

Você acredita em teoria econômica?

Gustavo H. B. Franco

Sabendo o que o leitor vai pensar diante desta momentosa indagação, o texto abaixo destina-se a reforçar o ceticismo através da apresentação de um paradoxo e de uma nova lei. Não se trata de diminuir os economistas, como pode parecer, mas de mostrar que o manuseio de teorias, mesmo as mais simples, por amadores ou gente malintencionada, pode induzir o leitor inocente ao erro. Ou seja, a teoria é muito utilizada, às vezes, inclusive, de forma sensata, para o que se conhece como “contas de chegada”.

Dentre as leis da economia uma que anda um tanto em evidência nos últimos tempos é que reza que a mesma mercadoria deve custar a mesma coisa em dois países, ou em duas regiões, que mantenham comércio entre si. Nada mais simples.

Não há razão, por exemplo, para que o preço do feijão seja diferente entre diferentes regiões do país, exceto por custos de transporte. Se houver diferença ou “desalinhamento”, qualquer que seja o motivo, alguém esperto (e este não é um recurso escasso no país) poderá se engajar em uma atividade conhecida tecnicamente como “arbitragem”, que consiste em comprar onde está barato e vender onde está caro até os preços se igualarem. O “arbitrador” funciona como o “vaso comunicante” que assegura a “paridade” entre os preços.

A “lei” acima enunciada é conhecida como o “Paridade de Poder de Compra” (PPP), ou como a “Lei do Preço Único”. Suas utilizações são múltiplas e seu entendimento bastante disseminado.

De longe a mais popular de suas aplicações é fornecer uma resposta para uma das perguntas mais repetidas neste país nos últimos tempos, a saber: qual a taxa de câmbio “correta” entre o Real e o Dólar.

Para este fim usa-se, inclusive, um expediente desconcertantemente simples: comparações internacionais de preços de sanduíches Big Macs, conforme rotineiramente reportado pela revista *The Economist*. Segundo o Princípio de PPP, um “Big Mac” no Brasil deve custar, em dólares, a mesma coisa que nos EUA, uma vez que o produto é rigorosamente igual. Portanto, se o preço for diferente, a taxa de câmbio está “errada”.

Há, evidentemente, um “non sequitur”, ou seja, uma pequena e importante armadilha. O gerente local do McDonalds pode estar errado, e não o mercado de câmbio, mas este é um tema complexo, o leitor deve formar sua própria ideia sobre quem é mais racional.

Outra lembrança útil é que durante muitos anos vicejou uma outra “lei”, esta jocosamente apresentada como “corolário” da PPP, a “Lei de Sauer-Setubal” cujo enunciado era simples: “qualquer que fosse a taxa de mercado, estava sempre *defasada* em 30%”. Quem não ouviu histórias sobre “defasagem cambial”? É importante lembrar que o conceito de “defasagem”, ou “sobrevalorização” especialmente quando proclamada em percentuais até a terceira casa decimal, *decorre* geralmente da aceitação do princípio da PPP. Portanto, o leitor deve estar certo de que em diversas entidades patronais existem, ou ao menos existiam, ardorosos partidários da PPP.

Muito bem, feitas estas ressalvas, vamos aos fatos: o preço do Big Mac nos EUA é US\$ 2,54 e no Brasil é R\$ 3,60, ou seja, a taxa de câmbio “correta” segundo o critério de PPP seria de R\$ 1,42 por dólar, acredite se quiser. Como o Big Mac custa R\$ 3,60, se a taxa de câmbio *de mercado* está em R\$ 2,83, isso significa um hamburger bem baratinho, custando em dólar US\$ 1,27, ou seja, “sobredesvalorizado” em 49,9%. Com um dólar a R\$ 2,50, o Big Mac brasileiro medido em dólares custaria US\$ 1,44, ou seja, “sobredesvalorizado” em 43,3%. Números impressionantes, não? Será que estamos vivendo uma espécie de “bolha irracional” no mercado de câmbio, ou a diretoria do Macdonald errou suas contas? Onde está o erro?

Bem, sempre se pode dizer que estes números são calculados usando apenas uma combinação restrita de produtos e serviços, o Big Mac, e que o mundo é mais complexo, e que cálculos corretos de PPP deveriam considerar cestas mais amplas de mercadorias, tipicamente as que servem para os cálculos de índices de preços. Certo, o exercício com o Big Mac é apenas uma aproximação, os reparos são procedentes. O problema é que os cálculos mais minuciosos não nos dão como resultado nada de muito diferente. Ou seja, se você acredita em PPP é difícil escapar da conclusão de que o real está “sobredesvalorizado”, ou seja, o contrário de defasado, em mais de 40%.

O problema é que há um desconforto generalizado com este número, tanto que os analistas andam dedicando uma imensa parcela do seu tempo a construir versões “ajustadas” do princípio de PPP, inventando novos conceitos de “taxa de equilíbrio”. Há muito mérito nesses esforços, alguns feitos há muitos anos e já consagrados. Mas há também o desejo de conciliar a teoria com o “olhômetro”, ou seja, o desejo de torturar a teoria até que ela confesse que a “sobredesvalorização” não é 50% mas 15%, e que o câmbio “correto” seria uns R\$ 2,20. Muitos conseguiram, 15% parece razoável, não? E mais: é bom ficar 15% acima da paridade para dar um gás para as exportações.

Algum antropólogo deveria escrever um tratado sobre o significado de “15%” na cultura econômica do Brasil. Ou por que “15%” parece ser uma constante da Natureza, quando se discute desalinhamento cambial. Parece haver uma “outra” Lei de Sauer-Setrubal, própria para os novos tempos, que diria o seguinte: “quando o câmbio está errado, qualquer que seja a direção, é sempre por 15% e é bom que seja assim”.