

LEVITT, Steven D.; STEPHEN, J. Dubner. *FREAKNOMICS – o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta*. EDITORA: CAMPUS, 2005

Por que os traficantes de drogas continuam morando com suas mães?

William Héctor Gómez Soto

A economia não trata apenas de política monetária, inflação e taxa de juros, temas áridos e talvez até chatos para alguns, muitas vezes incompreensíveis.

A economia explica não apenas como se distribui a renda entre lucros e salários ou por que ocorre alta de preços em determinados períodos, mas também fornece uma explicação de como o mundo funciona. Nela encontramos técnicas para compreender e explicar o que afeta as diversas dimensões da nossa vida cotidiana.

As palavras acima podem ser atribuídas a Steven Levitt, um economista original que não acompanha a conjuntura econômica nem a política monetária. Que não domina a matemática, a econometria nem a macroeconomia. Que tipo de economista é esse? Sem dúvida se trata de um economista politicamente incorreto. Porém original e provocador.

No livro *Freakonomics* (“economia excêntrica”) Levitt trata de temas e problemas da nossa vida cotidiana. O método? Formulando perguntas “estranhas” como a do título desta resenha, Levitt questiona a “sabedoria convencional” e responde a essa e as outras perguntas utilizando o saber econômico de forma original e extraordinária, sem recorrer a modelos matemáticos complicados. Cabe mencionar que o livro é resultado de uma parceria bem-sucedida entre o economista Steven Levitt e o jornalista (Stephen J. Dubner).

Levitt é um jovem economista americano que nos oferece uma nova visão da economia. Com suas perguntas podemos descobrir que a ciência econômica não é uma ciência hermética e obscura, indecifrável ou completamente teórica. Pelo contrário, Levitt mostra que a ciência econômica é muito útil para entender como funciona a realidade.

Os autores de *Freakonomics* (Editora Campus, 2005) introduzem novos ares na economia ao fazer uso de uma enorme quantidade de dados e ao aplicar os métodos e princípios econômicos de forma muito original. Surpreendem com suas respostas, mas, sobretudo com suas perguntas e, assim, decifram o lado oculto de tudo.

Uma das chaves para entender como o mundo funciona é averiguar e observar o poder da informação. A informação pode ser um fecho de luz, uma vara ou um freio. Depende de quem a controla. Por isso informação é poder. Como diz Levitt, a suposição de tê-la, mesmo sendo inverídica, cria a aparência de competência.

Um dos exemplos que o autor utiliza para “explicar” o princípio do poder da informação é a venda de um carro zero Km. Quando ele sai da loja, perde uma parte considerável de

seu valor. Para Levitt, isso ocorre porque a pessoa que decide vender um carro recém comprado é vista como se desfazendo de um “abacaxi”, mesmo que não seja o caso. O comprador potencial supõe que o vendedor possui uma informação que ele desconhece e, por isso, o vendedor do carro zerinho, recém saído da loja, é punido. É assim que funciona o mercado.

O autor ainda considera que se realmente o carro for um abacaxi, é melhor que o vendedor espere um ano para vendê-lo, pois, em um ano, a suspeita de estar vendendo um abacaxi já terá se esfumado. Além disso, outras pessoas estarão vendendo seus carros e o provável abacaxi se misturará com os outros carros.

Nesse caso, o vendedor poderá obter um preço acima do merecido.

Quando duas partes realizam uma transação, geralmente uma delas possui mais informações que a outra. Na linguagem da economia isso se denomina assimetria de informações. As pessoas aceitam como um princípio do capitalismo que uma das partes (o especialista) possua o controle das informações e que a outra parte (o consumidor) saiba menos.

Segundo Levitt a assimetria das informações foi atingida mortalmente pela internet. A internet permite a transferência da informação de quem a possui para quem não a possui. A Internet conseguiu o que nenhum advogado especialista em direito do consumidor conseguiria: reduzir a distância entre os especialistas e os consumidores. Os especialistas utilizam esse domínio das informações contra os consumidores. Um agente funerário poderia vender um caixão de madeira para uma pessoa que perdeu um ente querido a um preço maior. Um vendedor de automóvel pode ocultar o preço básico do carro oferecendo um monte de acessórios.

Os especialistas com as informações que possuem utilizam uma enorme pressão sobre os consumidores: o medo. Medo de morrer se não fizer o tratamento médico adequado. Medo de enterrar a seu ente querido num caixão barato. Medo de comprar um carro barato e, portanto com menor segurança para sua família que teria um carro de maior preço.

Mas o que há de assustador numa transação comum como a venda da sua casa? Pelo menos existem dois receios: Obter muito menos do que ela vale e não poder vendê-la, isto é, que ninguém queira comprá-la. Por isso recorremos a quem possui todas as informações: o corretor de imóveis. É ele que poderá nos informar qual é o valor de mercado da nossa casa. Portanto é uma sorte encontrar um corretor.

O corretor, porém, vê as coisas de forma diferente. Ele avalia o imóvel, tira fotos, elabora um anúncio chamativo, negocia, trata da escritura, etc. Na venda de um imóvel de R\$ 300 mil ele embolsa 6% do valor. Você fica convencido que sozinho jamais venderia a casa por R\$ 300 mil. O corretor é um especialista que está muito bem

informado sobre o valor da casa e as condições de mercado.

O incentivo econômico que você tem para vender sua casa, no entanto, é distinto do incentivo do corretor. Quando o corretor coloca sua própria casa a venda ele busca o melhor preço. Um estudo realizado nos Estados Unidos mostra que os corretores de imóveis deixam suas próprias casas a venda por um período maior (10 dias a mais) que as casas que vendem em nome de seus clientes. Quando se trata de vender a casa de seu cliente o corretor o incentiva a vender a casa na primeira proposta decente que surgir.

Por fim, por que os traficantes de drogas continuam morando com suas mães? Fiquei tentado a sugerir que se o leitor quer descobrir a resposta deve ler *Freakonomics*. De forma resumida direi que Levitt faz uma análise das gangues de traficantes de drogas de Chicago e descobre que elas funcionam e estão estruturadas hierarquicamente como as empresas capitalistas americanas. A maior parte dos traficantes (vendedores de rua) ganha muito pouco e por isso moram com suas mães. Para cada chefe abastado, há centenas de outros que ganham mal. É necessário estar próximo ao topo para ganhar muito dinheiro.