influente a respeito é sustentada por Gary Becker, economista da Universidade de Chicago, em *The Economic Approach to Human Behavior* [A abordagem econômica do comportamento humano] (1976). Ele rejeita a visão antiquada de que a economia é "o estudo da distribuição dos bens materiais". Especula que a persistência dessa visão tradicional deve-se "a uma relutância em submeter certos tipos de comportamento humano ao cálculo 'frio' da economia". Becker tenta nos desabituar dessa relutância.[6]

Segundo ele, as pessoas estão sempre empenhadas em maximizar seu bem-estar, quaisquer que sejam suas atividades. Esse pressuposto, "posto

em prática incansável e invariavelmente, está no cerne da abordagem econômica" do comportamento humano. A abordagem econômica funciona independentemente dos bens que estejam em jogo. Ela explica decisões de vida ou morte e "a escolha de uma marca de café". Aplica-se à escolha de um parceiro e à compra de uma lata de tinta. Prossegue Becker:

> Cheguei à conclusão de que a abordagem econômica tem um caráter abrangente que a torna aplicável a todos os comportamentos humanos, envolvam preços monetários ou virtuais, decisões reiteradas ou raras, grandes ou pequenas, finalidades emocionais ou mecânicas, pessoas ricas ou pobres, homens ou mulheres, adultos ou crianças, pessoas inteligentes ou estúpidas, pacientes ou terapeutas, empresários ou políticos, professores ou alunos.[7]

Becker não afirma que pacientes e terapeutas, empresários e políticos, professores e alunos de fato entendam que suas decisões são governadas por imperativos econômicos. Mas isso ocorre apenas porque muitas vezes não vemos o que está na origem de nossos atos. "A abordagem econômica não parte do princípio" de que as pessoas "necessariamente têm consciência de seu empenho de maximizar ou podem verbalizar ou descrever de maneira informativa" os motivos de seu comportamento. Todavia, os mais atentos aos indícios de atribuição de preço implícitos em toda situação humana são capazes de ver que todo comportamento, por mais distante que possa parecer das preocupações de ordem material, pode ser explicado e previsto em termos de cálculo racional de custos e benefícios.[8]

Becker ilustra sua tese com uma análise econômica do casamento e do divórcio:

> De acordo com a abordagem econômica, uma pessoa decide casar-se quando a expectativa de utilidade do casamento supera a utilidade esperada do celibato ou da persistência na busca de um parceiro mais adequado. Da mesma forma, uma pessoa casada põe fim ao casamento quando a utilidade esperada da nova situação de celibato ou de casamento com outro parceiro supera a perda de utilidade ocorrida na separação,

inclusive as perdas decorrentes da separação física dos filhos, da divisão de bens, dos custos jurídicos e assim por diante. Como muitas pessoas estão em busca de parceiros, pode-se dizer que existe um *mercado* de casamentos.[9]

Há quem considere que esse tipo de calculismo priva o casamento de todo romance. Essas pessoas sustentam que o amor, o compromisso e o vínculo são ideais que não podem ser reduzidos a termos monetários. Insistem em que um bom casamento não tem preço, é algo que o dinheiro não compra.

Para Becker, trata-se de um exemplo de sentimentalismo que impede o raciocínio claro. "Com um engenho que seria digno de admiração se fosse mais bem aproveitado", escreve ele, aqueles que resistem à abordagem econômica consideram que o comportamento humano é o resultado confuso e imprevisível de "ignorância e irracionalidade, de frequentes e inexplicáveis mudanças de valores, costumes e tradições, de um tipo de obediência de certa forma induzido pelas normas sociais". Becker não tem muita paciência com essa visão caótica. Um foco mais centrado na renda e nas considerações de preço, acredita, oferece bases mais sólidas à ciência social.[10]

Será então que toda ação humana pode ser entendida à luz de um mercado? A questão continua sendo objeto de debate entre economistas, cientistas políticos, juristas e outros especialistas. Mas o impressionante é a força adquirida por essa imagem — não só no mundo acadêmico, mas na vida cotidiana. Em grande medida, as relações sociais foram reconfiguradas nas últimas décadas à imagem das relações de mercado. Uma medida dessa transformação é o crescente uso de incentivos monetários para resolver problemas sociais.

Remunerar crianças pelas boas notas

Remunerar alguém para ser esterilizado é um exemplo flagrante. Eis aqui um outro: em várias partes dos Estados Unidos, o sistema escolar passou a tentar melhorar o desempenho acadêmico com a remuneração

das crianças para estimulá-las a tirar boas notas ou obter boa pontuação em testes de avaliação. A ideia de que os incentivos em dinheiro podem resolver os problemas de nossas escolas surge como um pano de fundo do movimento pela reforma educacional.

Visitei um colégio excelente, mas excessivamente competitivo, em Pacific Palisades, na Califórnia. Ouvi aqui e ali comentários sobre pais que pagavam aos filhos por cada nota máxima obtida. A maioria de nós considerou o fato ligeiramente escandaloso. Mas não ocorreu a ninguém que a própria escola poderia pagar por boas notas. De fato, lembro-me de que o time de beisebol dos Los Angeles Dodgers tinha anos atrás uma promoção que oferecia entradas gratuitas a universitários que se saíssem bem na vida acadêmica. Certamente não fazíamos nenhuma objeção a esse tipo de promoção e meus amigos e eu fomos assim a um bom número de jogos. Mas ninguém achava que se tratasse de um incentivo, parecia mais uma espécie de desperdício sem maiores consequências.

Hoje as coisas são diferentes. Cada vez mais, os incentivos financeiros são considerados um elemento-chave do melhor desempenho educacional, especialmente no caso de alunos de escolas em centros urbanos com resultados medíocres.

Em edição recente, a revista *Time* levantava a questão sem rodeios em sua reportagem de capa: "Cabe às escolas subornar as crianças?"[11] Há quem considere que depende de se o suborno funciona ou não.

Roland Fryer Jr., professor de economia em Harvard, está tentando deslindar a questão. Americano de origem africana que cresceu em bairros problemáticos da Flórida e do Texas, Fryer considera que os incentivos em dinheiro podem contribuir para motivar as crianças nas escolas dos bairros carentes. Com recursos de uma fundação, ele testou sua ideia em alguns dos maiores distritos escolares dos Estados Unidos. A partir de 2007, seu projeto destinou US$ 6,3 milhões a alunos de 261 escolas urbanas de população predominantemente afro-americana e hispânica, provenientes de famílias de baixa renda. Diferentes esquemas de incentivo foram usados em cada uma das cidades.[12]

- Em Nova York, as escolas envolvidas pagavam US$ 25 a alunos da 4ª série se se saíssem bem em testes padronizados de avaliação. Os alunos da 7ª série podiam ganhar US$ 50 por teste. Esses ganhavam em média um total de US$ 231,55.[13]
- Em Washington, as escolas pagavam a alunos do ensino médio por comparecimento, bom comportamento e entrega dos trabalhos de casa. As crianças mais compenetradas podiam ganhar US$ 100 quinzenalmente. O aluno médio recebia cerca de US$ 40 nesse período e um total de US$ 532,85 ao longo do ano escolar.[14]
- Em Chicago, os alunos da 9ª série recebiam dinheiro pelas boas notas: US$ 50 por um A, US$ 35 por um B e US$ 20 por um C. O melhor aluno tinha uma arrecadação de US$ 1.875 durante o ano escolar.[15]
- Em Dallas, pagam US$ 2 aos alunos da 2ª série por cada livro que lerem. Para receber o dinheiro, os alunos devem responder a um questionário computadorizado e provar que leram o livro.[16]

Esses pagamentos em dinheiro deram resultados variáveis. Em Nova York, a remuneração da garotada por boas notas nos testes em nada contribuiu para melhorar seu desempenho acadêmico. O dinheiro em troca das boas notas em Chicago levou a melhores níveis de comparecimento, mas não melhorou os resultados dos testes padronizados. Em Washington, os pagamentos ajudaram alguns alunos (hispânicos, meninos e alunos com problemas comportamentais) a alcançar melhor desempenho de leitura. O dinheiro funcionou, sobretudo, com os alunos de 2ª série em Dallas; as crianças que receberam US$ 2 por livro chegaram ao fim do ano com melhor nível de compreensão na leitura.[17]

O projeto de Fryer é uma das muitas tentativas recentes de remunerar crianças para melhorar o desempenho na escola. Um outro programa premia com dinheiro as notas altas em exames de Advanced Placement.* Os cursos de AP dão acesso a esses alunos a conteúdos mais complexos

*Programa do sistema de ensino americano que consiste em oferecer a alunos do nível secundário cursos avançados que contam créditos no nível universitário. (*N. do T.*)

de matemática, história, ciência, inglês e outras matérias de nível universitário. Em 1996, o Texas lançou o Advanced Placement Incentive Program, que pagava entre US$ 100 e US$ 500 (dependendo da escola) aos alunos que fossem aprovados (com nota 3 ou superior) em exames de AP. Os professores também são recompensados com valores entre US$ 100 e US$ 500 por estudante aprovado no exame, além de bônus salariais adicionais. O programa de incentivo, atualmente adotado em sessenta colégios texanos, busca melhorar a capacitação de alunos de minorias e de baixa renda para o nível universitário. Já são hoje uma dúzia os Estados americanos que oferecem incentivos financeiros a alunos e professores pelo sucesso em testes de AP.[18]

Certos programas de incentivo estão antes voltados para os professores do que para os alunos. Embora os sindicatos de professores tenham reagido com cautela às propostas de remuneração do desempenho, a ideia de remunerar os professores pelos resultados acadêmicos dos alunos é bastante popular entre eleitores, políticos e alguns reformadores do sistema educacional. Desde 2005, esquemas de incentivo monetário aos professores foram implantados em Denver, Nova York, Washington, no condado de Guilford, na Carolina do Norte, e em Houston. Em 2006, o Congresso criou o Fundo de Incentivo ao Professor, com verbas destinadas a remunerar o desempenho de professores em escolas de resultados habitualmente medíocres. O governo Obama aumentou a verba desse programa. Recentemente, um projeto de incentivo financiado pelo setor privado em Nashville passou a oferecer a professores de matemática do ensino médio bônus em dinheiro de até US$ 15.000 pela melhoria dos resultados de seus alunos.[19]

Os bônus de Nashville, apesar de polpudos, praticamente não tiveram qualquer impacto nos resultados dos alunos de matemática. Mas no Texas e em outros Estados os programas de incentivo do Advanced Placement tiveram efeito positivo. Aumentou o número de alunos assim estimulados a entrar para esses cursos, inclusive alunos provenientes de meios de baixa renda e minoritários. E muitos estão se submetendo aos exames padronizados que capacitam a acumular créditos universitários, o que é uma excelente notícia. Mas nem por isso ela corrobora o ponto

de vista econômico habitual sobre os incentivos financeiros: quanto mais se paga, com mais afinco os alunos haverão de trabalhar e melhor será o resultado. A coisa é mais complicada.

Os programas de incentivo AP que deram certo não oferecem apenas dinheiro aos alunos e professores, mas transformam a cultura das escolas e as atitudes dos alunos em relação aos resultados acadêmicos. Esses programas proporcionam treinamento especial aos professores, equipamentos de laboratório e sessões de monitoramento depois das aulas e aos sábados. Uma problemática escola urbana de Worcester, Massachusetts, criou classes de AP para todos os alunos, e não apenas para uma elite previamente escolhida, recrutando-os com cartazes envolvendo estrelas do rap e "apresentando como algo descolado para os garotos que idolatram rappers como Lil Wayne a entrada para os cursos mais difíceis". Ao que parece, o incentivo de US$ 100 pela aprovação no teste AP do fim do ano serviu de motivação antes pelo efeito de imagem do que pelo dinheiro propriamente dito. "O dinheiro é um negócio descolado", disse ao *New York Times* um dos alunos que se saíram bem. "É um extra e tanto." As sessões de monitoramento duas vezes por semana depois das aulas e as 18 horas de aulas aos sábados previstas no programa também ajudaram.[20]

Ao examinar de perto o programa de incentivo do Advanced Placement em escolas texanas de áreas de baixa renda, um economista constatou algo interessante: o programa conseguiu melhorar os resultados acadêmicos, mas não da maneira que se poderia esperar segundo o habitual "efeito preço" (quanto mais se paga, melhores as notas). Embora certas escolas pagassem US$ 100 pela aprovação no teste AP e outras chegassem a pagar US$ 500, os resultados não se revelaram melhores nas escolas que remuneravam mais. Os alunos e os professores "simplesmente não se comportavam como indivíduos empenhados em maximizar a renda", escreveu C. Kirabo Jackson, o autor do estudo.[21]

O que estava acontecendo, então? O dinheiro tinha um efeito expressivo, tornando "descolado" o bom desempenho acadêmico. Por isso é que o valor propriamente não era decisivo. Embora na maioria das escolas só os cursos AP de inglês, matemática e ciências fossem suscetíveis de incentivos monetários, o programa também levou ao aumento das matrículas em outros cursos AP, como história e estudos sociais. Os programas Advanced Placement de incentivo não tiveram êxito porque subornassem os alunos, mas por terem mudado as atitudes em relação ao desempenho e contribuído para a evolução da cultura das escolas.[22]

Subornos de saúde

O atendimento médico é uma outra área onde os incentivos em dinheiro estão em voga. Cada vez mais os médicos, os planos de saúde, as seguradoras e os empregadores estão remunerando para que as pessoas sejam saudáveis — para que tomem seus remédios, parem de fumar e percam peso. Você poderia pensar que evitar doenças e problemas de saúde que representem risco de vida seria uma motivação suficiente. Surpreendentemente, contudo, muitas vezes não é o que acontece. Entre um terço e metade dos pacientes não toma os remédios prescritos. Quando seu estado se agrava, o resultado global são bilhões de dólares por ano em custos adicionais de saúde. Assim é que os médicos e as seguradoras estão oferecendo incentivos em dinheiro para motivar os pacientes a tomar os remédios.[23]

Na Filadélfia, pacientes aos quais foi prescrita a droga anticoagulante Warfarin podem receber prêmios em dinheiro variando entre US$ 10 e US$ 100 para tomá-la. (Uma caixa de comprimidos computadorizada registra se eles tomaram o remédio e informa se saíram vencedores nesse dia.) Os participantes desse esquema de incentivo ganham em média US$ 90 por mês pelo bom comportamento. Na Grã-Bretanha, certos pacientes de distúrbio bipolar ou esquizofrenia recebem £ 15 (US$ 22) para comparecer mensalmente ao local onde devem tomar a injeção com drogas antipsicóticas. Panfletos distribuídos em shoppings oferecem £ 45 (US$ 68) a moças na adolescência que se disponham a se vacinar contra um vírus sexualmente transmissível que pode causar câncer cervical.[24]

O fumo gera custos elevados para as empresas que fornecem planos de saúde aos empregados. Assim foi que, em 2009, a General Electric começou a remunerar alguns deles para que parassem de fumar — US$

750 se o conseguissem por um ano. Os resultados foram tão promissores que a GE estendeu a oferta a todos os seus empregados nos Estados Unidos. A rede de supermercados Safeway oferece preços mais baixos em seus planos de saúde aos empregados que não fumam e mantêm sob controle o peso, a pressão arterial e os níveis de colesterol. É cada vez maior o número de empresas que combinam estímulos e penalidades para motivar os empregados a cuidar da saúde. Das grandes empresas americanas, 80% oferecem atualmente incentivos financeiros aos que participam de programas de bem-estar. E quase metade delas pune os trabalhadores por hábitos prejudiciais à saúde, em geral cobrando mais pelos planos de saúde.[25]

A perda de peso é o alvo mais atraente, apesar de problemático, dessas experiências de incentivo monetário. O *reality show The Biggest Loser*, da NBC, dramatiza essa onda atual de pagar para que as pessoas emagreçam. Oferece US$ 250.000 para o participante que conseguir a maior perda proporcional de peso durante a temporada.[26]

Médicos, pesquisadores e empregadores também têm tentado oferecer incentivos num nível mais modesto. Em estudo feito nos EUA, uma recompensa de algumas centenas de dólares motivou participantes obesos a perder cerca de seis quilos em quatro meses. (Infelizmente, a perda revelou-se temporária.) Na Grã-Bretanha, onde o Serviço Nacional de Saúde gasta 5% do orçamento tratando de doenças relacionadas à obesidade, a instituição tentou pagar até £ 425 (US$ 612) a pessoas com peso excessivo para um processo de emagrecimento que fosse mantido durante dois anos. O programa é conhecido como Libras por Libras.[27]*

Duas questões são suscitadas por essa tendência a pagar por um comportamento saudável: Funciona? É condenável?

Do ponto de vista econômico, o argumento em favor da prática de pagar pela boa saúde é uma simples questão de custo-benefício. A única questão real é saber se os sistemas de incentivo funcionam. Se o dinheiro incentiva as pessoas a tomarem os remédios, parar de fumar ou entrar para

*Jogo de palavras. *Pounds for pounds*, literalmente, significa libras (moeda) por libras (medida de peso). Anglo-saxões medem o peso em libras, e não em quilos, como os latinos. (*N. do T.*)

uma academia, e desse modo reduzir a necessidade de onerosos cuidados médicos, por que não?

E, no entanto, não falta quem levante objeções. O emprego de incentivos monetários para promover comportamentos saudáveis provoca uma acirrada polêmica de fundo moral. Uma das objeções envolve questões de equanimidade; outra, de suborno. A objeção da equanimidade é expressada de maneiras diferentes de ambos os lados do espectro político. Certos conservadores argumentam que as pessoas com excesso de peso devem emagrecer por conta própria; pagar para que o façam (especialmente com dinheiro dos contribuintes) significa uma recompensa indevida de comportamentos negligentes. Esses críticos consideram que os incentivos monetários são "uma recompensa à indulgência, e não uma forma de tratamento". Por trás dessa crítica está a ideia de que "somos todos capazes de controlar nosso próprio peso". É, portanto, injusto remunerar aqueles que não foram capazes de fazê-lo por conta própria — especialmente se a remuneração é gerada, como pode acontecer na Grã-Bretanha, pelo Serviço Nacional de Saúde. "Pagar a alguém para abrir mão de maus hábitos é o que pode haver em matéria de mentalidade infantilizante e exime essas pessoas de qualquer responsabilidade pela própria saúde"[28]

Certos liberais manifestam a preocupação exatamente oposta: que as recompensas financeiras pela boa saúde (e as penalidades pela má saúde) deixem injustamente em desvantagem pessoas acometidas de problemas médicos que não têm como controlar. O fato de empresas ou planos de saúde discriminarem entre pessoas saudáveis e não saudáveis no estabelecimento dos valores de atendimento é injusto com aqueles que têm saúde mais frágil ou incorrem em maior risco sem que nada tenham feito para isso. Uma coisa é oferecer descontos a todo mundo para estimular a frequência a academias de ginástica, mas outra muito diferente é estabelecer valores de seguro e atendimento com base em resultados de saúde que muitos não podem controlar.[29]

A objeção de suborno é mais difícil de apreender. A imprensa costuma chamar de suborno os incentivos à saúde, porém, será que são mesmo? No esquema de remuneração pela esterilização, o suborno é evidente. As

mulheres são remuneradas para abrir mão de sua capacidade reprodutora, não por seu próprio bem, mas visando a uma finalidade externa: evitar o nascimento de bebês viciados em drogas. São pagas, pelo menos em muitos casos, para agir contra seu próprio interesse.

Mas o mesmo não pode ser dito dos incentivos monetários para ajudar as pessoas a parar de fumar ou a perder peso. Quaisquer que sejam as finalidades externas atendidas (como reduzir os custos de saúde nas empresas ou num serviço nacional de saúde), o dinheiro estimula comportamentos que promovem a saúde daquele que o recebe. Por que seria, então, considerado uma forma de suborno?[30] Ou, de um ponto de vista ligeiramente diferente, por que será que a acusação de suborno aparentemente se encaixa, embora o comportamento saudável seja do interesse da pessoa que está sendo subornada?

Ele se encaixa, na minha opinião, porque desconfiamos de que o motivo monetário se sobrepõe a outros motivos mais relevantes. Eis aqui como isso ocorre: a boa saúde não é apenas uma questão de conseguir um bom nível de colesterol e de massa corpórea. É também uma questão de assumir a atitude certa em relação ao nosso bem-estar físico e tratar nosso corpo com cuidado e respeito. Pagar a alguém para que tome sua medicação não contribui muito para desenvolver tais atitudes e pode até ter efeito contrário.

Isso ocorre porque o suborno manipula. Ele passa ao largo da persuasão e substitui uma razão intrínseca por outra, externa. "O seu próprio bem-estar não lhe parece tão importante que o faça parar de fumar ou perder peso? Pois então vou pagar-lhe US$ 750 para que o consiga."

Os subornos na área da saúde são um truque para fazermos algo que deveríamos estar fazendo. Induzem-nos a fazer a coisa certa pelo motivo errado. Às vezes, um truque pode ajudar. Não é mesmo fácil parar de fumar ou perder peso. Mas devemos em algum momento transcender a manipulação. Caso contrário, o suborno pode criar hábito.

Se os subornos de saúde funcionam, a preocupação com a corrupção das atitudes certas em relação à saúde pode parecer algo muito idealista e fora de alcance. Se o dinheiro pode curar-nos da obesidade, por que criar caso em torno da manipulação? Uma possível resposta é que a

devida preocupação com nosso bem-estar físico faz parte do respeito próprio. Mas existe uma outra resposta, de caráter mais prático: na ausência de atitudes capazes de promover a boa saúde, os quilos a mais voltarão quando os incentivos acabarem.

É o que aparentemente aconteceu nos esquemas de remuneração para a perda de peso estudados até agora. A remuneração para parar de fumar mostrou algum vislumbre de esperança. Mas até mesmo o estudo mais encorajador constatou que mais de 90% dos fumantes remunerados para abandonar o hábito voltaram a fumar seis meses depois do fim dos incentivos. De maneira geral, os incentivos monetários parecem funcionar melhor quando se trata de conseguir que alguém compareça para um compromisso específico — uma consulta médica ou uma injeção — do que nas tentativas de mudança de hábitos e comportamentos arraigados.[31]

Remunerar alguém em nome da saúde pode ser contraproducente, pelo fato de não serem cultivados, dessa maneira, os valores que efetivamente sustêm a boa saúde. Se isso for verdade, a pergunta do economista ("Os incentivos monetários funcionam?") e a pergunta do moralista ("Seriam condenáveis?") estão mais próximas do que parece à primeira vista. O efetivo "funcionamento" de um incentivo depende do objetivo. E o objetivo, entendido corretamente, pode incluir valores e atitudes contra os quais agem os incentivos em dinheiro.

Incentivos perversos

Um amigo meu costumava pagar US$ 1 aos filhos pequenos toda vez que escreviam um bilhete de agradecimento. (Geralmente dava para perceber, lendo os bilhetes, que tinham sido escritos sob pressão.) A longo prazo, essa política pode funcionar ou não. Pode acontecer que, depois de escrever muitos bilhetes, as crianças acabem aprendendo seu real significado e continuem manifestando gratidão ao receber alguma coisa, mesmo se não forem mais pagas por isso. Também é possível que aprendam a lição errada e encarem esses bilhetes como uma obrigação, uma tarefa a ser desempenhada em troca de remuneração. Nesse caso, o hábito não se fixará e elas pararão de escrever os bilhetes quando dei-

xarem de ser pagas. Pior ainda, essa forma de suborno pode corromper sua educação moral e tornar mais difícil para elas o aprendizado da virtude da gratidão. Ainda que aumente a produtividade a curto prazo, o suborno pelos bilhetes de agradecimento terá fracassado e inculcado uma maneira errada de valorar o bem em questão.

Uma questão semelhante surge no caso da remuneração dos bons resultados escolares: por que não pagar a uma criança para tirar boas notas ou ler um livro? O objetivo é motivá-la a estudar ou ler. O pagamento é um incentivo nesse sentido. Ensina a economia que as pessoas reagem a incentivos. E embora certas crianças possam sentir-se motivadas a ler livros pelo gosto do aprendizado, com outras isso não acontece. Por que então não usar o dinheiro como um incentivo a mais?

Pode acontecer — como dá a entender a lógica econômica — que dois incentivos funcionem mais do que um só. Mas também pode dar-se que o incentivo monetário venha a solapar o incentivo intrínseco e levar a criança a ler menos, e não mais. Ou levá-la a ler mais a curto prazo, mas pelo motivo errado.

Nessa situação, o mercado é um instrumento, mas não um instrumento inocente. O que começa como um mecanismo de mercado se torna uma norma de mercado. O motivo mais óbvio de preocupação é que o pagamento acostume as crianças a pensar na leitura de livros como uma forma de ganhar dinheiro e comprometa, sobrepuje ou corrompa o gosto da leitura pela leitura.

O recurso a incentivos monetários para conseguir que as pessoas percam peso, leiam livros ou sejam esterilizadas reflete a lógica da abordagem econômica da vida, mas também a amplia. Ao escrever, em meados da década de 1970, que tudo que fazemos pode ser explicado partindo-se do princípio de que calculamos os custos e os benefícios, Gary Becker referia-se aos "preços da sombra" — os preços imaginários que estariam implícitos nas opções com que nos defrontamos e nas escolhas que fazemos. Assim, por exemplo, quando uma pessoa decide continuar casada em vez de se divorciar, não há um preço explícito; o que a pessoa leva em conta ao decidir que as vantagens não compensam é o preço implícito de um rompimento — financeiro e emocional.

Mas os esquemas de incentivo que hoje proliferam vão mais adiante. Ao explicitar um preço para atividades muito distantes das questões materiais, eles tiram das sombras, justamente, os preços da sombra do raciocínio de Becker e os torna reais. Dão forma concreta ao seu raciocínio de que todas as relações humanas são em última análise relações de mercado.

O próprio Becker fez a esse respeito uma proposta de impacto, ao apresentar uma solução de mercado para o polêmico debate em torno da política de imigração: os Estados Unidos deveriam descartar-se de seu complexo sistema de cotas, pontuações, preferências familiares e filas para simplesmente vender o direito à imigração. Considerando-se a demanda, Becker sugere que o preço da admissão seja fixado em US$ 50.000 ou talvez até mais.[32]

Ele raciocina que os imigrantes dispostos a pagar um valor alto pela admissão automaticamente teriam as características desejadas. Provavelmente seriam jovens, capacitados, ambiciosos, trabalhadores e com pouca probabilidade de fazerem uso de benefícios previdenciários ou do sistema de proteção ao desempregado. Em 1987, quando Becker fez pela primeira vez a proposta de venda do direito de imigração, muitos consideraram a ideia absurda. Para os mais habituados ao raciocínio econômico, todavia, era uma maneira sensata e até óbvia de aplicar a lógica de mercado a uma questão espinhosa: como decidir quais imigrantes serão aceitos?

Julian L. Simon, outro economista, propôs um plano semelhante mais ou menos na mesma época. Ele sugeriu que fosse estabelecida uma cota inicial de imigrantes a serem aceitos, leiloando o direito de entrada até o seu preenchimento. É justo vender o direito de imigrar, sustentava Simon, "porque se discrimina, assim, de acordo com o padrão de uma sociedade pautada pelo mercado: a capacidade ou a disposição de pagar". Diante da objeção de que dessa forma só os ricos poderiam entrar, Becker sugeriu que os vencedores do leilão fossem autorizados a pegar emprestada uma parte da taxa de entrada ao governo para devolvê-la mais tarde com o imposto de renda. Se não pudessem pagar, acrescentou, sempre poderiam ser deportados.[33]

A ideia de vender o direito de imigração pareceu ofensiva a alguns. Na época da religião do mercado, contudo, a essência da proposta Becker-Simon logo se transformou em lei. Em 1990, o Congresso determinou que os estrangeiros que investissem US$ 500.000 nos Estados Unidos poderiam imigrar, com suas famílias, por dois anos e posteriormente receber o *green card* em caráter permanente se o investimento criasse pelo menos dez empregos. O plano que consistia em pagar pelo *green card* era o máximo em matéria de fura-fila, uma pista livre para a cidadania. Em 2011, dois senadores propuseram um projeto de lei que concedia incentivo monetário semelhante para estimular o mercado imobiliário de luxo, que ainda fraquejava depois da crise financeira. Qualquer estrangeiro que comprasse um imóvel de US$ 500.000 receberia um visto que o autorizaria a se estabelecer com cônjuge e filhos menores nos Estados Unidos enquanto continuasse na propriedade desse bem. Uma manchete no *Wall Street Journal* resumia bem a ideia: "Compre uma casa, receba um visto".[34]

Becker propôs até que fosse cobrado o direito de entrada para refugiados fugindo de perseguição política. O livre mercado, segundo ele, facilitaria a identificação dos que deveriam ser aceitos — os suficientemente motivados para pagar:

> Por motivos óbvios, os refugiados políticos e as pessoas perseguidas em seus próprios países estariam dispostos a pagar uma taxa considerável para serem admitidos num país livre. Um sistema de taxas, assim, automaticamente eliminaria a necessidade de trabalhosas e prolongadas audiências para saber se essas pessoas realmente correriam risco físico se fossem forçadas a voltar para seus países.[35]

Cobrar US$ 50.000 de um refugiado fugindo de perseguição pode parecer extremamente insensível, sendo mais um exemplo da incapacidade de os economistas distinguirem entre disposição e possibilidade de pagar. Vamos então examinar uma outra proposta de mercado para resolver o problema dos refugiados, eximindo-os da necessidade de botar a mão no bolso. Peter Schuck, um professor de direito, propôs o seguinte:

> Um organismo internacional atribuiria a cada país uma cota anual de refugiados com base na riqueza nacional. Os países passariam então a comprar e vender essas obrigações entre eles. Assim, por exemplo, se o Japão recebesse uma cota anual de vinte mil refugiados e não os quisesse receber, poderia pagar à Rússia ou a Uganda para ficar com eles. Pela lógica habitual de mercado, todo mundo sai ganhando. A Rússia ou Uganda ganha uma nova fonte de renda nacional, o Japão atende as suas obrigações em relação aos refugiados, terceirizando-os, e se consegue assim acomodar um número maior de refugiados.[36]

Existe um lado repugnante no estabelecimento, assim, de um mercado de refugiados, ainda que se consiga dessa maneira dar asilo a um maior número deles. Mas qual é exatamente a objeção que se levanta no caso? Ela tem algo a ver com o fato de que um mercado de refugiados altera nossa visão dos refugiados e da maneira como devem ser tratados. Um mercado dessa natureza estimula os envolvidos — aqueles que compram, os que vendem e também aqueles cujo asilo está sendo regateado — a encarar os refugiados como um fardo a ser descartado ou como uma fonte de renda, e não como seres humanos em situação de perigo.

Talvez fosse possível reconhecer o caráter degradante de um mercado de refugiados e ainda assim concluir que o esquema é antes benéfico do que maléfico. Mas o que o exemplo demonstra é que os mercados não são meros mecanismos. Eles corporificam certas normas. Pressupõem — e promovem — certas maneiras de valorar os bens que estão sendo trocados.

Os economistas muitas vezes partem do pressuposto de que os mercados não afetam nem comprometem os bens que regulam. Mas não é verdade. Os mercados deixam sua marca nas normas sociais. Muitas vezes, os incentivos de mercado corroem ou sobrepujam os incentivos que não obedecem à lógica do mercado.

Um estudo feito em creches de Israel mostra como isso pode acontecer. Essas creches enfrentavam um problema bem conhecido: os pais às vezes se atrasavam na hora de buscar os filhos. Um professor precisava tomar conta deles até que os pais retardatários chegassem. Para resolver

o problema, as creches estabeleceram uma multa para os atrasos. Que terá acontecido então? Os atrasos aumentaram.[37]

Para quem parte do princípio de que as pessoas reagem bem aos incentivos é um resultado intrigante. Caberia esperar que a multa reduzisse, em vez de aumentar, a incidência de atrasos. O que aconteceu então? A introdução do pagamento em dinheiro alterou as normas. Antes, os pais atrasados sentiam-se culpados; causavam um inconveniente aos professores. Mas agora consideravam o atendimento dos filhos em caso de atraso como um serviço pelo qual se dispunham a pagar. Encaravam a multa como se fosse uma taxa. Em vez de ser um estorvo para o professor, estavam simplesmente pagando para que ele trabalhasse por um período extra.

Multas *versus* taxas

Qual a diferença entre uma multa e uma taxa? Vale a pena explorar essa distinção. As multas conotam desaprovação moral, ao passo que as taxas são simplesmente preços, sem qualquer subentendido de julgamento moral. Quando é imposta uma taxa por jogar detritos, dizemos que é errado fazê-lo. Jogar uma lata de cerveja no Grand Canyon não implica apenas custos de limpeza. Reflete também uma atitude errada que nós, como sociedade, queremos desestimular. Suponhamos que a multa seja de US$ 100 e um viajante rico decida que vale a pena pagar pela conveniência de não precisar carregar seus resíduos para fora do parque. Ele encara a multa como uma taxa e atira suas latas de cerveja no Grand Canyon. Embora pague, consideramos que ele fez algo errado. Ao tratar o Grand Canyon como um lixão dispendioso, ele não soube apreciá-lo por seu devido valor.

Ou, então, veja-se o caso dos espaços reservados em estacionamentos para pessoas com deficiências físicas. Suponhamos que um empreiteiro fisicamente capaz queira estacionar seu carro perto do prédio em construção. Pela conveniência de estacionar um local reservado a deficientes, ele está disposto a pagar uma polpuda multa: considera-a como um custo para o andamento do negócio. Embora ele pague a multa, será que não

consideramos que está fazendo algo errado? Ele encara a multa como se fosse apenas uma taxa elevada de estacionamento, o que, no entanto, deixa de lado o significado moral. Ao tratar a multa como se fosse uma taxa, ele desrespeita as necessidades dos deficientes físicos e o desejo da comunidade de atendê-los ao reservar espaços no estacionamento.

A multa de US$ 217.000 por excesso de velocidade

Quando as pessoas tratam as multas como taxas, fazem pouco das normas expressas nessas multas. Muitas vezes a sociedade revida. Há motoristas abastados que consideram as multas por excesso de velocidade o preço a pagar para dirigir na velocidade que quiserem. Na Finlândia, a lei investe pesadamente contra essa maneira de pensar (e de dirigir) ao basear o valor da multa na renda do infrator. Em 2003, Jussi Salonoja, de 27 anos, herdeiro de uma fábrica de salsichas, recebeu uma multa de € 170.000 (US$ 217.000 da época) por dirigir a 80 quilômetros por hora numa zona com limite de velocidade de 40. Salonoja, um dos homens mais ricos da Finlândia, tinha uma renda de € 7 milhões por ano. O recorde anterior da multa mais alta por excesso de velocidade estava em poder de Anssi Vanjoki, um executivo da Nokia, a empresa de telefonia móvel. Em 2002, ele recebeu uma multa de € 116.000 por um veloz passeio em Helsinque na sua Harley-Davidson. O juiz reduziu a multa quando Vanjoki provou que sua renda diminuíra, em virtude de uma queda nos lucros da Nokia.[38]

O que faz com que essas multas finlandesas por excesso de velocidade não sejam taxas não é apenas o fato de variarem com a renda do infrator. É a condenação moral por trás delas — o julgamento de que a violação do limite de velocidade está errada. O imposto de renda progressivo também varia com a renda, mas não constitui uma multa; o objetivo é aumentar a arrecadação, e não punir uma atividade geradora de renda. A multa de US$ 217.000 por excesso de velocidade na Finlândia mostra que a sociedade não quer apenas cobrir os possíveis custos de um comportamento arriscado; quer também que a punição seja adequada ao delito — e à conta bancária do infrator.

Apesar da atitude de desdém de certos motoristas ricos em relação aos limites de velocidade, a distinção entre uma multa e uma taxa não pode ser facilmente apagada. Na maioria dos lugares, ser obrigado a parar por um guarda e receber uma multa por excesso de velocidade carrega uma espécie de estigma. Ninguém acha que o policial apenas coleta uma espécie de pedágio ou cobra do infrator a conta da conveniência de uma viagem mais rápida. Deparei-me recentemente com uma estranha proposta que deixa isso claro, mostrando como seria realmente uma taxa por excesso de velocidade no lugar de uma multa.

Em 2010, Eugene "Gino" DiSimone, candidato independente a governador de Nevada, propôs uma maneira original de levantar dinheiro para o orçamento do Estado: permitir que as pessoas pagassem US$ 25 por dia para ultrapassar o limite oficial de velocidade e dirigir a 140 quilômetros por hora em determinadas estradas. Quem quisesse contar com a opção de ultrapassar o limite apenas de vez em quando poderia adquirir um equipamento especial com transmissão por satélite e discar para a própria conta pelo celular sempre que precisasse chegar mais depressa a algum lugar. Os US$ 25 seriam cobrados no cartão de crédito e o interessado poderia disparar no seu carro ao longo das 24 horas seguintes sem ser incomodado. Se um policial constatasse pelo radar o excesso de velocidade, o equipamento por satélite o advertiria sobre a opção do cliente e não haveria multa. DiSimone estimava que sua proposta permitiria arrecadar pelo menos US$ 1,3 bilhão por ano para o Estado sem aumentar impostos. Apesar da tentadora perspectiva para o orçamento oficial, a Patrulha Rodoviária de Nevada considerou que o projeto poria em risco a segurança pública e o candidato amargou uma derrota.[39]

Trapaças no metrô e aluguéis de vídeo

Na prática, a distinção entre uma multa e uma taxa pode ser instável e mesmo contestável. Veja-se, por exemplo, o caso do metrô de Paris: se você andar numa das composições sem pagar o bilhete de US$ 2, pode ser multado em US$ 60. A multa é uma penalidade por tentativa de ludibriar o sistema ao deixar de pagar o preço da passagem. Recentemente, contudo, um grupo de usuários habituados a viajar sem pagar saiu-se com uma maneira inteligente de transformar a multa em taxa. Criaram um fundo mútuo para pagar as multas quando forem apanhados. Cada integrante paga cerca de US$ 8,50 por mês ao fundo (que ganhou o nome de *mutuelle des fraudeurs*), muito menos do que os US$ 74 cobrados pelo passe mensal do metrô.

Os membros da *mutuelle* afirmam não ser motivados pelo dinheiro, mas por um compromisso ideológico com o transporte público. "É uma forma de resistência comum", disse um dos seus líderes ao *Los Angeles Times*. "Existem na França coisas que se espera sejam gratuitas: escolas, saúde. Por que não também os transportes?" Embora sejam muito pequenas as chances de que os *fraudeurs* levem a melhor, o esquema por eles proposto transforma uma penalidade por fraude num prêmio mensal de seguro, preço que se dispõem a pagar para resistir ao sistema.[40]

Para decidir se o que convém é uma multa ou uma taxa, temos de entender qual é o objetivo da instituição social em questão e quais as normas que devem governá-la. A resposta varia se estivermos falando de chegar atrasado à creche para buscar o filho, pular a roleta no metrô de Paris ou... devolver um DVD à locadora de vídeos fora do prazo.

Nos primeiros tempos, as videolocadoras tratavam as taxas de atraso como multas. Se eu devolvesse o vídeo com atraso, a pessoa por trás do balcão tinha determinada atitude. Era como se eu tivesse feito algo moralmente errado ao ficar com o filme por três dias além do prazo. Eu considerava essa atitude inadequada. Afinal de contas, uma loja comercial de aluguel de vídeos não é uma biblioteca pública. Nas bibliotecas, são cobradas multas por devolução com atraso, e não taxas. Isso porque o objetivo é organizar a partilha gratuita de livros numa comunidade. Devo, portanto, sentir-me realmente culpado quando devolvo um livro à biblioteca com atraso.

Mas uma locadora de vídeo é um negócio comercial. Seu objetivo é ganhar dinheiro alugando vídeos. Desse modo, se eu ficar com um filme por mais tempo e pagar pelos dias a mais, devo ser considerado um cliente melhor, e não pior. Ou pelo menos era o que eu pensava. Aos poucos,

essa norma foi mudando. Hoje em dia as locadoras de vídeo parecem tratar a cobrança pelo atraso como uma taxa, e não como uma multa.

A política de filho único na China

Muitas vezes o que está em questão do ponto de vista moral é algo mais importante. Veja-se, por exemplo, essa polêmica em torno do limiar às vezes confuso entre uma multa e uma taxa: na China, a multa pela violação da política governamental de apenas um filho por casal passou a ser cada vez mais considerada pelos abastados como o preço a pagar para ter um filho a mais. A política adotada há mais de três décadas para reduzir o crescimento populacional chinês dá à maioria dos casais em áreas urbanas o direito de ter apenas um filho. (As famílias rurais são autorizadas a ter um segundo filho se o primeiro for uma menina.) A multa varia de uma região a outra, mas chega a 200.000 iuans (US$ 31.000) nas grandes cidades — um valor espantoso para o trabalhador médio, mas facilmente ao alcance de empresários ricos, estrelas do esporte e celebridades. Uma agência chinesa de notícias relatou o caso de uma mulher grávida que entrou com o marido no departamento de controle de natalidade de sua cidade, Guangzhu, largou um monte de dinheiro na mesa e disse: "Aqui estão 200.000 iuans. Precisamos cuidar do nosso futuro bebê. Por favor, não nos incomodem".[41]

Os funcionários do setor de planejamento familiar procuram reafirmar o caráter punitivo da sanção ao elevar o valor das multas para infratores abastados, denunciar celebridades que violam a política e proibi-las de aparecer na televisão, além de impedir empresários com filhos a mais de ter acesso a contratos do governo. "A multa não é nada para os ricos", explicou Zhai Zhenwu, professor de sociologia na Universidade Renmin. "O governo precisava atingi-los com mais rigor naquilo que realmente incomoda, na fama, na reputação e na posição na sociedade".[42]

As autoridades encaram a multa como uma penalidade e querem preservar o estigma a ela associado. Não querem que se transforme numa taxa. Mas não porque se preocupem com a possibilidade de que os pais abastados tenham filhos demais; o número de infratores ricos é

relativamente pequeno. O que está em questão é a norma por trás dessa política. Se a multa fosse apenas uma taxa, o Estado ficaria na posição estranha de vender o direito de ter um filho a mais aos que pudessem e quisessem pagar por isso.

Autorizações de procriação negociáveis

Curiosamente, certos economistas ocidentais têm proposto no caso da política de controle populacional uma abordagem mercadológica bastante semelhante ao sistema de taxas que os funcionários chineses estão justamente tentando evitar. Esses economistas têm exortado os países que precisam limitar sua população a adotar autorizações de procriação negociáveis. Em 1964, o economista Kenneth Boulding propôs um sistema de licenças de procriação negociáveis como forma de enfrentar a questão da superpopulação. Cada mulher receberia um certificado (ou dois, dependendo da política a ser adotada) dando-lhe o direito de ter um filho. Ela teria liberdade de fazer uso do certificado ou vendê-lo pelo valor de mercado. Boulding imaginou um mercado em que as pessoas ansiosas por ter um filho comprariam certificados (em sua indelicada formulação) "dos pobres, das freiras, das tias solteironas e assim por diante".[43]

O plano seria menos coercitivo do que um sistema de cotas fixas, como na política chinesa de um filho para cada casal. Também seria mais eficiente do ponto de vista econômico, já que faria com que os bens (no caso, os filhos) chegassem aos consumidores mais dispostos a pagar por eles. Recentemente, dois economistas belgas ressuscitaram a proposta de Boulding. Eles frisaram que, dada a probabilidade de que os ricos comprassem licenças de procriação dos pobres, o esquema teria ainda por cima a vantagem de reduzir a desigualdade, proporcionando aos pobres uma nova fonte de renda.[44]

Há quem se oponha a qualquer tipo de restrição à procriação, enquanto outros consideram que os direitos de reprodução podem perfeitamente ser restritos para evitar a superpopulação. Deixe por enquanto de lado essa discordância de princípio e imagine uma sociedade decidida

a impor um controle populacional obrigatório. Que tipo de política você consideraria menos suscetível de objeções? Um sistema de cotas fixas que impedisse cada casal de ter mais de um filho, com multas para os que passassem desse limite, ou um sistema de fundo mercadológico que dotasse cada casal de uma autorização de procriação negociável que correspondesse ao direito de um filho para o portador?

Do ponto de vista econômico, essa segunda política é nitidamente preferível. A liberdade de escolher entre o uso da autorização e sua venda deixa certas pessoas em melhor situação e não prejudica ninguém. Aqueles que compram ou vendem autorizações ganham (ao efetuar trocas mutuamente vantajosas) e aqueles que não entram nesse mercado não ficam em pior situação do que ficariam num sistema de cotas fixas; ainda podem ter um filho.

Mas o fato é que há algo inquietante num sistema em que seja comprado e vendido o direito de ter filhos. Em certa medida, o que preocupa aqui é a injustiça de um sistema assim em condições de desigualdade. Hesitamos em transformar os filhos num bem de luxo, ao alcance dos ricos, mas não dos pobres. Se a geração de filhos representa um aspecto fundamental do desenvolvimento humano, seria injusto condicionar o acesso a esse bem à possibilidade de pagar por ele.

Além da objeção relativa à injustiça está a questão do suborno. No cerne da transação mercadológica está uma atividade moralmente preocupante: pais desejosos de ter um filho a mais precisam induzir ou seduzir outros possíveis pais a venderem seu direito de ter um filho. Do ponto de vista moral, não é muito diferente de comprar o filho único de um casal depois do nascimento.

Os economistas poderiam argumentar que um mercado de crianças, ou do direito de tê-las, tem a vantagem da eficiência: proporciona filhos àqueles que mais valor lhes dão, avaliado pela capacidade de pagar. Mas o tráfico do direito de procriação promove em relação aos filhos uma atitude mercenária que corrompe a paternidade. Fundamental na norma do amor paterno é a ideia de que um filho é algo inalienável; seria impensável pô-lo à venda. Desse modo, comprar um filho ou o direito de tê-lo de um outro possível pai ou mãe é lançar uma sombra sobre a

paternidade como tal. A experiência do amor aos seus filhos não ficaria de certa forma comprometida se você adquirisse um deles subornando outro casal para que aceitasse ficar sem filhos? Você pelo menos não se sentiria tentado a esconder esse fato dos seus filhos? Caso se sentisse, teríamos motivos para concluir que, quaisquer que sejam as vantagens, um mercado de autorizações de procriação corromperia a paternidade de uma forma que não acontece numa política de cotas fixas, por mais odiosas que sejam.

Autorizações de poluir negociáveis

A distinção entre multa e taxa também é relevante no debate sobre a redução das emissões de gás carbônico e outros elementos geradores do efeito estufa. Deveriam os governos estabelecer limites para essas emissões e multar as empresas que os excedessem? Ou caberia aos governos criar autorizações de poluir negociáveis? Essa segunda abordagem considera, com efeito, que poluir não é como jogar lixo, mas simplesmente um custo dos empreendimentos comerciais ou industriais. Mas será que está certo? Ou deveriam ser moralmente estigmatizadas de alguma maneira as empresas que lançam excesso de poluição no ar? Para decidir essa questão, não podemos limitar-nos a calcular custos e benefícios; temos também de decidir que atitudes queremos promover em relação ao meio ambiente.

Na conferência sobre o aquecimento global realizada em Kyoto em 1997, os Estados Unidos insistiram em que para o estabelecimento de padrões mundiais de emissões poluentes teria de ser levado em consideração um esquema de permutas que permitisse aos países comprar e vender o direito de poluir. Assim, por exemplo, os Estados Unidos poderiam cumprir suas obrigações no contexto do Protocolo de Kyoto ao reduzir suas próprias emissões de gases do efeito estufa ou então pagar para reduzir emissões em outros países. Em vez de impor impostos sobre caminhões devoradores de gás em território americano, o país poderia pagar pela recuperação da floresta amazônica ou a modernização de uma velha fábrica a carvão num país em desenvolvimento.

Na época, escrevi um artigo na página de opinião do *New York Times* criticando a proposta do esquema de permuta. Preocupava-me o fato de que a autorização para que determinados países comprassem o direito de poluir seria como permitir que as pessoas jogassem lixo na rua. Deveríamos estar empenhados em fortalecer, e não em debilitar, o estigma moral associado aos atos de poluição do ambiente. Também parecia preocupante que se esses países pudessem comprar o direito de se eximir da obrigação de reduzir suas emissões estaríamos comprometendo o sentimento de sacrifício compartilhado necessário para uma futura cooperação global na questão ambiental.[45]

O *Times* recebeu uma verdadeira avalancha de cartas indignadas — em sua maioria de economistas, alguns deles colegas meus em Harvard. Eles afirmavam que eu não entendia as virtudes do mercado, a eficiência do comércio ou sequer os mais elementares princípios da racionalidade econômica.[46] Em meio àquela torrente de críticas, também recebi um e-mail de solidariedade do meu antigo professor de economia na universidade. Ele entendia a tese que eu tentava sustentar, escreveu. Mas também me pedia um pequeno favor: que eu não revelasse em público a identidade da pessoa que me havia ensinado economia.

Até certo ponto, reconsiderei desde então meu ponto de vista sobre a permuta de direitos de emissões poluentes — embora não pelos motivos doutrinários externados pelos economistas. Ao contrário do que acontece quando alguém joga lixo pela janela do carro, a emissão de dióxido de carbono não é em si mesma condenável. É o que todos nós fazemos ao expirar. Nada há de intrinsecamente errado em lançar CO_2 na atmosfera. O que é condenável é fazê-lo em excesso, no contexto de um estilo de vida baseado no desperdício de energia. Esse estilo de vida e as atitudes em que se escora é que devem ser desestimulados e mesmo estigmatizados.[47]

Uma das maneiras de reduzir a poluição é através da regulamentação governamental: exigir que os fabricantes de carros atendam a altos padrões relativos à emissão de gases; proibir as empresas químicas e as fábricas de papel de jogar lixo tóxico na água; exigir que as fábricas instalem filtros em suas chaminés. E se essas empresas não atenderem aos padrões exigidos, multá-las. Foi o que os Estados Unidos fizeram

ao longo da primeira geração de leis ambientais no início da década de 1970.[48] Essas normas, escoradas em multas, eram uma maneira de fazer com que as empresas pagassem pela poluição que geravam. E também comportavam uma mensagem moral: "É uma vergonha lançar mercúrio e amianto em lagos e regatos, e poluir o ar com uma fumaça sufocante. Não é apenas perigoso para a saúde: não é assim que se trata o planeta."

Houve quem se opusesse a essas normas por não gostar de qualquer coisa que aumentasse os custos da indústria. Outros, no entanto, simpáticos à necessidade de proteção ambiental, buscavam maneiras mais eficientes de consegui-la. Com o aumento do prestígio do mercado na década de 1980 e à medida que a lógica econômica ganhava em ascendência, alguns partidários das políticas de defesa ambiental começaram a se mostrar favoráveis a abordagens mercadológicas na tentativa de salvar o planeta. Pelo seu raciocínio, não se deviam impor padrões de emissão de gases a todas as fábricas; pelo contrário, seria o caso de estabelecer um preço pela poluição e permitir que o mercado fizesse o resto.[49]

A maneira mais simples de estabelecer um preço pela poluição é onerá-la com impostos. Um imposto sobre emissões poluentes pode ser visto antes como uma taxa do que como uma multa; mas se for elevado terá a virtude de fazer com que os poluidores paguem pelo dano causado. Precisamente por esse motivo é que é politicamente difícil pôr em prática uma política dessa natureza. Assim foi que os dirigentes acabaram adotando, no caso da poluição, uma solução mais acomodada em relação ao mercado: a permuta de direitos de emissão.

Em 1990, o presidente George Bush transformou em lei um plano de redução da chuva ácida, causada pelas emissões de dióxido de enxofre nas usinas de energia a carvão. Em vez de estabelecer limites fixos para cada usina, a lei a autorizava a poluir até certo ponto, a partir do qual ela poderia comprar e vender essas licenças com empresas congêneres. Desse modo, uma empresa poderia reduzir suas emissões ou comprar direitos extras de poluição de uma companhia que conseguira poluir menos do que lhe permitia a sua cota.[50]

As emissões de enxofre diminuíram e o esquema de permutas foi considerado um sucesso.[51] Até que mais tarde, ainda na década de 1990,

a atenção voltou-se para o aquecimento global. O Protocolo de Kyoto sobre as mudanças climáticas colocava os países diante de uma alternativa: podiam reduzir as emissões dos gases do efeito estufa ou pagar a outro país para fazê-lo. A lógica desse tipo de abordagem é que reduz o custo do cumprimento da lei. Se for mais barato substituir lâmpadas de querosene em aldeias indianas do que diminuir as emissões nos Estados Unidos, por que não pagar pela substituição das lâmpadas?

Apesar desse estímulo, os Estados Unidos não aderiram ao acordo de Kyoto e as posteriores negociações sobre a questão do clima global fracassaram. O meu interesse, no entanto, está menos voltado para os acordos em si mesmos do que para a maneira como ilustram os custos morais de um mercado global na questão do direito de poluir.

No caso do pretendido mercado das autorizações de procriação, o problema moral é que o sistema leva certos casais a subornar outros para abrirem mão da chance de ter um filho. Isso corrói a norma do amor paterno e estimula os pais a encarar os filhos como bens alienáveis, mercadorias à venda. O problema moral no caso de um mercado global de autorizações para poluir é diferente. Nesse caso, a questão não está num suborno, mas na terceirização de uma obrigação. Ela se manifesta de maneira mais aguda num contexto global do que num ambiente doméstico.

Com a cooperação global em jogo, a autorização para que os países ricos se eximam de reduções significativas no seu consumo de energia, ao comprar de outros o direito de poluir (ou pagar por programas que permitam a outros países poluir menos), prejudica duas normas: consolida uma atitude instrumentalizante em relação à natureza e solapa o espírito de sacrifício partilhado que pode ser necessário para gerar uma ética ambiental global. Se os países ricos puderem pagar para se livrar da obrigação de reduzir suas emissões de gás carbônico, a imagem do viajante no Grand Canyon pode afinal de contas fazer sentido. Só que agora, em vez de pagar uma multa por jogar lixo, o rico viajante pode jogar sua lata de cerveja impunemente, desde que contrate alguém para limpar o lixo no Himalaia.

É verdade que os dois casos não são idênticos. O lixo é menos fungível do que os gases do efeito estufa. A lata de cerveja no Grand Canyon não

pode ser compensada por uma paisagem imaculada a meio mundo de distância. Em contraste, o aquecimento global é um dano cumulativo. Do ponto de vista do céu, não importa quais os lugares do planeta que mais emitem gás carbônico.

Moral e politicamente, no entanto, de fato importa. Permitir que os países ricos paguem para se eximir de mudanças significativas em seus hábitos de desperdício reforça UMA atitude errada: a de que a natureza é um depósito de lixo para os que puderem pagar. Os economistas muitas vezes partem do princípio de que a solução para o aquecimento global é simplesmente uma questão de conceber a adequada estrutura de incentivos e conseguir que os países se comprometam com ela. Mas fica faltando aí um ponto crucial: as normas têm sua importância. Para uma efetiva ação global a respeito das mudanças climáticas pode ser necessário que encontremos o caminho para uma nova ética ambiental, um novo conjunto de atitudes em relação ao mundo natural que compartilhamos. Qualquer que seja sua eficiência, um mercado global do direito de poluir pode tornar ainda mais difícil o cultivo de hábitos de contenção e sacrifício compartilhado exigidos por uma ética ambiental responsável.

Créditos nas emissões de carbono

O crescente uso dos chamados *carbon offsets*, ou créditos adquiridos pela redução das emissões de gás carbônico, muitas vezes em outros lugares, levanta uma questão semelhante. As empresas petrolíferas e as companhias aéreas passaram a convidar seus clientes a fazer um depósito em dinheiro para compensar por sua contribuição pessoal para o aquecimento global. O site da British Petroleum permite aos clientes calcular a quantidade de CO_2 gerada por seu uso pessoal de veículos automotores e compensar suas emissões fazendo uma contribuição financeira para projetos ecológicos de energia no mundo em desenvolvimento. Segundo o site, o motorista britânico médio pode compensar o equivalente a um ano de emissões poluentes com cerca de £ 20. A British Airways apresenta um cálculo semelhante. Contra o pagamento de US$ 16,73, qualquer um pode

compensar a sua parte pessoal de responsabilidade nos gases poluentes gerados numa viagem aérea de ida e volta entre Nova York e Londres. A companhia remediará o dano causado ao céu pelo seu voo enviando os seus US$ 16,73 a uma estação eólica no interior da Mongólia.[52]

Essas compensações na questão do gás carbônico refletem um impulso louvável: estabelecer um preço para os danos que nossos hábitos de uso de energia causam ao planeta e pagar individualmente o preço para consertar as coisas. Certamente vale a pena levantar fundos para apoiar o reflorestamento e projetos de energia não poluente no mundo em desenvolvimento. Mas essas compensações também oferecem um risco: o de que aqueles que compram esses créditos se considerem isentos de qualquer outra responsabilidade pelas mudanças climáticas. O risco é que os créditos do gás carbônico tornem-se, pelo menos para alguns, uma forma indolor de pagar para se livrar das mudanças mais fundamentais de hábitos, atitudes e estilos de vida que podem ser necessárias para enfrentar o problema climático.[53]

Os críticos dos créditos das emissões de gás carbônico costumam compará-los às indulgências, os pagamentos em dinheiro que os pecadores faziam à Igreja medieval para compensar suas transgressões. O site da internet www.cheatneutral.com parodia as compensações pelo gás carbônico com a promoção da compra e venda de compensações e créditos por infidelidade. Se alguém em Londres se sente culpado por ter enganado o cônjuge, pode pagar a alguém em Manchester para que seja fiel e, com isso, "compensar" a transgressão. A analogia moral não é exata: a traição não é condenável apenas ou sobretudo por aumentar a infelicidade no mundo; trata-se de um dano causado a uma pessoa específica e que não pode ser corrigido por um ato virtuoso em outro lugar. Em contraste, as emissões de gás carbônico não são erradas como tais, mas em seu conjunto.[54]

Mas essas críticas fazem sentido. A mercantilização e a individualização da responsabilidade pelos gases do efeito estufa podem ter o mesmo efeito paradoxal do que o de cobrar pelos atrasos nas creches e gerar mais casos de mau comportamento do que menos. De que maneira? Assim: numa época de aquecimento global, dirigir um veículo

devorador de combustível é visto menos como símbolo de status do que como sinal de desperdício e autoindulgência, uma espécie de gulodice. Os veículos híbridos, em compensação, têm um certo prestígio. Mas os créditos pelas emissões de gás carbônico podem solapar essas normas, ao aparentemente dar licença moral para poluir. Se os donos de veículos devoradores de combustível podem aplacar a própria culpa ao assinar um cheque para uma organização que plante árvores no Brasil, é menos provável que se disponham a trocar seu carro por um híbrido. O veículo de alto consumo de combustível pode, assim, parecer antes respeitável do que irresponsável, e a pressão por respostas mais amplas e coletivas aos problemas da mudança climática acabará cedendo.

Trata-se, naturalmente, de hipóteses especulativas. Os efeitos de multas, taxas e outros incentivos monetários sobre as normas não podem ser previstos com certeza, pois variam de caso a caso. O que quero dizer é simplesmente que os mercados refletem e promovem certas normas, certas maneiras de valorar os bens neles trocados. Ao decidir se devemos mercantilizar um bem, não devemos, portanto, levar em conta apenas a eficiência e a justiça distributiva. Devemos nos perguntar também se as normas de mercado não acabarão descartando as normas alheias ao mercado e se isso não representa uma perda que mereça nossa atenção.

Não estou dizendo que a promoção de atitudes virtuosas em relação ao ambiente, à criação dos filhos ou à educação deva sempre levar a melhor sobre as considerações a respeito da concorrência. O suborno às vezes funciona. E pode eventualmente ser indicado. Se a remuneração de estudantes de mau desempenho para que leiam livros melhorar consideravelmente sua capacidade de leitura, podemos considerar a opção, na esperança de mais adiante ensinar-lhes a gostar de aprender. Mas é importante lembrar que estamos envolvidos num ato de suborno, uma prática moralmente dúbia que substitui uma norma mais elevada (a leitura pelo prazer da leitura) por outra inferior (ler para ganhar dinheiro).

Num momento em que os mercados e o raciocínio mercadológico disseminam-se por esferas da vida tradicionalmente governadas por outras normas — saúde, educação, procriação, política para os refugiados, proteção ambiental — esse dilema manifesta-se cada vez mais.

O que devemos fazer quando a promessa de crescimento econômico ou de eficiência econômica significa estabelecer um preço para bens que consideramos sem preço? Às vezes, enfrentamos o dilema de nos movimentar em mercados moralmente questionáveis na expectativa de alcançar fins meritórios.

Pagar para caçar um rinoceronte

Suponhamos que o objetivo seja proteger uma espécie em risco de extinção — o rinoceronte negro, por exemplo. Entre 1970 e 1992, a população de rinocerontes negros na África caiu de 65.000 para menos de 2.500. Embora a caça de espécies ameaçadas seja ilegal, a maioria dos países africanos não conseguia proteger dos caçadores ilegais os rinocerontes, cujos chifres eram vendidos por grandes somas na Ásia e no Oriente Médio.[55]

Na década de 1990 e no início da de 2000, certos grupos ambientalistas e funcionários ligados à defesa da biodiversidade na África do Sul começaram a contemplar a hipótese de recorrer aos incentivos de mercado para proteger espécies ameaçadas. Se os fazendeiros pudessem vender aos caçadores o direito de abater uma quantidade limitada de rinocerontes negros, teriam assim um incentivo para criá-los, cuidar deles e afastar os caçadores ilegais.

Em 2004, o governo sul-africano foi autorizado pela Convenção do Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas a permitir cinco caçadas ao rinoceronte negro. Esse animal é conhecido por sua periculosidade e pela dificuldade do abate e a oportunidade de caçá-lo é muito valorizada entre caçadores de troféus. A primeira caçada legalmente autorizada em décadas gerou uma taxa polpuda: US$ 150.000, pagos por um caçador americano que trabalhava no setor financeiro. Entre os clientes que vieram a seguir estava um bilionário russo do setor do petróleo, que pagou para matar três rinocerontes negros.

A solução de mercado parece estar funcionando. No Quênia, onde a caça de rinocerontes ainda é proibida, a população de rinocerontes negros caiu de 20 mil para cerca de seiscentos, à medida que as terras

perdem sua vegetação para ser convertidas à agricultura e à criação de gado. Mas na África do Sul, onde os fazendeiros dispõem agora de um incentivo monetário para destinar vastas extensões de terra para a vida selvagem, a população de rinocerontes negros começou a se recompor.

Para aqueles que não fazem objeções à busca de troféus de caça, a venda do direito de matar um rinoceronte negro é uma maneira sensata de recorrer aos incentivos de mercado para tentar salvar uma espécie ameaçada. Se os caçadores puderem pagar US$ 150.000 para caçar um rinoceronte, os fazendeiros terão um incentivo para criar e proteger os animais e, assim, aumentar a oferta. É uma versão peculiar do ecoturismo: "Pague para atirar num rinoceronte negro ameaçado de extinção. Você terá uma experiência inesquecível e ao mesmo tempo contribuirá para a causa conservacionista."

Do ponto de vista da lógica econômica, a solução de mercado parece perfeitamente vitoriosa. Melhora a situação de algumas pessoas e não prejudica ninguém. Os fazendeiros ganham dinheiro, os caçadores têm uma oportunidade de caçar e abater uma formidável criatura, e uma espécie ameaçada é salva do risco de extinção. Quem haveria de se queixar?

Bem, depende do prestígio moral do esporte da caça. Se você considera moralmente condenável matar animais selvagens por esporte, o mercado das caçadas ao rinoceronte é uma barganha diabólica, uma espécie de extorsão moral. Você talvez aprecie o efeito positivo em matéria de conservação dos rinocerontes, mas lamentará o fato de que esse objetivo seja alcançado ao se atender ao prazer perverso de caçadores ricos. Seria como salvar uma floresta de pau-brasil da destruição com a permissão aos madeireiros de vender a mecenas ricos o direito de inscrever suas iniciais em algumas das árvores.

O que se deve fazer então? É possível rejeitar a solução de mercado sob a alegação de que o caráter moralmente condenável das caçadas neutraliza os efeitos benéficos em matéria de conservação natural. Ou então se decide aceitar a extorsão moral e a venda do direito de caçar alguns rinocerontes na expectativa de salvar a espécie. A resposta depende em parte de saber se o mercado realmente propiciará os benefícios que apregoa. Mas também depende de decidir se os caçadores estão errados

em tratar a vida selvagem como objeto de esporte e, nesse caso, qual seria a gravidade moral desse erro.

Mais uma vez, constatamos que a lógica de mercado fica incompleta sem uma perspectiva moral. Não podemos decidir se cabe vender e comprar o direito de abater rinocerontes sem resolver a questão moral da maneira adequada de valorá-los. Trata-se, naturalmente, de uma questão polêmica que gera discordâncias. Mas a defesa da perspectiva do mercado não pode ser desvinculada de questões polêmicas a respeito da maneira certa de valorar os bens que trocamos.

Os grandes caçadores instintivamente se dão conta disso. Entendem que a legitimidade moral do seu esporte (e de pagar para caçar rinocerontes) depende de uma certa visão quanto à maneira adequada de encarar a vida selvagem. Certos caçadores alegam venerar sua presa e afirmam que matar um grande e poderoso animal é uma forma de respeito. O empresário russo que pagou para caçar um rinoceronte negro em 2007 afirmou: "Eu o abati porque era um dos maiores cumprimentos que poderia fazer ao rinoceronte negro."[56] Os críticos retrucarão que matar um animal é realmente uma maneira muito estranha de venerá-lo. Saber se os caçadores com suas caçadas valoram devidamente a vida selvagem é uma questão moral que está no cerne do debate. O que nos leva de volta às atitudes e às normas: a decisão de criar um mercado de caça a espécies em risco de extinção não depende apenas de saber se isso contribuirá para aumentar seu número, mas também se expressa e promove a maneira adequada de valorá-las.

O mercado do rinoceronte negro é moralmente complexo porque busca proteger uma espécie ameaçada ao promover atitudes questionáveis em relação à vida selvagem. Vejamos agora uma outra história de caçadas que testa ainda mais duramente a lógica de mercado.

Pagar para matar uma morsa

Durante séculos, a morsa do Atlântico era tão abundante na região ártica do Canadá quanto o bisão no Oeste americano. Apreciado por sua carne, pele, gordura e suas presas de marfim, esse enorme e indefeso mamífero marinho era presa fácil de caçadores e no fim do século XIX a população fora dizimada. Em 1928, o Canadá proibiu a caça da morsa, com uma pequena exceção para os inuítes, caçadores aborígenes de subsistência cujo modo de vida evoluíra em torno da caça da morsa ao longo de 4.500 anos.[57]

Na década de 1990, os líderes inuítes fizeram uma proposta ao governo canadense. Por que não permitir que eles vendessem a grandes caçadores o direito de matar algumas morsas de sua cota? O número de morsas mortas continuaria sendo o mesmo. Os inuítes receberiam as taxas de caça, serviriam como guias para os caçadores, supervisionariam o abate e ficariam com a carne e as peles, como sempre haviam feito. O esquema contribuiria para o bem-estar econômico de uma comunidade pobre sem ultrapassar as cotas de caça. O governo canadense concordou.

Hoje, caçadores ricos de todo o mundo dirigem-se ao Ártico em busca da oportunidade de abater uma morsa e pagam entre US$ 6.000 e US$ 6.500 pelo privilégio. Eles não chegam em busca das emoções da caçada ou do desafio de perseguir uma presa que se esquiva. As morsas são animais inofensivos que se movem lentamente e não oferecem qualquer resistência a caçadores armados. Num emocionante relato na *New York Times Magazine*, C.J. Chivers comparou a caça à morsa sob a supervisão dos inuítes a "uma longa viagem de barco para abater um enorme saco de sementes".[58]

Os guias manobram o barco até uma distância de cerca de 15 metros da morsa e dizem ao caçador quando atirar. Chivers descreveu o momento em que um caçador do Texas alvejou sua presa: "A bala do caçador atingiu o animal no pescoço, dando-lhe um solavanco na cabeça e virando-o de lado. Esguichou sangue do buraco aberto pela bala. A morsa ficou imóvel. [O caçador] deixou o fuzil de lado e apanhou sua câmera de vídeo." A tripulação de inuítes deu início então ao trabalho penoso de acomodar a morsa morta numa banquisa e trinchar a carcaça.

O interesse despertado por esse tipo de caça é difícil de entender. Não há qualquer desafio, tratando-se menos de um esporte do que de uma espécie de turismo letal. O caçador sequer pode exibir a carcaça da presa em sua parede de troféus em casa. A morsa é protegida nos Estados Unidos e é ilegal trazer partes do corpo para o país.

Por que, então, a caça à morsa? Aparentemente para cumprir a meta de matar pelo menos um exemplar de todos os animais incluídos nas listas dos clubes de caça — por exemplo, os Cinco Grandes da África (leopardo, leão, elefante, rinoceronte e búfalo) ou a Grande Tacada do Ártico (rena, boi-almiscarado, urso polar e morsa).

Não é exatamente uma meta admirável; não falta quem a ache repulsiva. Cabe lembrar, no entanto, que os mercados não julgam os desejos que atendem. Na verdade, do ponto de vista da lógica de mercado, não faltam motivos para justificar que os inuítes vendam seus direitos de abater certo número de morsas. Eles obtêm assim uma nova fonte de renda, e os "caçadores de lista em punho" têm a chance de completar seu plantel de animais abatidos, tudo isso sem que sejam ultrapassadas as cotas estabelecidas. Sob esse aspecto, a venda do direito de matar uma morsa é como a venda do direito de procriar ou poluir. Uma vez que tenha sido estabelecida uma cota, a lógica de mercado determina que facultar as autorizações negociáveis contribui para o bem-estar geral. Faz com que alguns tenham ganhos sem que ninguém saia perdendo.

Mas o fato é que existe algo de moralmente desagradável nesse mercado de abate de morsas. Suponhamos, teoricamente, que seja razoável permitir que os inuítes prossigam com a caça de subsistência da morsa, como fazem há séculos. Ainda assim, permitir que vendam o direito de matar morsas é moralmente condenável por dois motivos.

Um deles é que esse estranho mercado atende a um desejo perverso que não deveria ter qualquer peso na contabilidade do utilitarismo. Qualquer que seja nossa opinião sobre o esporte da caça, o que está em questão aqui é algo muito diferente. O desejo de matar um mamífero indefeso sem qualquer espírito de perseguição ou desafio, simplesmente para cumprir uma lista, não merece ser atendido, mesmo que isso servisse para proporcionar uma renda a mais para os inuítes. Em segundo lugar, a venda pelos inuítes do direito de matar as morsas corrompe o significado e o propósito da autorização excepcional originalmente conferida a sua comunidade. Uma coisa é honrar o modo de vida dos inuítes e respeitar sua tradicional dependência da caça de subsistência à morsa. Outra muito diferente é transformar esse privilégio numa concessão monetária de matar por esporte.

Incentivos e obstáculos morais

Na segunda metade do século XX, *Economics*, de Paul Samuelson, era o principal manual de economia lido nos Estados Unidos. Percorri recentemente uma das primeiras edições desse livro (1958) para ver de que maneira ele encarava a economia. Samuelson associava a economia ao seu objeto tradicional: "o mundo de preços, salários, taxas de juros, ações e títulos, bancos e crédito, impostos e gastos." O objetivo da ciência econômica era concreto e bem delimitado: explicar de que maneira as depressões, o desemprego e a inflação podem ser evitados, estudar os princípios "que nos ensinam a manter alta a produtividade" e a "melhorar o padrão de vida das pessoas".[59]

Hoje, a economia tomou boa distância de seu objeto tradicional. Veja-se, por exemplo, esta definição apresentada por Greg Mankiw numa recente edição de seu influente manual de economia: "Não existe qualquer mistério no que é a 'economia'. Uma economia é simplesmente um grupo de pessoas interagindo na condução de suas vidas."

Desse ponto de vista, a economia não diz respeito apenas à produção, à distribuição e ao consumo de bens materiais, mas também à interação humana em geral e aos princípios que regem a tomada de decisões pelos indivíduos. Um dos mais importantes dentre esses princípios, observa Mankow, é que "as pessoas reagem a incentivos".[60]

O tema dos incentivos de tal maneira veio a permear a economia contemporânea que praticamente passou a definir a disciplina. Nas páginas iniciais de seu livro *Freakonomics*, Steven D. Levitt, economista da Universidade de Chicago, e Stephen J. Dubner afirmam que "os incentivos são a pedra angular da vida moderna" e que "a economia é, basicamente, o estudo dos incentivos".[61]

O caráter inovador dessa definição pode facilmente passar despercebido. A linguagem dos incentivos é recente no pensamento econômico. A palavra *incentivo* não aparece nos textos de Adam Smith e outros economistas clássicos.[62] Na verdade, só entraria para o discurso econômico no século XX e ganharia destaque apenas nas décadas de 1980 e 1990. O *Oxford English Dictionary* localiza em 1943, no *Reader's Digest*,

seu emprego mais remoto em contexto econômico: "O Sr. Charles E. Wilson (...) vem exortando a indústria de guerra a adotar o 'pagamento de incentivo' — ou seja, pagar mais aos trabalhadores que *produzirem* mais". O uso da palavra *incentivos* intensificou-se consideravelmente na segunda metade do século XX, à medida que os mercados e a lógica de mercado aumentavam sua influência. De acordo com pesquisa efetuada no Google, a incidência do termo aumentou mais de 400% entre as décadas de 1940 e 1990.[63]

Entender a economia como um estudo dos incentivos não significa apenas ampliar a influência dos mercados na vida cotidiana. Serve também para atribuir ao economista um papel de militância. Os preços "da sombra" invocados por Gary Becker na década de 1970 para explicar o comportamento humano eram implícitos, e não reais. Eram preços metafóricos que o economista imagina, postula ou deduz. Os incentivos, em contraste, são intervenções que o economista (ou o gestor político) concebe, arquiteta e impõe ao mundo. São maneiras de conseguir que as pessoas percam peso, trabalhem mais ou poluam menos. "Os economistas adoram incentivos", escrevem Levitt e Dubner.

> Adoram imaginá-los e pô-los em prática, estudá-los e fazer experiências com eles. O economista em geral acredita que o mundo ainda não inventou um problema que ele não seja capaz de resolver se tiver liberdade para conceber o necessário esquema de incentivos. Sua solução nem sempre será agradável — pode envolver coerção, penalidades exorbitantes ou a violação de liberdades civis — mas não resta dúvida de que o problema original será resolvido. Um incentivo é um projétil, uma alavanca, uma chave: um objeto não raro minúsculo com uma impressionante capacidade de mudar determinada situação.[64]

Estamos aqui muito longe da imagem do mercado como uma mão invisível proposta por Adam Smith. Ao passarem os incentivos a ser encarados como "a pedra angular da vida moderna", o mercado surge como uma mão pesada e ainda por cima manipuladora. (Basta lembrar os incentivos em dinheiro à esterilização e às boas notas.) "Em sua

maioria, os incentivos não ocorrem de maneira orgânica", observam Levitt e Dubner. "Precisam ser inventados por alguém, um economista, um político ou um genitor."[65]

O crescente recurso aos incentivos na vida contemporânea e a necessidade de que sejam deliberadamente inventados por alguém refletem-se num verbo algo canhestro que se vem tornando corrente no mundo anglo-saxônico: *incentivizar*. Segundo o *Oxford English Dictionary*, incentivizar é "motivar ou estimular (uma pessoa, especialmente um empregado ou cliente) através de um incentivo (geralmente financeiro)". A palavra remonta a 1968, mas seu uso se generalizou na última década, especialmente entre economistas, executivos de corporações, burocratas, analistas políticos, políticos e jornalistas. Em livros, a palavra raramente aparecia até mais ou menos 1990. Desde então, seu uso aumentou mais de 1.400%.[66] Uma pesquisa em grandes jornais através da LexisNexis revelou uma tendência semelhante:

Emprego de *incentivize* ou *incentivise* em grandes jornais[67]

Década de 1980	48
Década de 1990	449
Década de 2000	6.159
2010-2011	5.885

Recentemente, o verbo *incentivizar* entrou para o vocabulário dos presidentes. George Bush, o primeiro presidente americano a empregar a palavra em comentários públicos, usou-a duas vezes. Bill Clinton empregou-a apenas uma vez em oito anos, assim como George W. Bush. Em seus três primeiros anos no cargo, Barack Obama usou-a 29 vezes. Ele espera incentivizar médicos, hospitais e profissionais de saúde a dar mais atenção aos tratamentos preventivos e quer "incitar, estimular [e] incentivizar" os bancos a emprestar a pequenas empresas e proprietários de imóveis em dia com seus pagamentos.[68]

O primeiro-ministro britânico David Cameron também gosta da palavra. Ao falar a banqueiros e dirigentes empresariais, ele os exortou a se empenharem mais em "incentivizar" uma "cultura de investimentos

capaz de assumir riscos". Ao falar ao povo britânico após as arruaças londrinas de 2011, ele se queixou de que "alguns dos piores aspectos da natureza humana" haviam sido "tolerados, favorecidos e às vezes incentivizados" pelo Estado e seus organismos.[69]

Apesar dessa nova tendência à incentivização, a maioria dos economistas continua insistindo na distinção entre economia e ética, entre lógica de mercado e lógica moral. A economia "simplesmente não lida com a moralidade", explicam Levitt e Dubner. "A moralidade representa a maneira como gostaríamos que o mundo funcionasse, e a economia representa a maneira como ele de fato funciona".[70]

A ideia de que a economia é uma ciência livre de qualquer valoração e independente da moral e da filosofia política sempre foi questionável. Mas a desmedida ambição da economia hoje em dia torna particularmente difícil defender essa posição. Quanto mais os mercados aumentam sua penetração nas esferas não econômicas da vida, mais se envolvem em questões morais.

Veja-se, por exemplo, a questão da eficácia econômica. Por que preocupar-se com ela? Supostamente com o objetivo de maximizar a utilidade social, entendida como a soma das preferências dos indivíduos. Como explica Mankiw, uma distribuição eficiente dos recursos maximiza o bem-estar econômico de todos os membros da sociedade.[71] Por que maximizar a utilidade social? Em sua maioria, os economistas ignoram essa questão ou se entrincheiram em alguma versão da filosofia moral utilitária.

Mas o utilitarismo está sujeito a certas objeções bem conhecidas. A objeção mais relevante em se tratando da lógica de mercado consiste em perguntar por que deveríamos maximizar a satisfação de preferências independentemente de seu valor moral. Se certas pessoas gostam de ópera e outras, de rinhas de cães ou luta livre na lama, será que realmente deveríamos eximir-nos de qualquer atitude de julgamento e conferir a essas preferências um peso igual no cálculo utilitário?[72] Enquanto a lógica de mercado está voltada para bens materiais, como automóveis, torradeiras e televisões de tela plana, essa objeção não tem grande peso; parece razoável presumir que o valor dos bens é simplesmente uma questão de

preferência do consumidor. Mas quando a lógica de mercado é aplicada ao sexo, à procriação, à criação de filhos, à educação, à saúde, às punições penais, à política de imigração e à proteção ambiental, já não parece tão plausível presumir que as preferências de todos sejam igualmente válidas. Em terrenos carregados de peso moral como esses, certas maneiras de valorar os bens podem ser mais importantes e adequadas do que outras. Nesse caso, não parece claro por que deveríamos atender indiscriminadamente às preferências sem levar em conta seu valor moral. (O seu desejo de ensinar uma criança a ler realmente deveria ter o mesmo peso que o desejo do seu vizinho de abater uma morsa com todas as garantias?)

Assim, quando a lógica de mercado vai além do terreno dos bens materiais, terá de "lidar com a moralidade", a menos que pretenda maximizar cegamente a utilidade social, sem qualquer consideração do valor moral das preferências que atende.

Existe um outro motivo que faz com que a expansão dos mercados complique a distinção entre lógica de mercado e lógica moral, entre a explicação do mundo e o seu aperfeiçoamento. Um dos princípios centrais da economia é o efeito de preço — quando os preços aumentam, os indivíduos compram menos determinado bem e quando os preços caem, compram mais. Esse princípio geralmente se aplica quando falamos, por exemplo, do mercado de televisões de tela plana.

Como vimos, contudo, já não se pode contar tanto com ele quando aplicado a práticas sociais governadas por normas alheias ao mercado, como chegar na hora para pegar o filho na creche. Quando o preço de chegar tarde aumentou (ao passar a ser cobrada uma taxa que não existia), os atrasos aumentaram. Um resultado assim confunde o habitual efeito de preço. Mas é compreensível se reconhecermos que a mercantilização de um bem pode alterar seu significado. O estabelecimento de um preço para os atrasos na creche alterou a norma. O que costumava ser encarado como uma obrigação moral de chegar na hora — poupar os professores de um inconveniente — passou a ser visto como uma relação de mercado, na qual os pais atrasados podiam simplesmente pagar aos professores pelo serviço de acompanhar os filhos por mais tempo. Em consequência, o incentivo saiu pela culatra.

A questão da creche mostra que, à medida que os mercados passam a interferir em esferas da vida governadas por normas alheias ao mercado, o habitual efeito de preço talvez não funcione mais. O aumento do custo (econômico) do atraso levou a maior número de atrasos em vez de diminuí-lo. Desse modo, para explicar o mundo, os economistas precisam saber se o estabelecimento de um preço para determinada atividade vai desalojar as normas alheias ao mercado. Para isso, devem investigar as perspectivas morais que informam determinada prática e descobrir se a mercantilização dessa prática (pelo estabelecimento de um incentivo ou desincentivo financeiro) poderá interferir nelas.

Nesse ponto, o economista poderia reconhecer que para explicar o mundo terá de se envolver em questões de psicologia ou antropologia moral para descobrir quais as normas que prevalecem e de que maneira os mercados poderão afetá-las. Mas por que significa isso que a filosofia moral deve ser levada em conta? Pelo seguinte motivo.

Quando os mercados corroem as normas alheias a eles, o economista (ou alguém mais) precisa decidir se isso representa uma perda que mereça atenção. Deveria ser motivo de preocupação o fato de os pais deixarem de se sentir culpados por buscar os filhos com atraso e passar a encarar sua relação com os professores em termos mais instrumentais? Deveria ser motivo de preocupação se o fato de pagarmos às crianças para lerem livros as leva a encarar a leitura como um trabalho remunerado e diminui a alegria da leitura por si mesma? A resposta pode variar segundo o caso. Mas a pergunta nos leva a um ponto além da mera previsão da eventual funcionalidade de um incentivo financeiro. Somos convidados a proceder a uma avaliação moral: qual a importância moral das atitudes e das normas que o dinheiro pode corroer ou sobrepujar? Será que a perda das normas e das expectativas alheias ao mercado altera o caráter da atividade de uma forma que poderíamos (ou pelo menos deveríamos) vir a lamentar? Nesse caso, deveríamos evitar a introdução de incentivos financeiros na atividade, ainda que oferecessem alguma vantagem?

A resposta dependerá do caráter e do objetivo da atividade em questão e das normas que a definem. Até as creches diferem a esse respeito. O deslocamento das expectativas compartilhadas de obrigação recíproca

pode ser mais danoso numa cooperativa, na qual os pais trabalham certo número de horas por semana como voluntários, do que numa creche convencional, onde os professores são remunerados pelo cuidado com os filhos para que os pais possam exercer suas atividades durante o dia. Mas em qualquer dos casos fica evidente que estamos em terreno moral. Para decidir se devemos ou não recorrer a incentivos financeiros, precisamos saber se esses incentivos podem corromper atitudes e normas que merecem ser protegidas. Para responder a essa questão, a lógica de mercado precisa transformar-se numa lógica moral. No fim das contas, o economista de fato precisa "lidar com a moralidade".