

CAPÍTULO 1

Só estávamos a tentar ajudar

Algumas das melhores ideias da história — na verdade, quase todas — começaram por parecer loucas. Dito isto, muitas ideias que parecem loucas são realmente loucas. Mas como é que sabemos isto? Uma das maiores vantagens em escrever num blogue é que temos um sítio onde podemos apresentar as ideias mais loucas e ver o quão depressa são criticadas. De todas as coisas que já escrevi, a primeira deste capítulo foi a que gerou a resposta mais rápida, mais forte e mais feroz.

Se fosse um terrorista, como atacaria?

(SDL)

Recentemente, a Administração de Segurança dos Transportes (TSA — Transportation Security Administration) anunciou que iria manter todas as restrições que estavam em vigor sobre aquilo que se pode levar para um avião, embora tenha levantado a proibição de levar isqueiros. Se parecia um disparate impedir que as pessoas entrassem na zona de segurança com pasta de dentes, desodorizante ou água, já não parecia tão estranho proibir os isqueiros. Pergunto-me se os fabricantes de isqueiros fizeram pressão a favor ou contra esta mudança de regras. Por um lado, o confisco de 22 mil isqueiros por dia pareceria bom para o negócio; por outro, talvez menos pessoas comprem isqueiros se não os puderem levar no avião.

Depois de ter ouvido falar destas regras, pus-me a pensar sobre o que eu faria para maximizar o terror se fosse um terrorista com recursos limitados. Começaria por pensar sobre o que realmente inspira medo. Uma coisa que assusta as pessoas é a ideia de poderem ser

vítimas de um ataque. Com isto em mente, poderia fazer alguma coisa que todas as pessoas pensassem que era dirigida contra elas, ainda que a probabilidade de infligir danos pessoais fosse muito baixa.

Os seres humanos tendem a sobrestimar as pequenas probabilidades; assim, o medo gerado por um ato terrorista é muito desproporcionado em relação ao verdadeiro risco.

Eu poderia também criar a ideia de que existe um exército de terroristas; faria isto com múltiplos ataques ao mesmo tempo, seguidos por mais alguns pouco tempo depois.

Em terceiro lugar, a não ser que os terroristas insistam sempre em missões suicidas (o que não imagino que façam), seria ótimo conceber um plano no qual os terroristas, se possível, não fossem mortos ou apanhados em ação.

Em quarto, penso que faz todo o sentido tentar acabar com o comércio, pois um colapso do comércio dá às pessoas mais tempo livre para pensarem em como estão assustadas.

Em quinto, se quisermos mesmo infligir dor aos EUA, o ato tem de levar o governo a decretar um pacote de leis muito duras, que se mantenha em vigor muito depois de ter servido o seu fim (pressupondo que tinha um fim).

A minha visão geral do mundo é: quanto mais simples, melhor. Penso que isto também se aplica ao terrorismo. Neste espírito, o melhor plano terrorista que já ouvi é um que o meu pai pensou depois de dois atiradores furtivos terem provocado o caos em Washington em 2002. A ideia básica consiste em armar 20 terroristas com espingardas e automóveis e planejar uma ação em que comecem a disparar aleatoriamente em momentos predeterminados por todo o país. Grandes cidades, vilas, subúrbios, etc. Devem mover-se bastante. Ninguém saberá quando ou onde voltarão a atacar. O caos seria incrível, sobretudo tendo em conta os poucos recursos de que os terroristas necessitariam. Seria também muito difícil apanhá-los. É claro que os danos não seriam tão extremos como denotar uma bomba nuclear em Nova Iorque, mas não há dúvida de que seria muito mais fácil obter umas dezenas de armas de fogo do que uma bomba nuclear.

Tenho a certeza de que muitos leitores têm ideias bem melhores. Gostaria de ouvi-las. Pensem em publicá-las neste blogue como uma forma de serviço público: pressuponho que deve haver muito mais

pessoas contra o terrorismo do que verdadeiros terroristas a lerem este blogue. Assim, a divulgação destas ideias dá aos combatentes do terrorismo uma hipótese de pensarem nestes cenários e de fazerem planos antes que ocorram.

Este post foi publicado a 8 de agosto de 2007, no dia em que o blogue Freakonomics passou a ficar alojado no website do The New York Times. Nesse mesmo dia, numa entrevista ao The New York Observer, pediram a Dubner que explicasse por que razão o Freakonomics foi o primeiro blogue externo que o Times decidiu publicar. A resposta dele refletiu o facto de ter trabalhado no jornal e de conhecer bem os seus usos e costumes: «Sabem que não vou lançar qualquer tipo de fatwa sobre o blogue.» Na verdade, o post de Levitt a pedir ideias para um ataque terrorista foi considerado exatamente isso. Recebeu tantas respostas fervorosas que o Times encerrou a secção de comentários depois de algumas centenas de respostas. Este é um dos comentários mais típicos: «Deve estar a gozar. Ideias para terroristas? Pensa que é engraçado? Esperto? Você é um idiota.» Isto levou Levitt a voltar a tentar no dia seguinte:

Terrorismo, parte II (SDL)

No primeiro dia em que o nosso blogue foi hospedado pelo *The New York Times*, redigi um *post* que gerou as reações mais odiosas que já recebi desde que a história sobre a relação entre o aborto e a criminalidade foi publicada há uma década¹. As pessoas que me escrevem não são capazes de decidir se sou um imbecil, um traidor ou ambos. Deixem-me tentar de novo.

Tantas respostas inflamadas levaram-me a perguntar o que pensam os americanos comuns que os terroristas fazem durante todo o dia. Eu aposto que estão a congeminar ideias para ataques terroristas. E temos de acreditar que os terroristas são totalmente idiotas se nunca lhes ocorreu, depois dos atiradores de Washington, que um ataque de atiradores furtivos talvez não fosse uma má ideia.

A questão é esta: há um número quase infinito de estratégias incrivelmente simples que podem ser usadas pelos terroristas. O facto de já terem passado seis anos desde o último grande ataque terrorista

nos Estados Unidos sugere que ou os terroristas são incompetentes ou que, talvez, o objetivo deles não é provocar terror. (Outro fator são os esforços de prevenção das autoridades policiais e do governo; abordarei isto mais à frente.)

Muitos dos *e-mails* zangados que recebi pediam que eu redigisse um *post* a explicar como travar os terroristas. No entanto, a resposta óbvia é decepcionante: se os terroristas quiserem fazer ações de baixo nível e de baixa tecnologia, somos incapazes de os travar.

Esta é a situação atual no Iraque e, num grau menor, em Israel. Era também mais ou menos a situação com o IRA há algum tempo.

Assim, que podemos fazer? Como fizeram os britânicos e os israelitas face a esta situação, os americanos teriam de saber como viver com isso. O verdadeiro custo deste terrorismo de baixo nível em termos de vidas humanas é relativamente pequeno se comparado com outras causas de morte, como acidentes rodoviários, ataques cardíacos, homicídios e suicídios. O verdadeiro custo é imposto pelo medo.

Mas tal como as pessoas dos países com inflação galopante aprendem relativamente depressa a viver com isso, o mesmo acontece com o terrorismo. O risco de uma pessoa morrer num ataque enquanto conduz um autocarro em Israel é baixo — por isso, como mostraram Gary Becker e Yona Rubinstein², os indivíduos que têm muita experiência em conduzir autocarros israelitas não reagem muito à ameaça de bombas. De forma similar, não há grandes prémios salariais para se ser motorista de autocarros em Israel.

Para além disto, penso que há mais algumas coisas que podemos fazer. Se a ameaça vier do estrangeiro, faremos bem em evitar que pessoas perigosas entrem no país. Isto é óbvio. Talvez menos óbvio seja o facto de podermos seguir os potenciais riscos depois de terem entrado no país. Se alguém entrar com um visto de estudante e não estiver matriculado numa escola, por exemplo, vale a pena manter essa pessoa sob vigilância apertada.

Outra opção é a que tem sido usada pelos britânicos: instalar câmaras em toda a parte. Isto é muito antiamericano e, por isso, provavelmente nunca será posto em prática. Também não estou certo de que seja um bom investimento. No entanto, os ataques recentes no Reino Unido sugerem que estas câmaras são pelo menos úteis *a posteriori* para identificar os perpetradores.

O trabalho do meu colega Robert Pape³, da Universidade de Chicago, sugere que a melhor forma de prever atos terroristas é a ocupação do território de um grupo. Neste sentido, ter tropas americanas no Iraque não parece estar a ajudar a reduzir o terrorismo — embora possa servir outros fins.

Em última instância, dou-me conta de que existem duas interpretações possíveis da nossa situação em relação ao terrorismo.

Uma destas interpretações é a seguinte: a principal razão por que não estamos a ser dizimados pelos terroristas é por os esforços anti-terroristas do governo terem vindo a ser bem-sucedidos.

A interpretação alternativa é o risco do terrorismo não ser assim tão elevado e de estarmos a gastar demasiado a combatê-lo, ou pelo menos a parecer combatê-lo. Para a maioria dos governantes, há muito mais pressão para dar a ideia de que estão a tentar travar o terrorismo do que para, de facto, o travarem. O diretor da TSA não pode ser responsabilizado se um avião for abatido por um míssil portátil, mas estará em sarilhos se um tubo explosivo de pasta de dentes fizer cair um avião. Por conseguinte, investimos muito mais esforço na pasta de dentes, mesmo que, provavelmente, seja uma ameaça muito menos importante.

Do mesmo modo, um agente da CIA não ficará em sarilhos se ocorrer um ataque terrorista; só terá problemas se não houver um relatório escrito que descreva a possibilidade de tal ataque, que alguém devia ter seguido, mas nunca o fez por haver demasiados relatórios escritos.

Penso que o segundo cenário — a ameaça terrorista não é assim tão grande — é o mais provável. O que, se pensarmos nisso, é uma visão otimista do mundo. Mas esta probabilidade continua a fazer de mim um imbecil, um traidor ou as duas coisas.

E que tal uma «guerra aos impostos»?

(SJD)

David Cay Johnston¹, que faz um trabalho excelente a cobrir a política fiscal dos EUA e outros assuntos económicos para o *The New York Times*, diz que o fisco (IRS) está a subcontratar a coleta de impostos a terceiros, ou seja, agências de cobrança. «O programa de cobrança de

dívidas privadas deverá recolher 1,4 mil milhões de dólares em dez anos», escreve ele, «com as agências de cobrança a ficarem com 330 milhões de dólares desse total, ou 22 a 24 cêntimos por dólar.»

Isto parece uma percentagem demasiado grande para entregar a alguém. E talvez as pessoas se preocupem com o facto de as agências de cobrança terem acesso às suas informações fiscais. Contudo, aquilo que mais me impressiona é que as Finanças sabem quem deve dinheiro e sabem onde encontrá-lo, mas, como têm pouco pessoal, não podem fazer isso. Assim, têm de contratar alguém para fazê-lo, a um preço elevado.

As Finanças admitem que a cobrança externa é muito mais cara do que a cobrança interna. O ex-comissário Charles O. Rossotti disse certa vez ao Congresso que se, o IRS contratasse mais funcionários, «poderia coletar mais de nove mil milhões de dólares por ano e gastar apenas 296 milhões — ou cerca de três cêntimos por dólar — para fazer isso», escreve Johnston.

Mesmo que Rossotti estivesse a exagerar o valor em 500%, o governo ainda faria um melhor negócio ao contratar mais funcionários do que ao contratar terceiros que ficam com 22%. No entanto, o Congresso, que supervisiona o orçamento das Finanças, costuma mostrar-se relutante em dar mais recursos à agência para fazer o seu trabalho. Já abordámos este assunto numa coluna nossa no *The New York Times*²:

Uma das principais tarefas de um comissário do IRS... é pedir mais recursos ao Congresso e à Casa Branca. Embora seja obviamente apelativo que o IRS recolha todos os dólares devidos ao Estado, é obviamente pouco apelativo para a maioria dos políticos defender um IRS mais vigoroso. Michael Dukakis tentou isto durante a sua campanha presidencial de 1988 e... bem, não funcionou.

Abandonado à tarefa de impor um código fiscal de que ninguém gosta a um público que sabe que pode enganar à vontade, o IRS faz o seu melhor para se desenrascar.

Por que razão o Congresso age desta maneira? Talvez os congressistas sejam um bando de entusiastas da história, de tal maneira imbuídos do espírito da república que se recordam demasiado do Tea

Party de Boston e receiam que a população se revolte se reforçarem a cobrança fiscal. Mas não nos esqueçamos de que estamos a falar da coleta de impostos, que é a tarefa do IRS, e não de legislação fiscal, que é da responsabilidade do Congresso. Por outras palavras, o Congresso contenta-se em estabelecer as taxas dos impostos; mas não quer ser visto a dar demasiado à vontade aos polícias maus que têm de ir cobrar os impostos.

Assim, talvez tenham de modificar o seu esforço para cobrar todos os impostos que são devidos. Como o Congresso aprova tanto dinheiro para a Guerra ao Terrorismo e para a Guerra às Drogas, talvez seja altura de lançarem uma Guerra aos Impostos — bem, na verdade, uma Guerra à Fuga aos Impostos. E se conseguissem diabolizar da mesma maneira as fugas aos impostos, sublinhando que a «disparidade fiscal» (a diferença entre os impostos devidos e o dinheiro cobrado) tem mais ou menos a mesma dimensão do défice federal: será que isto tornaria politicamente mais aceitável dar ao IRS os recursos para cobrar o dinheiro que é devido? Poderiam pôr fotografias de aldrabices fiscais nos pacotes de leite, nos cartazes dos correios ou até na lista dos *Mais Procurados da América*. Será que isto funcionava? Poderá uma Guerra à Fuga aos Impostos bem gerida resolver o problema?

Por agora, temos de continuar a ver o IRS a entregar a tarefa a agências de cobrança, que coletarão algum dinheiro, mas não tanto quanto é devido. O que significa muito dinheiro — muito dinheiro de impostos, ou seja, cobrado às pessoas que não aldrabam — a continuar a ser deitado à rua.

Se as bibliotecas públicas não existissem, poderia abrir hoje uma?¹
(SJD)

Quem odeia bibliotecas, levante a mão.

Pois, já o esperava. Quem é que pode odiar bibliotecas?

Uma sugestão: os editores de livros. É provável que eu esteja errado, mas, se gosta de livros, ouça-me.

Almocei há pouco tempo com algumas pessoas do setor editorial. Uma delas tinha acabado de regressar de uma conferência nacional de

bibliotecários, em que ela tinha a função de vender os seus livros ao maior número possível de bibliotecários. Disse que estavam lá 20 mil bibliotecários; disse também que, se conseguisse convencer uma rede de bibliotecas, como a de Chicago ou a de Nova Iorque, a comprar um livro, isso podia significar a venda de centenas de exemplares, uma vez que muitas bibliotecas possuem vários exemplares de cada livro.

Parece excelente, não é verdade?

Bem... talvez não. Entre os escritores, o lamento é comum. Alguém se acerca de um escritor numa sessão de autógrafos e diz: «Oh, adorei o seu livro, trouxe-o da biblioteca e disse a todos os meus amigos que fossem também à biblioteca!» E o escritor pensa: «Ah, obrigado, mas porque não o compraste?»

É claro que a biblioteca comprou o seu exemplar. Mas suponhamos que 50 pessoas lerão esse exemplar enquanto o livro existir. Se a cópia da biblioteca não existisse, decerto que nem todas aquelas 50 pessoas teriam comprado o livro. Mas imagine que cinco pessoas o teriam comprado. São mais quatro vendas do livro perdidas pelo escritor e pelo editor.

É claro que há outra maneira de ver isto. Para além dos exemplares que as bibliotecas adquirem, poderíamos dizer que, a longo prazo, as bibliotecas aumentam as vendas gerais dos livros através de, pelo menos, alguns canais:

1. As bibliotecas formam jovens para serem leitores; quando estes leitores forem mais velhos, comprarão livros.
2. As bibliotecas apresentam aos leitores obras de autores que, de outra maneira, não teriam lido; os leitores poderão então adquirir outras obras do mesmo autor ou até o mesmo livro para o juntarem à sua coleção.
3. As bibliotecas ajudam a promover uma cultura geral de leitura; sem esta, haveria menos discussão, crítica e cobertura dos livros em geral, o que resultaria em menos vendas de livros.

No entanto, a minha questão é esta: se hoje não existissem bibliotecas públicas e alguém como Bill Gates propusesse estabelecê-las em todas as cidades e vilas dos Estados Unidos (mais ou menos como Andrew Carnegie fez), que aconteceria?

Penso que haveria uma resistência forte dos editores de livros. Dado o estado atual do debate sobre a propriedade intelectual, será que se pode imaginar os editores modernos dispostos a vender um exemplar de um livro e a deixarem o dono emprestá-lo a um número ilimitado de estranhos?

Creio que não. Talvez inventassem um acordo de licenciamento: a aquisição do livro custa 20 dólares, com dois dólares adicionais por cada ano para além do primeiro ano após a sua publicação. Estou certo de que haveria muitos outros potenciais acordos. E estou também certo de que, tal como muitos sistemas que evoluem com o tempo, o sistema de bibliotecas, se fosse hoje construído a partir do zero, não se pareceria nada com o que é agora.

Vamos livrar-nos dos cargos efetivos (incluindo o meu)¹ (SDL)

Se alguma vez houve um tempo em que fazia sentido os professores de Economia ocuparem um cargo efetivo, esse tempo já passou com certeza. O mesmo poderá também aplicar-se a outras disciplinas universitárias, e provavelmente até aos professores das escolas secundárias e do ensino básico.

O que faz ocupar-se um cargo efetivo? Distorce o esforço das pessoas, que enfrentam fortes incentivos no início da carreira (e, provavelmente, trabalham muito no início como consequência) e incentivos muito fracos depois (e, provavelmente, trabalham muito menos em média como consequência).

Podemos imaginar alguns modelos em que esta estrutura de incentivos faz sentido. Por exemplo, uma pessoa pode precisar de aprender muitas informações para se tornar competente, mas depois de ter o conhecimento, este não desaparece e o esforço deixa de ser tão importante. Este modelo pode ser uma boa descrição do aprender a andar de bicicleta, mas é um modelo terrível para os académicos.

De um ponto de vista social, parece má ideia tornar os incentivos muito fracos depois de se ter o cargo efetivo. As escolas ficam presas a empregados que não fazem nada (pelo menos não fazem aquilo para que supostamente são pagos). Pode ser também má ideia dar incentivos

tão fortes antes de se ter o cargo efetivo — mesmo sem o cargo efetivo, os jovens professores universitários têm muitos motivos para trabalhar arduamente a fim de construírem uma boa carreira.

A ideia de que o cargo efetivo protege os acadêmicos que fazem um trabalho politicamente pouco popular parece-me ridícula. Embora possa imaginar uma situação em que esta questão se levante, sou levado a pensar em casos verdadeiros em que isto foi relevante. Ocupar-se um cargo efetivo é excelente para proteger os acadêmicos que não trabalham ou que fazem um péssimo trabalho, mas será que haverá na economia alguma coisa que seja de alta qualidade mas tão controversa que possa levar à demissão de um acadêmico? De qualquer maneira, é para isso que servem os mercados. Se uma instituição demitir um acadêmico por não gostar das suas práticas ou abordagens, haverá outras escolas que ficarão contentes em contratá-lo. Nos anos recentes, por exemplo, houve casos na economia em que alguns acadêmicos inventaram dados, desviaram fundos, etc., mas acabaram por ter bons cargos.

Um benefício oculto da efetividade é o facto de funcionar como um dispositivo de compromisso para os departamentos demitirem pessoas medíocres. O custo de não demitir num exame à efetividade é mais elevado com o cargo efetivo do que sem ele. É difícil demitir pessoas; sem um cargo efetivo, a via da menor resistência pode ser sempre dizer que vai demitir a pessoa no próximo ano, mas nunca fazê-lo.

Imagine um cenário em que se preocupa com o desempenho (por exemplo, uma equipa de futebol profissional ou um corretor de câmbios). Não pensaria em atribuir cargos efetivos. Então, porquê fazê-lo com acadêmicos?

O melhor cenário seria se todas as escolas pudessem combinar acabar simultaneamente com os cargos efetivos. Os departamentos poderiam dar aos indivíduos supérfluos um ou dois anos para provarem que mereciam um cargo. Alguns deles sairiam ou seriam demitidos. Os outros economistas efetivos começariam a trabalhar de forma mais árdua. Penso que os salários e a mobilidade do emprego não sofreriam grandes mudanças.

Imaginemos que as escolas não concordam em acabar com os cargos efetivos, mas uma escola opta por revogar unilateralmente a condição de efetivo. Acho que poderia funcionar bem para essa escola. Teria de

pagar um pouco mais ao corpo docente para permanecer num departamento sem uma política de segurança na forma de efetividade. Mas o importante é que o valor do cargo efetivo está inversamente relacionado com o valor da pessoa. Se esta for excelente, não corre quase nenhum risco de o cargo ser abolido. Assim, uma pessoa realmente muito boa teria apenas pequenos aumentos de salário para compensar a ausência de um cargo efetivo, enquanto os economistas maus e improdutivos precisariam de um salário muito mais alto para se manterem num departamento sem cargos efetivos. Isto funciona muito bem na universidade porque todas as pessoas más acabam por sair, as boas ficam e as outras de instituições diferentes não querem aproveitar o aumento do salário na escola sem cargos efetivos. Se a Universidade de Chicago me dissesse que iria revogar o meu cargo, mas acrescentar 15 mil dólares ao meu salário, eu aceitaria de bom grado. Tenho a certeza de que muitos outros fariam o mesmo. Ao demitir um professor efetivo improdutivo, a universidade poderia compensar outros dez com a poupança.

Por que razão os comissários de bordo não recebem gorjeta? (SJD)

Pense em todos os funcionários que recebem gorjetas: bagageiros de hotel, motoristas de táxi, empregados de mesa, os tipos que tratam das bagagens nos aeroportos, por vezes até os empregados do Starbucks. Mas não os assistentes de bordo. Porquê?

Talvez porque se pense que ganham muito bem e não precisam das gorjetas. Talvez porque se pense que são um tipo de assalariados que, por qualquer razão, não devem aceitar gorjetas. Talvez, por alguma razão, estejam proibidos de aceitar gorjetas. Talvez venha do tempo em que a maioria dos assistentes de bordo era mulheres e a maioria dos passageiros era homens — dada a reputação mística (ou até mítica) dos homens de negócios pinga-amores e das hospedeiras sedutoras, a entrega de dinheiro no fim do voo poderia levantar dúvidas sobre o que as hospedeiras tinham feito para merecer a gorjeta.

Contudo, acho muito estranho que muitos funcionários que realizam funções similares recebam gorjetas e os assistentes de bordo não recebam nada. Em especial quando costumam trabalhar tão

arduamente para muitas pessoas, a andar para trás e para a frente com bebidas, almofadas, auscultadores, etc. Sim, eu sei que a maioria deles está hoje muito descontente com as companhias aéreas e sei que alguns comissários de bordo são incrivelmente rabugentos, mas, pela minha experiência, a maioria faz um bom trabalho, em muitos casos em circunstâncias difíceis.

Não estou a dizer que tenham de receber gorjetas. No entanto, tendo voado muito nos últimos tempos, e tendo visto como é árduo o trabalho dos comissários de bordo, acho muito estranho que não recebam gorjetas. Pelo menos, nunca vi ninguém a dar gorjeta a um comissário de bordo. Nas minhas últimas cinco viagens, quando perguntei aos comissários de bordo se já alguma vez tinham recebido gorjeta, todos responderam que nunca receberam. As reações deles à minha pergunta iam do trocista ao esperançoso.

Acho que, quando hoje regressar de avião, vou apenas oferecer-lhes uma gorjeta em vez de perguntar, e ver o que acontece.

Atualização: Tentei e falhei. «Uma comissária de bordo não é uma criada», disseram-me — com tal veemência que me senti mal só por ter tentado pôr dinheiro nas mãos da mulher.

Querem resolver o congestionamento aéreo de Nova Iorque? Encerrem o Aeroporto de LaGuardia (SJD)

O Departamento de Transportes cancelou recentemente o seu plano para leiloar faixas horárias de descolagem e de aterragem nos três aeroportos da cidade de Nova Iorque. A ideia era usar as forças de mercado para aliviar o congestionamento, mas, face à reação do setor (e a ameaças jurídicas), o secretário dos Transportes, Ray LaHood, cancelou a venda.

«Continuamos interessados em resolver o problema do congestionamento aéreo na região de Nova Iorque», afirma LaHood. «Durante o verão, irei falar com as companhias aéreas, com os aeroportos, com os consumidores e com os titulares de cargos públicos sobre as melhores maneiras de avançar.»

Os três maiores aeroportos que servem Nova Iorque — JFK, Newark-Liberty e LaGuardia — são famosos no que diz respeito ao congestionamento e aos atrasos. E como muitos outros voos têm ligação através de Nova Iorque, os seus atrasos afetam o tráfego aéreo noutros sítios.

Durante um atraso recente no Aeroporto de LaGuardia, falei com um piloto de uma grande companhia aérea, que estava de folga e que se mostrou extraordinariamente informado em relação a todas as perguntas que lhe fiz sobre a aviação. Quando lhe pedi a opinião sobre o congestionamento aéreo de Nova Iorque, disse que a solução era fácil: encerrar o Aeroporto de LaGuardia.

O problema, explicou ele, é que o espaço aéreo de cada um dos três aeroportos se estende de forma cilíndrica no céu sobre a sua posição em terra. Por causa da sua proximidade relativa, os três cilindros de espaço aéreo afetam-se fortemente uns aos outros, o que cria congestionamento não só por causa do volume, mas também porque os pilotos têm de passar pelo buraco da agulha e seguir rotas de aproximação desnecessariamente intrincadas.

Se o cilindro de LaGuardia fosse eliminado, disse ele, Newark e JFK operariam muito mais à vontade — e como LaGuardia tem muito menos tráfego do que os outros dois aeroportos, seria a escolha óbvia para o encerramento.

Mas há um problema: LaGuardia é o aeroporto favorito das pessoas com mais poder político em Nova Iorque, pois fica perto de Manhattan. Portanto, é pouco provável que seja encerrado, pelo menos para já. Mas se isso acontecesse, insistiu o meu novo amigo piloto, o tráfego aéreo de Nova Iorque deixaria de ser um pesadelo para se tornar um sonho.

Confesso que LaGuardia é o meu aeroporto favorito, uma vez que vivo em Manhattan e chego lá normalmente em 15 minutos. Em todos os outros aspetos, porém, é menos agradável e confortável que Newark ou JFK.

Dito isto, se a eliminação de LaGuardia tivesse o efeito em cascata de melhorar o tráfego aéreo de Nova Iorque, eu ajudaria pessoalmente a fechá-lo. Digamos que eu, e todos os outros passageiros de Nova Iorque, perco em média 30 minutos em cada voo em qualquer um dos três aeroportos (provavelmente estou a ser generoso). É um atraso

de uma hora em cada viagem de ida e volta. Se eu tivesse de apanhar o avião em Newark ou em JFK, gastaria um pouco menos de uma hora adicional numa viagem de ida e volta em terra até ao aeroporto — assim, sem atrasos, ficaria pelo menos equilibrado. Qualquer pessoa que vivesse mais perto de um destes aeroportos ficaria ainda melhor. Poderíamos então começar a somar todo o tempo e toda a produtividade recuperada em todo o país com a eliminação dos inevitáveis atrasos dos aeroportos de Nova Iorque.

**Porque é que a restauração do recrutamento militar
é uma ideia terrível
(SDL)**

Um longo artigo da revista *Time* apresenta o título «Restaurar o recrutamento: não é uma panacea»¹.

Milton Friedman deve dar voltas no túmulo só com a sugestão de um recrutamento militar. Se o problema é não haver jovens suficientes que se voluntariem para combater no Iraque, há duas soluções razoáveis: 1) retirar as tropas do Iraque ou 2) compensar suficientemente bem os soldados para que estejam dispostos a alistar-se.

A ideia de que o recrutamento apresenta uma solução razoável é completamente retrógrada. Em primeiro lugar, coloca as pessoas «erradas» nas forças armadas — pessoas que não estão interessadas na vida militar, que não estão equipadas para isso ou que dão muito mais valor a outras atividades. De uma perspetiva económica, são motivos decentes para não querer estar na tropa. (Sei que há outras perspetivas — por exemplo, um sentido de dívida ou de dever para com o país —, mas, se uma pessoa pensar assim, será tida em conta no seu interesse pela vida militar.)

Uma coisa em que os mercados são bons é a afetar pessoas a tarefas. Fazem isto por meio dos salários. Assim, devíamos pagar aos soldados americanos um salário justo para compensá-los pelos riscos que correm! O recrutamento é essencialmente um grande imposto muito concentrado sobre os que são recrutados. A teoria económica diz-nos que se trata de uma forma muito ineficiente de alcançar o nosso objetivo.

Os críticos podem dizer que enviar miúdos economicamente desfavorecidos para morrerem no Iraque é inerentemente injusto. Embora eu não discorde que seja injusto que algumas pessoas nasçam ricas e outras pobres, dada a disparidade de rendimentos que existe neste país, seria preciso ter uma má opinião sobre a capacidade de tomada de decisões dos alistados militares para dizer que um recrutamento faz mais sentido do que um exército de voluntários. Dadas as opções que têm, os homens e as mulheres que se alistam nas forças armadas escolhem essa opção em detrimento de outras que lhes estão disponíveis. Um recrutamento pode ter sentido como tentativa de reduzir a desigualdade; no entanto, num mundo cheio de desigualdade, deixar as pessoas escolherem os seus caminhos é melhor do que impô-los. Como um exemplo perfeito disto, o Exército está agora a oferecer um bónus de 20 mil dólares a quem estiver disposto a fazer a recruta trinta dias depois do alistamento. (É provável que este bónus tenha alguma coisa que ver com o facto de o Exército ter acabado de alcançar o seu objetivo mensal de recrutamento pela primeira vez em muito tempo.)

Seria ainda melhor se o governo pagasse salários mais altos aos soldados em tempo de guerra — ou seja, se o salário de combate fosse determinado pelo mercado e se os soldados pudessem optar por sair sempre que quisessem, tal como acontece na maioria dos empregos. Se fosse assim, as despesas do governo subiriam em flecha e refletiriam de forma mais clara os verdadeiros custos da guerra, levando a uma avaliação mais correta sobre se os benefícios da ação miliar são maiores que os custos.

Os críticos dizem também que, se houvesse mais caucasianos ricos no Exército, não estaríamos no Iraque. Talvez seja verdade, mas não significa automaticamente que o recrutamento seja uma boa ideia. Um recrutamento tornaria as guerras muito menos eficientes, o que significaria menos guerras. Mas pode dar-se o caso de, se se travar uma guerra de maneira eficiente, que já valha a pena combater — mesmo que não valha a pena combater de forma ineficiente. Sejamos claros: não estou a dizer que esta guerra em particular mereça ser travada — apenas que, em teoria, isto poderia ser verdade.

Como ponto lateral, o sistema atual de recorrer a reservistas também não parece muito bom. Essencialmente, o governo paga demasiado aos

reservistas quando não são necessários e paga-lhes a menos quando são necessários. Este esquema desloca todo o risco do governo para os reservistas. Numa perspetiva económica, este resultado não faz sentido, pois os indivíduos não deviam gostar nem gostam do risco. Idealmente, deveria haver um sistema em que o pagamento aos reservistas fosse muito baixo em tempo de paz e suficientemente alto em tempo de guerra para que não lhes importasse se fossem ou não chamados.

Uma proposta Freakonomics para ajudar o Serviço Nacional de Saúde britânico (SDL)

No primeiro capítulo do nosso livro *Pense como Um Freak* narramos uma interação desditosa que eu e Dubner tivemos com David Cameron pouco antes de ser eleito primeiro-ministro do Reino Unido. (Em resumo, gozámos com Cameron sobre aplicar aos automóveis os mesmos princípios que defendia para os cuidados de saúde; pelos vistos, não se pode gozar com primeiros-ministros!)

Esta história irritou algumas pessoas, incluindo um *blogger* de economia chamado Noah Smith¹, que nos criticou e que defendia o Serviço Nacional de Saúde do Reino Unido (NHS).

Devo começar por dizer que nada tenho em particular contra o NHS e que seria o último a defender o sistema de saúde americano. Qualquer pessoa que já me tenha ouvido a falar do Obamacare sabe que não sou fã nem nunca fui.

Mas não é preciso ser muito esperto ou ter uma fé cega nos mercados para reconhecer que, quando não se cobram as coisas às pessoas (incluindo os cuidados de saúde), vão consumir demasiado. Garanto que se os americanos tivessem de pagar os preços loucos que os hospitais cobram pelos serviços, uma parte muito mais pequena do PIB dos EUA iria para a saúde. E, obviamente, o mesmo aconteceria no Reino Unido.

Smith conclui a sua crítica escrevendo:

Mas não penso que Levitt tenha um modelo. Só tem uma mensagem («todos os mercados são iguais»), e uma forte crença prévia nesta mensagem.

Smith não poderia ter sabido, baseado no que está escrito em *Pense como Um Freak*, que, na verdade, temos um modelo para o NHS. E, de facto, propus o modelo à equipa de Cameron depois de ele ter saído da reunião.

No fundo, o modelo é extremamente simples.

No dia 1 de janeiro de cada ano, o governo britânico enviaria por correio um cheque de 1000 libras a cada residente da Grã-Bretanha. Estes podem fazer o que quiserem com o dinheiro, mas, se forem prudentes, podem querer guardá-lo para cobrir eventuais custos de saúde. No meu sistema, os indivíduos devem agora pagar 100% dos seus custos de saúde até 2000 libras e 50% dos custos entre 2000 e 8000 libras. O governo paga todas as despesas acima de 8000 libras por ano.

Do ponto de vista do cidadão, o melhor cenário é não recorrer a serviços de saúde, de maneira que ganha 1000 libras. Mais de metade dos residentes do Reino Unido acabará por gastar menos de 1000 libras em cuidados de saúde num dado ano. O pior cenário para o indivíduo é acabar por consumir mais de 8000 libras em cuidados de saúde, de maneira que perde 4000 libras (gasta 5000 libras em cuidados de saúde, mas que são compensadas pela oferta das 1000 libras no início do ano).

Se se revelar que os consumidores são sensíveis aos preços (ou seja, que o princípio mais básico da economia funciona e as curvas da procura descem), a despesa total na saúde diminuirá. Em simulações que fizemos na *Greatest Good*, calculámos que os custos totais em cuidados de saúde podem diminuir cerca de 15%. Isto corresponde a uma redução da despesa de cerca de 20 mil milhões de libras. Esta redução acontece porque: a) a competição levará provavelmente a uma maior eficiência; e b) os consumidores cortarão nos serviços de saúde de baixo valor, que só utilizam porque são gratuitos.

Toda a gente continua protegida nas doenças catastróficas.

Tal como em qualquer programa estatal, há ganhadores e perdedores. A maioria dos britânicos ficará melhor com o cenário que descrevi, mas aqueles que precisarem de gastar muito em cuidados de saúde num ano específico ficarão pior. Isto porque o sistema que proponho providencia apenas uma segurança parcial — que incentiva os consumidores a fazerem escolhas prudentes. O sistema de cuidados de saúde imitaria então o resto da vida. Quando a minha televisão se avaria,

tenho de comprar uma nova. Fico pior do que o tipo que não tem uma televisão avariada. Quando o meu telhado precisa de ser substituído, é caro, e fico pior do que ficaria se o telhado não precisasse de ser substituído. Não há nada de imoral nisto; é apenas o modo como o mundo costuma funcionar.

Não há dúvida de que esta proposta simples pode ser aperfeiçoada. Por exemplo, o pagamento em dinheiro aos idosos no princípio do ano pode ser maior que o dos mais novos. O pagamento pode ser maior para quem tenha doenças crónicas, etc.

Não faço ideia se este tipo de plano pode ser politicamente viável, mas fiz uma sondagem informal do eleitorado britânico. Sempre queapanho um táxi em Londres, pergunto ao motorista se estaria a favor da minha proposta. É provável que os taxistas sejam apenas bem-educados, mas cerca de 75% deles dizem que preferiam o meu plano ao sistema atual.

Talvez seja boa altura para ter outra audiência com o primeiro-ministro...

Uma alternativa à democracia?

(SDL)

Com as eleições presidenciais americanas a aproximarem-se, quase toda a gente anda com a políctica na cabeça. Ao contrário da maioria das pessoas, os economistas tendem a ser indiferentes em relação à votação¹. Para os economistas, as hipóteses de o voto de um indivíduo influenciar o resultado de uma eleição são quase nulas; assim, a não ser que seja divertido votar, não faz muito sentido fazê-lo. Além disso, há alguns resultados teóricos, como o teorema da impossibilidade de Arrow, que mostram como é difícil conceber sistemas políticos e mecanismos de votação que reúnam as preferências do eleitorado.

A maioria destas análises teóricas das virtudes e vícios da democracia faz-me bocejar.

No entanto, na primavera passada, o meu colega Glen Weyl falou-me de uma ideia nesta linha que era tão simples e elegante que fiquei espantado por ninguém ter ainda pensado nisso. No mecanismo de votação de Glen², cada eleitor pode votar tantas vezes quanto quiser.

A contrapartida, porém, é que tem de pagar cada vez que vota, e a quantia que tem de pagar é elevada à segunda potência do número de votos que coloca na urna. Como consequência, cada voto suplementar custa mais do que o voto anterior. Imagine-se que o primeiro voto custa um dólar. O segundo voto custará quatro dólares. O terceiro custará nove dólares, o quarto 16 dólares e assim sucessivamente. Uma centena de votos custará dez mil dólares. Assim, por muito que a pessoa goste de um candidato, optará por votar um número finito de vezes.

O que é que este sistema de votação tem de especial? As pessoas acabam por votar em proporção ao seu interesse no resultado da eleição. O sistema captura não só que candidato a pessoa prefere, mas também o quão fortes são as suas preferências. Segundo os pressupostos de Glen, isto revela uma eficiência de Pareto — ou seja, nenhuma pessoa na sociedade pode ficar melhor sem que alguém fique pior.

A primeira crítica que se poderá fazer a este tipo de sistema é que favorece os ricos. Num certo nível, isto acontece no nosso sistema atual. Pode não ser um argumento popular, mas uma coisa que um economista pode dizer é que os ricos consomem mais de tudo — porque não deveriam consumir mais influência política? No nosso sistema atual de contribuições para as campanhas, não há dúvida de que os ricos já têm muito mais influência que os pobres. Assim, restringir as despesas das campanhas, em conjunção com este sistema de votação, pode ser mais democrático do que o nosso sistema atual.

Outra crítica possível da ideia de Glen é que conduz a incentivos muito fortes para fazer batota através da compra de votos. Sai muito mais barato comprar os primeiros votos de muitos cidadãos desinteressados do que pagar o custo do meu centésimo voto. Se dermos um valor monetário aos votos, é mais provável que as pessoas vejam os votos na perspetiva de uma transação financeira e estejam dispostas a comprá-los e a vendê-los.

Dado que usamos há tanto tempo o sistema «uma pessoa, um voto», penso que é muito pouco provável vermos a ideia de Glen implementada em grandes eleições políticas. Outros dois economistas, Jacob Goeree e Jingjing Zhang, exploraram uma ideia parecida

com a de Glen e testaram-na num ambiente de laboratório³. Não só funciona bem, como, quando é dada uma escolha entre a votação normal e este sistema de aposta, os participantes escolhem normalmente o sistema de aposta.

Este sistema de votação pode funcionar em qualquer situação em que existam múltiplas pessoas que tentam escolher entre duas alternativas — por exemplo, um grupo de pessoas que tenta decidir que filme devem ver ou a que restaurante devem ir, um casal que quer escolher a televisão a comprar, etc. Em cenários como estes, a quantia de dinheiro que é coletada das pessoas que votam seria igualmente dividida e, depois, redistribuída pelos participantes.

Tenho a esperança de que alguns leitores se inspirem e experimentem este tipo de sistema de votação. Se o fizerem, quero que me digam depois como correu!

**Se pagássemos mais aos políticos,
isto atrairia políticos melhores?**
(SJD)

Sempre que olhamos para um sistema político e o consideramos deficiente, vem-nos à cabeça esta ideia tentadora: talvez tenhamos políticos maus porque esta atividade não está a atrair as pessoas certas. E, portanto, se aumentássemos significativamente os salários dos políticos, atrairíamos uma classe melhor de políticos.

Trata-se de um argumento pouco popular por vários motivos; um deles é que seriam os próprios políticos a terem de fazer pressão para ganhar salários mais elevados, e isto não é politicamente exequível (sobretudo numa economia pobre). Imagina os títulos dos jornais?

No entanto, a ideia continua a ser atrativa, não é verdade? A ideia é que, aumentando os salários dos titulares de cargos eleitos, iríamos: a) assinalar a verdadeira importância do cargo; b) atrair pessoas competentes que, de outro modo, iriam para um campo mais bem remunerado; c) permitir que os políticos se concentrassem no trabalho que têm em mãos em vez de se preocuparem com os seus rendimentos; e d) tornar os políticos menos suscetíveis à influência dos interesses do dinheiro.

Alguns países já pagam muito dinheiro aos titulares de cargos políticos — em Singapura, por exemplo. Segundo a Wikipédia:

Os ministros de Singapura são os políticos mais bem pagos do mundo. Em 2007, receberam um aumento salarial de 60% e, como resultado, a remuneração do primeiro-ministro Lee Hsien Loong passou para 3,1 milhões de dólares de Singapura, cinco vezes os 400 mil dólares recebidos pelo presidente Barack Obama. Embora tenha havido um breve protesto público sobre o alto salário em comparação com a dimensão do país governado, a posição firme do governo era que este aumento era necessário para assegurar a manutenção da eficiência e o estatuto de livre de corrupção do governo de «classe mundial» de Singapura.

Apesar de Singapura ter feito grandes cortes recentes nos salários dos políticos, os salários continuam a ser relativamente muito altos.

Contudo, há alguma prova de que pagar mais aos políticos aumenta realmente a qualidade? Um estudo de Cláudio Ferraz e Frederico Finan¹ afirma que isso aconteceu nos governos municipais no Brasil.

As nossas principais conclusões mostram que [pagar] um salário mais elevado aumenta a concorrência política e melhora a qualidade dos legisladores, tendo em conta a educação, o tipo de profissão anterior e a experiência política no cargo. Além desta seleção positiva, concluímos que os salários também afetam o desempenho dos políticos, que é consistente com uma resposta comportamental ao aumento do valor do cargo.

Outro estudo mais recente, de Finan, Ernesto Dal Bó e Martin Rossi², mostra que a qualidade dos funcionários públicos também melhora quando recebem mais, desta vez em cidades mexicanas:

Chegámos à conclusão de que os salários atraem candidatos mais aptos, tendo em conta o seu QI, personalidade e propensão para o setor público — ou seja, não encontramos indícios de efeitos adversos da seleção na motivação; os salários mais elevados aumentam

também as taxas de aprovação, implicando uma flexibilidade laboral de cerca de dois e algum nível de poder monopsonio. A distância e as piores características municipais diminuem fortemente as taxas de aprovação, mas os salários mais altos ajudam a preencher o fosso de recrutamento nas piores municipalidades.

Não quero dizer que pagar mais aos políticos americanos melhoraria necessariamente o nosso sistema político. No entanto, tal como parece má ideia pagar a um professor primário menos do que aquilo que uma pessoa proporcionalmente talentosa pode fazer noutros campos, também pode ser má ideia esperar que haja bons políticos e funcionários públicos nestes cargos, ainda que possam ganhar muito mais dinheiro a fazer outra coisa.

Tenho pensado numa ideia ainda mais radical: e se incentivássemos os políticos com grandes prémios em dinheiro se o trabalho deles no cargo fosse realmente bom para a sociedade?

Um grande problema da política é que, normalmente, os incentivos dos políticos não estão bem alinhados com os incentivos do eleitorado. Os eleitores querem que os políticos ajudem a resolver problemas difíceis a longo prazo: transportes, saúde, educação, etc. Os políticos, por seu lado, têm incentivos fortes para agir nos seus próprios interesses (ser eleitos, angariar dinheiro, consolidar o poder, etc.), muitos dos quais têm compensações a curto prazo. Assim, por mais que não gostemos do modo como muitos políticos agem, estão apenas a responder aos incentivos que o sistema lhes dá.

E se, em vez de pagarmos aos políticos um salário fixo pelo seu trabalho, encorajando-os assim a explorarem os seus cargos para ganhos pessoais que podem ir contra o bem coletivo, os incentivássemos a trabalhar mais arduamente para o bem coletivo?

Como se faria isto? Oferecendo aos políticos o equivalente a opções de compra de ações pela legislação que produzem. Se um funcionário público eleito ou nomeado trabalhar durante anos num projeto que tenha bons resultados na saúde pública, na educação ou nos transportes, devemos passar-lhe um cheque chorudo cinco ou dez anos depois, quando esses resultados se tiverem verificado. Que preferiria fazer: pagar ao secretário da Educação dos Estados Unidos o salário normal de 200 mil dólares, faça ou não alguma coisa que o mereça, ou

passar-lhe um cheque de cinco milhões de dólares, dez anos depois, se os seus esforços conseguirem realmente aumentar em 10% as notas na educação?

Expliquei esta ideia a vários políticos eleitos. Não a julgam totalmente descabida, ou, pelo menos, são suficientemente educados para fingir que não a julgam assim. Há pouco tempo, tive a oportunidade de falar sobre esta ideia com o senador John McCain. Ouviu-me com atenção — acenava com a cabeça, sorria, etc. Eu estava surpreendido com a atenção que me dava. Isto encorajou-me a prosseguir e a explicar mais pormenores. Por fim, apertou-me a mão. «É uma ideia engenhosa, Steve», disse ele, «e boa sorte, para o diabo com isso!»

Voltou-se e foi-se embora, a sorrir. Nunca me tinha sentido tão bem a ser tão totalmente rejeitado. Penso que é *isso* que é preciso para ser um grande político.