

Pescando Tolos

A ECONOMIA DA
MANIPULAÇÃO E FRAUDE

GEORGE A. AKERLOF

E

ROBERT. J. SHILLER



ALTA BOOKS
E D I T O R A
Rio de Janeiro, 2016

SUMÁRIO

PREFÁCIO	VII
INTRODUÇÃO ESPERE SER MANIPULADO: EQUILÍBRIO DA PESCARIA	1
<hr/> PARTE UM <i>CONTAS NÃO PAGAS E COLAPSO FINANCEIRO</i> <hr/>	
CAPÍTULO UM A TENTAÇÃO COBRE NOSSO CAMINHO	15
CAPÍTULO DOIS MINANDO A REPUTAÇÃO E CRISE FINANCEIRA	23
<hr/> PARTE DOIS <i>PESCARIA EM MUITOS CONTEXTOS</i> <hr/>	
CAPÍTULO TRÊS OS ANUNCIANTES DESCOBREM COMO FOCAR EM NOSSOS PONTOS FRACOS	45
CAPÍTULO QUATRO ROUBOS EM RELAÇÃO A CARROS, CASAS E CARTÕES DE CRÉDITO	59
CAPÍTULO CINCO PESCARIA NA POLÍTICA	71
CAPÍTULO SEIS ALIMENTOS, MEDICAMENTOS E PESCARIA	83
CAPÍTULO SETE INOVAÇÃO: O BOM, O MAU E O FEIO	97
CAPÍTULO OITO TABACO E ÁLCOOL	105
CAPÍTULO NOVE FALÊNCIA PARA TER LUCRO	119
CAPÍTULO DEZ MICHAEL MILKEN PESCA COM OBRIGAÇÕES ESPECULATIVAS COMO ISCA	127
CAPÍTULO ONZE A RESISTÊNCIA E SEUS HERÓIS	139

PARTE TRÊS *CONCLUSÃO E EPÍLOGO*

CONCLUSÃO: EXEMPLOS E LIÇÕES GERAIS	NOVA HISTÓRIA NA AMÉRICA E SUAS CONSEQUÊNCIAS	153
EPÍLOGO	A IMPORTÂNCIA DO EQUILÍBRIO DA PESCARIA	167
AGRADECIMENTOS		179
NOTAS		185
BIBLIOGRAFIA		247
ÍNDICE		279

Isto é “economia, idiota!”, disse James Carville, consultor de campanha do candidato à presidência Bill Clinton em 1992. Ele queria apoiar o presidente George H. W. Bush quanto a um conjunto de problemas econômicos que estavam ligados à recessão econômica que teve início durante a presidência de Bush. Bem, temos uma interpretação diferente e mais ampla da declaração de Carville: que muitos de nossos problemas vêm da natureza do sistema econômico em si. Se os empresários se comportam de um modo puramente egoísta e em causa própria que a teoria econômica assume, nosso sistema de mercado livre tende a gerar manipulação e fraude. O problema não é que há muitas pessoas más. A maioria das pessoas joga pelas regras e estão apenas tentando viver bem. Mas, inevitavelmente, as pressões competitivas para os empresários praticarem fraude e manipulação nos mercados livres levam-nos a comprar, e pagar demais por produtos dos quais não precisamos; trabalhar em empregos que fazem pouco sentido para nós; e imaginar por que nossas vidas deram errado.

Escrevemos este livro como admiradores do sistema de livre mercado, mas esperando ajudar as pessoas a encontrarem seu caminho com mais facilidade. O sistema econômico está repleto de trapaças, e todos precisam saber disso. Todos nós temos que navegar esse sistema para manter nossa dignidade e integridade, e todos nós temos que encontrar inspiração para seguir, apesar da loucura à nossa volta. Escrevemos este livro para os consumidores, que precisam estar vigilantes quanto a muitos truques lançados contra eles. Escrevemos para os empresários, que se sentem deprimidos com o cinismo de alguns de seus colegas e são levados a seguir o exemplo da necessidade econômica. Escrevemos para os funcionários do governo que se encarregam da tarefa geralmente ingrata de regular o negócio. Escrevemos para os voluntários, filantropos, leitores de opinião, que trabalham no lado da integridade. E escrevemos para os jovens, antecipando uma vida útil de trabalho e imaginando como poderão encontrar um significado pessoal nela. Todas essas pessoas irão tirar proveito de um estudo do

equilíbrio da pescaria — das forças econômicas que criam manipulação e fraude no sistema, a menos que demos passos corajosos para lutar. Também precisamos de histórias de heróis, pessoas que, com base em sua integridade pessoal (em vez do ganho econômico), conseguiram reprimir a fraude em nossa economia a níveis suportáveis. Contaremos muitas histórias desses heróis.

PRODUTOS DOS MERCADOS LIVRES

O final do século XIX foi uma época atarefada para os inventores: automóvel, telefone, bicicleta, luz elétrica. Mas outra invenção da época recebeu muito menos atenção: a “máquina caça-níqueis”. No início, a *máquina caça-níqueis* não tinha a conotação de hoje. O termo se referia a qualquer tipo de “máquina de vender”: você depositava sua moeda em uma abertura e a caixa era aberta. Nos anos 1980, as máquinas caça-níqueis vendiam gomas de mascar, charutos, cigarros, binóculos de ópera, chocolates em embalagens individuais e até mesmo olhadas rápidas nas listas precursoras dos catálogos de telefone — todo tipo de coisa. A inovação básica era uma trava ativada pelo depósito de uma moeda.

Mas, então, foi descoberto um novo uso. Não levou muito tempo para as máquinas caça-níqueis começarem a incluir máquinas de jogos. Um jornal da época data o aparecimento das máquinas caça-níqueis nesse sentido moderno em 1893.¹ Uma dessas primeiras máquinas recompensava os ganhadores com um doce com sabor de frutas, em vez de dinheiro; não levou muito tempo para todos atribuírem um significado especial a essa rara coincidência: o aparecimento de três cerejas.

Antes dos anos 1980 terminarem, um novo tipo de vício, as máquinas de jogos, tinha nascido. Em 1899, o *Los Angeles Times* noticiou, “Em quase todo bar é possível encontrar desde uma até meia dúzia dessas máquinas, que estão cercadas por uma multidão de jogadores de manhã à noite... Uma vez adquirido o hábito, torna-se quase uma mania. Homens jovens podem ser vistos operando essas máquinas por horas a fio. Certamente serão perdedores no final.”²

Então, os reguladores interviram. As máquinas caça-níqueis estavam arruinando a vida de tantas pessoas, que elas tinham que ser banidas ou, pelo menos, reguladas junto ao jogo em geral. Elas desapareceram da vida pública, relegadas quase inteiramente à margem: a lugares especiais designados como cassinos e à Nevada, que possui

uma regulamentação vaga, onde as máquinas caça-níqueis podem ser encontradas em supermercados, postos de combustível e aeroportos; o adulto médio gasta 4% de sua renda em jogos, nove vezes a média nacional dos EUA.³ Mas até em Nevada há alguns limites: em 2010, o Conselho de Controle de Jogos de Nevada rejeitou uma proposta para permitir que os clientes de lojas de conveniência usassem cartão de crédito em máquinas caça-níqueis, em vez de seu troco usual.⁴

Com a informatização, a máquina caça-níqueis assumiu uma nova ocupação. Seguindo o título do livro de 2012 de Natasha Schüll, do MIT, as novas máquinas viciam pelo design.⁵ Mollie, que Schüll conheceu nos Jogadores Anônimos em Las Vegas, demonstra o lado humano desse vício. Mollie desenhou para Schüll um mapa que representa como ela se vê.⁶ Ele a mostra como uma figura de palitos solitária, ao lado de uma máquina caça-níqueis, cercada — presa — por uma estrada circular. Essa estrada conecta seis dos lugares mais importantes em sua vida: o MGM Grand, onde ela trabalha como atendente de reservas; três locais onde ela joga;⁷ o local dos Jogadores Anônimos, onde ela tenta curar seu vício por jogo; e, finalmente, o local onde ela pega remédios para lutar contra a ansiedade. Mollie tem plena consciência de seu problema: ela não vai aos locais com uma expectativa de vencer.⁸ Ela sabe que perderá. Ao contrário, ela é atraída por uma compulsão. E, quando joga, sente-se solitária; a ação é rápida e contínua. Mollie entra no que chama de “a zona”. Pressione o botão vermelho. As luzes e o show começam. Ela vence ou perde. Pressione o botão vermelho mais uma vez. E mais uma vez. E mais uma vez. De novo. E de novo. E de novo... até todo o dinheiro acabar. Mollie não é uma exceção em Vegas. Dez anos atrás, mortes devido a paradas cardíacas eram um problema especialmente grave nos cassinos. As equipes de emergência não conseguiam superar as dificuldades. Finalmente, os cassinos desenvolveram suas próprias equipes de desfibrilação especialmente treinadas. Um vídeo de vigilância mostra por que esse treinamento especial foi necessário. No vídeo, enquanto um grupo do cassino desfibrila a parada cardíaca de um jogador, os jogadores ao redor continuam jogando, sem sair do transe, mesmo que a vítima esteja literalmente a seus pés.⁹

O QUE O MERCADO FAZ POR NÓS

A história da máquina caça-níqueis boa/má dos anos 1890 até o presente mostra nossa dupla visão da economia do mercado. De modo mais fundamental, aplaudimos os mercados. Os mercados livres são produtos de paz e liberdade, florescendo em tempos estáveis em que as pessoas não vivem com medo. Mas o mesmo motivo de lucro que produziu aquelas caixas que se abriam e nos davam algo que queríamos também produziu máquinas caça-níqueis com um toque viciante que pega seu dinheiro para ter vantagem. Quase tudo neste livro será, de modo figurado, sobre as máquinas caça-níqueis más, ao invés das máquinas boas: porque, como reformadores do pensamento econômico e da economia, buscamos mudar não o que é certo no mundo, mas o que é errado. Porém, antes de começarmos, devemos refletir sobre o que os mercados fazem por nós.

Para tanto, é útil adotar uma grande perspectiva e voltar à era do final do século XIX e início do século XX. Em dezembro de 1900, no *The Ladies Home Journal*, o engenheiro civil John Elfreth Watkins Jr. participou do jogo de prever como seria a vida 100 anos depois. Ele previu que teríamos “ar quente e frio (saindo) das torneiras”. Teríamos navios rápidos que nos levariam “à Inglaterra em dois dias”. “Haverá aeronaves”, principalmente usadas por militares, mas algumas vezes por passageiros e para frete. “A grande ópera será transmitida por telefone para casas particulares e será tão harmoniosa quanto a apreciada em um teatro”.¹⁰ As previsões continuam.

Watkins descreveu suas previsões como parecendo “estranhas, quase impossíveis”; mas, notavelmente, os mercados livres, com seus incentivos para produzir o que as pessoas desejam, contanto que possa haver lucro, tornaram suas previsões uma realidade, e ainda as superaram.

Contudo, os mercados livres não oferecem apenas a cornucópia que as pessoas desejam. Também criam um equilíbrio econômico que é altamente adequado para as empresas econômicas que manipulam ou distorcem nosso julgamento, usando práticas que são análogas a cânceres biológicos que constroem sua base no equilíbrio normal do corpo humano. A máquina caça-níqueis é um exemplo grosseiro. Não é coincidência que, antes de terem sido reguladas e declaradas ilegais, as máquinas caça-níqueis

eram tão comuns que eram inevitáveis. À medida que temos fraquezas em saber o que realmente queremos, e também à medida que tais fraquezas podem ser geradas e satisfeitas com lucro, os mercados aproveitarão a oportunidade para nos enganar nessas fraquezas. Eles irão focar nisso e tirar vantagem de nós. Eles nos pescarão como tolos.

SOBRE *PESCARIA E TOLOS*

A palavra *pescar* (*phish*), segundo o *Dicionário Oxford de Inglês*, foi inventada em 1996, quando a web estava estabelecendo-se. Esse dicionário define *pescar* (*phish*) como “perpetrar uma fraude na internet para ver informações pessoais dos indivíduos, especialmente fingindo ser uma empresa respeitável; engajar-se na fraude online ‘fiscando’ ilusoriamente as informações pessoais”.¹¹ Estamos criando um significado novo e mais amplo para a palavra *pescar* aqui. Pegamos a definição de computador como uma metáfora. Em vez de ver a pescaria como ilegal, apresentamos uma definição de algo que é muito mais geral e muito mais antigo. Está relacionado a levar as pessoas a fazerem coisas que são de interesse do pescador, mas não de interesse do alvo. Está relacionado a fisgar, deixar cair uma isca artificial na água, sentar e esperar até que o peixe cauteloso nade, cometa um erro e seja pego. Há muitos pescadores e eles são tão astutos na variedade de iscas que, pelas leis da probabilidade, todos nós seremos pegos mais cedo ou mais tarde, por mais cautelosos que tentemos ser. Ninguém está livre.

Com base na nossa definição, um *tolo* é alguém que, por qualquer motivo, é pescado com sucesso. Há dois tipos de tolo: psicológico e informativo. Os tolos psicológicos, por sua vez, podem ser classificados em duas categorias. Em um caso, as emoções de um tolo psicológico anulam as ordens de seu bom senso. No outro caso, as inclinações cognitivas, que são como ilusões óticas,¹² levam-no a interpretar mal a realidade e ele age com base nessa má interpretação. Mollie é um exemplo de tolo emocional, não de tolo cognitivo. Ela estava muito autoconsciente de sua situação nos caça-níqueis, mas não conseguia parar.

Os tolos da informação agem nas informações que são produzidas intencionalmente para enganá-los. Os acionistas da Enron são um exemplo. A ascensão da Enron foi baseada na adoção de uma contabilidade enganosa (e, mais tarde, fraudulenta). Seus lucros extraordinários eram resultado de sua contabilidade do tipo “marcação a mercado”, segundo a qual os lucros futuros esperados de um investimento podiam

ser reservados quando o investimento era feito.¹³ A prática mais comum é esperar até que os lucros sejam realmente concretizados. De 1995 a 2000, a *Fortune* citou a Enron como a Empresa Mais Inovadora do país.¹⁴ A *Fortune* estava certa; seus editores apenas não entenderam a natureza das inovações.

Se os empresários têm ou não uma moral boa (ou ruim) não é assunto deste livro, embora algumas vezes esses dois lados apareçam. Ao contrário, vemos o problema básico como pressões para um comportamento menos escrupuloso que é incentivado nos mercados competitivos. Eles são impressionantes ao incentivarem e recompensarem os heróis corporativos com produtos modernos e inovadores para os quais há uma necessidade real. Contudo, os mercados livres não regulados raramente recompensam um tipo diferente de heroísmo, o das pessoas que não tiram vantagem das fraquezas psicológicas e informativas dos clientes. Por causa das pressões competitivas, os gerentes que não sucumbem tendem a ser substituídos por outros com menos escrúpulos morais. A sociedade civil e as normas sociais colocam freios na pescaria; porém, no equilíbrio resultante do mercado, se houver uma oportunidade para pescar, até mesmo as firmas conduzidas por pessoas com integridade moral genuína geralmente terão que fazer isso para competirem e sobreviverem.

COMO SABEMOS?

Nós antecipamos que este livro não será popular (para dizer o mínimo) entre aqueles que acham que as pessoas, quase invariavelmente, tomam as melhores decisões para si mesmas. Quem são Bob e George, perguntarão, para dizer que os indivíduos não são eles mesmos — *sempre e invariavelmente* — os melhores árbitros das decisões que os afetam? Como grande parte da economia, esse argumento faz sentido no abstrato. Mas, ao examinarmos essa pergunta quando ela descreve pessoas reais tomando decisões reais (como faremos neste livro), descobrimos que, em uma proporção incrível, elas são pescadas como tolas e, portanto, estão tomando decisões que, aplicando apenas um pouco de seu próprio bom senso, saberiam que não são para seu benefício.

Não temos que ser presunçosos para ver que as pessoas estão tomando tais decisões. Sabemos porque vemos as pessoas tomando decisões que NINGUÉM POSSIVELMENTE PODERIA QUERER. Henry David Thoreau observou que “a massa de homens conduz a vida com um desespero silencioso”.¹⁵ Notavelmente, um século

e meio depois, nos Estados Unidos, praticamente o país mais rico que o mundo já conheceu, muitas vidas ainda são conduzidas em um desespero silencioso. Pense na pobre Mollie em Vegas.

DESEJOS QUE NINGUÉM POSSIVELMENTE PODERIA QUERER

Quatro áreas amplas indicam como são os desejos do tipo que NINGUÉM POSSIVELMENTE PODERIA QUERER, relacionados à segurança financeira pessoal, à estabilidade da macroeconomia (a economia como um todo), nossa saúde e a qualidade do governo. Em cada uma dessas quatro áreas, devemos ver que essa pescaria de tolos tem um impacto significativo em nossas vidas.

Insegurança Financeira Pessoal. Um fato fundamental da vida econômica que nunca foi colocado nos livros de Economia. A maioria dos adultos, até nos países ricos, vai para a cama à noite preocupada com como pagar as contas. Os economistas dizem que é fácil para as pessoas gastarem segundo um orçamento. Mas eles esquecem que, mesmo que tenhamos cuidado em 99% das vezes, o 1% restante, quando agimos como se o “dinheiro não importasse”, pode desfazer toda aquela retidão anterior. E os negócios têm muita consciência dos momentos de 1%. Eles visam os eventos em nossas vidas quando o amor (ou outras motivações) vencem nosso cuidado orçamentário. Para alguns, é a comemoração anual do Natal. Para outros, ocorre nos ritos de passagem, como casamentos (quando as revistas de casamento asseguram para as noivas que o “casamento médio” custa quase metade do PIB per capita anual);¹⁶ funerais (quando o administrador da funerária prepara com cuidado os caixões para induzir a escolha, por exemplo, do Mônaco “com acabamento polido Sea Mist, interior ricamente forrado com veludo 600 Aqua Supreme, magnificamente acolchoado e franzido”);¹⁷ ou nascimentos (quando as lojas de artigos para bebês apresentam um “conselheiro de lista de presentes”).¹⁸

Mas os ritos de passagem não são as únicas pontuações da vida em que manter um orçamento é visto como grosseria. Assim, não é uma coincidência que, por mais ricos que sejamos nos Estados Unidos, por exemplo, em relação a toda a história anterior, a maioria dos adultos ainda irá para a cama preocupada com suas contas. Os produtores têm sido tão engenhosos em nos fazerem sentir que precisamos daquilo

que é produzido quanto têm sido ao atenderem as necessidades que realmente temos. Ninguém deseja ir para a cama à noite preocupado com as contas. Mas, mesmo assim, a maioria das pessoas vai.¹⁹

Uma fonte de temor sobre essas contas vem dos roubos: como consumidores, temos uma tendência de pagar demais quando saímos de nossa zona de conforto para fazer uma compra rara e cara.²⁰ Em uns 30% das vendas de casas para novos compradores, os custos totais – comprador mais vendedor – da transação, de forma notável, são mais da metade do sinal que o comprador coloca no negócio.²¹ Os vendedores de automóveis, como devemos ver, desenvolveram suas próprias técnicas elaboradas para nos vender mais carro do que realmente queremos, e também nos fazer pagar muito. Ninguém deseja ser roubado. Mas somos, até mesmo nas compras consideradas com mais cuidado em nossas vidas.

Instabilidade Financeira e da Macroeconomia. Pescar tolos nos mercados financeiros é a principal causa das crises financeiras que levam a recessões mais profundas. Quanto à crise financeira, a famosa frase “agora é diferente” é simultaneamente verdadeira e falsa.²² No crescimento acentuado que precede a queda, os pescadores convencem os compradores sobre os ativos que eles têm para vender de que “agora é diferente”. Por exemplo: os fósforos suecos nos anos 1920 (Ivar Kreuger da Kreuger and Toll); as empresas ponto com nos anos 1990; as hipotecas subprime nos anos 2000 (Angelo Mozilo da Countrywide). Sim, sempre é diferente: as histórias são diferentes, os empreendedores são diferentes, suas ofertas são diferentes. Mas, também, sempre é igual. Há os pescadores; há os tolos. E, quando o estoque aumentado de peixes escondidos (chamadas de “lucros” pelo economista John Kenneth Galbraith)²³ é descoberto, os preços do ativo caem. Os administradores de investimento que compraram os pacotes com hipotecas ruins na máxima anterior à quebra de 2008 não poderiam possivelmente ter querido isso. Então, de modo doloroso, quando o peixe foi revelado, ocorreram efeitos colaterais terríveis: a confiança foi perdida em toda a economia, os preços das ações caíram pela metade, os empregados perderam seus trabalhos e os desempregados não conseguiram encontrar trabalho. O desemprego a longo prazo atingiu níveis não vistos desde a Grande Depressão.

Saúde Ruim. Até em relação à saúde, que provavelmente é a necessidade mais forte para nós que nos sentimos bem alimentados, bem vestidos e com moradia adequada, os fornecedores de remédios nos pescam como tolos. Voltando aos anos 1880, quando

Daniel Pinkham, visitando Nova York, notou que as mulheres de lá estavam muito preocupadas com problemas renais, ele escreveu para casa informando que eles deveriam ser adicionados à lista de doenças para as quais as Pílulas Pinkham da família seriam um remédio.²⁴ Recomendação aceita. Hoje, a indústria farmacêutica não pode simplesmente adicionar uma doença à lista. Nos Estados Unidos, eles devem passar por críticas severas. Precisam ter a aprovação da FDA (Food and Drug Administration), que requer um teste controlado e aleatório; também devem convencer os médicos a prescreverem seus comprimidos. Mas eles também têm mais de um século de aprendizagem sobre como ultrapassar essas barreiras. Algumas drogas que passaram por críticas severas com sucesso têm apenas um benefício marginal. Pior, algumas são realmente nocivas, como o Vioxx (um anti-inflamatório como o Aleve) e a terapia de reposição hormonal. Em sua carreira de cinco anos, de 1999 a 2004, estima-se que o Vioxx causou de 26 mil a 56 mil mortes cardiovasculares nos Estados Unidos;²⁵ a falha em notificar as mulheres sobre as suspeitas em relação à terapia de reposição hormonal, por médicos e indústria farmacêutica, é estimada como tendo causado 94 mil casos de câncer de mama.²⁶ Ninguém deseja um remédio ruim.

Os efeitos sobre a saúde vão além do remédio ruim. Considere a comida e suas consequências. Cerca de 69% dos americanos adultos têm sobrepeso e mais da metade deles (36% dos americanos) são, além disso, obesos.²⁷ Um estudo de grupo com mais de 120 mil fornece uma imagem surpreendentemente precisa.²⁸ Os entrevistados, que eram principalmente enfermeiros registrados, foram acompanhados em intervalos de quatro anos, do final dos anos 1970 até 2006. A média do ganho de quatro anos foi de 1,52kg (traduzindo-se em um ganho de 7,59kg em 20 anos). A análise estatística associa o ganho de 1,52kg a 0,76kg para batata chips, 0,58kg para batata (principalmente batata frita) e 0,54kg para bebidas com açúcar. De modo figurado, os enfermeiros não conseguiam parar de comer batata chips (sal e gordura) e batata frita (gordura e sal) ou beber seus refrigerantes (açúcar). Eles fizeram essas escolhas voluntariamente. Mas além dos enfermeiros, e em geral, sabemos que a indústria de alimentos contrata laboratórios científicos para calcularem os “pontos cegos” dos consumidores que maximizam seu desejo por açúcar, sal e gordura.²⁹ Mas ninguém quer ser obeso.

Tabaco e álcool são outros peixes relacionados à saúde. No entanto, há uma diferença notável entre os dois. Agora, ninguém acha que é inteligente fumar. Quando estava escrevendo este parágrafo, George trabalhava em um grande escritório em Washington,

QG I do Fundo Monetário Internacional. Era proibido fumar no interior do prédio. Mas, quando ele chegava pela manhã, passava por alguns fumantes do lado de fora. Os fumantes evitavam explicitamente seu olhar. Sem dizer uma única palavra, sabiam que ele estava pensando que eles estavam arriscando suas vidas: por um prazer que não valia a pena. Como resultado dessa censura e autocensura, a fração de fumantes nos Estados Unidos caiu em mais da metade desde os velhos tempos em que as pessoas que deveriam saber melhor estavam argumentando que fumar realmente era algo bom para a saúde:³⁰ ajudava a perder peso.³¹

Há outra droga legal, além do tabaco, que é possivelmente ainda mais nociva, mas provoca muito menos censura. David Nutt e alguns colegas no Reino Unido, bem como Jan van Amsterdam e Willem van den Brink na Holanda, convocaram grupos de especialistas para avaliarem os danos relativos das drogas em seus respectivos países.³² Levando em conta o dano aos outros — em vez do dano a si mesmos —, Nutt e seus colegas julgaram o álcool a pior de todas; van Amsterdam e seus associados a classificaram em segundo lugar com relação ao crack, mas apenas com uma pequena margem.³³ Devemos ver mais tarde (com estudos durante a vida toda) que o abuso de álcool é muito possivelmente o maior depressor nas vidas dos americanos. Todavia, bares e restaurantes, empresas aéreas e nossos amigos em festas nos forçam a tomar uma bebida, algumas vezes outra e outra... Pouco é pensado que tomar outra bebida é uma escolha fácil demais. Ninguém deseja ser alcoólatra. Assim, em vez de dissuasões, há persuasões.

Governo Ruim. Assim como os mercados livres trabalham pelo menos tolerantemente bem abaixo das condições ideais, também trabalha a democracia. Mas os eleitores estão ocupados com suas próprias vidas; assim, é quase impossível que eles saibam quando um político desvia-se de seus verdadeiros desejos em relação à legislação. E, também, como somos humanos, temos a tendência de votar na pessoa que faz com que nos sintamos mais confortáveis. Como resultado, a política é vulnerável a uma das pescarias mais simples, de acordo com a qual os políticos acumulam silenciosamente dinheiro com os interesses e usam esse dinheiro para mostrar que eles são “apenas alguém do povo”. Um capítulo posterior, “Pescaria na Política”, descreverá a campanha eleitoral de 2004 de Charles Grassley em Iowa, que na época era presidente do Comitê de Finanças do Senado, e que havia acumulado um fundo de campanha de muitos milhões de dólares e aparecia em inúmeros anúncios de TV, nos quais ele

era apenas “um de nós”, de volta ao lar, dirigindo seu cortador de grama. Não havia nada terrivelmente incomum no papel do dinheiro nessa campanha. Ao contrário, a escolhemos porque era muito comum. Mas (quase) ninguém deseja uma democracia na qual as eleições sejam compradas dessa forma.

O OBJETIVO DE *PESCANDO TOLOS*

O plano deste livro é fornecer muitos casos de pescaria de tolos que mostrarão o quanto isso afeta nossas vidas: nossas atividades, nossos pensamentos, nossos objetivos e a frustração de nossos objetivos. Alguns dos casos envolverão a vida diária, como nossos carros, comida, remédio e casas que compramos, vendemos e moramos. Outros serão mais sistemáticos e técnicos, como os mercados financeiros. Mas, acima de tudo, os exemplos que devemos explorar terão graves implicações na política social, inclusive no papel do governo como um complemento, em vez de um impedimento para os mercados livres – visto que, exatamente como nossos computadores precisam de proteção contra malware, também precisamos de proteção contra a pescaria de tolos mais amplamente definida.

Espera Ser Manipulado: Equilíbrio da Pescaria

Os psicólogos têm nos ensinado por mais de um século – com vozes variando em estilo e conteúdo de Sigmund Freud a Daniel Kahneman – que as pessoas frequentemente tomam decisões que não são de seu melhor interesse. Simplificando, elas não fazem o que realmente é bom para elas, elas não escolhem o que realmente desejam. Tais decisões ruins possibilitam que elas sejam pescadas como tolas. Essa verdade é tão básica que é fundamental para a primeira história da Bíblia, na qual a serpente engana a inocente Eva, fazendo com que tome uma decisão tola que irá lamentar instantaneamente e para sempre.¹

O conceito fundamental da economia é bem diferente: é a noção do equilíbrio do mercado.² Para nossa explicação, adaptamos o exemplo do caixa no supermercado.³ Quando chegamos ao caixa no supermercado, geralmente levamos pelo menos um momento para decidir qual fila escolher. Essa decisão traz certa dificuldade, pois as filas têm – como um equilíbrio – quase o mesmo comprimento. Esse equilíbrio ocorre pelo motivo simples e natural de que as pessoas na fila estão escolhendo em sequência a menor fila.

O princípio do equilíbrio, que vemos nos caixas, aplica-se à economia de modo muito mais geral. Quando os empresários escolhem em qual linha de negócio tentar – assim como onde expandir, ou contrair, seu negócio existente –, eles (assim como os clientes que se aproximam do caixa) escolhem as melhores oportunidades. Isso também cria um equilíbrio. Qualquer oportunidade para lucros incomuns é retirada rapidamente da mesa, levando a uma situação na qual tais oportunidades são difíceis de encontrar. Esse princípio, com o conceito de equilíbrio requerido, está no coração da economia.

O princípio também se aplica à pescaria de tolos. Isso significa que, se tivermos uma fraqueza ou outra – algum modo de podermos ser pescados como tolos para algum lucro incomum – no equilíbrio da pescaria, alguém irá tirar vantagem disso. Entre todos os empresários que chegam de modo figurado no caixa, olhando ao redor e decidindo onde gastar seus dólares de investimento, alguém procurará ver se há lucros incomuns ao nos pescar como tolos. E, se eles virem tal oportunidade para adquirir lucros, esse (novamente de modo figurado) será o “caixa” escolhido.

E as economias terão um equilíbrio da pescaria no qual toda chance de lucro incomum será utilizada. Para facilitar nossa compreensão, veremos agora três “exercícios objetivos” na aplicação do conceito de equilíbrio da pescaria.

EXERCÍCIO OBJETIVO UM: CINNABON®

Considere um exemplo do que estamos tentando dizer. Em 1985, pai e filho Rich e Greg Komen de Seattle fundaram a Cinnabon® Inc. com uma estratégia de marketing. Eles abririam lojas que assariam promessas do “melhor pãozinho de canela do mundo”.⁴ O cheiro da canela é uma atração para os clientes como um feromônio para as mariposas. A história conta que “foram feitas várias viagens para a Indonésia” para “adquirir a fina canela Makara”.⁵ Um Cinnabon® é feito com margarina, tem 880 calorias e recebe uma crosta de açúcar. “A Vida Precisa de Açúcar®” é o lema da Cinnabon®. Eles escolheram com cuidado o local das lojas, com cartazes e lemas, no caminho de pessoas que estariam vulneráveis ao cheiro e à história do melhor pãozinho de canela, com um pouco de tempo livre em aeroportos e shopping centers. Claro, as informações sobre calorias estavam lá, mas não eram fáceis de encontrar. A Cinnabon® foi um grande sucesso, refletindo não apenas o pão delicioso, mas também a estratégia dos Komen, repetida muitas vezes. Hoje em dia, há mais de 750 padarias Cinnabon® em mais de 30 países.⁶ Provavelmente, a maioria de nós tem certeza de que haverá tal loja no lugar onde estamos esperando nosso voo atrasado. Falhamos em avaliar quanto esforço e expertise foram necessários para compreender nossos momentos de fraqueza e desenvolver uma estratégia para tirar vantagem deles.

Além disso, a maioria de nós não pensa na presença do Cinnabon®, que acaba com nossos planos de comer algo saudável, como resultado natural de um equilíbrio do livre mercado. Mas é assim: se Rich e Greg Komen não tivessem feito isso, mais cedo ou

mais tarde outra pessoa teria tido uma ideia parecida — embora quase certamente não seria idêntica. O sistema do livre mercado explora nossas fraquezas automaticamente.

EXERCÍCIO OBJETIVO DOIS: ACADEMIAS

Voltando à primavera de 2000, Stefano DellaVigna e Ulrike Malmendier eram graduandos em Harvard.⁷ Eles estavam tendo uma aula de leitura especial sobre Psicologia e Economia, perto do Charles River, no MIT. Eles decidiram encontrar um exemplo de tomada de decisão econômica ruim que era o assunto desse campo então novo. Eles descobriram um que poderiam encontrar em sua vizinhança: academias. Nosso principal interesse nas academias é como um exemplo de pescaria de tolos. Mas elas também têm certo interesse próprio. Em 2012, as academias eram uma indústria de \$22 bilhões nos Estados Unidos, com mais de 50 milhões de clientes.⁸

DellaVigna e Malmendier construíram um conjunto de dados com mais de 7.500 usuários de academia na área de Boston.⁹ Como atletas em desenvolvimento, quando os clientes entravam pela primeira vez na academia, eles eram exageradamente otimistas quanto a seus planos de exercício e assinavam contratos pelos quais pagavam demais. Em geral, eles escolhiam entre três métodos diferentes de pagamento: por visita; através de um contrato a pagar com cartão de crédito com pagamento mensal automático, a menos que fosse cancelado; ou através de um contrato anual. A maioria dos clientes (sem subsídios) escolhia o contrato mensal. Mas 80% deles teriam pagado menos por visita. E mais, as perdas dessa escolha errada eram significativas: \$600 por ano, fora os pagamentos médios de \$1.400.¹⁰ Além disso, para aumentar ainda mais o problema, as academias colocavam obstáculos para o cancelamento. Das 83 academias que ofereciam a renovação automática mensal na amostra de DellaVigna e Malmendier, todas aceitavam o cancelamento pessoalmente; no entanto, apenas sete aceitavam o cancelamento por telefone. Apenas 54 aceitavam uma carta e, dessas, 25 exigiam ser por firma reconhecida.¹¹

Naturalmente, as ofertas desses contratos nos quais as pessoas estavam “pagando para ir lá”¹² não eram nenhuma coincidência. Como os clientes queriam assinar contratos que eram mais lucrativos do que pagar por visita, no equilíbrio da pescaria, esperaríamos que eles existissem. Do contrário, teria sido uma oportunidade de lucro perdida.

EXERCÍCIO OBJETIVO TRÊS: GOSTOS DO MACACO NO OMBRO

Os problemas com um puro equilíbrio do livre mercado podem ser mais bem imaginados se considerarmos uma metáfora para tal equilíbrio da pescaria. O economista Keith Chen e os psicólogos Venkat Lakshminarayanan e Laurie Santos obtiveram sucesso ao ensinarem macacos-caiarara a usarem dinheiro para negociar.¹³ Em um começo notável para a economia do livre mercado, os macacos desenvolveram gosto por preços e recompensas; eles até trocaram sexo por dinheiro.¹⁴

Mas iremos, em nossa mente, além dos experimentos já feitos. Suponha que permitimos que os macacos negociassem com os humanos em geral. Daríamos a uma grande população de caiarara rendimentos substanciais e permitiríamos que fossem clientes dos negócios lucrativos dos humanos, sem as proteções reguladoras. Você pode imaginar facilmente que o sistema de livre mercado, com seu gosto por lucros, forneceria qualquer coisa que os macacos escolhessem comprar. Poderíamos esperar um equilíbrio econômico, com planos para atrair os gostos estranhos do caiarara. Essa abundância daria aos macacos suas escolhas, mas as escolhas seriam muito diferentes do que os torna felizes. Já sabemos, com base em Chen, Lakshminarayanan e Santos, que eles adoram pãezinhos de frutas recheados com marshmallow.¹⁵ Os caiarara têm uma capacidade limitada de resistir às tentações. Temos a expectativa de que eles ficariam ansiosos, malnutridos, exaustos, viciados, briguentos e doentes.

Agora chegamos ao ponto deste experimento mental; veremos o que dirá sobre os humanos. Nossa visão dos macacos analisou seu comportamento como se eles tivessem dois tipos do que os economistas chamam de “gostos”. O primeiro tipo de “gosto” é o que os caiarara usariam se tomassem decisões que são boas para eles. O segundo tipo de “gosto” – seu gosto por pãozinho de frutas – é aquele que eles realmente usam. Os humanos são, sem dúvida, mais espertos que os macacos. Mas podemos ver nosso comportamento nos mesmos termos. Podemos nos imaginar, humanos, como os caiarara, tendo dois tipos diferentes de gostos. O primeiro conceito de “gosto” descreve o que realmente é bom para nós. Porém, como no caso dos caiarara, nem sempre isso é a base para todas as nossas decisões. O segundo conceito de “gosto” são os gostos que determinam como realmente fazemos nossas escolhas. E essas escolhas podem não ser, de fato, “boas para nós”.

A distinção entre os dois tipos de gostos e o exemplo dos caiarara fornece uma imagem instrutiva: podemos pensar sobre nossa economia como se tivéssemos macacos em nossos ombros quando vamos comprar ou quando tomamos decisões econômicas. Esses macacos em nossos ombros estão na forma das fraquezas que têm sido exploradas pelos marqueteiros há tempos. Por causa de nossas fraquezas, muitas de nossas escolhas diferem do que “realmente queremos” ou, dito de outro modo, do que é bom para nós. Geralmente, não temos consciência desse macaco em nosso ombro. Portanto, na ausência de alguns freios nos mercados, atingimos um equilíbrio econômico onde os macacos no ombro estão no comando.

A OTIMIZAÇÃO ALEGADA DO EQUILÍBRIO DE UM LIVRE MERCADO

Há um resultado talvez surpreendente que, indiscutivelmente, fica no centro da economia. Em 1776, o pai da área, Adam Smith, em *The Wealth of Nations*, escreveu que, com os mercados livres, como se “por uma mão invisível, [cada pessoa que] *busca seu próprio interesse*” também promove o bem geral.¹⁶

Levou pouco mais de um século para a afirmação de Smith ser compreendida com precisão. Segundo a versão moderna, comumente ensinada até na Economia introdutória, um equilíbrio competitivo do livre mercado é a “eficiência de Pareto”.¹⁷ Isso significa que, assim que tal economia atinge o equilíbrio, é impossível melhorar o bem-estar econômico de todos. Qualquer interferência fará *alguém* piorar. Para os alunos da graduação, essa conclusão é apresentada como um teorema matemático elegante – elevando a noção da eficiência do livre mercado a uma alta realização científica.¹⁸

A teoria, claro, reconhece alguns fatores que podem manchar tal equilíbrio dos livres mercados. Esses fatores incluem as atividades econômicas de uma pessoa que afetam diretamente outra (chamadas de “externalidades”); também incluem as distribuições ruins do rendimento. Assim, é comum os economistas acreditarem que, com exceção dessas duas manchas, apenas um tolo interferiria nos trabalhos dos livres mercados.¹⁹ E, naturalmente, os economistas reconheceram há algum tempo que as firmas que são grandes em tamanho podem impedir que os mercados sejam inteiramente competitivos.

Mas essa conclusão ignora as considerações que são centrais neste livro. Quando há mercados completamente livres, não há apenas liberdade para escolher; também há liberdade para pescar. Ainda será verdade, segundo Adam Smith, que o equilíbrio

seria eficiente. No entanto, será um equilíbrio que é eficiente não em termos do que realmente queremos, mas um equilíbrio que é eficiente em termos de nossos gostos do macaco no ombro. E isso, para nós mesmos e para os macacos, levará a vários problemas.

A economia padrão ignorou essa diferença porque a maioria dos economistas achou que, em grande parte, as pessoas sabem o que querem. Isso significa que não há nada muito a ganhar com o exame das diferenças entre o que realmente queremos e o que esses macacos em nossos ombros estão dizendo para nós. Mas isso ignora o campo da Psicologia, que é, em grande parte, sobre os efeitos desses macacos.

Como exceções, os economistas comportamentais, especialmente nos últimos 40 anos, vêm estudando a relação entre a Psicologia e a Economia. Isso significa que eles deram destaque às consequências dos macacos. Mas, curiosamente, segundo nosso conhecimento, eles nunca interpretaram seus resultados no contexto da ideia fundamental de Adam Smith quanto à mão invisível. Talvez simplesmente fosse óbvio demais. Apenas uma criança, ou um idiota, faria uma observação como essa e esperaria que alguém notasse. Mas veremos que essa observação, por mais simples que seja, tem consequências reais. Especialmente porque, como Adam Smith poderia dizer, como por uma mão invisível, os outros, sem seu próprio interesse, satisfariam os gostos do macaco no ombro.

Assim, podemos estar fazendo apenas um pequeno ajuste na economia comum (notando a diferença entre a eficiência em termos de nossos gostos reais e a eficiência em termos dos gostos do macaco no ombro). Mas esse pequeno ajuste para a economia faz uma diferença enorme em nossas vidas. É um motivo maior pelo qual simplesmente deixar as pessoas serem *livres para escolher* — que Milton e Rose Friedman, por exemplo, consideram o sine qua non da boa política pública — leva a graves problemas econômicos.²⁰

PSICOLOGIA E MACACOS NO OMBRO

Não é toda a Psicologia que se preocupa com os motivos pelos quais as pessoas tomam decisões “disfuncionais”. Parte dela descreve o trabalho da mente humana saudável. Porém, grande parte do assunto está relacionado às decisões que dão às pessoas o que elas acham que desejam, em vez do que realmente querem. Vemos isso voltando a uma aplicação da Psicologia que era ensinada na metade do século XX. A Psicologia daquela

época era muito baseada em Freud, com uma ênfase especial em sua conclusão agora validada de forma experimental em relação ao papel do subconsciente na tomada de decisão. Vance Packard descreveu os modos como os marqueteiros e anunciantes são *Persuasores Ocultos* (que foi o título de seu livro de 1957 – *Hidden Persuaders*). Isto é, eles nos manipulam através de nosso subconsciente. Em um exemplo, que George e Bob lembram de mais de 50 anos atrás, os fabricantes de misturas para bolo apelaram ao desejo de criatividade das donas de casa, requerendo desnecessariamente o acréscimo de um ovo. Ou, em outro exemplo, as empresas de seguro se aproveitaram dos desejos de imortalidade através de anúncios que, curiosamente, retratavam o pai falecido nas fotos de família após a morte.²¹

O psicólogo/marqueteiro social Robert Cialdini escreveu um livro repleto de evidências impressionantes das tendências psicológicas.²² Segundo sua “lista”, somos pescados porque queremos retribuir presentes e favores, queremos ser bons para as pessoas das quais gostamos, não queremos desobedecer as autoridades, temos a tendência de seguir os outros ao decidir como nos comportar, queremos que nossas decisões sejam consistentes internamente e somos avessos a perdas.²³ Segundo Cialdini, cada uma dessas tendências é combinada a truques comuns dos vendedores. Um exemplo se relaciona a como seu irmão, Richard, pagava a faculdade. Toda semana, Richard comprava dois ou três carros anunciados no jornal local. Ele os limpava e oferecia para a venda novamente. Aqui, Richard colocou a “aversão à perda” em funcionamento. Richard não agendava, como a maioria de nós faria, para que seus futuros compradores chegassem em momentos diferentes. Ao contrário, com intenção, ele os agendava coincidindo. Cada comprador, quaisquer que fossem os méritos do carro em potencial, ficava apreensivo com o fato de poder perder; a outra pessoa poderia ficar com o *seu* carro.²⁴

TOLOS DA INFORMAÇÃO

Grande parte da pescaria vem de outra fonte: de nos fornecer informações enganosas ou erradas. Os pescadores, nesse caso, se aproveitam do que seus clientes pensam que conseguirão. Há dois modos de ganhar dinheiro. O primeiro é o modo honesto: dar aos clientes algo que eles valorizam por \$1; produzir por menos. No entanto, o outro modo é dar aos clientes informações falsas ou induzi-los a chegar a uma falsa conclu-

são; assim, eles pensam que o que estão conseguindo por \$1 vale a pena, mesmo que realmente valha menos.

Este livro está repleto de muitos exemplos desse tipo, especialmente no domínio das finanças. Os otimistas financeiros pensam que as transações financeiras complicadas resumem-se a dividir favoravelmente o risco e os retornos esperados da melhor maneira possível entre pessoas com diferentes gostos por eles, como as crianças costumavam negociar bolas de gude ou figurinhas de beisebol. As pessoas são inteligentes, especialmente em finanças, e o mantra continua: o melhor modo de policiar os mercados financeiros é deixar que eles se policiem. Como um exemplo notável da aplicação desse mantra para a política pública, a Lei de Modernização de Futuros de 2000 permitiu que produtos financeiros extraordinariamente complicados fossem negociados com apenas uma supervisão mínima. Os mercados, foi dito, iriam se policiar.

Porém, só porque podemos dizê-lo, o mantra não vira uma realidade. Outro modo de ganhar dinheiro nas finanças é não vender às pessoas o que elas realmente desejam. Lembre-se do truque de mágica: ele coloca uma moeda embaixo de uma das três jarras, gira-as e, então, abre todas.²⁵ A moeda sumiu. Mas onde foi parar? Voilà: está na mão do mágico. E é isso que também pode acontecer no mundo das finanças complicadas. De modo figurado, compramos um título que nos confere qualquer moeda que aparecerá quando os copos forem mostrados. Mas, então, no giro das finanças complicadas, de algum modo, a moeda é transferida para a mão do mágico e, portanto, quando os copos são virados, não temos nada. Posteriormente no livro, apresentaremos três capítulos sobre manipulações financeiras. Cada um dos capítulos mostrará muitos truques que podem ser considerados como tirar a moeda dos copos que giram. Mais concretamente, eles requerem manobras tais como contabilidade financeira inteligente e classificações muito otimistas. Nesse caso, as pessoas sabem o que desejam; porém, a manipulação inteligente das informações sugere que elas estão obtendo o que desejam, quando estão, pelo contrário, obtendo algo bem diferente. Finalmente, notamos que, enquanto houver lucros a partir de tais truques de mágica, os mágicos existirão. Essa é a natureza do equilíbrio econômico. E esse é o motivo básico pelo qual os mercados financeiros, em especial, precisam de uma supervisão cuidadosa. Mas estamos adiantando um pouco nossa história.