

Abhijit V. Banerjee e Esther Duflo

Boa economia para tempos difíceis

Tradução:
Afonso Celso da Cunha Serra

Revisão técnica:
Norberto Montani Martins



Prefácio

DEZ ANOS ATRÁS, publicamos um livro sobre o trabalho que fazemos. Para nossa surpresa, ele teve leitores. Ficamos lisonjeados, mas consideramos que era isso e ponto. Economistas na verdade não escrevem livros, muito menos livros que seres humanos conseguem ler. Nós o fizemos e de alguma maneira escapamos impunes; era hora de voltar à nossa produção habitual, que é escrever e publicar artigos acadêmicos.

E era o que estávamos fazendo quando a luz da aurora dos primeiros anos de Obama foi substituída pela loucura psicodélica do Brexit, dos coletes amarelos e do muro de Trump — e ditadores empertigados (ou seus equivalentes eleitos) substituíram o confuso otimismo da Primavera Árabe. A desigualdade está explodindo, catástrofes ambientais e desastres políticos globais assomam, mas contamos com pouco mais que platitudes para confrontar esses perigos.

Escrevemos este livro para não perder a esperança. Para contar a nós mesmos uma história do que deu errado e por quê, mas também para nos lembrar de tudo o que deu certo. Um livro não apenas sobre os problemas, mas também sobre como o nosso mundo pode ser reconstruído, contanto que sejamos honestos no diagnóstico. Um livro sobre onde a política econômica deu errado, onde a ideologia nos cegou, onde não percebemos o óbvio, mas também um livro sobre onde e por que a boa economia é útil, sobretudo no mundo de hoje.

O fato de um livro assim precisar ser escrito não significa que somos nós as pessoas certas para escrevê-lo. Muitas das questões que assolam o mundo neste exato momento são particularmente evidentes no Norte

rico, e nós passamos a vida estudando pessoas pobres em países pobres. Era óbvio que teríamos de imergir em muitas literaturas novas, e sempre haveria a chance de deixar passar alguma coisa. Levamos inclusive um bom tempo para nos convenceremos de que valeria a pena tentar.

Acabamos decidindo dar esse mergulho, em parte porque ficamos cansados de assistir de longe enquanto o diálogo público sobre questões econômicas centrais — imigração, comércio, crescimento, desigualdade ou meio ambiente — se torna cada vez mais desordenado. Mas também porque, à medida que refletíamos, fomos percebendo que os problemas enfrentados pelos países ricos eram de fato sinistramente semelhantes àqueles que costumamos estudar no mundo em desenvolvimento — pessoas preteridas pelo desenvolvimento, desigualdade galopante, descrença no governo, sociedades e Estados politicamente fragmentados e assim por diante. Aprendemos muito no processo, que reforçou nossa fé no que nós, como economistas, aprendemos a fazer de melhor: ser realistas quanto aos fatos, céticos diante de respostas prontas e fórmulas mágicas, modestos e honestos com relação àquilo que sabemos e compreendemos, e, talvez o mais importante, dispostos a experimentar ideias e soluções e constatar que estamos errados, contanto que isso nos leve ao objetivo final de construir um mundo mais humano.

1. Tornar a economia grande novamente

Uma mulher ouve do médico que tem apenas seis meses de vida. O médico a aconselha a se casar com um economista e se mudar para Dakota do Sul.

MULHER: “Isso vai curar a minha doença?”.

MÉDICO: “Não, mas os seis meses parecerão bem longos”.

VIVEMOS NUMA ÉPOCA DE POLARIZAÇÃO crescente. Da Hungria à Índia, das Filipinas aos Estados Unidos, do Reino Unido ao Brasil, da Indonésia à Itália, o debate público entre a esquerda e a direita tornou-se cada vez mais um confronto de vitupérios e insultos em altos decibéis, no qual palavras ásperas, ditas deliberadamente com intuito maldoso, deixam pouco espaço para a retratação. Nos Estados Unidos, onde vivemos e trabalhamos, o índice de pessoas que votam em mais de um partido numa mesma eleição chegou ao nível mais baixo já registrado.¹ Entre as pessoas que se identificam com um partido, 81% têm opinião negativa sobre o outro.² Entre os democratas, 61% dizem ver os republicanos como racistas, sexistas ou fanáticos. Entre os republicanos, 54% acusam os democratas de rancorosos e hostis. Um terço de todos os americanos ficaria decepcionado se um membro próximo da família desposasse alguém do outro lado do espectro político.³

Na França e na Índia, dois países onde também passamos muito tempo, a ascensão da direita política é analisada, no mundo da elite “esclarecida” em que vivemos, em termos cada vez mais apocalípticos.

Há um sentimento claro de que a civilização como a conhecemos, baseada na democracia e no debate, está sob ameaça.

Como cientistas sociais, nosso trabalho é oferecer fatos e análises dos fatos que colaborem, esperamos, para mediar essas clivagens, ajudando cada lado a compreender o que o outro está dizendo e, assim, chegar a algum desacordo sensato, se não a um consenso. A democracia pode conviver com o dissenso, desde que haja respeito de parte a parte. Respeito, porém, exige algum grau de compreensão.

O que torna a situação atual especialmente preocupante é que o espaço para essas conversas parece estar encolhendo. Parece haver em curso um processo de “tribalização” das opiniões, não só sobre política, mas também sobre a natureza dos principais problemas sociais e sobre como resolvê-los. Uma pesquisa em larga escala revelou que as visões dos americanos sobre um amplo espectro de questões se aglomeram como cachos de uvas.⁴ Pessoas que compartilham algumas crenças centrais — sobre papéis de gênero ou a relação entre o trabalho árduo e sucesso, por exemplo — parecem ter as mesmas opiniões sobre uma gama de questões, da imigração ao comércio, da desigualdade à tributação, até o papel do governo. Essas crenças centrais funcionam melhor do que seu nível de renda, grupo demográfico ou local de moradia para se prever suas opiniões políticas.

De certa forma, essas questões são proeminentes e centrais no discurso político, e não só nos Estados Unidos. Imigração, comércio, tributação e papel do governo são temas igualmente contestados na Europa, na Índia, na África do Sul ou no Vietnã. Todavia, as opiniões sobre esses tópicos com muita frequência se baseiam inteiramente na afirmação de valores pessoais específicos (“Sou a favor da imigração porque sou uma pessoa generosa”, ou “Sou contra a imigração porque

os imigrantes ameaçam a nossa identidade como nação”). E, quando são motivadas por alguma coisa, trata-se em geral de números manipulados ou interpretações superficiais dos fatos. Ninguém reflete em profundidade sobre as questões em si.

Isso é realmente desastroso, pois parece que entramos em tempos difíceis. Os anos dinâmicos de crescimento global, alimentado pela expansão do comércio internacional e pelo espantoso sucesso econômico da China, talvez tenham terminado, com o crescimento chinês desacelerando e guerras comerciais estourando por toda parte. Os países que prosperaram com essa boa maré — na Ásia, na África e na América Latina — estão começando a se perguntar o que os espera em seguida. Evidentemente, na maioria dos países do Ocidente rico o crescimento lento não é nada novo a esta altura; porém, o que torna a situação especialmente preocupante é o rápido esgarçamento do contrato social que vemos nesses países. Parece que voltamos ao mundo descrito por Charles Dickens em *Tempos difíceis*, no qual aqueles que têm se confrontam com aqueles que nada têm despossuídos cada vez mais alijados, sem solução à vista.⁵

Questões de economia e de política econômica são centrais na atual crise. Há algo que se possa fazer para impulsionar o crescimento? Isso deveria ser uma prioridade para o Ocidente rico? E o que mais? Como combater a explosão da desigualdade por toda parte? O comércio internacional é o problema ou a solução? Quais são os seus efeitos sobre a desigualdade? Como será o comércio internacional no futuro — será que os países com custos de mão de obra mais baixos poderão tirar da China parte da manufatura global? E quanto às migrações? Existe mesmo um excesso de migrantes subqualificados? E quanto às novas tecnologias? Deveríamos, por exemplo, nos preocupar com os avanços

da inteligência artificial (IA) ou promovê-la deliberadamente? E, talvez mais urgente, como poderá a sociedade ajudar todas essas pessoas que os mercados deixaram para trás?

As respostas a esses problemas requerem mais que um tuíte. Portanto, o impulso é simplesmente contorná-las. E, em parte como resultado dessa perplexidade, os países estão fazendo muito pouco para resolver os desafios mais prementes de nossa época; os governos continuam a fomentar a raiva e a desconfiança que nos polarizam, o que nos deixa ainda mais incapazes de dialogar, de pensar juntos, de fazer alguma coisa a respeito. A sensação, diversas vezes, é a de um círculo vicioso.

Os economistas têm muito a dizer sobre esses grandes problemas. Eles estudam a imigração, para analisar seus efeitos sobre os salários; os impostos, para verificar se desestimulam o empreendedorismo; a redistribuição de renda, para compreender se ela promove a indolência. Eles refletem sobre as relações comerciais entre os países e fazem previsões úteis sobre quem serão os prováveis vencedores e perdedores. Eles trabalham com afinco para compreender por que alguns países crescem e outros não, e o que os governos podem fazer — se é que podem fazer alguma coisa — para ajudar no enfrentamento desse desafio. Eles juntam dados sobre o que torna as pessoas generosas ou receosas, o que faz alguém deixar sua casa em busca de um lugar estranho, e como as mídias sociais jogam com os nossos preconceitos.

Os resultados das pesquisas mais recentes, como se vê, costumam ser surpreendentes, sobretudo para quem está acostumado às respostas pré-fabricadas dos “economistas” de televisão e dos manuais de economia. As soluções inspiradas nesses resultados podem lançar nova luz sobre esses debates.

Infelizmente, muito pouca gente confia o bastante nos economistas para escutar com atenção o que eles têm a dizer. Nos prenúncios do plebiscito do Brexit, nossos colegas do Reino Unido tentaram por todos os meios advertir o público de que a saída da União Europeia custaria caro, mas perceberam que o esforço era inútil. E tinham razão. Ninguém estava prestando muita atenção. No começo de 2017, a YouGov conduziu uma pesquisa de opinião no Reino Unido em que se perguntou: “Entre os profissionais abaixo, em quais você mais confia quando opinam sobre suas áreas de conhecimento?”. Profissionais de enfermagem vieram em primeiro lugar, com 84% das respostas. Políticos ficaram em último, com 5% (embora os membros locais do Parlamento merecessem um pouco mais de confiança, com 20%). Economistas despontaram um pouco acima dos políticos, com 25%. Meteorologistas mereceram o dobro de confiança.⁶ No outono de 2018, fizemos a mesma pergunta (e várias outras sobre opiniões referentes a questões econômicas, cujas respostas usamos em vários pontos deste livro) a 10 mil pessoas nos Estados Unidos.⁷ Mais uma vez, apenas 25% dos respondentes demonstraram confiança nos economistas como especialistas. Só os políticos se situaram abaixo.

Esse déficit de confiança se reflete no fato de que o consenso profissional dos economistas, quando existe, costuma ser sistematicamente diferente das opiniões dos cidadãos comuns. A Booth School of Business da Universidade de Chicago pede com regularidade a um grupo de quarenta economistas acadêmicos, líderes reconhecidos na profissão, que opinem sobre importantes tópicos econômicos. Neste livro, muitas vezes citamos essas entrevistas como respostas do painel IGM Booth. Selecionamos dez perguntas feitas aos respondentes do IGM Booth e as repetimos aos participantes de nossa enquete. Na maioria das

questões, os economistas e os nossos entrevistados deram opiniões completamente diferentes. Por exemplo, todos os membros do painel IGM Booth discordaram da proposição de que “a imposição pelos Estados Unidos de novas tarifas sobre a importação de aço e alumínio irá melhorar o bem-estar dos americanos”.⁸ Apenas pouco mais de um terço de nossos respondentes expressou a mesma opinião.

Em geral, nossos entrevistados tendiam a ser mais pessimistas que os economistas: 40% dos economistas concordaram com a proposição de que o “influxo de refugiados na Alemanha, a partir do verão de 2015, traria benefícios econômicos para o país nos dez anos seguintes”, e a maioria dos demais se disse em dúvida ou não opinou (apenas um discordou).⁹ Em contraste, só um quarto de nossos respondentes mostrou-se de acordo com essa proposição, e 35% discordaram. Nossos entrevistados também se mostraram mais propensos a acreditar que o avanço da robótica e da inteligência artificial acarretaria uma situação de desemprego generalizado, e muito menos inclinados a crer que esses mesmos fatores gerariam uma riqueza adicional suficiente para compensar aqueles que foram prejudicados.¹⁰

E isso acontece não porque os economistas sejam sempre mais favoráveis ao laissez-faire do que o resto do mundo. Um estudo anterior comparou como economistas e mil americanos comuns respondiam às mesmas vinte perguntas.¹¹ Constatou-se que os economistas eram (muito) mais favoráveis ao aumento de impostos federais (97,4%, contra 66% dos americanos comuns). Eles também demonstraram muito mais fé nas políticas adotadas pelo governo depois da crise de 2008 (socorro a bancos, estímulos etc.) do que o público em geral. Por outro lado, 67% dos americanos comuns, mas só 39% dos economistas profissionais, concordaram com a ideia de que os CEOs de grandes empresas recebiam

remuneração excessiva. A principal descoberta do estudo foi que, em geral, o economista acadêmico típico pensa de maneira muito diferente de um americano médio. Em todas as vinte perguntas, há um abismo de 35% entre quantos economistas concordam com determinada proposição e quantos americanos comuns comungam o mesmo ponto de vista.

Além disso, informar aos entrevistados a opinião de economistas eminentes sobre determinado assunto não altera o ponto de vista que eles têm da questão. Em três perguntas nas quais a opinião dos especialistas era muito diferente das do público, os pesquisadores variaram a maneira de formular o questionamento. Para alguns respondentes, eles primeiro afirmaram “Quase todos os especialistas concordam que...”, antes de apresentar a pergunta em si; para outros, simplesmente fizeram a pergunta sem preâmbulos. Essa variação não fez diferença nas respostas obtidas. Por exemplo, na pergunta sobre se o Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio havia aumentado o nível de bem-estar do cidadão comum, 95% dos economistas disseram que sim; entre os respondentes informados previamente da opinião dos economistas sobre o assunto, esse número foi de 51%, caindo para 46% no caso daqueles que não haviam recebido a informação. Uma pequena diferença, na melhor das hipóteses. A julgar por isso, parece que boa parte do grande público parou completamente de ouvir os economistas sobre economia.

Nem por um momento achamos que, quando economistas e o público têm opiniões diferentes, os primeiros estão sempre certos. Nós, os economistas, geralmente nos emaranhamos em nossos modelos e em nossos métodos, e às vezes esquecemos onde a ciência termina e a ideologia começa. Respondemos às perguntas sobre políticas

econômicas com base em suposições que se tornaram instintivas, exatamente por serem os pilares de nossos modelos, embora isso não signifique que eles estejam sempre certos. Mas nós, os economistas, também possuímos expertise útil que ninguém mais tem. O (modesto) objetivo deste livro é compartilhar parte dessa expertise e reabrir o diálogo sobre os tópicos mais urgentes e polêmicos de nossos tempos.

Para tanto, precisamos compreender o que solapa a confiança das pessoas nos economistas. Parte da resposta é que há muita economia de má qualidade por aí. Os supostos representantes dos economistas no debate público não costumam ser os indivíduos que participam do painel IGM Booth. Os autoproclamados economistas da televisão e da imprensa — economistas-chefes do Banco X ou da Empresa Y — são, com importantes exceções, basicamente porta-vozes dos interesses econômicos de suas organizações, que, em geral, se sentem livres para ignorar o peso das evidências empíricas. Além disso, eles têm uma inclinação relativamente previsível para o otimismo de mercado a todo custo — que é o que o público associa aos economistas, em geral.

Infelizmente, em termos de como se apresentam (paletó e gravata) e da maneira como falam (muitos jargões), é difícil distinguir os economistas que aparecem nas telas de TV só dos ombros para cima dos economistas acadêmicos. A diferença mais importante talvez seja a disposição para opinar e prever, o que, infelizmente, os torna ainda mais autoritários. O fato, porém, é que eles fazem um trabalho muito ruim em suas previsões, em parte porque prever costuma ser quase impossível, razão pela qual a maioria dos economistas acadêmicos mantém distância da futurologia. Uma das tarefas do Fundo Monetário Internacional (FMI) é prever a taxa de crescimento da economia mundial no futuro próximo. Sem muito sucesso, convém acrescentar, por mais

competente que seja a sua numerosa equipe de economistas de excelente formação. A revista *The Economist* calculou certa vez até que ponto as previsões do FMI se afastaram da média real no período de 2000 a 2014.¹² Dois anos depois da previsão (digamos, a taxa de crescimento em 2014 prevista em 2012), o erro médio nas previsões foi de 2,8%. Esse resultado é um pouco melhor do que a escolha ao acaso de números entre -2% e 10% todos os anos, mas tão ruim quanto assumir uma taxa de crescimento constante de 4%. Receamos que esse tipo de coisa contribua substancialmente para o ceticismo geral em relação aos economistas.

Outro importante fator que contribui para essa falta de confiança é que os economistas acadêmicos dificilmente se empenham em explicar o raciocínio, não raro complexo, subjacente às suas conclusões matizadas. Como eles analisaram as muitas interpretações alternativas das evidências? Quais foram os pontos, geralmente oriundos de domínios diferentes, que eles tiveram de interligar para chegar a uma resposta plausível? Em que medida a resposta é mesmo plausível? Convém aplicá-la na prática, ou devemos esperar e ver? Hoje, a cultura midiática não oferece espaço suficiente para explicações sutis ou longas. Nós dois tivemos de insistir com âncoras de TV, durante entrevistas e debates, para expor todo o nosso raciocínio, que não raro era editado, com cortes; por isso, compreendemos por que os economistas acadêmicos geralmente resistem em expor suas opiniões. É preciso muito esforço para ser ouvido com atenção e interesse, e sempre há o risco de parecer incompleto, ou de que as palavras cuidadosamente escolhidas sejam manipuladas de modo a terem outro sentido.

Obviamente, há quem fale claro, sem rodeios e evasivas, mas esses tendem a ser, com importantes exceções, os que têm opiniões fortes e

pouca paciência para se dedicar aos melhores trabalhos da economia moderna. Outros, comprometidos demais com alguma ortodoxia para prestar atenção em qualquer coisa que destoe dela, repetem velhas ideias como um mantra, embora estas há muito tenham sido desmentidas. Outros se apresentam apenas para escarnecer da economia convencional, ridicularizando-a, às vezes merecidamente; o que por vezes os leva a relutar em expor e defender as melhores pesquisas econômicas da atualidade.

Nossa percepção é a de que a melhor economia costuma ser a menos estridente. O mundo já é tão complicado e incerto que quase sempre a contribuição mais valiosa que os economistas têm a oferecer não são as conclusões a que chegaram, mas sim o caminho que seguiram para alcançá-las — os fatos de que tinham conhecimento, a maneira como os interpretaram, o processo dedutivo que percorreram, as fontes de incerteza remanescentes. Isso está ligado ao fato de economistas não serem cientistas no sentido estrito da palavra, como os físicos, e geralmente terem poucas certezas absolutas para compartilhar. Quem quer que tenha assistido na TV à série cômica *The Big Bang Theory* sabe que os físicos menosprezam os engenheiros. Os físicos desenvolvem raciocínios profundos, enquanto os engenheiros mexem com os materiais e tentam dar forma às ideias complexas dos físicos; ou pelo menos é assim que a série apresenta a realidade. Se algum dia houvesse uma série de TV que zombasse dos economistas, acho que ficaríamos vários degraus abaixo dos engenheiros, ou pelo menos do tipo de engenheiros que constroem foguetes. Ao contrário dos engenheiros (ou pelo menos os de *The Big Bang Theory*), não contamos com um físico que defina exatamente o necessário para que um foguete escape da força de gravidade da Terra. Os economistas são mais como encanadores;

resolvemos problemas com uma combinação de intuição baseada em ciência, alguma adivinhação ajudada pela experiência e uma alta dose de pura tentativa e erro.

Em consequência, os economistas muitas vezes compreendem as coisas de forma equivocada. E, sem dúvida, o faremos muitas vezes neste livro. Não só quanto às taxas de crescimento, em grande medida um exercício infrutífero, mas também em questões mais específicas, tipo quanto os impostos sobre o carbono ajudam a atenuar a mudança climática, como um aumento acentuado das alíquotas tributárias afetaria a remuneração dos CEOs, ou o que a renda básica universal faria com a estrutura do emprego. Os economistas, porém, não são os únicos a cometer equívocos. Todo mundo erra. O perigoso não é se equivocar, mas apaixonar-se de tal forma pelas próprias opiniões a ponto de não admitir a interferência dos fatos. Para progredir, precisamos constantemente voltar aos fatos, reconhecer nossos erros e avançar.

Além do mais, há muita economia de boa qualidade por aí. A boa economia começa com fatos incômodos, faz algumas conjecturas com base no que já conhecemos do comportamento humano e em teorias que aparentemente funcionam, usa dados para testar essas conjecturas, refina (ou altera radicalmente) a forma de atacar o problema com base no novo conjunto de fatos e, por fim, com alguma sorte, chega a uma solução. Nesse sentido, o nosso trabalho é muito semelhante à pesquisa médica. O maravilhoso livro de Siddhartha Mukherjee sobre a luta contra o câncer, *O imperador de todos os males*, conta uma história de combinação entre conjecturas inspiradas e experimentos cuidadosos, além de sucessivas rodadas de refinamento, até um novo medicamento chegar ao mercado.¹³ Grande parte do trabalho dos economistas é muito semelhante a esse processo de lançar novos medicamentos. Como na

medicina, nunca estamos certos de que chegamos à verdade, só sabemos que temos fé suficiente em uma resposta para agir com base nela, conscientes de que talvez seja necessário mudar de opinião mais adiante. Também como na medicina, nosso trabalho não para quando concluímos a ciência básica e estabelecemos a ideia central: inicia-se, então, o processo de lançar a proposta no mundo real.

Em certo nível, podemos pensar neste livro como um relatório preparado nas trincheiras onde se desenvolvem esse tipo de pesquisa: o que a melhor economia de hoje nos diz sobre as questões fundamentais com que se defrontam as nossas sociedades? Descrevemos como os melhores economistas da atualidade refletem sobre o mundo; não apenas as conclusões a que chegaram, mas também como chegaram lá, o tempo todo tentando discernir entre fatos e ilusões, hipóteses ousadas e resultados robustos, o que esperamos e o que sabemos.

É importante que, nesse projeto, sejamos orientados por uma noção ampla do que os seres humanos desejam e em que consiste a vida boa. Os economistas tendem a adotar um conceito de bem-estar geralmente estreito demais, alguma versão de renda e consumo material. E, no entanto, todos precisamos de muito mais que isso para viver uma vida gratificante: o respeito da comunidade, o conforto da família e de amigos, dignidade, leveza, prazer. O foco exclusivo na renda não é apenas um atalho conveniente. É uma visão distorcida que, muitas vezes, levou os economistas mais inteligentes a caminhos equivocados, formuladores de políticas a decisões inadequadas, e muitos de nós a obsessões erradas. É o que convence muita gente de que todo mundo está à espreita, junto à porta, para surrupiar nosso emprego bem remunerado. É o que levou a um foco obstinado em restaurar o passado glorioso de crescimento econômico acelerado dos países ocidentais. É o

que a um só tempo nos deixa profundamente desconfiados de quem não tem dinheiro e simplesmente apavorados de nos vermos na mesma situação. É também o que faz o *trade-off* entre crescimento econômico e sobrevivência do planeta parecer tão duro.

Uma conversa melhor deve começar pelo reconhecimento do profundo anseio humano por dignidade e convivência social, tratando-o não como fator dispersivo, mas como meio mais eficaz de compreendermos uns aos outros e de nos libertarmos do que parecem ser oposições incontornáveis. Restabelecer a dignidade humana, recolocando-a em seu lugar central, como argumentamos neste livro, desencadeia uma reformulação profunda das prioridades econômicas e das maneiras como as sociedades cuidam de seus membros, em especial quando em situação de carência.

Dito isto, qualquer que seja o tema que abordemos neste livro, ou talvez em todos os temas aqui abordados, é possível que você chegue a uma conclusão diferente da nossa. Esperamos persuadi-lo a concordar conosco não de maneira irrefletida, mas pela decisão consciente de adotar alguns de nossos métodos e compartilhar um pouco de nossas esperanças e temores — e talvez ao fim disso estejamos realmente dialogando.

2. Fugindo da boca do tubarão

A MIGRAÇÃO É A GRANDE NOTÍCIA, grande o bastante para movimentar a política de boa parte da Europa e dos Estados Unidos. Entre as hordas imaginárias, mas tremendamente impactantes, de migrantes mexicanos assassinos do presidente Trump e a retórica xenófoba do partido político alemão Alternative für Deutschland, do francês Rassemblement National e da turma do Brexit, para não mencionar os partidos dominantes na Itália, na Hungria e na Eslováquia, essa talvez seja a questão política mais influente nos países mais ricos do mundo. Até políticos dos principais partidos europeus estão tendo dificuldade para reconciliar as tradições liberais que querem preservar com as ameaças que estão vindo em suas praias. O problema é menos visível no mundo em desenvolvimento, mas os confrontos envolvendo refugiados zimbabuanos na África do Sul, a crise do povo rohingya em Bangladesh e o projeto de lei da cidadania em Assam, na Índia, foram igualmente horripilantes para os seus alvos.

Por que o pânico? A fração dos migrantes internacionais na população mundial em 2017 era mais ou menos a mesma de 1960 ou de 1990: 3%.¹ A União Europeia (UE) recebe anualmente em média entre 1,5 milhão e 2,5 milhões de migrantes vindos do restante do mundo; 2,5 milhões é menos de 0,5% da população total do bloco. A maioria desses migrantes é legal, pessoas com ofertas de emprego, ou as que chegam para se juntar à família. Houve um influxo inusitado de refugiados em 2015 e 2016, mas, em 2018, o número de pessoas buscando asilo na UE retornou a 638 mil, e apenas 38% dos pedidos foram atendidos.² Isso

representa cerca de um para cada 2500 residentes da UE. Nada mais. De modo algum uma inundação.

O alarmismo racista, induzido pelo medo da mistura de raças e pelo mito da pureza étnica, não tem ouvidos para os fatos. Uma enquete realizada com 22 500 nativos de seis países onde a imigração tem sido uma questão política determinante (França, Alemanha, Itália, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos) revelou percepções equivocadas generalizadas sobre o número e a composição dos imigrantes.³ Na Itália, por exemplo, a atual fatia de imigrantes na população é de 10%, mas a percepção média sobre essa participação é de 26%.

Além disso, os respondentes superestimam demais a proporção de imigrantes não só muçulmanos, mas também oriundos do Norte da África e do Oriente Médio. Na opinião deles, os imigrantes são menos educados, mais pobres e mais propensos ao desemprego e a viver de ajuda governamental do que realmente são.

Os políticos alimentam esses receios fazendo mau uso dos fatos. Nos dias anteriores à eleição presidencial francesa de 2017, Marine Le Pen alegava, a todo momento, que 99% dos imigrantes eram homens adultos (na verdade, eram 58%) e que 95% dos migrantes que se estabeleceram na França “viviam às custas do país”, porque não trabalhavam lá (na verdade, 55% dos migrantes na França estavam empregados).⁴

Dois experimentos recentes mostram que essa é uma tática eleitoral vitoriosa, mesmo num mundo de verificação sistemática dos fatos. Em um estudo feito nos Estados Unidos, os pesquisadores trabalharam com dois conjuntos de perguntas. Um deles pedia aos entrevistados *opiniões* sobre a migração; o outro conferia o *conhecimento factual* deles sobre a quantidade e as características dos migrantes.⁵ Os que responderam

primeiro às perguntas factuais e depois ao pedido de opinião (antes, portanto, de se lembrarem de suas próprias percepções distorcidas a respeito dos migrantes) se mostraram muito mais propensos a ser contra a imigração. Quando eram informados previamente dos verdadeiros números, a maneira como percebiam os fatos mudava, mas não a visão final que tinham da imigração. Na França, um experimento similar revelou algo parecido. As pessoas deliberadamente expostas às falsas alegações de Marine Le Pen eram mais propensas a querer votar nela.⁶ Infelizmente, essa tendência persistiu mesmo depois da checagem factual das declarações da candidata para os respondentes. A verdade não influenciou suas opiniões. A ideia em si de migração já torna as pessoas mais limitadas. Elas não permitem que os fatos interfiram em seus preconceitos.

Há uma razão importante para que os fatos sejam ignorados, e ela se baseia em um raciocínio econômico à primeira vista tão absolutamente autoevidente que para muita gente é impossível abandoná-lo, mesmo quando as evidências demonstram o contrário. A análise econômica da imigração geralmente redundava em um silogismo sedutor. O mundo está cheio de pobres que, obviamente, ganhariam muito mais caso se estabelecessem aqui (não importa o lugar), onde a situação é muito melhor; logo, se tiverem a menor chance, eles efetivamente deixarão seus locais de origem e virão para a nossa terra, e essa invasão irá reduzir os nossos salários e piorar a situação da maioria de nós, que já vivemos aqui.

O mais notável nesse argumento é a sua fidelidade à exposição convencional da lei da oferta e da demanda, como a aprendemos no ensino médio. As pessoas querem mais dinheiro e, portanto, vão para onde os salários são mais altos (a oferta sobe). Uma vez que a curva de

demanda de mão de obra é negativamente inclinada, um aumento na oferta de mão de obra irá reduzir os salários de todos. Os migrantes podem se beneficiar, mas os trabalhadores nativos irão sofrer. Esse é o sentimento que o presidente Trump tenta explorar, ao insistir que o país está “lotado”. O raciocínio é tão simplório que cabe em qualquer guardanapo bem pequeno, como mostra a Figura 2.1.

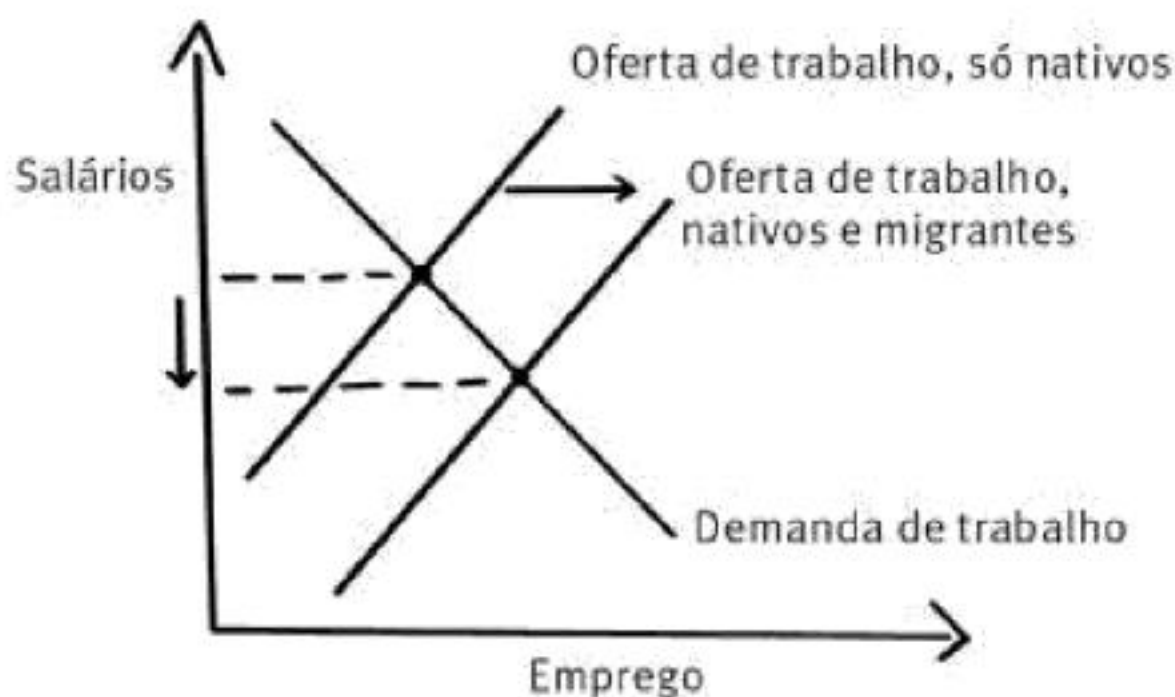


FIGURA 2.1 “Economia de guardanapo”. Por que os imigrantes deixarão todos nós mais pobres

A lógica é simples, sedutora e equivocada. Primeiro, as diferenças de salário entre os países (ou localidades, de forma mais geral) na verdade têm relativamente pouco a ver com a migração. Embora muitas pessoas estejam de fato desesperadas para sair de onde estão, como veremos, o enigma que persiste é por que tantas outras *não* se mudam quando podem.

Em segundo lugar, não existem evidências confiáveis de que mesmo influxos relativamente grandes de migrantes de baixa qualificação prejudiquem a população local, inclusive os indivíduos mais parecidos

com esses migrantes em termos de qualificação. Com efeito, a migração parece contribuir para deixar a maioria das pessoas, migrantes e locais, em melhor situação. Isso tem muito a ver com a natureza peculiar do mercado de trabalho. Muito pouco da realidade do mercado de trabalho se encaixa na história convencional da oferta e da demanda.

Deixando o lar

Warsan Shire, poeta somali-britânica, escreveu:

*no one leaves home unless
home is the mouth of a shark
you only run for the border
when you see the whole city running as well
your neighbors running faster than you
breath bloody in their throats
the boy you went to school with
who kissed you dizzy behind the old tin factory
is holding a gun bigger than his body
you only leave home
when home won't let you stay.⁷ **

Ela sem dúvida sabia de uma coisa. Os lugares que as pessoas parecem mais ansiosas por abandonar — países como Iraque, Síria, Guatemala e até o Iêmen — estão longe de ser os mais pobres do mundo. A renda per capita do Iraque, ajustada pelas diferenças de custo de vida (o que os economistas denominam *paridade do poder de compra* ou PPC), é cerca de vinte vezes superior à da Libéria, e pelo menos dez vezes mais alta que a de Moçambique ou Serra Leoa. Em 2016, apesar

de uma queda dramática na renda, o Iêmen ainda era três vezes mais rico do que a Libéria (não há dados para anos mais recentes). O México, alvo favorito do presidente Trump, é um país que se situa no estrato superior dentre os países de renda média, com um sistema de bem-estar social muito elogiado e imitado.

Aqueles que tentam sair desses lugares provavelmente não enfrentam a pobreza extrema esmagadora com que se defronta o habitante típico da Libéria ou de Moçambique. O que acontece é que eles consideram a vida intolerável, em razão do colapso da normalidade do dia a dia: a imprevisibilidade e a violência impostas pelas guerras do narcotráfico no Norte do México, o pavor da junta militar na Guatemala e as guerras civis no Oriente Médio. Um estudo realizado no Nepal mostrou que mesmo os piores anos na agricultura não levaram muitos nepaleses a sair do país.⁸ Na verdade, menos pessoas saíram nos piores anos, porque não tinham condições financeiras de custear a viagem. Só quando a longa insurgência dos maoistas degradingolou em violência é que as pessoas começaram a emigrar. Elas estavam fugindo da boca do tubarão. E, quando isso acontece, é quase impossível contê-las, porque, na cabeça delas, não existe lar para onde retornar.

Obviamente também há o oposto: o migrante ambicioso, que precisa sair a todo custo. Esse é *Apu*, o protagonista de *Aparajito*, o segundo filme da maravilhosa trilogia *Apu*, de Satyajit Ray, oprimido entre a mãe solitária, em sua aldeia natal, e as muitas possibilidades empolgantes oferecidas pela cidade.⁹ Esse é o migrante da China que trabalha em dois empregos e faz das tripas coração para que os filhos, um dia, estudem em Harvard. Todos sabemos que pessoas assim existem.

E há os que se encontram no meio, a vasta maioria que não está sujeita a coerções internas ou externas para migrar. Elas não parecem

estar à cata de qualquer tostão. Mesmo onde não há postos de fronteira ou agentes de imigração, essas pessoas ficam onde estão, na área rural, por exemplo, apesar da grande desigualdade de salários entre o campo e a cidade *dentro de um mesmo país*.¹⁰ Em Delhi, uma enquete realizada com moradores de favelas, muitos deles migrantes recentes de Bihar e Uttar Pradesh, dois enormes estados a leste da cidade, revelou que, depois de pagar pela moradia, uma família típica vivia com pouco mais de 2 dólares por dia (valor ajustado pela PPC).¹¹ Essa quantia é bem superior ao que sobra para os 30% na base da pirâmide de renda em ambos os estados, que contam com menos de 1 dólar por dia (valor ajustado pela PPC). No entanto, o restante da população muito pobre desses lugares (cerca de 100 milhões de pessoas) não optou por migrar para Delhi e mais do que dobrar sua renda.

Não é só nos países em desenvolvimento que as pessoas não se mudam para tirar proveito de melhores condições econômicas. Segundo as estimativas, menos de 350 mil gregos emigraram entre 2010 e 2015, o auge da crise econômica que abalou a Grécia.¹² Essa cifra representa no máximo 3% da população do país, embora a taxa de desemprego estivesse em 27% entre 2013 e 2014 e os gregos, como membros da União Europeia, tenham condições de trabalhar e de migrar livremente dentro da Europa.

A loteria da migração

Mas talvez não haja nenhum enigma aqui; é possível que estejamos superestimando os benefícios da migração. Um problema importante e comum na avaliação dos benefícios da migração é que, em geral,

centramos nossa atenção nos salários de quem escolheu migrar, ignorando as muitas razões que os levaram a isso e os numerosos fatores que contribuíram para que o fizessem com sucesso. Os migrantes talvez tenham habilidades especiais e níveis de energia incomuns, que lhes propiciariam maiores ganhos mesmo se tivessem continuado em seu país. Ainda que os migrantes exerçam muitas atividades que não requerem qualificação específica, seu trabalho quase sempre envolve grande esforço físico, o que exige resistência e persistência (por exemplo em setores como o da construção civil e a colheita de frutas, trabalhos a que se dedicam muitos migrantes da América Latina nos Estados Unidos). Nem todos têm condições físicas para essa labuta diária.

Logo, não há como comparar ingenuamente os ganhos dos migrantes com os ganhos dos remanescentes no país de origem e concluir, como fazem muitos incentivadores das migrações, que os benefícios de mais migrações serão enormes. Isso é o que os economistas denominam *problema de identificação*. Para afirmar que a diferença nos salários é *causada* pela diferença de localidade e nada mais, precisamos estabelecer uma conexão exata de causa e efeito.

Uma maneira fácil de fazê-lo é estudar a loteria de vistos. Vencedores e perdedores em loterias tendem a ser semelhantes em todos os aspectos, exceto pela sorte nessa situação específica, e, portanto, a diferença nos rendimentos decorrente de ganhar na loteria de vistos não pode ser atribuída senão à mudança de localidade que ela facilita. Ao comparar os ganhadores e perdedores da loteria de vistos da Nova Zelândia entre emigrantes de Tonga, ilha minúscula do Pacífico Sul, a maioria deles muito pobre, um estudo concluiu que, um ano depois da mudança, os ganhadores mais do que triplicaram a sua renda.¹³ Na outra ponta do espectro de ganhos, profissionais de software da Índia que

foram trabalhar nos Estados Unidos depois de serem contemplados na loteria de vistos ganhavam seis vezes mais do que seus colegas que continuaram na Índia.¹⁴

Bombas de lava

O problema com esses números é também o que os torna fáceis de interpretar: eles se baseiam em comparações entre os que *concorrem* nas loterias de visto. Os indivíduos que não concorrem, no entanto, podem ser muito diferentes. Talvez tenham pouco a ganhar com a migração, por exemplo, por não terem as qualificações apropriadas. Há, porém, alguns estudos muito esclarecedores sobre pessoas forçadas a se mudar por alguma circunstância inteiramente fortuita.

Em 23 de janeiro de 1973, ocorreu uma erupção vulcânica nas Ilhas Westman, um próspero arquipélago de pesca na costa da Islândia. Os 5200 habitantes das ilhas foram evacuados em quatro horas e somente uma pessoa morreu, mas a erupção durou cinco meses, e a lava destruiu cerca de um terço das casas locais. As habitações destruídas eram as da banda oriental (diretamente no curso da lava), além de algumas outras atingidas ao acaso pelas “bombas de lava”. Não é possível construir casas resistentes a lava, portanto a destruição foi totalmente determinada pela localização e pela má sorte. Parecia não haver nada de diferente nas casas da banda oriental; as casas atingidas tinham o mesmo valor de mercado das que ficaram intactas, e os habitantes eram do mesmo tipo de gente. Isso é o que os cientistas chamam de *experimento natural*: a natureza lançou os dados, e podemos afirmar seguramente que não

havia nada diferente, ex ante, entre aqueles que tiveram suas casas destruídas e aqueles que não.

Na sequência dos eventos, todavia, houve uma diferença importante. Aqueles que tiveram suas casas destruídas receberam indenizações correspondentes ao valor da habitação e do terreno, que puderam usar para reconstruir a casa, comprar outra ou se mudar para onde quisessem. Entre os desafortunados, 42% preferiram se mudar (e, entre os afortunados cujas casas não foram destruídas, 27% também optaram por se mudar, de qualquer maneira).¹⁵ A Islândia é um país pequeno, mas bem organizado, e com base em registros tributários e outros é possível seguir as trajetórias econômicas de longo prazo de todos os habitantes originais das Ilhas Westman. Igualmente impressionante, dados genéticos detalhados também permitem chegar a todos os descendentes dos atingidos pela erupção.

Usando esses dados, os pesquisadores descobriram que, para quem tinha menos de 25 anos quando da erupção, a perda da casa resultou em *grande ganho econômico*.¹⁶ Em 2014, aqueles cuja casa dos pais havia sido destruída ganhavam acima de 3 mil dólares por ano a mais do que aqueles cuja casa dos pais não havia sido destruída, mesmo que nenhum deles tivesse se mudado. O efeito se concentrou naqueles que eram jovens à época da erupção, em parte porque era maior a probabilidade de que tivessem feito faculdade. Além disso, parece que a necessidade de se mudar tornava mais provável que encontrassem um trabalho em que fossem bons, em vez de conformar-se em serem pescadores, a principal atividade da maioria das pessoas nas Ilhas Westman. Essa escolha teria sido muito mais fácil para um jovem que ainda não tivesse investido muito tempo no aprendizado da arte da pesca. No entanto, as pessoas precisaram ser forçadas a se mudar, por conta da lava; a maioria

daqueles que mantiveram suas casas continuou levando a vida de sempre, a exemplo de tantas gerações anteriores, pescando e deixando o tempo passar.

Exemplo ainda mais marcante desse tipo de inércia ocorreu na Finlândia, nos anos seguintes à Segunda Guerra Mundial. Por ter combatido ao lado da Alemanha, derrotada, a Finlândia foi forçada a ceder parte substancial de seu território à União Soviética. Toda a população da área cedida, cerca de 430 mil pessoas, 11% da população finlandesa, teve de ser evacuada e reassentada em outras áreas do país.¹⁷

Antes da guerra, a população deslocada era talvez menos urbanizada e menos apta a conseguir emprego formal do que o resto da população do país, mas, sob outros aspectos, não diferia muito dela. Passados 25 anos, apesar dos traumas dessa saída inesperada e caótica, a população deslocada era mais rica que a do resto da Finlândia, sobretudo porque tendia a ter mais mobilidade, a residir na cidade e a trabalhar em empregos formais. A mudança forçada parece ter afrouxado suas amarras e incitado seu espírito de aventura.

O fato de um cenário de desastre ou uma guerra serem necessários para incentivar movimentos migratórios para áreas com salários mais altos mostra que as motivações econômicas por si só muitas vezes não são suficientes para fazer as pessoas se mexerem.

Será que eles sabem?

Evidentemente, uma possibilidade é que as pessoas mais pobres simplesmente não tenham consciência das oportunidades de melhorar a própria situação econômica mudando-se para outra localidade. Um

experimento de campo interessante em Bangladesh deixa claro que essa não é a única razão pela qual elas não se mudam.

Não há barreiras à migração dentro de Bangladesh. Todavia, mesmo durante o período de escassez, a chamada *monga* (“estação da fome”), quando são raras as oportunidades de ganhar dinheiro nas áreas rurais, poucas pessoas migram para as cidades, que oferecem chances de emprego de baixa qualificação no setor da construção civil e dos transportes, ou mesmo para áreas rurais vizinhas, com ciclos de safras diferentes. Para justificar e encorajar as migrações sazonais, os pesquisadores decidiram experimentar outras maneiras de estimular deslocamentos durante a *monga* em Rangpur, no norte de Bangladesh.¹⁸ Alguns aldeões foram escolhidos ao acaso por uma ONG local para ou receber informações sobre os benefícios da migração (basicamente, sobre o valor dos salários nas cidades), ou receber as mesmas informações mais 11,50 dólares, em dinheiro ou crédito (essa quantia era mais ou menos o custo de uma viagem para a cidade e uns dois dias de comida), *mas só se migrassem*.

A oferta encorajou cerca de um quarto (22%) de todas as famílias — que, do contrário, não teriam agido assim — a enviar um migrante. A maioria dos migrantes conseguiu encontrar emprego. Em média, cada um deles recebeu 105 dólares durante o período de migração, bem mais do que teriam conseguido se tivessem ficado em casa. E eles enviaram ou levaram de volta para casa 66 dólares. Em consequência disso, as famílias que enviaram um migrante extra consumiram em média surpreendentes 50% a mais de calorias com a renda adicional, passando da quase inanição para um nível confortável de consumo de alimentos.

Mas por que os migrantes precisaram de um empurrãozinho da ONG para fazer a viagem? Por que a inanição em si não foi um impulso

suficiente?

Nesse caso, fica muito claro que a informação não era a restrição impeditiva. Quando a ONG constituiu um grupo escolhido ao acaso e prestou esclarecimentos sobre a disponibilidade de trabalho (mas sem fornecer incentivo financeiro), a informação sozinha não exerceu absolutamente nenhum efeito. Além disso, entre as pessoas que receberam apoio financeiro e fizeram a viagem, somente cerca da metade voltou a migrar durante a *monga* seguinte, apesar da experiência pessoal anterior de encontrar trabalho e ganhar dinheiro. Para esses indivíduos, pelo menos, não podia ser o ceticismo sobre as oportunidades de trabalho o que os retinha em casa.

Em outras palavras, apesar do ganho econômico daqueles que realmente migram, forçados ou não, é difícil levar a sério a ideia de que a maioria das pessoas está apenas esperando a ocasião propícia para abrir mão de tudo e partir para um país mais rico. Considerando o tamanho das recompensas econômicas, os migrantes são muito menos numerosos do que seria de esperar. Alguma outra coisa deve retê-los — voltaremos a esse enigma mais tarde. Antes, porém, é útil compreender como funciona o mercado de trabalho para os migrantes, e, em especial, se os ganhos destes são obtidos à custa dos nativos, como muita gente parece acreditar.

Benefício de todos?

Essa questão tem sido objeto de vigoroso debate entre os economistas, mas, em regra, as evidências parecem sugerir que até surtos de

imigração exercem muito pouco impacto negativo sobre as perspectivas de salários ou emprego da população à qual os migrantes se juntam.

O debate prossegue sobretudo porque, em geral, não é fácil explicar a questão. Os países restringem as migrações e, em particular, são menos propensos a permitir a entrada de imigrantes quando a economia não vai bem. As pessoas também migram por insatisfação com as condições de vida, e sua tendência natural é ir para onde há melhores opções. Para uma combinação desses dois motivos, se fizermos uma representação gráfica dos salários de não migrantes nas cidades contra a fatia de migrantes nas cidades, o resultado será uma bela linha positivamente inclinada; quanto mais numerosos forem os migrantes, mais altos serão os salários. Boa notícia para a perspectiva pró-migração, mas talvez seja totalmente espúria.

Para descobrir o verdadeiro impacto da imigração sobre os salários dos nativos, precisamos olhar para as mudanças nos fluxos migratórios que não são resposta direta aos salários numa cidade. E mesmo isso talvez não seja suficiente, pois os atuais residentes e empresas também podem se deslocar caso insatisfeitos. É possível que, por exemplo, o influxo de migrantes afaste tantos trabalhadores nativos da cidade que os salários acabem por não cair para aqueles que permanecerem. Se considerarmos somente os salários dos nativos que decidiram continuar nas cidades nas quais os migrantes se estabeleceram, não perceberíamos de modo algum a dor daqueles que decidiram deixá-las. Também é possível que a nova população de migrantes atraia empresas para uma cidade em detrimento de outras, e tampouco perceberíamos o custo para os trabalhadores dessas outras cidades.

Uma tentativa inteligente de lidar com algumas dessas questões é o estudo de David Card sobre o êxodo de Mariel.¹⁹ Entre abril e setembro

de 1980, 125 mil cubanos, a maioria com pouca ou nenhuma instrução, chegaram a Miami depois que Fidel Castro, inopinadamente, fez um discurso autorizando-os a emigrar, se assim desejassem. A reação foi imediata. O discurso ocorreu em 20 de abril e, ao final do mês, muita gente já estava partindo. Muitos dos retirantes ficaram para sempre em Miami. A força de trabalho na cidade americana aumentou em 7%.

O que aconteceu com os salários? Para descobrir isso, Card adotou o método que veio a ser denominado “diferença em diferenças”. Ele comparou a evolução dos salários e da taxa de emprego dos trabalhadores preestabelecidos em Miami, antes e depois da chegada dos migrantes, ao ocorrido com as mesmas variáveis para os residentes de quatro outras cidades “semelhantes” dos Estados Unidos (Atlanta, Houston, Los Angeles e Tampa). A ideia era averiguar se o crescimento dos níveis de salário e emprego de todos os já residentes em Miami quando da chegada dos *marielitos* fora inferior ao crescimento dos níveis de salário e emprego entre os residentes comparáveis nessas quatro outras cidades.

Card não encontrou diferenças nem imediatamente após a chegada dos imigrantes, nem alguns anos depois: os salários dos nativos não foram afetados pela chegada dos *marielitos*. A situação se manteve mesmo quando ele analisou especificamente os salários dos imigrantes cubanos que haviam chegado antes do êxodo de Mariel, que tendiam a ser os mais parecidos com os da onda migratória e, portanto, os mais propensos a serem afetados negativamente pelo novo influxo de imigrantes.

Esse estudo foi um passo importante para oferecer uma resposta convincente à questão do impacto das migrações. Miami não foi escolhida por suas oportunidades de emprego; era apenas o ponto de

desembarque mais próximo para os cubanos. Como o êxodo foi inesperado, os trabalhadores e empresas não tiveram a chance de reagir, pelo menos no curto prazo (os trabalhadores saindo e as empresas entrando). O estudo de Card foi muito influente, tanto pela abordagem quanto pela conclusão. Foi o primeiro a mostrar que o modelo de oferta e demanda convencional talvez não se aplicasse diretamente à imigração.

Sem dúvida como consequência disso, também foi amplamente debatido, com várias rodadas de contestação e ratificação. Talvez nenhum outro estudo empírico em economia tenha gerado tantos argumentos e contra-argumentos e despertado tanta paixão. Crítico persistente do estudo sobre o êxodo de Mariel é George Borjas, um prolixo defensor de políticas de fechamento de fronteiras para migrantes de baixa qualificação. Borjas reanalisou o episódio de Mariel, inclusive ampliando o conjunto de cidades para comparação e focando especificamente em egressos do ensino médio não hispânicos do sexo masculino, partindo do pressuposto de que eles seriam o grupo mais preocupante.²⁰ Nessa amostra, ele descobriu que os salários em Miami começaram a diminuir de maneira bastante acentuada após a chegada dos migrantes, em comparação com o que estava ocorrendo nas cidades de controle. Uma reanálise subsequente, porém, mostrou que esses resultados eram mais uma vez revertidos quando se incluíam dados sobre egressos do ensino médio hispânicos do sexo masculino (que pareciam ser o grupo mais óbvio a ser comparado com os migrantes cubanos, mas que por alguma razão foi omitido por Borjas) e mulheres (também omitidas por Borjas sem nenhum motivo claro).²¹ Além disso, os estudos continuam a não detectar efeitos sobre os níveis de salário e emprego quando se compara Miami com um conjunto diferente de

idades em que os níveis de salário e emprego apresentavam tendências muito semelhantes às de Miami antes do êxodo.²² Borjas, todavia, continua cético, e o debate sobre o êxodo de Mariel ainda não chegou ao fim.²³

Quem não se sente totalmente seguro quanto ao que fazer a respeito de tudo isso não está sozinho. Com franqueza, não ajuda nada o fato de que ninguém, de um lado ou de outro, jamais mude de ideia e que as opiniões pareçam alinhadas com visões políticas. De qualquer maneira, parece absurdo condicionar o futuro da política migratória a um episódio que ocorreu trinta anos atrás, em uma única cidade.

Felizmente, inspirados pelo trabalho de Card, muitos outros acadêmicos tentaram identificar situações parecidas, em que migrantes ou refugiados foram enviados para algum lugar com pouca preparação e nenhum controle sobre o destino. Há um estudo examinando a repatriação à França de argelinos de origem europeia em consequência da independência da Argélia em 1962.²⁴ Outro considerou o impacto da imigração maciça da União Soviética para Israel depois que os soviéticos suspenderam as restrições à emigração em 1990, o que aumentou a população de Israel em 12% no período de quatro anos.²⁵ Um terceiro estudo considerou o grande influxo de imigrantes europeus nos Estados Unidos durante a era da grande migração (1910-30).²⁶ Em todos esses casos, os pesquisadores encontraram muito pouco impacto negativo sobre a população local. Na verdade, em certas ocasiões, os efeitos foram até positivos. Por exemplo, os europeus que migraram para os Estados Unidos ampliaram o nível de emprego total na população nativa, aumentaram a probabilidade de os nativos se tornarem supervisores ou gerentes e aumentaram a produção industrial.

Também há evidências semelhantes sobre o impacto do influxo mais recente de refugiados de todo o mundo sobre a população nativa da Europa Ocidental. Um estudo especialmente intrigante considera o caso da Dinamarca.²⁷ A Dinamarca é um país notável sob muitos aspectos, e um deles é manter registros detalhados de cada membro da população. Historicamente, os refugiados eram enviados para diferentes cidades, sem levar em conta as preferências e a empregabilidade de cada um. Tudo o que importava era a disponibilidade de habitação pública e a capacidade administrativa de ajudá-los a se estabelecer. Entre 1994 e 1998, ocorreu no país um grande influxo de imigrantes de países diversos, como Bósnia, Afeganistão, Somália, Iraque, Irã, Vietnã, Sri Lanka e Líbano, e eles acabaram sendo espalhados, mais ou menos ao acaso, por todo o país. Quando se abandonou a política de realocação, em 1998, os imigrantes passaram a ser direcionados, com mais frequência, para onde já se encontravam muitos migrantes da mesma origem. Assim, por exemplo, os lugares aonde chegaram mais ou menos por mero acaso os primeiros migrantes iraquianos são os locais de destino dos novos migrantes do Iraque. Por isso, algumas regiões da Dinamarca acabaram recebendo muito mais migrantes do que outras simplesmente pelo fato de que, em algum momento entre 1994 e 1998, dispunham de capacidade ociosa para reassentamento.

Esse estudo chegou à mesma conclusão dos anteriores. Comparando a evolução dos níveis de salário e emprego de nativos com escolaridade baixa em cidades sujeitas a receber esses influxos aleatórios de imigrantes à situação de nativos nas mesmas condições em outras cidades do país, não se encontraram evidências de impacto negativo.

Cada um desses estudos sugere que os imigrantes de baixa qualificação geralmente não prejudicam os níveis de salário e emprego

dos nativos. No entanto, os níveis de fervor retórico no atual debate político, com ou sem o apoio factual, torna difícil ver além dos interesses políticos das pessoas envolvidas. Onde, então, encontrar uma voz moderada e metódica? Os leitores interessados na arte sutil da construção de consensos em economia talvez queiram perscrutar a página 267 de um relatório gratuito sobre o impacto da imigração editado pela Academia Nacional de Ciências dos Estados Unidos, a organização acadêmica mais respeitada do país.²⁸ De tempos em tempos, ela convoca comitês para sintetizar o consenso científico sobre uma questão. O comitê para o relatório sobre imigração tinha alguns defensores e alguns detratores da imigração, entre os quais George Borjas. Eles tinham de cobrir os aspectos bons, os maus e os feios do tema, e suas sentenças percorrem um longo e sinuoso caminho, mas sua conclusão se aproxima do inequívoco tanto quanto é possível em um grupo de economistas:

Pesquisas empíricas nas últimas décadas sugerem que os resultados continuam, em regra, consistentes com as do New Americans National Research Council (1997), no sentido de que, quando medido ao longo de um período superior a dez anos, o impacto da imigração sobre os salários dos nativos costuma ser muito pequeno.

O que há de tão especial nos imigrantes?

Por que será que a teoria clássica da oferta e da demanda (quanto maior a quantidade de algo, mais baixo é o preço) não se aplica à imigração? É importante chegar ao fundo da questão, porque, mesmo sendo inequivocamente verdadeiro que os salários dos trabalhadores pouco

qualificados não são afetados pela imigração, a menos que saibamos *por quê*, ficaremos sempre nos perguntando se havia algo especial nas circunstâncias ou nos dados.

Muitos fatores que acabam sendo relevantes são varridos para debaixo do tapete pelo modelo da oferta e demanda. Primeiro, o influxo de um novo grupo de trabalhadores tipicamente deslocará a curva da demanda para a direita, o que ajudará a desfazer o efeito da inclinação negativa. Os recém-chegados gastam dinheiro: vão a restaurantes, frequentam cabeleireiros e fazem compras. Tudo isso aumenta a demanda e cria emprego para outros trabalhadores de baixa qualificação. Como mostra a Figura 2.2, essa mudança tende a aumentar os salários e, assim, a compensar o deslocamento da oferta de mão de obra, deixando os níveis de salário e emprego inalterados.

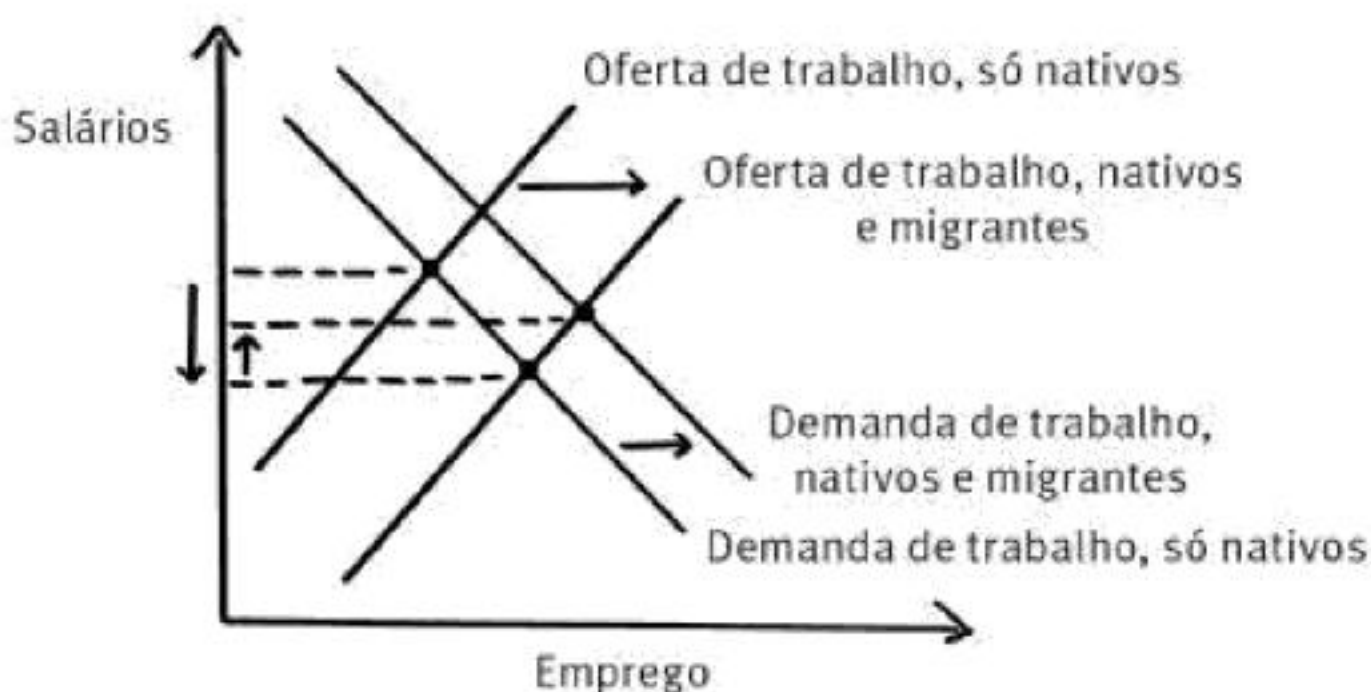


FIGURA 2.2 Economia de guardanapo em nova versão. Por que mais migrantes nem sempre levam a salários mais baixos.

De fato, há evidências de que, se também o canal de demanda for fechado, a migração pode realmente exercer o efeito negativo

“esperado” sobre os nativos. Durante um breve período de tempo, os trabalhadores tchecos foram autorizados a trabalhar na Alemanha, no outro lado da fronteira. No pico, nas cidades fronteiriças da Alemanha, até 10% da força de trabalho vinha da República Tcheca. Nessas condições, poucas foram as alterações nos salários dos nativos, mas ocorreu grande queda no número de empregos, porque, diferentemente dos outros episódios já analisados aqui, os tchecos voltavam para casa para gastar seus rendimentos. Portanto, os efeitos em cadeia [*knock-on effects*] sobre a demanda de trabalho na Alemanha não aconteceram. Os imigrantes podem não gerar crescimento para as suas novas comunidades se não gastarem nelas os rendimentos lá auferidos; se o dinheiro for repatriado, a comunidade anfitriã perde os benefícios econômicos da imigração.²⁹ Nessas condições, voltamos ao caso da Figura 2.1, em que nos movimentamos ao longo da curva de demanda de trabalho negativamente inclinada, sem um deslocamento da curva para compensar.

Uma segunda razão pela qual a migração de baixa qualificação é capaz de impulsionar a demanda de trabalho é o fato de ela desacelerar o processo de mecanização. A promessa de uma oferta confiável de trabalhadores de baixa remuneração torna menos atraente a ideia de adotar tecnologias poupadoras de mão de obra. Em dezembro de 1964, trabalhadores agrícolas mexicanos imigrantes nos Estados Unidos, os *braceros*, foram expulsos da Califórnia justamente sob a alegação de estarem jogando para baixo os salários dos trabalhadores nativos. Sua expulsão de nada adiantou: os níveis de salário e emprego não aumentaram.³⁰ A razão foi que, tão logo os *braceros* foram expulsos, as fazendas situadas em localidades que dependiam muito deles fizeram duas coisas. Primeiro, mecanizaram a produção. No caso do tomate, por

exemplo, máquinas colhedoras capazes de dobrar a produtividade por trabalhador existiam desde a década de 1950, mas a adoção foi muito lenta; na Califórnia, as taxas de adoção dessas máquinas passaram de quase 0% em 1964, exatamente quando os *braceros* partiram, para 100% em 1967, enquanto em Ohio, onde *braceros* não estiveram em questão, os níveis de adoção não tiveram qualquer alteração no mesmo período. Segundo, substituíram as plantações para as quais não havia mecanização. E foi assim que os californianos, pelo menos durante algum tempo, abriram mão de iguarias como aspargos, morangos frescos, alface, aipo e pepinos para conserva.

Um terceiro ponto estreitamente correlato é a hipótese de os empregadores desejarem reorganizar a produção para utilizar de maneira mais eficiente os novos trabalhadores, criando, assim, novas funções para a população nativa pouco qualificada. No caso que discutimos acima, os trabalhadores dinamarqueses de baixa qualificação acabaram ganhando com o influxo de migrantes, em parte porque ele possibilitou que mudassem de ocupação.³¹ Nas localidades com mais migrantes, mais trabalhadores nativos de baixa qualificação foram promovidos de trabalhos manuais para trabalhos não manuais e mudaram de empregador. Nessas movimentações, também foram transferidos para funções com tarefas mais complexas, que envolviam mais comunicação e conteúdo técnico; essa tendência é compatível com o fato de os imigrantes dificilmente falarem dinamarquês ao chegarem à Dinamarca, não competindo com os nativos nessas posições. O mesmo tipo de melhoria também ocorreu durante a grande migração europeia para os Estados Unidos em fins do século XIX e princípios do século XX.

Em termos gerais, tudo isso sugere que nativos e imigrantes de baixa qualificação não são concorrentes diretos. Eles podem executar tarefas

diferentes, com os imigrantes se especializando no que exige menos comunicação e os nativos se concentrando em funções mais interativas. A disponibilidade de imigrantes pode de fato encorajar as empresas a contratar mais trabalhadores; os imigrantes executam as tarefas simples e os nativos são mais bem aproveitados em trabalhos complementares e mais gratificantes.

Quarto, outra maneira pela qual os migrantes complementam os nativos, em vez de competirem com eles, é a disposição para executar tarefas que estes últimos relutam em desempenhar: aparar gramados, fritar hambúrgueres, cuidar de bebês, idosos e doentes. Portanto, quando há mais migrantes, o preço desses serviços tende a diminuir, o que ajuda os trabalhadores nativos e os libera para atuar em outras funções.³² Em especial, mulheres altamente qualificadas tornam-se mais propensas a poder trabalhar fora quando há mais migrantes disponíveis.³³ A entrada de mulheres altamente qualificadas no mercado de trabalho, por sua vez, impulsiona a demanda por mão de obra pouco qualificada (cuidar de crianças, refeições, limpeza) nos lares ou nas empresas que elas gerenciam ou conduzem.

Os efeitos produzidos pelos migrantes também dependerão, de maneira crucial, de suas características. Se forem os mais empreendedores a migrar, é possível que constituam negócios que criam empregos para os nativos. Se forem os menos qualificados, é provável que engrossem a massa indiferenciada com a qual terão de competir os trabalhadores nativos de baixa qualificação.

O tipo de pessoa que migra costuma depender das barreiras que é preciso superar. Quando o presidente Trump comparou os migrantes de “países de merda” com os migrantes bons vindos da Noruega, ele provavelmente não sabia que, muito tempo atrás, os imigrantes

noruegueses eram parte das “*huddled masses*” [“massas encurraladas”] de que Emma Lazarus fala.³⁴ ** Há, efetivamente, um estudo de caso sobre os migrantes noruegueses que vieram para os Estados Unidos na era das migrações em massa, em fins do século XIX e primórdios do século XX.³⁵ À época, não havia nada que impedisse as migrações além do preço da passagem. O estudo comparou as famílias dos migrantes com as famílias nas quais ninguém havia migrado, e constatou que os migrantes tendiam a vir das famílias mais carentes; seus pais eram muito mais pobres que a média. E, assim, por uma dessas grandes ironias com que os historiadores (e os economistas) se deleitam, os migrantes noruegueses eram justamente o tipo de pessoa que Trump instintivamente preferiria manter à distância. Aos seus olhos, eles seriam as “pessoas de merda” daqueles tempos.

Em contraste, os que hoje migram dos países pobres precisam do dinheiro para pagar os custos da viagem e da determinação (ou de escolaridade avançada) para superar um sistema de controle de imigração tipicamente voltado contra eles. Por isso, muitos deles trazem talentos excepcionais — habilidades, ambição, paciência e energia — que os ajudam a se tornar criadores de empregos, ou a educar filhos que serão criadores de empregos. Um relatório do Center for American Entrepreneurship revelou que, em 2017, dentre as quinhentas maiores empresas dos Estados Unidos em termos de receita (a lista Fortune 500), 43% foram fundadas ou cofundadas por imigrantes ou filhos de imigrantes. Além disso, as empresas fundadas por imigrantes representam 52% das 25 maiores empresas, 57% das 35 maiores empresas e nove das treze marcas mais valiosas.³⁶ Henry Ford era filho de um imigrante irlandês. O pai biológico de Steve Jobs era da Síria,

Sergey Brin nasceu na Rússia. Jeff Bezos recebeu o nome do pai adotivo, o imigrante cubano Mike Bezos.

E, mesmo entre os menos especiais, o fato de ser imigrante em um país estrangeiro, sem os laços sociais que tornam a vida mais rica mas também impõem limites à busca obstinada da própria carreira, talvez seja liberador e permita que essas pessoas tentem algo novo e diferente. Abhijit conhece muitos bengalis de classe média que como ele nunca tinham lavado a própria louça antes de deixarem a casa dos pais, mas, ao se verem com pouco dinheiro e muito tempo livre em alguma cidade britânica ou americana, acabaram limpando mesas em restaurantes e descobrindo que até gostavam de realizar tarefas mais braçais do que o trabalho administrativo que haviam imaginado para si próprios. Talvez o contrário tenha acontecido com os pretensos futuros pescadores islandeses que, ao se verem em um lugar estranho onde muito mais gente ia para a faculdade, concluíram que, afinal, essa ideia não deveria ser tão ruim.³⁷

Portanto, um problema muito sério da análise de oferta e demanda aplicada à imigração é que o influxo de migrantes aumenta a oferta de trabalhadores ao mesmo tempo que aumenta a demanda por trabalho. Por isso é que os salários não caem quando há mais migrantes. Um problema mais profundo reside na própria natureza dos mercados de trabalho: a lei da oferta e da demanda simplesmente não descreve muito bem como eles realmente funcionam.

Trabalhadores e melancias

Viajando por Dhaca, Delhi ou Dakar, de manhã cedo, veem-se às vezes grupos de pessoas, na maioria homens, agachadas nas calçadas nas imediações de cruzamentos importantes. São pessoas em busca de emprego, esperando ser escolhidas por alguém que precise delas para algum trabalho, geralmente na construção civil.

Para um cientista social, o impressionante, contudo, é como são raros esses mercados físicos de trabalho. Considerando que há cerca de 20 milhões de pessoas na área metropolitana de Delhi, seria de supor que toda esquina tivesse agrupamentos como esse. Na verdade, é preciso procurá-los para encontrá-los.

Anúncios de emprego também são relativamente raros em Delhi ou Dakar. Há diversos anúncios em websites e em portais de emprego, mas a maioria das ofertas está muito fora do alcance do pastor de cabras rural médio. Em contraste, em Boston, o metrô está cheio de ofertas de emprego, mas os anúncios desafiam os candidatos a resolver alguns enigmas aparentemente insolúveis, para comprovar sua inteligência. Eles querem os trabalhadores, mas não querem facilitar demais as coisas. Isso reflete uma característica muito fundamental dos mercados de trabalho.

Contratar empregados é diferente de comprar, por exemplo, melancias em um mercado atacadista, por pelo menos duas razões. A primeira é que o relacionamento com o funcionário tem efeitos muito mais duradouros que os da compra de uma saca de melancias; você pode trocar de fornecedor na semana seguinte, se não gostar das frutas. Mas, mesmo nos lugares onde a legislação não dificulta a demissão de trabalhadores, dispensar alguém é no mínimo desagradável, e talvez perigoso, se o empregado desgostoso ficar enfurecido. Por conseguinte, as empresas, na maioria, não contratarão simplesmente qualquer pessoa

disposta a prestar-lhes serviços. Elas querem saber se o funcionário chegará na hora, se terá um desempenho satisfatório, se brigará com os colegas, insultará um cliente importante ou quebrará um equipamento caro. A segunda razão é que a qualidade dos funcionários é mais difícil de julgar do que a das melancias (que os vendedores profissionais de melancias são muito bons em avaliar).³⁸ Não obstante o que Karl Marx tivesse a dizer, a mão de obra não é como qualquer mercadoria.³⁹

As empresas, portanto, precisam fazer algum esforço para saber quem estão contratando. No caso de trabalhadores mais bem remunerados, terão de gastar tempo e dinheiro com entrevistas, testes, referências e assim por diante. Trata-se de processos dispendiosos para as empresas e os trabalhadores, e parecem ser universais. Na Etiópia, um estudo revelou que o simples fato de se candidatar a um trabalho burocrático de nível médio consome vários dias e sucessivas viagens. Cada candidatura custa ao pretendente um décimo do salário mensal da posição almejada, com baixa probabilidade de contratação, motivo pelo qual poucas pessoas se candidatam.⁴⁰ Por isso, no caso de trabalhadores com baixa remuneração, as empresas não raro pulam a entrevista e confiam nas recomendações. São relativamente poucas as empresas que admitem alguém que simplesmente se apresenta na portaria e pede emprego, *mesmo se a pessoa disser que aceitaria um salário mais baixo*. Obviamente, esse critério colide de frente com o modelo tradicional da oferta e da demanda. É muito oneroso, porém, pôr-se numa posição em que o empregador talvez queira se livrar de um trabalhador. Em um exemplo contundente, ao abordarem empresas na Etiópia dispostas a contratar pessoas de maneira aleatória, pesquisadores sondaram mais de trezentas empresas e só encontraram *cinco* que se propuseram a participar do experimento.⁴¹ Embora os empregos em questão não

exigissem qualificações específicas, as empresas ainda desejavam exercer algum controle sobre quem admitiam. Evidências de outros estudos na Etiópia sugerem que 56% das empresas insistem em exigir experiência anterior, mesmo para trabalhos braçais,⁴² e também é comum que peçam referências de outro empregador.⁴³

Daí decorrem várias implicações importantes. Primeiro, os trabalhadores estabelecidos estão muito menos sujeitos à concorrência de migrantes do que sugere o modelo puro de oferta e demanda. O empregador conhece e confia neles; a titularidade e efetividade na função são enormes vantagens.

Do ponto de vista do migrante, isso não é bom. Uma segunda implicação piora ainda mais a situação. Pense no que um empregador pode fazer para punir um trabalhador cujo desempenho seja insatisfatório; na pior das hipóteses, ele pode demiti-lo. A demissão, porém, só será uma punição adequada se a remuneração for atrativa o suficiente para que o trabalhador realmente queira mantê-la. Como Joe Stiglitz, que viria a ganhar o prêmio Nobel, observou muitos anos atrás, as empresas não querem pagar aos trabalhadores o mínimo aceitável, justamente para evitar a situação descrita por uma velha piada soviética: “Eles fingem que pagam, nós fingimos que trabalhamos”.

Essa lógica significa que o salário a ser pago pela empresa para induzir os empregados a trabalhar deve ser alto o bastante para que a demissão seja sentida. É o que os economistas denominam *salário de eficiência*. Em consequência, a diferença entre o que as empresas pagam aos trabalhadores estabelecidos e o que precisariam pagar aos recém-chegados não deve ser muito grande, para que elas não corram o risco de pagar pouco demais aos recém-chegados.⁴⁴

Nessas condições, os incentivos para contratar um migrante em busca de trabalho são ainda mais fracos. Além disso, os empregadores também relutam em manter grandes diferenças salariais em suas organizações, receosos de baixar o moral da equipe. As evidências sugerem que os trabalhadores detestam a desigualdade dentro das empresas, mesmo que ela decorra de diferenças de produtividade, pelo menos quando a relação entre remuneração e desempenho não seja imediatamente óbvia e transparente.⁴⁵ E trabalhadores infelizes não contribuem para locais de trabalho produtivos. Isso é uma das razões pelas quais trabalhadores nativos não são substituídos com rapidez por imigrantes mais baratos.

Essa discussão se encaixa muito bem com outra descoberta do estudo tcheco sobre migração já mencionado: para os nativos, perder o emprego não era realmente uma perda; representava, na verdade, ganhos menores (em comparação com regiões da Alemanha para onde os tchecos não iam).⁴⁶ As empresas alemãs não substituíam o pessoal existente por migrantes da República Tcheca. Quem já estava empregado na Alemanha ainda tinha o benefício da familiaridade. O que aconteceu foi que, em vez de contratar novos trabalhadores nativos, que elas não conheciam, as empresas alemãs às vezes contratavam tchecos, que também não conheciam.

A visão de que não há muita oportunidade para os migrantes tirarem o emprego dos nativos, mesmo oferecendo-se para trabalhar por salários mais baixos, também permite compreender mais facilmente por que os imigrantes acabam em funções rejeitadas pelos nativos, ou em cidades para as quais ninguém quer ir. Nessas condições, os migrantes não estão roubando o trabalho de ninguém; essas funções continuariam vagas se não houvesse migrantes dispostos a executá-las.

O conjunto de trabalhadores qualificados

Até agora, falamos a respeito do impacto de migrantes não qualificados sobre os nativos. No entanto, mesmo os que se opõem à migração não qualificada geralmente são favoráveis a migrantes qualificados. Muitos de nossos argumentos para explicar por que migrantes pouco qualificados não competem com nativos pouco qualificados não se aplicam aos migrantes qualificados. Para começar, a remuneração destes últimos costuma ser muito superior ao salário mínimo. Talvez não seja necessário lhes pagar um salário de eficiência, porque o trabalho que eles executam já é em si animador, e ter a chance de executá-lo e fazê-lo bem já seria em si gratificante. Portanto, paradoxalmente, há mais chance de migrantes qualificados pressionarem a remuneração dos nativos para baixo. Em segundo lugar, no caso de trabalhadores qualificados, o empregador se importa relativamente mais com o conjunto de habilidades do indivíduo em vias de contratação do que com a sua personalidade ou confiabilidade. A maioria dos hospitais, por exemplo, ao contratar enfermeiros, está principalmente preocupada em saber se os candidatos cumprem os requisitos legais para o exercício da função (em especial, se foram aprovados no exame de certificação da categoria profissional). Se um enfermeiro estrangeiro, com a certificação adequada, estiver disponível por menos, o hospital tem poucas razões para não o contratar. Além disso, ninguém contrata trabalhadores especializados sem uma série de entrevistas e testes, nivelando os trabalhadores desconhecidos com os já conhecidos ou recomendados.

Portanto, não admira que um estudo nos Estados Unidos tenha revelado que, para todo enfermeiro estrangeiro qualificado e certificado numa cidade, haja entre um e dois enfermeiros nativos a menos.⁴⁷ Em

parte, isso ocorre porque estudantes nativos que concorrem com enfermeiros nascidos e formados no exterior relutam em submeter-se ao exame de certificação nos respectivos estados.

Portanto, apesar do amplo apoio com que conta, inclusive de pessoas como o presidente Trump, a imigração de trabalhadores qualificados está mais para um saco de surpresas do ponto de vista do seu impacto sobre a população do país. Ela ajuda os nativos pouco qualificados, que se beneficiam de serviços mais baratos (a maioria dos médicos que atuam nos cantos mais pobres dos Estados Unidos são migrantes de países em desenvolvimento), ao custo de piorar as perspectivas do mercado de trabalho da população nativa com habilidades semelhantes (enfermeiros, médicos, engenheiros e professores universitários).

Que caravana?

Os mitos sobre a imigração estão desabando. Não há evidências de que a migração de trabalhadores pouco qualificados para países ricos puxe para baixo os níveis de salário e emprego dos nativos; os mercados de trabalho tampouco são parecidos com mercados de frutas, e não estão sujeitos às leis de oferta e demanda. Mas a outra razão que faz com que a imigração seja um tema tão explosivo do ponto de vista político é a ideia de que o número de possíveis imigrantes é excessivo, de que há uma enxurrada de estrangeiros, uma horda de alienígenas, uma cacofonia de línguas e costumes exóticos à espreita para derramar-se sobre nossas fronteiras monoculturais imaculadas.

Todavia, como vimos, não há evidências de que as hordas estejam à espera da chance de desembarcar nas praias dos Estados Unidos (ou do

Reino Unido, ou da França) e de que é preciso mantê-las à distância pelo uso da força (ou pela construção de muros). O fato é que, afora um desastre que as expulse além-fronteiras nacionais, a maioria das pessoas pobres prefere ficar na própria terra. Elas simplesmente não estão batendo na nossa porta, elas preferem seus próprios países. Não querem necessariamente ir nem mesmo para a capital local. As pessoas nos países ricos acham isso tão contraintuitivo que se recusam a acreditar, mesmo quando confrontadas com os fatos. Qual é a explicação?

Sem conexões

Muitas são as razões pelas quais as pessoas não se mudam. Tudo o que dificulta aos novos imigrantes competir com os residentes de longa data em busca de trabalho também os desestimula a se mudar. Em especial, como vimos, não é fácil para um imigrante encontrar um bom emprego. A exceção é quando o empregador é um parente ou amigo, ou amigo de um amigo, ou, pelo menos, da mesma etnia: alguém que conheça ou ao menos compreenda o migrante. Por isso, os migrantes tendem a ir para lugares onde tenham conexões; conseguir emprego é mais fácil e eles contam com ajuda para começar bem na nova cidade. É claro que não faltam razões para as perspectivas de emprego para os migrantes de uma mesma localidade se correlacionarem ao longo do tempo; por exemplo, se determinada vila ou aldeia produz ótimos encanadores, tanto as gerações recentes de migrantes quanto as anteriores encontrarão emprego como encanadores. A força do parentesco, no entanto, é ainda mais forte. Kaivan Munshi, professor da Universidade de Cambridge e talvez não por coincidência membro de uma pequena e muito coesa

comunidade de indianos zoroastrianos também conhecida como pársis, demonstrou que os migrantes mexicanos procuram explicitamente pessoas que talvez conheçam.⁴⁸

Ele observou que, a despeito das oportunidades nos Estados Unidos, a falta de chuvas (secas) sempre empurrou as pessoas para fora do México. Quando não chove em determinada vila ou aldeia, um grupo de pessoas parte em busca de outras oportunidades. Muitas acabam nos Estados Unidos, e, em consequência, outros migrantes da mesma vila ou aldeia passam a ter conexões nos Estados Unidos, pessoas com empregos seguros e em condições de ajudá-los a encontrar trabalho. Kaivan conjecturou que, ao se comparar duas aldeias no México com clima semelhante em determinado ano, *uma das quais enfrentara grave seca vários anos antes* (levando alguns aldeões a emigrar) *e a outra não*, seria mais fácil para um residente da aldeia que sofreu com a seca encontrar emprego (inclusive empregos melhores) do que para um residente da outra aldeia. Ele esperava ver mais migrantes, mais migrantes empregados e mais migrantes bem remunerados. Foi exatamente isso que os dados demonstraram. As conexões de rede são importantes.

Essas mesmas observações se aplicam ao reassentamento de refugiados. Os mais propensos a encontrar emprego são aqueles que foram enviados para lugares com muitos refugiados mais velhos do mesmo país.⁴⁹ Estes geralmente não conhecem seus novos compatriotas, mas ainda assim se sentem compelidos a ajudá-los.

Essas conexões são obviamente úteis para quem as tem, mas o que acontece com os menos bem relacionados? Eles por certo estarão em desvantagem. Na verdade, a presença de algumas pessoas que chegam com muitas recomendações pode arruinar as chances de todos os demais. Um empregador acostumado a receber trabalhadores com

recomendações tende a suspeitar de qualquer um que não as tenha. Sabendo disso, qualquer pessoa que possa conseguir uma recomendação prefere esperar para obtê-la (talvez surja alguma ligação com um possível empregador; talvez um amigo comece um negócio), e só quem não conhece ninguém que possa recomendá-lo (talvez porque não seja realmente um bom profissional) sairá por aí, de porta em porta, procurando emprego. Nesse caso, porém, o empregador estaria certo ao se recusar a recebê-lo.

O mercado nessa situação está se *esgarçando*. Em 1970, George Akerlof, outro futuro laureado do Nobel, mas então apenas um recém-doutor, escreveu um artigo, “The Market for ‘Lemons’” [“O mercado para ‘limões’”], no qual argumenta que o mercado de carros usados poderia simplesmente acabar, porque as pessoas têm incentivos para vender os piores carros. Essa tendência desencadeia a espécie de raciocínio autoconfirmável que vimos no caso dos recém-chegados ao mercado de trabalho; quanto mais desconfiados os compradores se tornam em relação aos carros velhos à venda, menos se dispõem a pagar neles.⁵⁰ O problema é que, quanto menos os compradores se dispuserem a pagar, mais os proprietários de carros usados em bom estado desejarão retê-los (ou vendê-los a amigos que os conhecem e confiam neles). Só quem souber que seu carro está prestes a pifar se disporá a vendê-lo no mercado aberto. Esse processo em que apenas os piores carros ou os piores trabalhadores ficam no mercado é denominado *seleção adversa*.⁵¹

As conexões supostamente ajudam as pessoas, mas o fato de algumas terem conexões e outras não pode, com efeito, acabar com um mercado que funcionaria bem se ninguém tivesse conexões. O jogo fica nivelado

se ninguém tem conexões. Se alguns as têm, o mercado pode se esgarçar, tornando a maioria das pessoas não empregável.

Os confortos de casa

Abhijit certa vez perguntou a migrantes em favelas de Delhi do que eles gostavam na vida na cidade.⁵² Muitas eram as coisas de que essas pessoas gostavam: mais opções de boa educação para os filhos, assistência médica de melhor qualidade, mais facilidade para encontrar emprego. A única coisa de que não gostavam era do meio ambiente. Isso não surpreende. A atmosfera de Delhi é uma das piores do planeta.⁵³ Ao serem questionadas sobre quais problemas ambientais do cotidiano gostariam de resolver primeiro, 69% mencionaram fossas e esgotos e 54% se queixaram da remoção de lixo. A combinação de fossas obstruídas, redes de esgoto inexistentes e acúmulo de lixo é geralmente o que dá às favelas da Índia (e de outros lugares) um odor característico, algo entre o azedo e o putrescente.

Por motivos óbvios, muitos moradores de favelas hesitam em levar a família com eles. Em vez disso, quando as coisas se tornam insuportáveis, como logo acontece, eles voltam para casa. Na área rural do Rajastão, o aldeão típico que migra para ganhar dinheiro volta para casa uma vez por mês.⁵⁴ Apenas um em cada dez episódios de migração dura mais do que três meses. Em outras palavras, os migrantes tendem a ficar perto da aldeia natal, o que, provavelmente, limita os tipos de trabalho que podem conseguir e os tipos de qualificação que adquirem.

Mas por que eles precisam morar em favelas, ou ainda pior? Por que não alugam algo um pouco melhor? Geralmente, mesmo que eles

tenham condições, essa opção não existe. Em muitos países em desenvolvimento, faltam muitos degraus na escada da habitação. O degrau seguinte ao da favela talvez seja o pequeno flat aconchegante, completamente inalcançável.

Existe uma razão para isso. A maioria das cidades do Terceiro Mundo carece da infraestrutura indispensável para servir à população. De acordo com um relatório recente, só a Índia precisa de cerca de 4,5 trilhões de dólares para investimentos em infraestrutura, entre 2016 e 2040, enquanto o Quênia necessita de 223 bilhões e o México, de 1,1 trilhão.⁵⁵ Como consequência, as áreas relativamente pequenas da maioria das cidades com infraestrutura decente são sempre objeto de enorme demanda, a preços astronômicos. Alguns dos imóveis mais caros do mundo, por exemplo, se situam na Índia. Carente de investimentos, o restante da cidade se desenvolve a esmo, com o pobre geralmente ocupando qualquer área que por acaso esteja ociosa, não importando que tenha ou não rede de esgoto e abastecimento de água potável. Desesperados por um lugar onde morar, mas receosos de serem expulsos a qualquer hora como invasores, eles constroem moradias improvisadas, que marcam a paisagem urbana como cicatrizes. São as famosas favelas do Terceiro Mundo.

Para piorar ainda mais as coisas, argumentou Ed Glaeser em seu maravilhoso *O triunfo da cidade*, entram em cena os urbanistas que resistem a construir bairros densos, com torres residenciais, para a classe média, almejando, ao contrário, criar “cidades-jardim”.⁵⁶ A Índia, por exemplo, impõe limites draconianos à altura dos prédios, muito mais rigorosos do que os de Paris, Nova York ou Cingapura. Essas restrições resultam em grande dispersão urbana e em longos deslocamentos

diários na maioria das cidades indianas. O mesmo acontece na China e em muitos outros países, ainda que de maneira menos exacerbada.⁵⁷

Para o indivíduo de baixa renda que aspira a migrar, esse conjunto de más escolhas de políticas públicas dá origem a uma escolha nada invejável. Ele pode se amontoar numa favela (se tiver sorte), passar muitas horas do dia em longos deslocamentos ou resignar-se à miséria diária de dormir sob uma ponte, no chão do prédio onde trabalha, no seu riquixá ou sob o seu caminhão, ou na calçada, protegido talvez pela marquise de uma loja. Se tudo isso já não for desanimador o suficiente, pelas razões já discutidas, os imigrantes de baixa qualificação sabem que, pelo menos no início, os trabalhos que estarão ao seu alcance são aqueles que ninguém mais quer. Se acontecer de você ir parar em um lugar estranho e não tiver escolha, pode ser que você aceite um trabalho desses, mas a perspectiva de abandonar amigos e família, parar no fim do mundo, dormir sob uma ponte, no chão frio ou em pontos de ônibus não é nada animadora. Tipicamente, só os migrantes com a capacidade de imaginar além dos obstáculos e agruras do momento e contemplar a ascensão de ajudante de garçom para dono de cadeia de restaurantes aceitam essa situação.

A atração do lar vai além dos confortos materiais. As pessoas pobres vivem, em regra, uma vida muito vulnerável. A renda tende a ser muito volátil e a saúde, ainda mais precária, o que torna providencial a possibilidade de procurar alguém e pedir ajuda, em caso de necessidade. Quanto mais conectada é uma pessoa, menos exposta ela ficará, caso algo ruim aconteça. As pessoas precisam de uma rede onde quer que estejam, mas essa rede tende a ser mais profunda e mais forte no lugar onde cresceram. Você e a sua família podem perder acesso a essa rede se

forem embora. Por conseguinte, só os mais desesperados e os mais afortunados têm condições de correr o risco de partir.

Conforto e conexões exercem o mesmo papel limitador para possíveis migrantes internacionais, só que com muito mais intensidade. Quando partem, eles geralmente vão sozinhos, deixando para trás tudo o que lhes é familiar ou valioso, por muitos e muitos anos.⁵⁸

Laços familiares

A natureza da vida em comunidades tradicionais talvez seja outro obstáculo importante às migrações. O economista caribenho Arthur Lewis, um dos pioneiros na economia do desenvolvimento e ganhador do prêmio Nobel de 1979, fez a seguinte observação simples em um famoso trabalho publicado em 1954.⁵⁹ Suponha que os empregos na cidade paguem 100 dólares por semana. Na aldeia não há emprego, mas, trabalhando nas terras da família, você ganha a sua fatia da renda semanal de 500 dólares; como são quatro pessoas na família, cada uma fica com 125 dólares por semana. Se você for embora, os seus irmãos não dividirão a renda com você. Por que, então, você iria para a cidade, sobretudo se a carga horária for a mesma e se o trabalho for igualmente penoso? O insight de Lewis foi o de que esse argumento se mantém seja você necessário ou não na fazenda. Suponha que a produção das terras totalizaria os mesmos 500 dólares, trabalhando você lá ou não, mas você poderia acrescentar 100 dólares ao caixa da família indo para a cidade. Você não fará isso, porque não o ajuda: você acabará com os seus 100 dólares e os seus três irmãos dividirão os 500 dólares das terras.

Evidentemente, hoje, talvez não sejam terras; um negócio de táxi da família teria a mesma probabilidade de mantê-lo em casa.

O ponto de Lewis era que todos na família ficariam em melhor condição se, por exemplo, seus irmãos pudessem lhe prometer 50 dólares das terras para ficar longe, de modo que você teria um total de 150 dólares, e cada um deles também. Mas talvez eles não possam; talvez essas promessas sejam logo esquecidas. Depois que você for embora, talvez lhe neguem a sua parte no negócio da família. E assim você fica, para garantir o seu direito. E, em consequência, pensou Lewis, a integração da força de trabalho rural no setor urbano mais produtivo, no país ou no exterior, será muito lenta. No cenário de Lewis, a migração é bem pequena.

O ponto geral aqui é que as conexões de rede, das quais a família é um exemplo específico, servem para resolver problemas específicos, mas isso não significa que promovam o bem social geral. Ocorre, por exemplo, que os pais que receiam ser abandonados na velhice podem estrategicamente negligenciar a educação dos filhos, para evitar que tenham a opção de mudar-se para a cidade. No estado de Haryana, não muito longe de Delhi, os pesquisadores se associaram a empresas de recrutamento para empregos na área administrativa, no intuito de prestar informações sobre essas oportunidades aos aldeões.⁶⁰ Os empregos faziam duas exigências: mudança para a cidade e escolaridade de nível médio. Para as meninas, a resposta dos pais às campanhas publicitárias foi inequivocamente benéfica; em comparação com as meninas de aldeias que não receberam informações da campanha, as meninas de aldeias que participaram da campanha eram mais bem-educadas, casaram mais tarde e, talvez o mais impressionante, eram mais bem alimentadas e mais altas.⁶¹ Para os meninos, no entanto, não

houve aumento na escolaridade média; os meninos que se esperava que deixassem a aldeia para ganhar dinheiro se beneficiaram da intervenção, muito como as meninas, mas aqueles cujos pais queriam que ficassem em casa para cuidar deles na velhice acabaram com escolaridade mais *baixa*. Os pais, na verdade, optaram por prejudicar os filhos para que estes ficassem em casa.

Insone em Katmandu

No experimento em que os aldeões receberam a oferta de 11,50 dólares para viajar e explorar o mercado de trabalho em uma das grandes cidades de Bangladesh, muitos participantes acabaram tão mais prósperos que teriam ficado felizes em pagar do próprio bolso para ter a oportunidade.⁶² Contudo, alguns poucos teriam acabado em piores condições se tivessem tido de pagar a viagem com recursos próprios: os que não conseguiram emprego e voltaram de mãos vazias. A maioria das pessoas não gosta de riscos, sobretudo aquelas mais próximas do nível de subsistência, uma vez que qualquer perda pode empurrá-las para a fome. Será por isso que tanta gente prefere não tentar?

O problema dessa explicação é que outra alternativa para migrantes potenciais seria poupar 11,50 dólares antes de fazer a viagem. Então, se não conseguissem emprego, poderiam voltar para casa e não ficariam em piores condições do que se não tivessem poupado e tentado, que é o que a maioria parece fazer. Além disso, as evidências sugerem que eles realmente poupam para outras coisas, e 11,50 dólares estão bem dentro de suas possibilidades. Assim, por que não o fizeram? Uma razão

possível é superestimar os riscos. Um estudo do Nepal enfatiza esse aspecto.

Hoje, mais de um quinto da população masculina economicamente ativa do país já foi ao exterior pelo menos uma vez, em grande parte a trabalho. A maioria trabalha em países como Malásia, Catar, Arábia Saudita ou Emirados Árabes Unidos. Tipicamente, eles costumam ficar fora por alguns anos, com um contrato de trabalho vinculado a um empregador específico.

Esse é um contexto em que se supõe que os migrantes seriam muito bem-informados sobre os custos e benefícios potenciais da migração, uma vez que é preciso uma oferta de emprego para conseguir o visto. Entretanto, as autoridades do governo nepalês com que conversamos expressaram a preocupação de que os migrantes não sabiam no que estavam entrando. Eles nutriam expectativas exageradas sobre ganhos e não tinham ideia de como as condições de vida no exterior poderiam ser ruins. Maheshwor Shrestha, nepalês que é nosso aluno de doutorado, decidiu investigar se as autoridades estavam certas.⁶³ Ele se reuniu à pequena equipe do escritório de passaportes em Katmandu, onde os migrantes potenciais solicitavam o documento. Nessas condições, entrevistou mais de 3 mil trabalhadores, fazendo-lhes perguntas detalhadas sobre quanto achavam que iriam ganhar, aonde estavam indo e como imaginavam que seriam as condições de vida no exterior.

Maheshwor concluiu que os possíveis migrantes estavam de fato um pouco otimistas demais quanto às perspectivas de rendimentos. Especificamente, eles superestimavam o potencial de rendimentos em mais ou menos 25%, o que podia ocorrer por várias razões, inclusive pela possibilidade de os recrutadores terem mentido para eles. Porém, o grande erro que cometiam era superestimar a chance de morrer

enquanto no exterior. O típico candidato à migração achava que, de cada mil migrantes, durante um período de dois anos, cerca de dez voltariam num caixão. Esse número é na realidade apenas 1,3.

Maheshwor, então, forneceu a alguns potenciais migrantes nepaleses informações sobre as verdadeiras faixas de salário ou os efetivos riscos de morrer (ou ambos). Comparando as decisões sobre migração dos que estavam informados e dos que ignoravam a realidade (só porque sua seleção aleatória não os incluiu), ele encontrou fortes evidências de que as informações eram úteis. Os que haviam sido informados sobre os salários tinham reduzido as suas expectativas, enquanto os que foram esclarecidos sobre a taxa de mortalidade também as revisaram para baixo. Além disso, eles agiram com base no que haviam aprendido; quando Maheshwor os procurou, várias semanas depois, para verificar o andamento das coisas, os que haviam sido informados sobre os salários se mostraram mais propensos a ficar no Nepal, enquanto os que haviam sido esclarecidos sobre a mortalidade, por outro lado, eram mais propensos a já terem partido. Portanto, em média, ao contrário do que acreditava o governo nepalês, a má informação estava mantendo os migrantes em casa.

Por que será que as pessoas sistematicamente superestimaram o risco de morrer? Maheshwor oferece uma resposta, mostrando que a morte de uma única pessoa de determinado distrito (uma área pequena) no Nepal reduz significativamente os fluxos migratórios desse distrito específico para o país onde ocorreu a morte.⁶⁴ Sem dúvida, os migrantes potenciais prestam atenção às informações locais. O problema, ao que parece, é que, ao relatar o falecimento de pessoas oriundas de determinada região, a mídia não informa simultaneamente o número de trabalhadores migrantes dessa mesma região. Assim, os trabalhadores

não têm como saber se aquela foi uma morte em cem ou em mil, e, na falta dessa informação, tendem a ter uma reação exagerada.

Se nem no Nepal as pessoas têm as informações certas, apesar das muitas agências de emprego do país, de seus vastos fluxos de entrada e saída de trabalhadores e de um governo genuinamente preocupado com o bem-estar de seus migrantes internacionais, é fácil imaginar como deve ficar confusa a maioria dos migrantes potenciais de outros países. Obviamente, a confusão atua nos dois sentidos, retendo as migrações, como no Nepal, ou incentivando-as, se a ignorância estimular o excesso de otimismo. Por que, então, há um preconceito sistemático contra as saídas?

Risco versus incerteza

Talvez a percepção exagerada da mortalidade relatada pelos respondentes de Maheshwor deva ser lida como uma metáfora do senso geral de mau agouro. Migrar, afinal, é deixar a família para abraçar o desconhecido, e o desconhecido é mais que apenas uma lista de diferentes resultados potenciais associados às respectivas probabilidades, como os economistas gostam de descrevê-lo. Na verdade, uma longa tradição em economia, que remonta a Frank Knight, distingue entre risco quantificável (50% de probabilidade de que isso aconteça, 50% de probabilidade de que aquilo aconteça) e o resto, o que Donald Rumsfeld memoravelmente chamou de “desconhecidos desconhecidos”,⁶⁵ e os economistas knightianos denominam *incerteza*.⁶⁶

Frank Knight estava convicto de que os humanos reagem de maneira muito diferente ao risco e à incerteza. A maioria das pessoas não gosta

de lidar com os “desconhecidos desconhecidos” e se empenhará ao máximo para não tomar decisões nos casos em que ignoram os contornos exatos do problema.

Do ponto de vista dos possíveis migrantes da área rural de Bangladesh, a cidade (e, obviamente, qualquer país estrangeiro) é um atoleiro de incertezas. Além de não saberem como o mercado avaliará seu conjunto específico de qualificações, eles também precisam descobrir onde encontrar empregadores potenciais, se enfrentarão concorrência na prestação de serviços ou se serão explorados por um único empregador, os tipos de referências necessárias, quanto tempo levarão para encontrar emprego, como sobreviverão enquanto esperam, onde irão morar e assim por diante. Eles têm pouca ou nenhuma experiência para orientá-los; é preciso estimar as probabilidades. Portanto, não admira que tantos migrantes potenciais tendam a hesitar.

Como em um espelho distorcido

A migração é um mergulho no desconhecido, o que pode deixar as pessoas muito relutantes em empreendê-la, mesmo que, em princípio, elas sejam capazes de poupar o suficiente para cobrir as várias contingências financeiras possíveis. Mais que arriscada, é uma situação incerta. Além disso, há boas evidências de que as pessoas detestam particularmente os erros que elas mesmas cometem. O mundo está apinhado de incertezas, muitas das quais fogem a qualquer tipo de controle. Esses caprichos as deixam infelizes, mas talvez não tanto quanto ficariam ao fazerem uma escolha deliberada que, como resultado de pura má sorte, as deixa em condições piores do que se não tivessem

feito nada. O status quo, a consequência de deixar tudo como está, serve como uma referência natural. Qualquer perda em relação a esse marco de referência é particularmente dolorosa. Esse conceito foi denominado *aversão à perda* por Daniel Kahneman e Amos Tversky, dois psicólogos incrivelmente influentes nos estudos de economia (Kahneman ganhou o prêmio Nobel de economia, em 2002, e Tversky provavelmente também teria sido premiado, não fosse a sua morte prematura).

Desde que o trabalho original desses dois autores foi publicado, uma vasta literatura demonstrou a existência da aversão à perda e como ela é capaz de explicar muitos comportamentos à primeira vista estranhos. Por exemplo, a maioria das pessoas paga um prêmio enorme pelo seguro da casa para reduzir a franquia do seguro.⁶⁷ Dessa maneira, evitam o momento doloroso em que, depois de algum acidente na casa, ainda teriam de pagar do próprio bolso uma franquia exorbitante. Em comparação, pagar agora um prêmio muito mais alto (pela apólice com franquia baixa) é indolor, pois elas nunca saberão se cometeram um erro. A mesma lógica explica por que compradores ingênuos acabam adquirindo “garantias estendidas” ultrajantemente dispendiosas. Em essência, a aversão à perda nos deixa extremamente preocupados com qualquer risco, mesmo pequeno, que resulte de nossas escolhas deliberadas. A migração, a não ser que todos estejam migrando, é uma dessas escolhas, e uma escolha importante; é fácil imaginar que muitos fiquem receosos de tentar.

Por fim, fracassar na migração é algo que as pessoas levam para o lado pessoal. Tantas são as histórias de sucesso, em narrativas épicas de migrantes vencedores, que é impossível não atribuir o fiasco a alguma falha grave nelas próprias, se não no mundo. Em 1952, o avô de Esther, Albert Granjon, veterinário que dirigia um matadouro em Le Mans, na

França, levou a esposa e quatro filhos pequenos para a Argentina, na época uma viagem marítima de várias semanas. Ele foi inspirado por um desejo de aventura, e tinha um plano um tanto vago de formar uma parceria para criação de gado com alguns conhecidos. O plano fracassou menos de um ano depois da chegada da família. As condições na fazenda eram mais duras do que ele havia imaginado, e ele brigou com os sócios no negócio, que se queixavam de que ele não havia trazido dinheiro suficiente para financiar o empreendimento. A jovem família se viu no meio do nada, em um país que não conhecia, sem renda. Voltar para a França teria sido relativamente fácil àquela altura. Nos anos prósperos do pós-guerra, o avô de Esther teria encontrado um emprego com facilidade. Ele tinha dois irmãos de classe média, em boas condições econômicas, que poderiam ter pagado a viagem de volta. Mas ele preferiu não recorrer à família. Sua esposa, Evelyne, disse a Esther, muitos anos depois, que voltar de mãos vazias, depois de implorar aos irmãos que financiassem as passagens, era uma humilhação inaceitável. Assim, a família resistiu às privações sem esmorecer, vivendo por mais de dois anos em extrema pobreza, agravada por um inapropriado senso de superioridade em relação aos nativos. As crianças não podiam falar espanhol em casa. Violaine, mãe de Esther, concluiu os estudos por meio de um curso por correspondência francês — ela nunca foi à escola na Argentina —, e passava as horas vagas realizando tarefas domésticas, cerzindo furos nos calçados de tecido que as crianças usavam. A situação financeira da família só melhorou quando Albert finalmente conseguiu um emprego, administrando uma fazenda experimental para o Institut Mérieux, uma empresa francesa do ramo farmacêutico. E, assim, eles ficaram na Argentina por mais de dez anos, antes de irem para o Peru, a Colômbia e o Senegal. Albert voltou para a França depois que sua saúde

deteriorou (embora ainda fosse bastante jovem), mas, naquelas circunstâncias, sua carreira profissional podia ser descrita com muita plausibilidade como uma aventura vitoriosa. No entanto, a vida de agruras cobrou seu preço, e ele morreu pouco depois do retorno.

O medo do fracasso é um desestímulo substancial ao embarque numa aventura arriscada. Muita gente prefere não tentar. Afinal, quase todos queremos preservar nossa autoimagem de indivíduos inteligentes, trabalhadores e moralmente íntegros, não só porque não é agradável admitir que somos de fato estúpidos, preguiçosos e inescrupulosos, mas também porque reforçar a autoestima revigora a motivação para continuar tentando, em face das adversidades com que nos defrontamos na vida.

E se é importante cultivar uma boa autoimagem, também é proveitoso aprimorá-la. Fazemos isso ativamente, filtrando as informações negativas. Outra opção é simplesmente evitar agir de maneira que tenha alguma chance de comprometer nossa reputação. Se atravesso a rua para não passar por um mendigo, não terei de revelar a mim mesmo que não sou generoso. Um bom aluno talvez deixe de estudar para um exame para ter uma desculpa pronta que preservará sua percepção de ser inteligente se, por acaso, não se sair bem. Um aspirante a migrante que fica em casa pode sempre sustentar a ficção de que, se tivesse ido, teria sido bem-sucedido.⁶⁸

É preciso sonhar (Albert, avô de Esther, estava em busca de aventura, e não fugindo de uma situação ruim), ou ter uma alta dose de autoconfiança, para superar a tendência de persistir no status quo. Talvez seja por isso que os migrantes, pelo menos aqueles que não foram empurrados pelo desespero, tendem a ser não os mais ricos nem os mais bem-educados, mas aqueles que têm alguma energia especial, o

que explica por que encontramos tantos empreendedores bem-sucedidos entre eles.

Depois de Tocqueville

Os americanos seriam supostamente a exceção a essa regra. A maioria deles está disposta a assumir riscos e a buscar oportunidades, ou pelo menos esse foi sempre o mito. Alexis de Tocqueville foi um aristocrata francês do século XIX que via os Estados Unidos como um modelo do que poderia ser uma sociedade livre. Para ele, a inquietação era um dos fatores que tornava o país especial: as pessoas se movimentavam o tempo todo, tanto entre setores quanto entre ocupações profissionais. Tocqueville atribuía essa inquietação à combinação de uma falta de estrutura de classe hereditária e um desejo constante de acumulação.⁶⁹ Todos tinham a chance de ficar ricos, e, portanto, cabia a cada um ir atrás das oportunidades, onde quer que estivessem.

Os americanos ainda acreditam nesse sonho americano, embora, na verdade, a hereditariedade desempenhe hoje um papel *mais importante* nos destinos dos americanos que no dos europeus.⁷⁰ E isso talvez tenha algo a ver com o declínio da inquietação americana. Pois, ao mesmo tempo que se tornaram menos tolerantes com relação às migrações internacionais, eles próprios também passaram a se movimentar menos. Nos anos 1950, 7% da população dos Estados Unidos mudava de município todos os anos. Esse número foi inferior a 4% em 2018. O declínio começou na década de 1990 e se acelerou em meados dos anos 2000.⁷¹ Além disso, há uma mudança marcante no padrão das migrações internas.⁷² Até meados da década de 1980, os estados ricos do país

apresentavam taxas de crescimento demográfico muito mais altas. Em algum momento depois de 1990 essa relação desapareceu; em média, os estados ricos deixaram de ser polo de atração populacional. Trabalhadores de alta qualificação continuam a se mudar dos estados pobres para os estados ricos, mas, agora, os trabalhadores de baixa qualificação, na medida em que ainda se mudam, parecem estar se deslocando na direção oposta. Essas duas tendências indicam que, desde a década de 1990, o mercado de trabalho dos Estados Unidos tornou-se cada vez mais segregado pelo nível de qualificação. As costas, leste e oeste, atraem cada vez mais trabalhadores instruídos, enquanto os menos instruídos parecem se concentrar no interior, sobretudo nas velhas cidades industriais do leste, como Detroit, Cleveland e Pittsburgh. Essa tendência contribuiu para as disparidades de rendimentos, estilos de vida e padrões de votação no país, e para uma sensação de ruptura, com algumas regiões regredindo enquanto outras progredem.

A força de atração de Palo Alto, na Califórnia, ou Cambridge, em Massachusetts, sobre trabalhadores com escolaridade alta nos ramos da informática e da biotecnologia não surpreende. Nessas cidades, os trabalhadores qualificados recebem salários mais altos e encontram com mais facilidade amigos e as conveniências que tanto apreciam.⁷³

Mas por que será que os trabalhadores com escolaridade baixa não os seguem? Afinal, advogados precisam de jardineiros, cozinheiros e garçons. A concentração de trabalhadores qualificados deve criar demanda por trabalhadores não qualificados, encorajando-os a se deslocar. E estamos falando dos Estados Unidos, onde, diferentemente de Bangladesh, quase todo mundo tem dinheiro para pagar passagens de

ônibus estaduais e interestaduais. O nível de informação é muito melhor e todos sabem quais são as cidades mais prósperas.

Parte da resposta é que nas cidades mais prósperas os ganhos salariais são menores para trabalhadores que têm apenas o ensino médio do que para aqueles com alta qualificação.⁷⁴ Isso, porém, explica apenas uma parte da história. Existe também um incentivo salarial para trabalhadores de baixa qualificação. De acordo com websites que apresentam informações sobre salários, um barista do Starbucks recebe por hora cerca de 12 dólares em Boston e 9 dólares em Boise.⁷⁵ Esse valor é inferior aos ganhos dos trabalhadores de alta qualificação, mas de modo algum desprezível (e, além disso, em Boston, eles precisam ter compostura).

Todavia, precisamente porque existe uma grande demanda por parte dos cada vez mais numerosos trabalhadores de alta qualificação, os custos de habitação explodiram em Palo Alto, Cambridge e outros lugares semelhantes. Um advogado e um faxineiro ganham mais em Nova York do que no Deep South, embora a diferença entre os salários num lugar e no outro seja maior para o advogado (45%) do que para o faxineiro (32%). Os custos de habitação, no entanto, são de apenas 21% do salário de um advogado em Nova York, enquanto chegam a 52% do salário de um faxineiro. Assim, o salário real, depois de subtraído o custo de vida, é realmente muito mais alto para o advogado em Nova York do que no Deep South (37%), mas o oposto é verdade para o faxineiro (ele ganharia 6% a mais no Deep South). Não faz sentido para o faxineiro mudar-se para Nova York.⁷⁶

O Mission District, em San Francisco, tornou-se um símbolo desse fenômeno. Até finais da década de 1990, ele era um bairro da classe trabalhadora, habitado sobretudo por imigrantes hispânicos recém-

chegados, mas sua localização o tornava atraente para jovens trabalhadores da indústria de tecnologia. Os aluguéis médios de apartamentos de um quarto têm subido de maneira acentuada, de 1900 dólares, em 2011, para 2675 dólares, em 2013, e 3250 dólares, em 2014.⁷⁷ Hoje, o aluguel médio de um apartamento no Mission District torna-o impraticável para alguém que receba um salário mínimo.⁷⁸ O Mission Yuppie Eradication Project, um derradeiro e desesperado esforço para afastar os trabalhadores da indústria tecnológica por meio da vandalização de automóveis, atraiu muita atenção para a gentrificação do bairro, embora, no fim das contas, tenha sido ineficaz.⁷⁹

Obviamente, é possível construir mais casas nas imediações de cidades prósperas, mas esse é um processo demorado. Além disso, muitas das cidades mais antigas dos Estados Unidos possuem regras de zoneamento com o objetivo de restringir novas construções e dificultar o adensamento. Os novos prédios não podem ser muito diferentes dos existentes, os terrenos devem ter um tamanho mínimo e assim por diante. Isso torna mais difícil a transição para bairros de alta densidade populacional quando a demanda por habitação aumenta. Como no mundo em desenvolvimento, essas limitações impõem aos novos migrantes um conjunto terrível de escolhas: morar muito longe do trabalho ou pagar um preço exorbitante.⁸⁰

O crescimento recente nos Estados Unidos tem se concentrado em locais com instituições educacionais fortes. Esses lugares também tendem a ser as cidades mais antigas, com estoques de imóveis dispendiosos e de difícil expansão. Muitos deles são cidades mais “europeias”, que tendem a oferecer mais incentivos para a preservação de seu patrimônio histórico contra as forças do desenvolvimento e, assim, impõem zoneamento restritivo e aluguéis elevados. Essa talvez

seja uma das razões pelas quais o americano médio não se muda para onde o crescimento está acontecendo.

Se um trabalhador que ficou desempregado porque a sua região foi atingida por alguma queda na atividade econômica está pensando em se mudar para um lugar onde seja mais fácil conseguir emprego, a questão imobiliária torna-se ainda mais complexa. Se ele tiver casa própria, ainda que o valor de revenda seja muito baixo, ele pelo menos poderá morar nela. Se não tiver, ainda é verdade que se beneficiará mais da queda dos aluguéis, resultante do colapso da economia local, do que um trabalhador de alta qualificação, uma vez que as despesas com habitação representam grande parte de seu orçamento.⁸¹ O colapso do mercado imobiliário local, que costuma acompanhar a queda na atividade econômica, tende a, de maneira perversa, impedir que o pobre se mude para outro lugar.

Há outras razões para não se mudar, mesmo que as oportunidades sejam mais escassas em casa do que em outros lugares. Cuidar de crianças, em especial, é dispendioso nos Estados Unidos, em virtude de uma combinação de normas rigorosas e falta de subsídios públicos. Para alguém com um emprego de baixa remuneração, contratar alguém para tomar conta dos filhos a preços de mercado costuma ser impossível; o único recurso são os avós, ou, na falta destes, outros parentes ou amigos. E, a não ser que os cuidadores o acompanhem na mudança, mudar-se é impensável. Nada disso era um problema quando a maioria das mulheres não trabalhava fora e tomava conta das crianças, mas no mundo de hoje esse pode ser um fator decisivo.

Além disso, o emprego pode não ser duradouro. A perda do emprego pode resultar em despejo, e então fica mais difícil conseguir outro emprego se você não tiver um endereço.⁸² Nessas condições, a família

também representa uma rede de segurança, financeira e emocional; o jovem desempregado volta para a casa dos pais. Entre homens desempregados no auge da idade produtiva, em 2015 67% moram com os pais ou com um parente próximo (em comparação com 46% em 2000).⁸³ É fácil compreender por que alguém relutaria em deixar todo esse conforto e segurança para trás e se mudar para outra cidade.

Para quem acabou de perder o emprego numa fábrica, por exemplo, depois de passar a maior parte da carreira trabalhando em sua cidade natal para um único empregador, isso é agravado pelo trauma de ter de começar tudo de novo. Em vez de deixar um emprego confortável para desfrutar de uma aposentadoria segura, como provavelmente ocorreu com seus pais, o que se pede dessa pessoa é que reformule suas expectativas, vá para uma cidade onde não conhece ninguém e ninguém a conhece e comece tudo da estaca zero, em um novo emprego jamais imaginado. Não admira que seja melhor ficar parado.

Comeback Cities Tour

Se é difícil para as pessoas se mudarem de áreas desoladas, por que os empregos não vão até elas? As empresas certamente poderiam aproveitar essa força de trabalho disponível, por salários mais baixos e aluguéis mais baixos, em áreas onde outras empresas fecharam. Essa ideia já foi lançada. Em dezembro de 2017, Steven Case, o bilionário fundador da AOL, e J. D. Vance, autor de *Era uma vez um sonho*, um lamento pelas terras perdidas na região central da América, criaram o fundo de investimentos Rise of the Rest. Ele foi financiado por alguns dos bilionários mais conhecidos dos Estados Unidos (de Jeff Bezos a Eric

Schmidt) para focar em estados tradicionalmente ignorados por investidores em tecnologia. Uma excursão de ônibus (a Comeback Cities Tour) levou um grupo de investidores do Vale do Silício a lugares como Youngstown e Akron, em Ohio; Detroit e Flint, no Michigan; e South Bend, em Indiana. Os promotores do fundo se apressaram em salientar que não se tratava de uma iniciativa de impacto social, mas de um empreendimento tradicional para ganhar dinheiro. No *New York Times*, ao falarem sobre a viagem⁸⁴ e sobre o fundo em si,⁸⁵ muitos investidores do Vale do Silício enfatizaram o congestionamento, a insularidade e o alto custo de morar na Bay Area, e as grandes oportunidades oferecidas pelas terras na região central do país.

No entanto, apesar de todo o burburinho, não faltavam razões para ceticismo. O fundo era de apenas 150 milhões dólares — uma ninharia para as pessoas nesse grupo. Bezos apoiou o empreendimento, mas não o suficiente para incluir Detroit entre as finalistas de possíveis sedes da HQ₂ da Amazon. A expectativa consistia exatamente em promover alguma efervescência, iniciar algum empreendimento e promover alguma agitação em torno dos primeiros investidores para encorajar outros. Se funcionou no Harlem, por que não em Akron? Só que o Harlem fica em Manhattan, carente de espaço, com toda a sua empolgação e suas inúmeras conveniências. O renascimento do Harlem estava destinado a acontecer em algum momento. Somos menos otimistas quanto a Akron (ou South Bend, ou Detroit). É difícil para esses lugares oferecer os tipos de conveniências sedutoras que tanto atraem grande parte da juventude rica de nossos dias: bons restaurantes, bares efervescentes e cafés onde é possível comprar *espressos* a preços exorbitantes de baristas pretensiosos. Em outras palavras, estamos diante de um dilema do tipo “o ovo e a galinha”: trabalhadores jovens

com alto nível de escolaridade não virão sem essas conveniências, mas essas conveniências não poderão prosperar sem trabalhadores com esse perfil.

Na verdade, empresas de quase todos os setores tendem a formar clusters, ou agrupamentos. Imagine lançar dardos a esmo em um mapa dos Estados Unidos. Você irá perceber que os furos deixados pelos dardos estarão distribuídos de maneira mais ou menos uniforme por todo o mapa. O mapa real de qualquer indústria, porém, não se parece nada com isso; é como se alguém tivesse lançado todos os dardos no mesmo lugar.⁸⁶ Em parte, isso se deve provavelmente à reputação; os compradores podem suspeitar de uma empresa de software no meio de uma plantação de milho. Também seria difícil recrutar trabalhadores se, sempre que precisasse de um novo empregado, você tivesse de convencer alguém a viajar pelo país, em vez de simplesmente pegar alguém do vizinho. Também há razões regulatórias: as leis de zoneamento geralmente tentam concentrar indústrias poluidoras em um lugar e restaurantes e bares em outro. Por fim, as preferências de pessoas de um mesmo setor tendem a ser semelhantes (tecnólogos gostam de café, financistas gostam de se exibir com garrafas de vinho caras). A concentração torna mais fácil providenciar as comodidades que elas apreciam.

Por todos esses motivos, a formação de agrupamentos faz sentido, mas também significa que é muito mais difícil começar pequeno e crescer. Destacar-se como a única empresa de biotecnologia nos Apalaches será sempre difícil. Esperamos que a Comeback Cities Tour seja um sucesso, mas não estamos contando com isso (nem comprando imóveis em Detroit).

Eisenhower e Stálin

A verdadeira crise migratória não decorre do excesso de migração internacional. Na maioria das vezes, as migrações ocorrem sem custo econômico para a população nativa e geram alguns benefícios claros para os migrantes. O verdadeiro problema é que geralmente as pessoas não conseguem ou não querem se deslocar, dentro ou fora do país natal, para aproveitar oportunidades econômicas. Essa tendência por acaso sugere que um governo progressista deveria recompensar quem se muda e, talvez, até punir quem não se mexe?

A questão pode parecer extravagante, considerando que o atual debate está focado principalmente em como limitar as migrações, mas, na década de 1950, os governos dos Estados Unidos, Canadá, China, África do Sul e União Soviética estavam profundamente envolvidos em políticas de remanejamento mais ou menos forçado. Essas políticas em geral tinham objetivos políticos não declarados, mas brutais (a supressão de grupos étnicos problemáticos era um deles), e tendiam a se disfarçar sob a linguagem da modernização, que enfatizava as deficiências dos arranjos econômicos tradicionais. A agenda de modernização nos países em desenvolvimento não raro se inspirava nesses exemplos.

Há também uma longa tradição dos governos de países em desenvolvimento em usar políticas de preços e tributárias para beneficiar a população urbana em detrimento da população rural. Muitos países da África, na década de 1970, constituíram o que denominavam conselhos de comercialização agrícola. Era uma ironia cruel, uma vez que muitos desses órgãos tinham o intuito de *evitar* a comercialização da produção, para que fosse possível comprá-la a preços mais baixos, de modo a estabilizar os preços para os habitantes das cidades. Outros países, como

a Índia e a China, proibiam a exportação de produtos agrícolas para manter os preços em níveis satisfatórios para os consumidores urbanos. Um subproduto dessas políticas foi tornar a agricultura não lucrativa, encorajando a população rural a deixar suas terras. Evidentemente, essas políticas prejudicaram os mais pobres, os pequenos agricultores e os trabalhadores rurais sem terra, que talvez não tivessem recursos para se mudar.

Essa história infeliz, contudo, não deveria nos cegar às razões econômicas para promover a migração. A mobilidade (doméstica e internacional) é um canal importante para o nivelamento do padrão de vida entre regiões e países e para a absorção das altas e baixas das economias regionais. Movimentando-se, os trabalhadores aproveitam os efeitos positivos das oportunidades e evitam os choques negativos das adversidades. É assim que as economias absorvem as crises e se ajustam às transformações estruturais.

Para aqueles de nós (inclusive a maioria dos economistas) que já vivem nos países mais ricos e nas cidades mais prósperas, parece tão óbvio ser muito melhor continuar onde estamos que presumimos que todos os outros queiram vir também. Para os economistas, o magnetismo econômico das áreas pujantes é em grande parte um fator positivo. Para as populações urbanas dos países em desenvolvimento ou para os residentes dos países ricos, por outro lado, a suposição de que todo mundo será atraído para o seu quintal é uma perspectiva assustadora. Eles imaginam massas de pessoas chegando e lutando pelos escassos recursos locais, como empregos, moradias em conjuntos habitacionais e vagas em estacionamentos. A preocupação central — de que os imigrantes reduzam os salários e as perspectivas de emprego para

os nativos — é descabida, mas o medo da superlotação, sobretudo nas cidades precárias do Terceiro Mundo, não é de todo injustificado.

O pavor de ser “esmagado” é também o que dá origem a receios de assimilação. Se indivíduos demais de uma cultura diferente afluem pelas fronteiras (como camponeses movimentando-se pelo território indiano ou mexicanos assentando-se nos Estados Unidos), será que eles assimilarão ou transformarão a cultura anfitriã? Ou, aliás, absorverão tão bem a cultura local que a sua própria desaparecerá, deixando-nos com uma mistura globalizada insípida e pasteurizada? A utopia de um movimento perfeito e instantâneo em resposta a qualquer diferença de oportunidades econômicas pode se tornar sua própria distopia.

O fato, porém, é que estamos longe dessa utopia/distopia. Longe de sentirem essa atração irresistível pelos lugares economicamente prósperos, as pessoas que enfrentam dificuldades em suas terras originárias geralmente preferem ficar em casa.

Essa realidade sugere que encorajar as migrações, tanto internas quanto externas, deve ser realmente uma prioridade em termos de políticas públicas, mas que a maneira certa de fazê-lo consiste não em forçar os deslocamentos nem em distorcer os incentivos econômicos, como foi feito no passado, mas em remover alguns dos principais obstáculos.

É importante agilizar todo o processo e divulgá-lo de maneira mais eficiente, para que os trabalhadores compreendam melhor os custos e as recompensas da migração. Facilitar a movimentação de dinheiro, nos dois sentidos, entre os migrantes e suas famílias também seria útil, de modo a atenuar o isolamento de quem migra. Considerando o medo desmesurado de fracassar, oferecer aos migrantes alguma garantia contra reveses também seria uma hipótese. Quando se criou algo

parecido em Bangladesh, os efeitos foram quase tão importantes quanto os da oferta de bilhetes de ônibus.⁸⁷

Todavia, a melhor maneira de ajudar (e, portanto, também de encorajar) os migrantes, além de tornar a população local mais receptiva, é, provavelmente, facilitar a sua integração. Oferecer assistência habitacional (subsídios ao aluguel?), empregabilidade pré-migração, ajuda no cuidado das crianças e assim por diante garantiria que qualquer recém-chegado encontrasse mais rapidamente um lugar na sociedade. Essas iniciativas se aplicam tanto à mobilidade doméstica quanto à mobilidade internacional. Elas induziriam os indecisos a fazer a viagem e os ajudaria a integrar-se mais depressa no tecido das comunidades anfitriãs. Hoje, estamos quase na situação oposta. À exceção do trabalho de algumas organizações dedicadas ao auxílio de refugiados, nada realmente é feito para facilitar o processo de adaptação. Os migrantes internacionais enfrentam uma verdadeira corrida de obstáculos para conseguir o direito de trabalhar. Os migrantes internos não têm onde ficar e, geralmente, lutam para conseguir o primeiro emprego, mesmo quando parece haver muitas oportunidades.

Obviamente, não podemos esquecer que a má política de resposta às migrações não decorre apenas da incompreensão da economia, mas também de considerações identitárias. Não há nada novo na desconexão entre economia e política. As cidades americanas que receberam a maioria dos imigrantes europeus na era de ouro das migrações se beneficiaram economicamente desse influxo. Mesmo assim, porém, os imigrantes suscitaram reações políticas generalizadas e hostis. As cidades reduziram impostos e gastos públicos em resposta à imigração. Os cortes de gastos públicos foram particularmente profundos no caso de serviços mais propensos a promover contatos interétnicos (como

escolas) ou que ajudavam os imigrantes de baixa renda (como sistema de esgoto, coleta de lixo etc.). Nas cidades que recebiam mais migrantes, o Partido Democrata, favorável à imigração, obteve menos votos, incentivando a eleição de políticos mais conservadores, em especial os que apoiavam o National Origins Act, de 1924, que pôs um fim à era da imigração irrestrita nos Estados Unidos. Os eleitores estavam reagindo à distância cultural entre eles e os novos migrantes; à época, católicos e judeus eram considerados estranhos irremediáveis, até, obviamente, serem assimilados.⁸⁸

O fato de a história repetir-se não a torna menos desagradável na segunda ou na terceira vez. Mas talvez nos ajude a compreender melhor como reagir a essa raiva. Voltaremos a essa questão no capítulo 4.

Em última análise, também precisamos nos lembrar de que muitas pessoas, quaisquer que sejam os incentivos, optarão por não se mudar. Essa imobilidade, que vai contra todos os instintos dos economistas sobre o comportamento humano, tem implicações profundas para toda a economia. Ela afeta as consequências de uma ampla gama de políticas econômicas, como veremos ao longo de todo este livro. No próximo capítulo, por exemplo, veremos que ela explica, em parte, por que o comércio internacional tem gerado muito menos benefícios do que se esperava; e, no capítulo 5, analisaremos como ela afeta o crescimento econômico. Tudo isso exige uma reformulação das políticas sociais que leve em conta essa imobilidade, algo que tentaremos fazer no capítulo 9.

* Em tradução livre: “ninguém deixa o lar, a menos/ que o lar seja a boca de um tubarão/ você só corre para a fronteira/ quando vê toda a cidade correndo também/ os vizinhos indo mais rápido que você/ hálito sangrento na garganta/ o garoto com quem você ia pra escola/ que beijou você, zonza, atrás da velha

fábrica de estanho/ segura uma arma maior que o próprio corpo/ você só deixa o lar/ quando o lar não deixa você ficar”. (N. T.)

** A menção é ao poema de Lazarus “The New Colossus”, inscrito na base da Estátua da Liberdade. (N. T.)