

COMO AS PESSOAS INTERAGEM

Por Sérgio Birchall

Os economistas não se interessam apenas pelas decisões que as pessoas tomam individualmente, como mostramos no Caderno 3. Os economistas também se interessam pelas formas como as pessoas interagem.

Afinal de contas, como seres sociais que são, as pessoas interagem umas com as outras de várias formas, com vários propósitos e em muitas dimensões. Nossas interações com aqueles que nos são mais caros são perpassadas com mais intensidade pelo afeto, por exemplo. Mas todas as relações têm uma dimensão econômica.

Somos seres sociais por natureza, lembra-se? Precisamos dos outros para sobreviver. Por isso, na medida em que a sociedade humana foi se desenvolvendo as interações econômicas foram ficando cada vez mais intensas e mais complexas.

Nos últimos dois séculos a dimensão econômica das relações se transformaram completamente. Elas passaram a ter uma importância cada vez maior (muitas vezes decisiva) nas interações humanas. Vivemos numa sociedade permeada pelas trocas de uma forma nunca antes vista.

O filme “O Naufrágo”, estrelado por Tom Hanks, ilustra bem este ponto. No início do filme o personagem está em Nova Iorque, uma cidade rica e complexa. O personagem entra num vôo que o levará para um outro lugar a trabalho. No meio do caminho o avião cai e o personagem, o único sobrevivente do acidente, acaba sozinho numa ilha deserta e inabitada. Como demorará meses para ser recuperado, ele terá que produzir tudo o que necessita para sobreviver. Uma das cenas mais marcantes do filme, em minha opinião, foi quando o personagem teve um problema num dente que lhe causava intensas dores. Como não tinha um dentista por perto o jeito foi arrancar o dente de forma tosca e sem anestesia.

Portanto, a economia cresceu e se desenvolveu baseada na crescente divisão e especialização do trabalho, tanto no âmbito pessoal e organizacional quanto no âmbito do comércio entre as nações.

A importância da divisão e especialização do trabalho é que ela traz importantes ganhos de produtividade (fazer mais e melhor, com menos) para todos os envolvidos. Se cada pessoa dedica as suas horas de trabalho (que são escassas) àquilo que ela mais gosta de fazer e tem maior vocação para tanto, as chances de ela fazer mais com menos

e com qualidade igual ou maior (ganhos de eficiência) são maiores. Em tese, o fruto do meu trabalho se torna mais acessível a um número maior de pessoas. Além disso, se faço uma tarefa repetidas vezes (cozinhar, por exemplo) acabo aprendendo a fazer melhor, em menos tempo e com menor desperdício. Nossos relógios são de muito melhor qualidade do que se fossem produzidos por nós mesmos (salvo honrosas exceções).

Porém, a divisão e especialização do trabalho requer o crescimento e o desenvolvimento do comércio, tanto no âmbito local quanto no âmbito internacional. Os países possuem climas diferentes, por exemplo. Diferentes condições climáticas propiciam a produção de alimentos diferentes. O clima no Brasil é muito mais propício para a produção de bananas do que o da Inglaterra. Porém, essas mesmas características climáticas faz com que o Brasil importe cerca de 50% do trigo que consome. Assim, as trocas entre as nações faz com que o inglês tenha acesso a bananas mais baratas e de melhor qualidade, enquanto nós brasileiros temos acesso ao trigo, ingrediente amplamente utilizado na culinária brasileira.

Portanto, o comércio entre pessoas e nações pode melhorar a situação material de todos os envolvidos. O fato do comércio poder favorecer a todos é uma das premissas básicas com que trabalha a maioria dos economistas.