

a geografia do dinheiro

dharshini david

Tradução de José Saraiva

Para a Sophia e a Livia

ÍNDICE

Introdução	11
1. O culto no templo dos preços baixos e das ofertas infundáveis	
<i>Dos EUA à China</i>	23
2. Passear — e trabalhar — no tapete vermelho global	
<i>China</i>	45
3. Encontrar o amor no delta do Níger	
<i>Da China à Nigéria</i>	63
4. Apimentar a receita para o sucesso	
<i>Da Nigéria à Índia</i>	83
5. O tenebroso preço do ouro negro	
<i>Da Índia ao Iraque</i>	107
6. Como financiar os meios de destruição	
<i>Do Iraque à Rússia</i>	127
7. Tribulações de uma família misturada	
<i>Da Rússia à Alemanha</i>	149
8. Um mau dia no escritório para os Senhores do Universo	
<i>Da Alemanha ao Reino Unido</i>	171
9. Alimentar o vício	
<i>Do Reino Unido aos EUA</i>	193
Leituras sugeridas	217
Agradecimentos	221
Índice remissivo	223

INTRODUÇÃO

Alguma vez se interrogou porque é que podemos comprar muito mais roupas do que os nossos avós alguma vez conseguiram, mas temos muito menos possibilidades de possuímos uma casa na qual as posamos guardar todas? Porque é que a conta da gasolina pode duplicar em questão de meses, mas nunca baixa ao mesmo ritmo? Porque é que os nossos governos ignoram algumas das atrocidades que ocorrem no mundo, mas não hesitam em se imiscuir noutros conflitos?

Hoje em dia, ler as notícias pode levar-nos a pensar se qualquer um de nós terá realmente meios para envelhecer em sossego, ou se alguma vez haverá empregos suficientes para todos, numa época de migrações em massa.

Por trás de todas estas interrogações está a economia. Hoje em dia isso é quase um palavrão, sobretudo depois da crise de 2008. Transformou-se numa abreviatura para um sistema incompreensível, em que muitos de nós perderam a confiança. Os economistas — os homens do tempo do mundo financeiro — ficaram muito mal vistos. Não se conseguiram aperceber da tempestade que se aproximava, e quando ela rebentou não conseguiram perceber o que tinha de ser feito para reparar os estragos. Os que puxam os fios — os políticos, as corporações sem rosto — também parecem impotentes ou, pior, repletos de intenções sinistras.

A economia é muitas vezes chamada a ciência deplorável, mas também podia ser chamada a ciência *distante*. O Fórum Económico Mundial realiza a sua reunião anual, só por convite, de líderes de negócios e governos em Davos, uma remota povoação dos Alpes suíços. Os delegados chegam de todo o lado,

em jatos privados, e a eles junta-se um ou outro ator de Hollywood, como Angelina Jolie ou Leonardo DiCaprio, para dar um pouco de brilho de estrelas. O termo ‘homens de Davos’ (e eles continuam a ser predominantemente homens) ganhou na gíria equivalência a membro da elite global. São as suas conversas — que têm lugar em salas de conferência, em corredores ou à volta de umas bebidas — que constituem as fundações das decisões que controlam os nossos destinos.

As possibilidades de qualquer um de nós receber um convite para Davos são escassas, mas, mesmo não estando na sala, podemos compreender essas conversas — e é fundamental que as compreendamos de facto. Os ‘homens de Davos’ podem manejar os fios, mas saber como funciona o sistema pode dar-nos a todos um pouco de poder. Podemos exercê-lo, não apenas na escolha dos políticos em que votamos, mas também através das pequenas decisões que todos tomamos no dia a dia, estejamos onde estivermos no mundo.

Foi o desejo de explicar às pessoas o estranho mundo da economia, e as suas implicações para todos nós, que me levou a trocar uma carreira na Bolsa da City por uma redação. (A nível pessoal, esta não terá sido a mais racional decisão económica que alguma vez tomei.) Agora, com os restos da crise financeira ainda a obscurecer a paisagem, queria apresentar uma visão clara da forma como as forças económicas moldam o mundo em que vivemos. E assim nasceu este livro.

Apresento-vos Dennis Grainger. Não se deixem enganar pela sua aparência e maneiras suaves: grisalho, eloquente e vestido de forma irrepreensível, Dennis tem o ar e os modos de um gestor bancário reformado do Nordeste de Inglaterra. Ao olhar para ele, nenhum de nós conseguiria adivinhar que ele passou mais de uma década a travar uma dura batalha contra o nebuloso mundo da finança.

Em 1998, Dennis conseguiu um novo emprego no escritório de Sunderland do Northern Rock, um banco britânico. Depois de planear diligentemente o futuro, poupou cada moeda, esperando reformar-se antes de passar uma década. Não tinha o tempo de serviço necessário para conseguir uma pensão da empresa, pelo que comprou ações da instituição que lhe dera emprego: para um tipo da região, o que poderia ser mais seguro do que um sólido banco da região? Das suas origens humildes, no século XIX, o Northern Rock tinha crescido até se tornar um fornecedor nacional de contas-poupança e hipotecas a milhões de pessoas no Reino Unido. As pessoas confiavam nele; fazia parte da paisagem.

A esposa de Dennis pode ter ficado preocupada quando o preço das ações do banco desceu ligeiramente em 2007, o que ameaçava os planos de reforma do casal, mas Dennis manteve-se confiante. Essa confiança foi traída a 14 de setembro, quando o Northern Rock admitiu que estava com falta de capital, e teve de pedir auxílio de emergência ao Banco de Inglaterra. O pânico alastrou-se. Os aforradores correram às setenta e duas agências do banco, para recuperar as suas poupanças. As filas rodeavam os quarteirões; as linhas telefónicas estavam entupidas. Os políticos distribuíram promessas sobre o futuro do banco, mas as filas continuaram a crescer, até na agência que ficava a apenas alguns metros do Banco de Inglaterra. Estava em curso a primeira fuga em massa de um banco britânico em 150 anos. Na capital financeira do mundo, era algo de inacreditável. Por trás do pano, políticos e banqueiros embaraçados exploravam febrilmente as opções de salvamento para aquilo a que chamavam, de forma surreal, Projeto Elvis.

Daí a poucos meses, o governo tinha tomado conta do banco, e as ações de Dennis, que em tempos tinham valido mais de 110.000 libras, não valiam nada. Ele tinha feito aquilo que muito poucos de nós conseguimos fazer: tinha poupado de forma diligente para assegurar o futuro. Mas fora tudo em vão.

O Northern Rock tornou-se sinónimo da crise financeira de 2008, em que fomos ensinados a esperar o inesperado. Aos primeiros sinais, a maior parte das pessoas não reconheceram o desastre que se aproximava — e numa nunca vista escala global. Quando a crise rebentou, o prudente Dennis viu-se entre aqueles que pagaram um elevado preço pelas trapaças de outros, e ele continua a lutar por uma compensação da parte do governo do Reino Unido. Não é apenas por si; ele liderou uma campanha em nome de muitos antigos acionistas. A um mundo de distância dos ricos atacados na imprensa no rescaldo da crise, muitos dos que exigem justas compensações são viúvas ou filhos de antigos funcionários que pensavam que o Northern Rock era tão seguro como as casas cuja compra financiava.

A quem se devem atribuir culpas por tamanha catástrofe? O governo britânico é o primeiro alvo quando se trata de exigir compensações, mas a culpa pela crise que destruiu as poupanças desta gente comum pode estar noutras paragens. Podemos olhar para os banqueiros que esqueceram as regras e se basearam em fundos de solidez duvidosa para aumentar os seus lucros. Ou podemos olhar para os emprestadores americanos, que aprovaram créditos a consumidores que não tinham condições para os pagar. Podemos questionar-nos como foi possível que as ações de indivíduos pudessem contribuir para algo tão vasto, e aparentemente fora de qualquer possibilidade de controlo de alguém.

Para compreendermos completamente o que sucedeu a Dennis, e a milhões de outros cuja prosperidade sofreu um tremendo rombo em 2008, temos de ver como funciona a economia global.

O mundo tal como o conhecemos está a ficar simultaneamente mais pequeno e mais complexo. Sete mil milhões de humanos vivem e trabalham nesta Terra, e todos procuram os mesmos bens, que existem num número limitado, sejam eles comida, petróleo ou meros telemóveis. É um sistema cada vez mais interligado, no qual uma palavra de um banqueiro de Washington ou Berlim pode fazer com que os pensionistas na Grécia passem fome, ou com que um jovem deixe a sua família para atravessar a África subsaariana, em busca de uma vida melhor. Esta concentração do mundo, ou globalização, surge muitas vezes como uma enorme força impessoal — e, ao que parece, não lhe podemos escapar.

A oito fusos horários de distância, em Pequim, a experiência de Wang Jianlin tem sido muito diferente da de Dennis Grainger. Wang Jianlin nasceu na província de Sichuan em 1954, e seguiu os passos do pai no Exército de Libertação Popular, mas essa tradição familiar não se revelou capaz de o satisfazer. Ao invés, em poucas décadas, transformou-se num gigante do imobiliário, com propriedades no valor de milhares de milhões de dólares, e prosseguiu, amalhando uma carteira global que inclui a maior cadeia de cinemas do mundo e vários Picassos de valor incalculável. Não há muitos antigos guardas fronteiriços chineses que possam ser comparados a vilões dos filmes de James Bond, mas este antigo soldado de infantaria comunista possui um império que faria a inveja de Blofeld (o líder da SPECTRE). Wang aplicou parte da sua fortuna nos cinemas Odeon e AMC, permitindo aos europeus e americanos desfrutar dos *blockbusters* de Hollywood que foram banidos na China. Gastou 45 milhões de dólares numa quota de 20 por cento do clube espanhol de futebol Atlético de Madrid, quando meros 1000 euros lhe teriam comprado um bilhete para toda a época. Foi o facto de ter adquirido o fornecedor de iates para os filmes de Bond que levou a que a imprensa o equiparasse aos superpoderosos vilões de Fleming. A revista *Economist* falou da sua ‘ambição napoleónica’, e a sua figura ainda esguia reflete a ‘disciplina férrea’ com que gere os seus interesses. Apesar da sua postura hirta e militar, o seu principal objetivo é o de entreter milhões todas as semanas e por todo o globo. Não é uma estrela do desporto, nem do cinema; é o homem mais rico da China.

Wang tem óbvias competências como empreendedor e homem de negócios, mas limitar-se a aproveitar a oportunidade certa não chega. O seu sucesso veio de acompanhar a vaga descomunal das mudanças económicas globais

que vimos nos últimos trinta anos. No seu papel de fabricante, investidor e, mais recentemente, megaconsumidor, Wang aproveitou essas mudanças da melhor forma, desde o desenvolvimento das propriedades comerciais em que se fundou a transformação industrial da China, até ao apoio a centros de *karaoke* para as suas classes médias urbanas em explosão. A ascensão da China é também uma das maiores histórias políticas da nossa era. É uma narrativa fascinante — e, como veremos, está de muitas formas ligada ao que aconteceu a Dennis Grainger.

Estas são as histórias de apenas duas dos milhares de milhões de pessoas do nosso planeta, mas demonstram como podemos subir ou tombar em função das oscilações da economia global. Podemos pensar nela como sendo o conjunto de todas as transações, interações, compras e acordos que designamos como comércio. Ao longo do tempo, o fluxo de rendimentos gerados por estas relações de comércio é acumulado sob a forma de riqueza. A economia, e as forças nela contidas, são modeladas pelas ações de indivíduos — seja em Davos ou num mercado de rua em Calcutá — de formas que não são necessariamente as que eles pretendiam.

Contudo, uma coisa é certa: todos estamos submetidos a essas forças, e, sejamos ou não capazes de as controlar, é importante sabermos como funcionam, e de que forma afetam as nossas vidas.

Em Londres e Nova Iorque, em Paris e Milão, e até mesmo em Pequim, a Semana da Moda representa um grande negócio, mas já não precisamos de orçamentos de alta costura para adquirirmos os mais atraentes modelos de roupa da passarela. Em poucas semanas, os mesmos desenhos vão surgir nas prateleiras das lojas locais da Primark ou da Zara. Ao vasculharmos os corredores, somos capazes de reparar no facto de que muitas das roupas são feitas no Extremo Oriente. Quando compramos roupas em retalhistas como estes, não nos limitamos a apaziguar a nossa necessidade de andar na moda. A transação faz de nós parte de uma história global muito maior. Ao procurarmos preços baixos e as últimas tendências, estamos a transferir rendimentos para o outro lado do mundo, para benefício de outros. Não é segredo nenhum que os fabricantes de roupas se estão a aproveitar do trabalho barato na Ásia. Mas a história é mais complexa, porque ao adquirirmos estes bens podemos ter contribuído para as forças que deram origem a uma crise financeira no nosso país, prejudicando as nossas vidas e as daqueles que amamos.

Por trás de cada transação há uma história. Cada libra, euro ou iene gasto tem uma narrativa a contar. Com o constante fluxo internacional de gente,

dinheiro e ideias, pode ser difícil conseguir fazer sentido de como as coisas se ajustam. Mas podemos fazê-lo, se isolarmos as decisões e a lógica por trás das transações — mesmo as que parecem insignificantes — e traçarmos o impacto que têm e as ligações que existem entre elas.

Imaginemos os milhares de milhões de transações que ocorrem a cada dia — uma dona de casa nos EUA ou na Nigéria a comprar mercearias, uma executiva francesa a depositar os seus ganhos num banco, um pai indiano a pagar pelo casamento da filha, ou um australiano a comprar cerveja para um churrasco. Quando vamos às compras, se não estivermos nos EUA, o mais provável é que não estejamos a pagar em dólares. Podemos pensar que o dólar é apenas uma entre muitas divisas; que é um pedaço de papel ou uma transação eletrónica que nos permite comprar ou vender bens nos EUA. Mas estaremos errados. Não se trata apenas de mais uma divisa. Antes de mais, e sobretudo, o dólar é o rosto do poderio económico dos EUA. Como todas as divisas, o dólar pode ser visto como a medida da fortuna de um país. Ouvimos políticos e comentadores a falar do poder de uma nação em termos da sua moeda: ‘a libra caiu hoje’; ‘o iene ascendeu’. Claro que o dólar é poderoso; representa a mais poderosa nação da Terra. Para aqueles que vivem em território americano, representa também a força do sonho americano.

O dólar é ainda o rosto do poder e dos interesses americanos. Um dólar não nos oferece apenas poder de compra; dá-nos influência. Ter um dólar — ou não ter um dólar — pode bem ditar a forma como as pessoas no outro lado do mundo vivem. A diplomacia do dólar — a utilização dos investimentos ou empréstimos americanos para influenciar políticas no exterior e para ter acesso a outros mercados — foi empregada de forma notória na América Latina, mas a sua presença fez-se sentir por todo o mundo, desde o momento em que os EUA se tornaram independentes.

Todavia, o dólar é ainda mais do que apenas um símbolo de poder e influência: é também um dos mais confiáveis repositórios de valor em todo o mundo. Trabalhadores humanitários podem chegar à conclusão de que acenar com uns dólares é a mais rápida forma de conseguir equipamento para enfrentar uma crise humanitária em áreas de grande instabilidade. Quando os preços subiram velozmente na Argentina em 2001-2002, e os pesos perdiam valor a toda a velocidade, algumas pessoas de posses resolveram que as suas poupanças estariam mais seguras sob a forma de dólares escondidos por baixo do colchão. O dólar é seguro, e por isso é uma popular divisa de recurso. Da mesma forma, é a moeda favorita de homens de negócios e políticos corruptos, por todo o lado; fácil de perceber, fácil de gastar.

Mas há mais. O dólar também é a ‘moeda de reserva’ do mundo — mais tarde descobriremos o que quer isto dizer. Na essência, tem que ver com a confiança. O dólar é a moeda de maior confiança em todo o lado, seja para os bancos japoneses entretidos a acumular riqueza ou para um negociante de feira a fazer trocas no Panamá. Até na Rússia soviética muitas pessoas preferiam o dólar aos seus próprios rublos.

Sendo o dólar a moeda de maior confiança em toda a Terra, tornou-se uma ferramenta poderosa na criação da economia global. A globalização funciona porque encontramos formas de ligar as pessoas — e o dólar é parte fundamental desse mecanismo. É o rosto da estabilidade financeira global (mas também da instabilidade); a fundação da nossa sobrevivência (ou não). É a linguagem financeira em que se baseiam as nossas vidas, sejam quais forem as notas e moedas que usamos todos os dias. Representa o grau em que as nossas sortes estão interligadas. Ou seja, podemos ver o dólar como um agente da globalização, que distribui prosperidade — mas não para todos.

Sendo descendente de pais que corriam o mundo, tornei-me consciente da onnipresença do dólar muito cedo. No fim de contas, é a linguagem comum das contas de hotel, do Brunei aos Barbados. Hoje em dia, o dólar será talvez mais conhecido por manter a roda da fortuna em movimento por todo o lado nos EUA, mas o nome nem sequer é americano. Os *Thalers* — ou *dalers*, como também eram conhecidos — eram moedas de prata que foram primeiro usadas na Boémia do século XVI. O nome evoluiu para uma versão inglesa — ‘dollars’ — que fez uma aparição até no *Macbeth* de Shakespeare, em 1606. Os dólares eram usados em toda a parte, incluindo na Espanha e em Portugal, e assim chegaram ao Novo Mundo, onde os conquistadores espanhóis saquearam as minas de prata do México para produzir moedas de dólares. Algumas delas avançaram para norte da fronteira, para os territórios britânicos, tornando mais fáceis os negócios em locais onde as libras britânicas (ou formas de pagamento alternativas, incluindo o tabaco) não estavam disponíveis. Quando chegou a independência, os americanos mandaram a libra para o mesmo sítio que o chá, e o dólar tornou-se a divisa oficial dos EUA em 1792.

A ascensão contínua do dólar no século XX reflete a ascensão da ordem global atual, e coincidiu com a proeminência dos EUA. Ter conseguido alcançar o lugar cimeiro parece ter sucedido tanto por sorte como por desígnio. Nos anos 30 do século XX, a Grande Depressão tinha enfraquecido os EUA e a sua moeda, mas depois veio a Segunda Guerra Mundial e, enquanto a Europa e o Japão cuidavam das suas feridas, os EUA colocaram-se numa posição de

assegurar uma paz duradoura. E assim o dólar tornou-se a moeda do comércio e da estabilidade internacionais.

A influência do dólar cresceu com o aumento do ritmo da globalização. A Guerra Fria e o seu desenlace podiam ter providenciado uma oportunidade para o desafiar, mas o colapso do comunismo e a desintegração da URSS criaram um vácuo, e todos podemos imaginar qual a moeda melhor colocada para aproveitar o caos que daí resultou. Embora a economia americana constitua menos de um quarto da economia mundial, o dólar surge agora em 87 por cento de todas as transações que envolvem moedas estrangeiras.

Quando este livro surgiu, o seu título, *The Almighty Dollar*, levou a uma chamada telefónica de um excitado produtor televisivo, que pensou que teria tudo a ver com um certo presidente americano e os seus planos para ‘Fazer a América Novamente Grande’. Não tem; pelo contrário, o título foi pensado para chamar a atenção para a forma como esse país tem usado a sua moeda para conseguir o domínio económico — sobretudo através de vários acordos de comércio e políticos. E como, hoje em dia, cidadãos, negócios e países por todo o mundo usam o poder dessa moeda para assegurar as suas próprias fortunas e poder.

Hoje em dia, o rosto de George Washington é provavelmente o mais reproduzido do planeta. Ilustra os 17 milhões de notas de 1 dólar que são produzidas a cada dia que passa. ‘Presidente morto’ é apenas um dos muitos nomes dados às notas de dólar. Paus, notas, verdinhas, chamemos-lhe o que quisermos, há mais de 11,7 mil milhões delas a circular por aí, em carteiras, em caixas ATM, por baixo de colchões ou em caixas registadoras — sem falar de todos os dólares que os bancos guardam sob forma eletrónica. Dada a proeminência global do dólar, não será talvez surpreendente que metade das notas de dólar em circulação estejam no exterior dos EUA.

Não é incomum escutar economistas e políticos — sobretudo nos inimigos dos EUA — a prever o declínio do dólar, especialmente depois do *crash* de 2008. Contudo, a impressionante magnitude do poder do dólar resiste. A ideia para o livro surgiu-me pela primeira vez depois de ter sido colocada em Nova Iorque, em 2006, para apresentar a cobertura noticiosa da BBC sobre Wall Street. Nesse ano, um economista fez no meu programa uma apresentação das suas previsões para o mercado da habitação nos EUA. Depois de décadas a subir confortavelmente, a linha no gráfico mergulhava abruptamente. Era a sua previsão, baseada em indícios férreos e fórmulas bem testadas. Era assustador, quase coisa saída de uma teoria da conspiração. Era tentador afastar a ideia como sendo apenas um alarme injustificado, e continuar como se nada fosse.

Mas ele tinha razão. Milhões de americanos tinham recebido empréstimos

contra hipotecas que não tinham qualquer hipótese de pagar. O medo inicial foi o de que isto pudesse prejudicar o destino dos bancos de Wall Street, e o consumo nas lojas dos EUA, mas, ao mesmo tempo que eu explicava isto nas minhas emissões, o efeito de dominó global estava a tornar-se claro. As filas cresciam junto ao Northern Rock, e os bancos, de Frankfurt a Pequim, sentiam o aperto. A busca pelos lucros que tinha alimentado um sistema financeiro insaciável ajudava ao contágio. Os governos — ou melhor, os contribuintes — iam ter de pagar a conta dos danos. O comércio internacional entrou em colapso. As cicatrizes permanecem.

Uma década depois, a América é ainda o poder dominante, e a sua divisa é tão popular como antes na cena internacional. O dólar é um porto de abrigo, e cada nova tempestade geopolítica parece apenas reforçar essa reputação. A China conheceu uma expansão meteórica, mas ainda não tem lugar fixo no palco das superpotências. O dólar permanece intocável; de facto, em 2017, era perto de 35 por cento mais forte contra a libra do que fora em 2008. De muitas maneiras, um dólar forte beneficia a imagem da América. (Embora, como veremos, também possa enfraquecer as economias, tanto a dos EUA como as de outros países.) A moeda é a derradeira expressão da supremacia política e económica dos EUA — e, como veremos, o ubíquo dólar também ajuda a esticar o longo braço da lei americana, muito para lá da sua jurisdição natural.

A crise global sublinhou o facto de que o dinheiro transcende as fronteiras; as transações ocorridas num país podem ter repercussões em todo o lado. O dinheiro é, simultaneamente, o lubrificante que mantém o sistema em andamento e a cola que nos une a todos. Como acontece com qualquer moeda, a força do dólar baseia-se na confiança — alguns diriam na fé cega. Mas sem essa confiança — se ninguém tivesse nele essa confiança — o sistema, e com ele a sociedade, entraria em colapso.

É portanto chegado o momento de seguir um dólar em torno do globo. A nossa viagem vai envolver outras moedas para lá do dólar: euros, rupias e libras, por exemplo, todas vão entrar na história. E não nos podemos esquecer dos barulhentos novos miúdos no bairro: as moedas digitais, como a *bitcoin*, cujas oscilações nunca andam muito longe das manchetes. Mas espero que, ao seguirmos o nosso dinheiro à medida que ele muda de mãos, seja física ou eletronicamente, possamos lançar alguma luz sobre a sequência de transações que molda todos os aspetos do nosso mundo. Cada cenário é parte crucial de um quebra-cabeças que vai revelar precisamente como funciona o nosso mundo: quem detém realmente o poder, e de que forma isso nos afeta a todos.

Começamos no Texas suburbano: uma rotineira visita a uma loja da Walmart, uma das maiores cadeias de retalho do mundo, que mantém os

americanos alimentados, vestidos e satisfeitos. A compra impulsiva de um rádio em promoção por uma pessoa desencadeia uma intrincada reação em cadeia, que leva um dólar para a China, onde o rádio foi feito. Como consegue a China produzir bens desse género a tão baixo custo, e quem beneficia desse facto? Veremos como os dólares se ajustam às ambições da China, no que é uma das mais importantes histórias globais da nossa era.

E onde é que a China acumula o seu dinheiro? Por vezes nos mais improváveis dos sítios, incluindo na Nigéria, para onde iremos a seguir, para descobrir porque é que alguns países se mostram tão interessados em colocar o seu dinheiro no exterior, e se esse desejo nasce do altruísmo ou da ganância.

Na Nigéria poderemos assistir à forma como a riqueza do mundo pode passar por alguns países sem beneficiar a maior parte dos seus habitantes. Ao seguirmos o dólar, enquanto procuramos um prato de arroz com que possamos alimentar a crescente população da Nigéria, deparemos com uma história semelhante na Índia. A Índia é, de entre todas as grandes economias, a que apresenta mais rápido crescimento. Mas então, porque é que o camponês que plantou o arroz não beneficia desse facto? A Índia desenvolveu-se de uma forma diferente da que foi seguida pela maior parte dos outros países, e temperou bem as coisas, com resultados interessantes.

Alimentar este dinamismo económico exige combustível, e por isso a Índia envia muitos dos seus dólares para o Iraque, onde examinaremos o pouco claro mundo do ouro negro. O petróleo é crucial para a nossa sobrevivência, e para a supremacia do dólar. Representa uma ordem global na qual todos os olhos estão postos na Arábia Saudita e no Médio Oriente, mas isso pode mudar no próximo século. A paz mundial não é uma boa notícia para a Rússia, o destino seguinte do nosso dólar. Um fabricante de armas pode contar-nos algumas histórias sobre a relação disfuncional — mas importante — do seu país natal com o dólar: jogos de poder à escala global.

Da Rússia dirigimo-nos a Berlim, no coração da UE. O dólar pode unir os cinquenta estados dos EUA, mas a Alemanha, a grande dama da Europa, tem tido uma experiência completamente diferente na Eurolândia. O que é que faz uma união monetária funcionar? Porque é que o euro não se sobrepôs ao dólar? E terá o Reino Unido razão para voltar as costas à UE? Apesar da supremacia do dólar, ainda é Londres a capital financeira do mundo, embora possa não ser substancialmente diferente de um casino, com as suas milhentas oportunidades de ganhar e perder dinheiro. Como é que essas apostas nos lançaram para a maior crise financeira de sempre? Enquanto o Reino Unido arrisca o seu futuro no Brexit, continuamos para oeste, onde o dólar vai mais uma vez encontrar lugar na algibeira de uma americana, demonstrando como

até a prosperidade da mais poderosa nação do mundo, que muitas vezes tem tendência para se isolar, está ligada de forma inextricável à prosperidade do resto do planeta.

As personagens e as transações com que nos vamos deparar são fictícias. Mas as suas histórias são típicas de milhares de milhões de pessoas em todo o globo, cujas interações e decisões influenciam os nossos destinos. O dólar cumpriu uma viagem que revela como funciona *realmente* a economia global, e como os destinos de Dennis e de Wang estão interligados com os de todos nós. É uma história de dinheiro e poder — mas, fundamentalmente, é a nossa história.

1

O culto no templo dos preços baixos e das ofertas infindáveis

Dos EUA à China

Fraldas, pão, leite, sumos, maçãs, frango... o tapete rolante da caixa do supermercado vai fazendo desfilar as compras de Lauren Miller. É uma lista de compras essenciais para a família, que é comum em toda a América suburbana. E no fim de todas, desta vez, surge um rádio novinho em folha. À medida que um assistente passa os artigos pelo *scanner* e que outro os coloca em sacos de papel, Lauren pega na mala e de lá extrai um molho da mais facilmente reconhecível moeda do planeta: a todo-poderosa nota de dólar. As compras de Lauren são um ritual semanal, tal como o é fazer render o orçamento da família. Os aumentos salariais já não são o que eram, mas ainda assim, de vez em quando, ela consegue meter um pequeno luxo pelo meio. Hoje, é um rádio novo para a cozinha. O preço é quase incredivelmente baixo. Olhe ela para onde olhar, há promoções a competirem pela sua atenção nos corredores apinhados do armazém, grande como uma caverna. O caixa deseja-lhe um bom dia, e ela faz deslizar o carrinho das compras por entre as famílias que discutem e os visitantes solitários, para o parque de estacionamento, para longe da cacofonia dos clientes e da sua necessidade de consumir.

Todas as semanas, perto de 100 milhões de americanos realizam a sua peregrinação a uma catedral do consumo semelhante a esta. Qual o artigo que vão mais provavelmente colocar no cesto? A humilde banana. Mas não é por falta de escolha. Quem for até ao Supercenter da Walmart que lhe fique mais próximo (há 3504 espalhados pelo país, por isso é provável que, esteja onde estiver, tenha um a cerca de quinze minutos de carro) encontrará

nas prateleiras até 142.000 artigos diferentes — alguns comestíveis, outros não. Levaria bastante tempo a vasculhar por entre todos eles. O maior dos armazéns da Walmart fica em Albany, no estado de Nova Iorque. Tem 24.000 metros quadrados: são quatro campos de futebol. Passará pelos funcionários destacados para lhe darem as boas-vindas à entrada (“Viva, como está?”), e encontrará prateleiras atulhadas de comida, brinquedos, artigos eletrônicos, ferramentas, roupas, coisas para o carro...

É o último grito em lojas de descontos, onde tudo pode ser encontrado. Há letreiros que prometem PREÇOS BAIXOS TODOS OS DIAS espalhados pelos corredores bem iluminados, e a tentação está por todo o lado. Os preços tornam os produtos irresistíveis, e eles prometem satisfação inigualável, uma vida mais fácil — e tudo em troca de apenas algumas daquelas notas de dólar.

Para a Walmart e os seus clientes, o preço é tudo. O rendimento familiar do típico comprador da Walmart está ligeiramente abaixo da média americana. Um entre cada cinco clientes na loja pode estar a pagar com senhas providenciadas pelo governo aos que ganham menos. Os preços da Walmart permitem que o orçamento de consumidores como Lauren Miller (entre os que percorrem os corredores, há três mulheres por cada homem) estique um bocado.

É o sonho americano, na versão com desconto. Os preços baixos equivalem a grandes somas para a Walmart. Em toda a América, cerca de mil milhões de dólares passam pelas caixas dos seus armazéns num único dia. As suas sucursais em torno do globo recolhem outros 250 milhões, mais ou menos. Em 2016, isso representou vendas no valor total de 481 mil milhões de dólares. Ou, de outra forma, a entrada de 900.000 dólares por cada minuto de cada dia (partindo do princípio de que as lojas estavam abertas em permanência). Os preços podem ser baixos, mas estar em todo o lado e vender tudo em que se possa pensar e em grande quantidade vale a pena. E toda a gente tem de comer. Nesta altura, a Walmart é a maior cadeia de supermercados, mas existem outros a tentar captar a sua parte desses dólares dedicados à comida. A maior ameaça vem da Amazon. Uma recém-chegada, comparativamente, mas esta loja da Internet contribuiu para fazer desvanecer a linha de separação entre as vendas *online* e as que ocorrem em edifícios com paredes quando comprou a cadeia de mercearia fina Whole Foods.

Online ou na loja, no templo dos preços baixos e das ofertas infundáveis é extremamente simples colocar um ou dois artigos extra no carrinho enquanto se fazem as compras familiares semanais. Que tal 2 dólares por um patinho de borracha para o banho, que é tão engraçado? Uns auscultadores por 6 dólares? Um rádio por menos de 20 dólares? São as compras que não são comida que fazem aumentar os lucros da Walmart. Mas a maior parte

deses dólares não estão destinados a chegar aos cofres da Walmart, ou dos seus acionistas. O novo rádio de Lauren Miller só tem uns quilómetros a percorrer até chegar à sua nova casa, mas o dinheiro que ela deixou na loja tem uns milhares deles a fazer até chegar a uma fábrica no outro lado do globo, onde são produzidos sem descanso rádios aos milhares.

Sam Walton fundou a Walmart, o seu império baseado na ideia ‘façam grandes pilhas e vendam tudo barato’ no Arkansas em 1962, sob o lema PREÇOS BAIXOS SEMPRE. SEMPRE. Por cada dólar que recebe em caixa, a Walmart recolhe cerca de três cêntimos de lucro. Portanto, a pressão para reduzir os custos nunca amaina. É uma atitude que Sam manteve em todas as áreas da sua vida. Mesmo depois de ter amealhado uma fortuna, conduzia uma *pick-up* e nas suas viagens de negócios ficava em quartos baratos que partilhava com outros. Isso foi crucial para que ele compreendesse o que motivava os consumidores por toda a América: a busca por uma pechincha. Para muitos, tal resultava mais do desejo do que da necessidade. Meio século depois, a estratégia que delineou ainda consegue que os fiéis, como Lauren Miller, se dirijam religiosamente às suas lojas.

Nas palavras de Sam Walton: ‘Muitos dos produtos feitos na América pura e simplesmente não são competitivos, seja no preço, na qualidade, ou em ambos.’ Ironicamente, isto acabou por levar a que a companhia edificadada pelo senhor Walton, ultracapitalista e temente a Deus, se apoiasse fortemente numa aliança com a República Popular da China — a mais provável localização da fábrica que produziu o rádio que Lauren Miller adquiriu. Em 2004, a Walmart revelou que nesse ano tinha encomendado na China bens no valor de 18 mil milhões de dólares. Esse número traduziu um enorme salto de 40 por cento em dois anos, o que justificou a decisão tomada pela Walmart de transferir o seu quartel-general de aquisições para Shenzhen em 2002.

Desde 2004, a companhia não se tem pronunciado sobre o assunto. Mas pela contagem de contentores e análise de outros dados foi estimado que, na década que decorreu desde essa altura, os gastos anuais da Walmart em bens de fabrico chinês praticamente triplicaram, atingindo os 50 mil milhões de dólares. Aquele rádio comprado em promoção não passa de uma diminuta gota num mar infundável de bens que chegam às fronteiras e às prateleiras americanas. Fábricas surgiram por toda a costa leste e interior da China. Foram construídos navios capazes de transportar 15.000 contentores através do Pacífico em apenas cinco dias. E tudo isto para satisfazer o insaciável apetite dos frequentadores das lojas da Walmart. No total, a China vende tanto a este retalhista — através de cerca de 20.000 fornecedores — como a toda a

Alemanha ou a todo o Reino Unido. A maior parte de cada dólar gasto num brinquedo, num artigo eletrónico ou numa *t-shirt* numa caixa da Walmart nos EUA vai provavelmente acabar nos cofres de um fabricante chinês.

A Walmart está longe de ser o único cliente americano da China, mas é responsável por mais de um em cada dez dólares gastos pelos EUA em bens fabricados na China. Ao despedir-se do seu dólar que tanto lhe custou a ganhar, Lauren Miller aderiu a um contrato global: artigos eletrónicos a baixo preço em troca da mais importante divisa da Terra. Em 2017, bens no valor de quase 506 mil milhões de dólares foram enviados da China para os EUA, enquanto no sentido contrário seguiu o equivalente a 130 mil milhões de dólares. A diferença entre os dois valores, de 375 mil milhões — o défice comercial — foi o maior da história, e tem aumentado ao longo deste século, em parte devido aos hábitos de compra da Walmart.

Lauren Miller não faz mais do que repetir a tristonha rotina diária de milhões de americanos: gastar um dólar na Walmart. Mas esse humilde e solitário dólar é parte de uma história imensa e global. É mesmo mais do que um minúsculo mecanismo na intrincada maquinaria da nação que mais consome na Terra; é parte crucial da explosão de comércio global que se tornou a história económica e política fundamental dos nossos tempos, um processo que desencadeou mudanças não apenas na riqueza, nos empregos e no bem-estar, mas também nos próprios centros do poder.

Há um estudo que sugere que, ao escolher importar bens da China, a Walmart ‘custou’ aos EUA, nos últimos doze anos, cerca de 400.000 empregos na indústria transformadora. A Walmart nega-o. O que dizer dos empregos que o comércio cria, por exemplo na distribuição e na logística? E manter as despesas em níveis baixos pode ajudar a que um consumidor gaste mais dinheiro a comer fora ou a ir ao cinema, fazendo crescer as receitas e os empregos em outras áreas. Não deixa é de ser verdade que podem não ser o mesmo tipo de empregos, ou não ser tão bem pagos.

Não há como negar que esta alteração nos padrões de emprego no Ocidente se tornou problemática para os decisores políticos do mundo desenvolvido, e dolorosa para trabalhadores e empresas. A ironia é que esta explosão do comércio pode ser muito interessante para a consumidora Lauren Miller, mas poderá não ser assim tão agradável para a funcionária ou empreendedora americana que ela também pode ser — de facto, poderá mesmo significar que ela ficará sem trabalho. Em 1985, a companhia de Sam Walton comprou páginas inteiras de espaço publicitário nos jornais mais importantes

do país, para anunciar o novo programa da cadeia: ‘Comprar Americano’. Tal como a decisão, tomada no ano anterior (e a pedido de Bill Clinton, na altura senador estadual), de realocar alguma da produção do Extremo Oriente numa fábrica de roupas do Arkansas que estava em quebra, foi um gesto pensado para agradar ao núcleo duro da clientela da Walmart. No entanto, como sabemos, as importações da China não deixaram de aumentar.

Desde o princípio dos anos 90, desapareceram nos EUA mais de 4,5 milhões de empregos na indústria transformadora. A chamada Cintura da Ferrugem — o coração industrial da América — estende-se pelos estados de Nova Iorque, Pensilvânia, Ohio e Michigan, até ao Norte do Indiana, Illinois e Wisconsin. À medida que se debatiam para enfrentar os competidores externos, as fábricas dessa região iam acabando por ficar em silêncio. Flint, no Michigan, foi o local de nascimento tanto da General Motors como do realizador Michael Moore. Em consequência, a cidade foi a estrela do documentário *Roger e Eu*, que narra a forma como a produção da General Motors partiu para outras bandas. No seu auge, a companhia dava emprego a 80.000 pessoas em Flint; agora — com as fábricas localizadas noutras paragens, incluindo no México — esse número reduziu-se a 5000. A população da cidade baixou para metade, sendo agora de 100.000. Dois de cada cinco dos habitantes que ficaram em Flint vivem na pobreza. Antes mesmo de um recente escândalo de água contaminada, o preço de uma casa média em Flint tinha descido para menos de 20.000 dólares.

É uma imensa dor de cabeça para as famílias em cidades como Flint, bem como para os seus representantes eleitos. Há uma enorme pressão para apoiar estas indústrias envelhecidas, de forma a que possam competir com os seus adversários mais jovens e ágeis no Oriente. Ironicamente, trata-se da mesma forma de apoio que permitiu à indústria americana prosperar quando estava ainda na sua infância. Entre 1816 e 1945, os EUA aplicaram algumas das mais elevadas tarifas do mundo aos produtos estrangeiros que chegavam às suas fronteiras. Por trás dessa muralha virtual, a nascente indústria doméstica cresceu, sem correr o risco de ser esmagada pela competição, até que os EUA emergiram como líderes globais.

Portanto, porque não haveria a América de simplesmente escolher produzir tudo na América, e comprar apenas produtos locais? Ser patriótico pode fazer perfeito sentido político, mas pode também vir com um preço elevado. Sam Walton preferiu escolher entulhar as suas prateleiras com bens vindos de longe, seguindo uma filosofia que também tinha importado do exterior — uma ideia criada em Inglaterra, pelos economistas Adam Smith e David Ricardo, no século XVIII.