

Michael J. Sandel

O que o dinheiro não compra

Os limites morais do mercado

Tradução de
Clóvis Marques

1^a edição



CIVILIZAÇÃO BRASILEIRA

Rio de Janeiro

2. Incentivos

Dinheiro para se esterilizar

Todo ano, centenas de milhares de bebês são trazidos ao mundo por mães viciadas em drogas. Alguns já nascem viciados também e muitos sofrerão abusos ou serão abandonados. Barbara Harris, fundadora da organização caritativa Project Prevention, sediada na Carolina do Norte, tem para o problema uma solução inspirada no mercado: oferecer às mães viciadas US\$ 300 se aceitarem ser esterilizadas ou se submeter permanentemente ao controle de natalidade. Mais de três mil mulheres aceitaram a proposta desde o lançamento do programa, em 1997.¹

Há quem considere o projeto “moralmente condenável”, por redundar em “subornar pela esterilização”. Essas pessoas argumentam que oferecer estímulo financeiro a viciadas em drogas para que abram mão de sua capacidade reprodutora vem a ser uma forma de coerção, especialmente se considerando que o programa está voltado para mulheres vulneráveis de bairros pobres. Em vez de ajudá-las a superar o vício, afirmam esses críticos, o dinheiro serve para financiá-lo. Frase promocional de um dos folhetos do programa: “Não deixe que uma gravidez comprometa o seu vício”.²

Harris reconhece que quase sempre os clientes usam o dinheiro para comprar drogas. Mas ela considera ser isso um preço que vale a pena pagar para impedir o nascimento de crianças já viciadas. Certas mulheres que aceitam dinheiro em troca de esterilização já ficaram grávidas uma dúzia de vezes ou mais; muitas têm vários filhos aos cuidados de terceiros. “Por que uma mulher teria mais direito de procriar do que uma criança de ter uma vida normal?”, pergunta Harris. Ela fala por experiência própria. Ela e o marido adotaram quatro filhos de uma viciada em crack em Los Angeles. “Faço qualquer coisa que tiver de fazer para impedir o sofrimento de bebês. Não acho que alguém tenha o direito de impingir o próprio vício a um outro ser humano.”³

Em 2010, Harris levou seu programa de incentivos à Grã-Bretanha, onde a ideia de pagar pela esterilização de alguém encontrou forte oposição da imprensa — considerada uma “proposta horripilante” em artigo do *Telegraph* — e da Associação Médica Britânica. Sem se deixar impressionar, Harris já chegou ao Quênia, onde paga US\$ 40 a mulheres com o vírus do HIV para que aceitem dispositivos intrauterinos de contracepção. No Quênia e na África do Sul, para onde ela pretende agora expandir seu projeto, não faltaram protestos e indignação da parte de funcionários do sistema de saúde e defensores dos direitos humanos.⁴

Do ponto de vista da lógica de mercado, não parece muito claro por que esse programa desperta tanta indignação. Embora certos críticos falem de uma semelhança com os projetos de eugenismo dos nazistas, o programa de pagamento contra esterilização é um acerto voluntário entre atores privados. O Estado não se envolve e ninguém é esterilizado contra a vontade. Há quem argumente que as viciadas, desesperadas por dinheiro, não estão em condições de fazer uma escolha realmente livre diante de uma oferta financeira. Mas Harris retruca justamente que, se sua capacidade decisória e de julgamento está assim tão comprometida, como se poderia esperar que elas tomassem decisões sensatas quanto à gestação e criação de filhos?⁵

Encarado como uma transação mercadológica, esse tipo de acordo gera vantagens para ambas as partes e contribui para a utilidade social. A viciada recebe US\$ 300 em troca de abrir mão da possibilidade de ter

filhos. Em troca desses US\$ 300, Harris e sua organização recebem a garantia de que a viciada não vai mais gerar bebês viciados. Pela lógica habitual do mercado, a troca é eficiente do ponto de vista econômico. Fornece o bem — no caso, o controle da capacidade reprodutora de uma viciada — à pessoa (Harris) que se dispõe a pagar mais por ele e, portanto, pode ser considerada aquela que lhe atribui maior valor.

Por que, então, todo esse barulho? Por dois motivos, que ajudam a esclarecer os limites morais da lógica de mercado. Há quem critique o acerto dinheiro-por-esterilização como coercitivo; outros o consideram uma forma de suborno. São na verdade objeções diferentes. Cada uma delas assinala um motivo diferente para que resistamos à penetração do mercado em lugares onde ele não faz sentido.

O argumento da coerção considera que, ao aceitar ser esterilizada em troca de dinheiro, uma mulher viciada não está agindo livremente. Embora não haja nenhum revólver apontado para sua cabeça, o estímulo financeiro pode ser tentador demais para resistir. Considerando-se o vício e, na maioria dos casos, a pobreza, a escolha de ser esterilizada por US\$ 300 pode não ser realmente livre. Essa mulher pode de fato estar sendo coagida por força de sua situação. Naturalmente, não existe um consenso sobre quais seriam os estímulos que redundam em coerção e em quais circunstâncias. Para avaliar, portanto, a moralidade de qualquer transação de mercado, precisamos primeiro fazer a pergunta: em que condições as relações de mercado refletem uma liberdade de escolha e em quais vêm a exercer algum tipo de coação?

A objeção do suborno é diferente. Não diz respeito às condições do trato, mas à natureza do bem que está sendo comprado e vendido. Vejamos um caso clássico de suborno. Se um indivíduo inescrupuloso suborna um juiz ou funcionário governamental em troca de uma vantagem ou favor ilícito, a condenável transação pode ser inteiramente voluntária. Nenhuma das duas partes terá sido coagida e ambas saem ganhando. O que torna o suborno condenável não é o fato de ser coercitivo, mas corrupto. A corrupção consiste em comprar e vender algo (um veredito favorável, por exemplo, ou influência política) que não pode ser posto à venda.

Muitas vezes associamos corrupção ao suborno de funcionários públicos. Como vimos no Capítulo 1, contudo, a corrupção também tem um significado mais amplo: corrompemos um bem, uma atividade ou uma prática social sempre que a tratamos de acordo com uma norma inferior ao padrão que lhe seria adequado. Assim, num exemplo extremo, ter um filho para vendê-lo é uma forma de corrupção da paternidade, pois o filho está sendo tratado como uma coisa a ser usada, e não como um ser a ser amado. A corrupção política pode ser encarada da mesma forma: quando um juiz aceita suborno para dar um veredito corrompido, está agindo como se sua autoridade judicial fosse um instrumento de ganho pessoal, e não da confiança pública. Degrada e rebaixa o cargo ao tratá-lo em função de uma norma inferior à que lhe seria adequada.

Esse conceito mais amplo de corrupção é o que está por trás da acusação de que o esquema de pagamento pela esterilização é uma forma de suborno. Aqueles que falam aqui de suborno consideram que, seja ou não coercitivo, um acordo dessa natureza é corrupto. E o motivo disso está no fato de ambas as partes — aquela que compra (Harris) e a que vende (a viciada) — valorarem de forma errada o bem vendido (a capacidade de gestação da vendedora). Harris trata as mulheres viciadas e contaminadas pelo HIV como se fossem máquinas danificadas de produção de bebês que podem ser desligadas por dinheiro. As que aceitam sua oferta concordam com essa visão degradante de si mesmas. É esse o peso moral da acusação de suborno. Como os juízes e os funcionários corruptos, as mulheres que aceitam ser esterilizadas em troca de dinheiro vendem algo que não pode ser vendido. Tratam a própria capacidade reprodutora como instrumento de ganho monetário, e não como um dom ou uma questão de confiança que obedece a normas de responsabilidade e cuidado.

Seria possível argumentar, em resposta, que a analogia é falha. Um juiz que aceita suborno vende algo que não está à venda; o veredito não é propriedade sua. Mas uma mulher que concorda em ser esterilizada em troca de dinheiro vende algo que lhe pertence — a saber, sua capacidade reprodutora. À parte o dinheiro, a mulher não faz nada de mal ao optar pela esterilização (ou por não ter filhos); mas o juiz faz mal ao dar um

veredito injusto, mesmo na ausência de suborno. Há quem sustente que, se a mulher tem o direito de abrir mão da capacidade reprodutora por motivos pessoais, também deveria ter direito de cobrar um preço por isso.

Se aceitarmos esse argumento, a troca de dinheiro por esterilização de modo algum seria suborno. Assim, para decidir se a capacidade reprodutora de uma mulher pode ser objeto de uma transação mercadológica, temos de nos perguntar de que tipo de bem se trata: devemos encarar nosso corpo como uma posse de que podemos dispor e fazer uso como bem quisermos ou será que certas formas de uso do corpo redundam em autodegradação? É uma questão polêmica e cheia de desdobramentos que também surge em debates sobre a prostituição, as mães de aluguel e a compra e venda de óvulos e esperma. Antes de decidir se as relações de mercado são adequadas nessas esferas, precisamos saber que normas devem governar nossa vida sexual e a procriação.

A visão econômica da vida

A maioria dos economistas prefere não ter de lidar com questões morais, pelo menos não no desempenho profissional. Consideram que sua função é explicar os comportamentos, e não julgá-los. Insistem em que não lhes cabe dizer quais normas deveriam pautar esta ou aquela atividade ou de que maneira este ou aquele bem deve ser valorado. O sistema de preços distribui os bens de acordo com as preferências de cada um; mas não avalia se essas preferências são dignas, admiráveis ou adequadas às circunstâncias. Apesar dos protestos, contudo, os economistas cada vez mais se veem envolvidos em questões morais.

Isso acontece por dois motivos: um deles reflete uma mudança que vem correndo no mundo; o outro, uma mudança na maneira como os economistas encaram sua atividade.

Nas últimas décadas, os mercados e a lógica de mercado invadiram esferas da vida tradicionalmente governadas por outras normas. Cada vez mais, estamos atribuindo preço a bens não econômicos. Os US\$ 300 oferecidos por Harris são um exemplo dessa tendência.

Ao mesmo tempo, os economistas reconfiguram sua disciplina e a tornam mais abstrata e mais ambiciosa. No passado, os economistas lidavam com questões reconhecidamente econômicas — inflação e desemprego, poupança e investimento, taxas de juros e comércio exterior. Explicavam de que maneira os países enriquecem e como o sistema de preços joga com a oferta e a demanda futura da carne de porco e outros bens de mercado.

Ultimamente, contudo, muitos economistas abraçaram um projeto mais ambicioso, porque a economia oferece, sustentam eles, não apenas um conjunto de percepções sobre a produção e o consumo de bens materiais, mas também uma ciência do comportamento humano. No cerne dessa ciência está uma ideia simples mas de grande alcance: em todas as esferas da vida, o comportamento humano pode ser explicado partindo-se do princípio de que as pessoas decidem o que fazer soprando os custos e benefícios das opções à sua frente e escolhendo aquela que acreditam ser capaz de lhes proporcionar maior bem-estar ou que tenha maior utilidade.

Se essa ideia estiver correta, tudo tem seu preço. O preço pode ser explícito, como no caso dos carros, das torradeiras e da carne de porco. Ou será implícito, como no caso do sexo, do casamento, dos filhos, da educação, das atividades criminosas, da discriminação racial, da participação política, da proteção ambiental e até da vida humana. Tenhamos ou não consciência disso, a lei de oferta e procura governa o provimento de todas essas coisas.

A tese mais influente a respeito é sustentada por Gary Becker, economista da Universidade de Chicago, em *The Economic Approach to Human Behavior* [A abordagem econômica do comportamento humano] (1976). Ele rejeita a visão antiquada de que a economia é “o estudo da distribuição dos bens materiais”. Especula que a persistência dessa visão tradicional deve-se “a uma relutância em submeter certos tipos de comportamento humano ao cálculo ‘frio’ da economia”. Becker tenta nos desabituar dessa relutância.⁶

Segundo ele, as pessoas estão sempre empenhadas em maximizar seu bem-estar, quaisquer que sejam suas atividades. Esse pressuposto, “posto

em prática incansável e invariavelmente, está no cerne da abordagem econômica” do comportamento humano. A abordagem econômica funciona independentemente dos bens que estejam em jogo. Ela explica decisões de vida ou morte e “a escolha de uma marca de café”. Aplica-se à escolha de um parceiro e à compra de uma lata de tinta. Prossegue Becker:

Cheguei à conclusão de que a abordagem econômica tem um caráter abrangente que a torna aplicável a todos os comportamentos humanos, envolvam preços monetários ou virtuais, decisões reiteradas ou raras, grandes ou pequenas, finalidades emocionais ou mecânicas, pessoas ricas ou pobres, homens ou mulheres, adultos ou crianças, pessoas inteligentes ou estúpidas, pacientes ou terapeutas, empresários ou políticos, professores ou alunos.⁷

Becker não afirma que pacientes e terapeutas, empresários e políticos, professores e alunos de fato entendam que suas decisões são governadas por imperativos econômicos. Mas isso ocorre apenas porque muitas vezes não vemos o que está na origem de nossos atos. “A abordagem econômica não parte do princípio” de que as pessoas “necessariamente têm consciência de seu empenho de maximizar ou podem verbalizar ou descrever de maneira informativa” os motivos de seu comportamento. Todavia, os mais atentos aos indícios de atribuição de preço implícitos em toda situação humana são capazes de ver que todo comportamento, por mais distante que possa parecer das preocupações de ordem material, pode ser explicado e previsto em termos de cálculo racional de custos e benefícios.⁸

Becker ilustra sua tese com uma análise econômica do casamento e do divórcio:

De acordo com a abordagem econômica, uma pessoa decide casar-se quando a expectativa de utilidade do casamento supera a utilidade esperada do celibato ou da persistência na busca de um parceiro mais adequado. Da mesma forma, uma pessoa casada põe fim ao casamento quando a utilidade esperada da nova situação de celibato ou de casamento com outro parceiro supera a perda de utilidade ocorrida na separação,

inclusive as perdas decorrentes da separação física dos filhos, da divisão de bens, dos custos jurídicos e assim por diante. Como muitas pessoas estão em busca de parceiros, pode-se dizer que existe um *mercado* de casamentos.⁹

Há quem considere que esse tipo de calculismo priva o casamento de todo romance. Essas pessoas sustentam que o amor, o compromisso e o vínculo são ideais que não podem ser reduzidos a termos monetários. Insistem em que um bom casamento não tem preço, é algo que o dinheiro não compra.

Para Becker, trata-se de um exemplo de sentimentalismo que impede o raciocínio claro. “Com um engenho que seria digno de admiração se fosse mais bem aproveitado”, escreve ele, aqueles que resistem à abordagem econômica consideram que o comportamento humano é o resultado confuso e imprevisível de “ignorância e irracionalidade, de frequentes e inexplicáveis mudanças de valores, costumes e tradições, de um tipo de obediência de certa forma induzido pelas normas sociais”. Becker não tem muita paciência com essa visão caótica. Um foco mais centrado na renda e nas considerações de preço, acredita, oferece bases mais sólidas à ciência social.¹⁰

Será então que toda ação humana pode ser entendida à luz de um mercado? A questão continua sendo objeto de debate entre economistas, cientistas políticos, juristas e outros especialistas. Mas o impressionante é a força adquirida por essa imagem — não só no mundo acadêmico, mas na vida cotidiana. Em grande medida, as relações sociais foram reconfiguradas nas últimas décadas à imagem das relações de mercado. Uma medida dessa transformação é o crescente uso de incentivos monetários para resolver problemas sociais.