

Porque no Brasil tudo é mais caro.

Por que tudo custa tão caro no Brasil

Perguntaram ao ganhador do Big Brother:

- E aí? O que você vai fazer com o seu milhão?

- Vou comprar um apartamento em Brasília.

- E com o resto?

- O resto eu financio pela Caixa!

Essa piada já rola há um tempo em Brasília. Mas serve em qualquer lugar. De 2008 para cá, só em São Paulo, os imóveis subiram 163%. R\$ 1 milhão é o novo R\$ 380 mil no Banco Imobiliário da vida real. O metro quadrado na capital paulista e no Rio já está entre os mais altos do mundo. Nos bairros ricos, então, haja Big Brother: um apartamento de 100 m² no Leblon custa a mesma coisa que um em Paris – R\$ 2 milhões. E já começam a aparecer nos classificados coberturas de R\$ 20, R\$ 30 milhões.

Aqui embaixo, as leis não são diferentes. O Big Mac brasileiro é o quinto mais caro do mundo. Enquanto os moradores de Tóquio pagam R\$ 7 por ele, nós gastamos R\$ 11,25 – e olha que o Japão não é exatamente um país conhecido pelo baixo custo de vida. Em Paris, que também não está na lista das cidades mais baratas da Terra, você paga R\$ 25 por uma coxa de pato. Isso no Chartier, um restaurante badalado do bairro mais fofo da cidade, Montmartre. Na nem tão fofo assim São Paulo, o mesmo pedaço de pato pode custar até R\$ 70 – e não consta que o dono do restaurante pague ao pato para que ele venha voando de Montmartre até a Vila Madalena.

Com o frango é diferente: ele vai voando, sim. Boiando, na verdade – congelado dentro de um cargueiro, mas vai. Daqui até a Europa. O Brasil tem de frango quase o que a China tem de gente (1,26 bilhão, segundo o IBGE). É o maior exportador do mundo. Parte desse efetivo galináceo vai para a Alemanha após a morte. E alguns desses penados possivelmente acabam no Görlitzer Park, onde os berlinenses fazem fila para comprar pratinhos de halbHähnchen (meio frango). Custa R\$ 9,50 lá, com batata frita. No Brasil é quase R\$ 20. Sem batata frita.

E não é só frango que a gente manda ao mar e que é vendido mais barato lá fora. Mandamos carros. O Gol sai da fábrica em São Bernardo do Campo (SP) e desliza de cargueiro até o México. O modelo básico lá é o 1.6 quatro portas, com ar-condicionado. Aqui, um Gol assim sai por R\$ 37 mil. Lá, Dona Florinda e Professor Girafales podem pagar R\$ 23 mil pelo mesmo “Nuevo Gol”. Se o Quico fizer birra e quiser um carro mais vistoso, dá até dá para pensar num Camaro. Lá custa R\$ 65 mil. Aqui, R\$ 190 mil. Com a diferença, dá para pagar um ano e quatro meses de diárias no Las Brisas Acapulco, um dos melhores hotéis do balneário mexicano.

Agora, quando o carro é caro mesmo, a diferença fica épica. Sigam-me os bons: o conversível mais invocado da história deve chegar ao Brasil em 2013. É o Lamborghini Aventador LP 700-4 Roadster. Aqui, ele vai ter uma etiqueta de preço tão grande quanto o nome: R\$ 3 milhões. E pelo menos três brasileiros já reservaram os deles. Mas então, Eike: se você deixar para gastar esses R\$ 3 milhões nos Estados Unidos, pode comprar um helicóptero, um apartamento em Manhattan e mais o mesmo Lamborghini! Olha só: lá ele custa R\$ 890 mil. Com os R\$ 2,1 milhões de diferença dá para comprar o apartamento (R\$ 1,2 milhão) e o helicóptero (R\$ 920 mil).

E um apartamento nos Jardins então, à venda por R\$ 30 milhões? Cinco suítes, oito vagas na garagem... Uau. Mas com essa grana você compra um palácio na França (R\$ 14,4 mi), uma vila em Portugal (R\$ 8,6 mi), uma fazenda na Itália (R\$ 3,4 mi), uma cobertura no litoral da Espanha (R\$ 2,2 mi) e mais um chalé nos Alpes (R\$ 1,4 mi). E ainda sobra um troco para o lanche. Se for um Big Mac, melhor ainda. Ele é mais barato em todos esses países.

E é isso que os brasileiros vêm fazendo, por sinal: deixar para comprar em outros países. Você sabe: iPad, enxoval de bebê, maquiagem... Todo mundo volta carregado. O português das vendedoras de Miami já está melhor que o nosso. E tinha de estar mesmo: o gasto de brasileiros no exterior é o que mais cresce no país. O PIB travou, mas a quantidade de dólares que gastamos lá fora sobe que é uma beleza. Eram US\$ 10,9 bilhões em 2009. Hoje são US\$ 22 bi. Dá um crescimento de 19,5% ao ano. O do PIB, no mesmo período, subiu só 2,7% por ano. Ou seja: estamos consumindo o PIB dos outros, já que o nosso está caro demais. Por que está caro demais? Porque o Brasil ganhou na Mega-Sena. E está gastando tudo no bar.

A multiplicação do crédito

Nossa Mega-Sena veio nos primeiros anos deste século. Entre 2003 e 2007, os cinco anos antes da crise de 2008, o Produto Interno Bruto do planeta cresceu em média 5% ao ano – com a China chegando a picos de 11%, 12%, depois 14%. “A economia mundial vem passando por uma fase de exuberância maior ainda que nos golden years da década de 1960”, escreveu na época o economista Fabio Giambiagi, do BNDES.

Bom, Produto Interno Bruto é um dado medido em dinheiro. Mas PIB não é dinheiro. PIB são coisas concretas. Só o crescimento do PIB chinês significou a construção de 1.500 prédios de mais de 30 andares por ano no país. Xangai, que não tinha metrô até 1995, passou a ter 454 quilômetros de linhas – contra 402 km em Londres, 337 km em Nova York e 74 km em São Paulo. Era um mundo novo nascendo do zero.

E o Brasil surfou nesse trem vendendo matéria-prima para o resto do mundo. Principalmente minério de ferro, petróleo e comida – commodities, como dizem os economistas. Entre o começo dos anos 90 e 2002, exportávamos em média US\$ 54 bilhões por ano. De 2003 até 2011, a média triplicou para US\$ 155 bilhões.

Não por coincidência, foi exatamente nesse período que 40 milhões de brasileiros saíram da pobreza. Entraram para a classe C. Outros 9 milhões saíram da C e subiram para a A e a B. Tudo

porque o dinheiro das exportações azeitou os motores da nossa economia. Funciona assim: imagine um sujeito que ganhou milhões com minério de ferro, tipo um diretor da Vale. Ele se aposenta, pega o que juntou nos anos dourados e abre uma rede de pizzarias. O gerente da pizzaria resolve comprar um carro. O dono da concessionária compra uma SUPER... e nós queimamos as calorias nadando na piscina de dinheiro que montamos na redação. São as engrenagens da economia girando.

Só isso já começa a explicar o boom dos imóveis. Agora o gerente da pizzaria, o dono da concessionária e a equipe da SUPER não dependiam mais do Baú da Felicidade para tentar o sonho da casa própria. Sentiram que dava e foram atrás de apartamento.

Mas prédios novos não dão em árvore e, como dizia o mafioso e investidor do mercado imobiliário Tony Soprano, “Deus não está abrindo terrenos novos por aí”. Emilio Haddad, um engenheiro especialista em imóveis e professor da USP, concorda com Tony: “A oferta de terrenos urbanos é escassa no Brasil”.

A escassez de oferta bateu de frente com a fome dos compradores. O preço dos imóveis, que estava mais ou menos estagnado havia dez anos, começou a subir. E o que aconteceu, então? Ficou mais fácil comprar apartamento! Não mais difícil, como a razão pura mandaria. É que a economia tem uma lógica peculiar: os bancos começam a financiar mais quando o mercado imobiliário esquenta. O banqueiro se sente protegido. Se o tomador do financiamento der calote, o banco vende o apartamento depois por um valor bem maior do que pagou. Imagine a situação: um cara financiou um apartamento de R\$ 380 mil em São Paulo, em 2008, e perdeu o emprego. Não conseguiu mais pagar as parcelas do financiamento. O que acontece com o banco que pagou os R\$ 380 mil pelo apartamento lá atrás? Ele vai e vende por R\$ 1 milhão, ué. Lindo. É dinheiro certo, na alegria ou na tristeza. Nisso os gerentes começaram a receber qualquer um de braços abertos. Nem parecia banco...

Era o milagre da multiplicação do crédito. Se em 2007 os financiamentos habitacionais representaram 1,5% do PIB, em 2012 já eram 5,5%. Há dez anos existiam R\$ 4 bilhões voando pelo sistema financeiro na forma de crédito imobiliário. Hoje são R\$ 100 bilhões. E se a demanda já estava quente, com o estouro da boiada do crédito ela pegou fogo. Foi a disparada do terraço gourmet. Rio, São Paulo, Brasília, Recife, Fortaleza, Belo Horizonte... Em todas essas capitais o metro quadrado subiu mais que a inflação de 2008 para cá, que foi de 25%. No Rio, foram 200%, já que Deus não tem mais para onde aumentar o Leblon.

De quebra, o prelmagemço do cimento, do aço e de tudo o mais que você precisa para levantar um prédio também subiu. Quem reformou a casa recentemente sentiu o peso da argamassa de ouro. A unidade monetária dos mestres de obra passou a ser o “dois pau”. “Quanto sai para arrumar essa parede aqui?”. “Dois pau”. “E o encanamento?”. “Ah, dois pau”.

Como dissemos, esse fenômeno começa a explicar o aumento dos imóveis. Mas não termina. Tem outra razão para os aumentos, menos glamourosa que a piscina de dinheiro das exportações: a nossa lerdeza.

O custo Brasil

Dá para entender nossa lentidão sem sair do mundo dos imóveis. O método mais comum de construção por aqui continua sendo basicamente o mesmo da Mesopotâmia de 8 mil a.C.: a alvenaria – levantar paredes tijolo por tijolo (ou bloco de concreto por bloco de concreto), unindo tudo com argamassa. Lá fora, usam mais material pré-fabricado: uma usina vai e monta placas de concreto (ou de cerâmica). As placas saem da usina, vão para a construção, e os operários montam o prédio como se fosse um Lego gigante. Vão encaixando tudo. “Se aqui um empreendimento com duas torres de 35 metros exige até 1.500 trabalhadores e leva 42 meses para ficar pronto, os americanos erguem uma obra dessa magnitude em 30 meses e com metade dos funcionários”, disse Alessandro Vendrossi, diretor da Brookfield, uma construtora, em uma entrevista recente à revista EXAME. Na China, usando ainda mais material pré-moldado e uma logística do demônio, já conseguem levantar prédios de 30 andares em 15 dias. Olha só no link abaixo:

<http://www.youtube.com/watch?v=Hdpf-MQM9vY>

Se fosse assim no Brasil, a oferta de prédios novos acompanharia qualquer demanda. E o preço dos imóveis não teria explodido. Pelo menos não tanto. Por que não tem nada assim no Brasil, então? Porque os empresários e o governo gastam pouco para melhorar seus meios de produção, não investem o que poderiam em máquinas mais modernas e novas fábricas (como usinas de placas de concreto). Na China, esse tipo de investimento corresponde a 48% do PIB. Metade do que o país produz tem em vista justamente produzir mais. Um terço do aço que a China fabricou na era dourada, boa parte usando o nosso minério como matéria-prima, foi para a construção de novas usinas de aço. Aqui, pegaram o dinheiro do minério e foram comprar Land Rovers e reformar coberturas na Lagoa.

Investir em mais meios de produção é ótimo porque baixa os custos lá na frente. É um PIB que gera mais PIB. A argamassa não fica valendo ouro porque o país passa a produzir mais e melhor argamassa (ou placas pré-fabricadas). E aí não tem como surgir a cultura do “dois pau”. Os preços não partem para a irracionalidade. Não dá.

O nome técnico que os economistas dão para esse tipo de gasto é, não por acaso, “investimento”. E a regra é óbvia: quanto menos desenvolvido for um país, mais ele precisa gastar em investimento. Os emergentes colocam em média 31% de seus PIBs nisso. A Mongólia, novo quintal de commodities da China, 51%. Nós, 19%. É o mesmo tanto que o Egito – um país que só gastou de verdade com investimento quando fez as pirâmides.

Quem pode se dar ao luxo de gastar pouco com investimento são nações que já se desenvolveram há tempos: Suíça, Bélgica, Finlândia... Esses também estão no clube dos 19%,

mas já são bem industrializados. Ainda não é o nosso caso. E, se continuarmos investindo pouco, nunca será.

A falta de investimento é a explicação por trás do “custo Brasil” – o fato de que produzir aqui é mais caro e penoso do que em países desenvolvidos. Ferrovia, por exemplo. Ferrovia é um caso clássico de investimento: custa caro, mas dá retorno de longo prazo, tornando fretes mais baratos. O Brasil tem 29,8 mil quilômetros de linhas férreas. Dez mil foram construídos por dom Pedro 2º. E hoje nossas linhas não alcançam os lugares que mais precisam delas, como as regiões produtoras de soja no Mato Grosso. Nisso a soja percorre boa parte do caminho até os portos de caminhão mesmo.

Resultado: enquanto o custo de transporte por tonelada de soja é de R\$ 35 nos EUA, aqui é de R\$ 160. Já a China, sempre ela, adicionou mais de meio Brasil em trilhos só entre 2007 e 2011: 19 mil quilômetros. E hoje eles têm 98 mil. Ficam atrás só dos EUA e da Rússia, outros dois países continentais, que também precisam de ferrovias para respirar (são 226 mil nos EUA e 128 mil na Rússia). Lembra de algum outro país continental no mundo? Canadá: 46 mil. Austrália: 38 mil. E a Argentina tem 36 mil, 7 mil a mais que o Brasil. Pois é.

Sem uma malha ferroviária decente, o custo do transporte vai lá para cima. E acaba embutido nos preços de tudo. Levar um carro da fábrica em São Paulo para uma concessionária em Salvador (a 1.900 km) custa quatro vezes mais do que o frete entre Xangai e Pequim (1.200 km).

Na era dourada dos anos 00, a China levantava duas termelétricas novas por semana. O Brasil, abençoado por Deus e hidrelétrico por natureza, não se preocupou tanto com a parte da energia. E agora estamos pagando a conta via custo Brasil. Produzir uma tonelada de cimento, por exemplo, custa por volta de R\$ 30 em eletricidade. Parece pouco, mas o consumo de cimento em 2011 foi de 65 milhões de toneladas. Dá R\$ 1,9 bilhão de conta de luz. Nos EUA, a energia industrial é 55% mais barata do que a nossa era até 2012. Ou seja: produzir a mesma quantidade de cimento lá estava saindo por R\$ 1 bilhão a menos só na eletricidade. Metade do valor. E tome argamassa de ouro... Por que tão caro? Porque as companhias de energia tinham contratos de pai para filho – às vezes com reajustes anuais pelo IGPM, o índice de inflação invariavelmente mais gordo que o IPCA. Ser acionista de uma companhia de energia, até o ano passado, era dormir em berço esplêndido: muito lucro e pouca dor de cabeça com esse negócio de “investimento”. Tanto havia gordura para queimar aí que o governo renegociou seus contratos com as companhias de energia. A tarifa residencial caiu 18% e a industrial, 32%, segundo a Aneel. E o mundo não acabou, nem o Brasil apagou. Mas nossa indústria ainda paga 33% a mais pela energia do que a dos EUA. Ainda temos muito a investir aí.

Só que fica difícil investir quando a gente se depara com outro insumo que custa muito dinheiro: o próprio dinheiro. Pois é. O empréstimo para capital de giro (que os empresários usam para tocar despesas do dia a dia, como folha de pagamento) sai por uma taxa média de 19% ao ano. No Chile, são 5,8%. Na China, 3,7%. Na Alemanha, 2,5%. Nos EUA, 1,1%. Dá para ir até o final

dessa matéria só listando os países em que o dinheiro é mais barato. Cortesia do nosso spread bancário. Spread é o seguinte: banco também toma dinheiro emprestado. Às vezes, de você mesmo. Quando você põe dinheiro em um CDB, por exemplo, está emprestando para ele. A diferença entre os juros que o banco paga para você e o que ele cobra quando empresta (na forma de crédito para capital de giro, por exemplo) é o spread. E o nosso spread é o maior do mundo. Vício de um sistema bancário acostumado a taxas pornográficas de juros. Seu cartão de crédito está de prova. E os preços altos também: a Fiesp diz que pelo menos 7,5% do preço final de qualquer produto é culpa dos juros que os bancos cobram. E que a indústria gasta R\$ 156 bilhões anuais só para pagar esses juros. É o mesmo tanto que o BNDES empresta por ano para fomentar o “desenvolvimento econômico e social” que faz parte de sua sigla. Aí uma coisa acaba anulando a outra. Nossos juros altos, nossa energia cara e nossa logística do século 19 são grandes freios para o PIB. E aceleradores dos preços altos.

Mas ainda tem o turbo dos preços: nossos amigos impostos, que estão sempre com a gente.

O manicômio tributário

Em 1821, dom Pedro, recém-nomeado príncipe regente, viu-se em uma enrascada. O Brasil estava quebrado. Para tentar reverter o quadro, uma de suas primeiras medidas foi abolir o imposto do sal e da navegação de cabotagem, que encareciam a produção de charque, um dos principais itens da economia de então. É, o excesso de impostos já era um entrave. Brasileiro, você sabe, paga muito imposto. Somos só o 75º país em PIB por habitante. Mas temos a 14ª carga tributária mais alta: 36,2% em relação ao PIB.

Mas o buraco é mais embaixo. Se fosse uma pessoa, nossa carga tributária seria aquele namorado problemático, cheio de picuinhas e histórias mal contadas. Imposto é uma coisa tão complicada no Brasil que as empresas gastam 108 dias por ano só para preparar, registrar e pagar tributos. Estamos em 130º no ranking de burocracia do Banco Mundial (que é de trás para a frente: quanto mais embaixo na lista, mais burocrático é o país). Se sua Praga fosse aqui, Franz Kafka teria muita inspiração para escrever a respeito (a República Tcheca manda um salve do 65º lugar, aliás). A média nos países desenvolvidos é de uma semana para tratar da papelada. “Já ouvi donos de multinacionais dizerem que as equipes da área de tributação são dez vezes maiores aqui que no exterior”, diz Fernando Pimentel, diretor da Associação Brasileira da Indústria Têxtil. “É um manicômio tributário”.

As empresas gastam um terço do ano para lidar com impostos. São 88 tributos federais, estaduais e municipais, que vão da contribuição para a aposentadoria à taxa de lixo. Além disso, as regras mudam constantemente: 46 normas tributárias são editadas por dia. A cada 26 minutos, a Receita Federal cria uma nova regra.

Olhe seu sapato. Se for Made in China, ele custava cerca de US\$ 5 quando desembarcou no Porto de Santos. A partir daí, o preço sobe. Primeiro, é o Imposto de Importação, um tributo

federal que, no sapato, é de 35%. Depois, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que é recolhido pelos Estados (e, em cada um deles, há uma tarifa diferente). Os famosos PIS e Cofins também aparecem nessa operação. O Programa de Integração Social (PIS) foi criado para alimentar um fundo de pagamento de seguro-desemprego. Já a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) serve para investimentos em saúde, previdência e assistência social. No caso do sapato, eles somam 9,1%. Também há uma taxa de Cofins exclusiva para importados e, no exemplo chinês, uma sobretaxa de US\$ 13,85 por par desembarcado no Brasil. É uma medida antidumping do governo. Ou seja, ela serve para evitar que o preço baixíssimo do calçado chinês prejudique a indústria calçadista brasileira – e também dá uma folga para que essa indústria não seja obrigada a baixar suas margens de lucro por causa da concorrência.

Ok. Agora, se o seu sapato foi fabricado aqui, a história muda. São 12% de ICMS e mais 9,25% de PIS e Cofins. Mais outros 34% de Imposto de Renda e de Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), um imposto que também foi criado para ser revertido em saúde, previdência e assistência social. Depois são 0,04% de IOF, o Imposto Sobre Operações Financeiras. E ainda tem os gastos com os funcionários: Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que é aquela poupança que o governo faz em seu nome, caso você seja demitido sem justa causa. E a taxa do INSS, o Instituto Nacional da Seguridade Social, que um dia pagará sua minguada aposentadoria. Somados, dão 6,5%. Assim, o calçado sai da linha de produção a R\$ 59, segundo a gerente de custos de uma fábrica de grande porte que preferiu não ser citada. Cansou? Pois isso é só na indústria. Sobre o varejo, incidem ICMS, PIS e Cofins, além de um outro, o ISS, sobre serviços, cobrado em cada município (varia entre 2% e 5%).

Calma que piora. Se você simplesmente somar os percentuais de impostos, a conta não fecha. É que há tributos que incidem uns sobre os outros. E vão depender se a empresa paga imposto sobre o lucro presumido ou real, por exemplo. E aí os preços ficam como ficam. No ovo de Páscoa, 38,5% do valor cobrado são impostos. E, no bacalhau importado, gordurosos 43,7%. Por isso que cada vez mais gente vai às compras no exterior: um Samsung Galaxy SIII, em Miami, sai por R\$ 650. Em São Paulo, o celular não sai por menos de R\$ 2.048. Pelo menos em parte, dá para culpar os impostos: lá são só 7%, enquanto aqui são quase 40%.

Para desatar o nó, economistas, políticos e empresários clamam pela reforma tributária. A maioria dos especialistas ouvidos pela SUPER defende que o imposto migre do consumo para o patrimônio, ou seja, que pese sobre o lucro e sobre a renda e não sobre trabalho, produção e consumo. Isso faz muita diferença. “Hoje, a maior parte do que pagamos de imposto é sobre o faturamento [tudo o que entra em caixa], não sobre o lucro”, diz o presidente do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), João Eloi Olenike. Ou seja: os comerciantes têm de pagar impostos gordos mesmo quando têm prejuízo. Isso estimula bastante a livre-iniciativa – só que ao contrário. Enquanto a reforma não sai, alguns setores da economia fazem acordos pontuais. No ano passado, por exemplo, a indústria automobilística foi beneficiada pela redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Resultado: a venda de veículos subiu 4,6% em relação a 2011 – e o IPI virou garoto-propaganda dos comerciais de carro.

Mas não. Os impostos não explicam tudo sozinhos. Nem o custo Brasil. Outro fator também entra na conta: o “lucro Brasil”.

O lucro Brasil

No México, o Honda City é um carro importado. Não do Japão, mas de Sumaré, no interior de São Paulo. O City sai da fábrica da Honda, na região de Campinas, embarca para o México, e é vendido lá por R\$ 33.500. Aqui, o mesmo modelo, da mesma fábrica, custa R\$ 53.600.

O custo Brasil não explica a diferença, já que o carro é feito aqui, sob o corredor polonês de penúria que é produzido aqui. Tem os impostos. No Brasil, 36% do preço final de um carro é imposto. Significa que, despidos de taxas, o City sairia por R\$ 34 mil. Ok. Mas o México não é o Jardim do Éden tributário. O imposto lá equivale a 18% do preço final de um carro. Então o preço mexicano do City sem os tributos de lá seria de R\$ 27.500. Ou seja: mesmo tirando os impostos da jogada, o City brasileiro ainda custa R\$ 6.500 a mais que o seu irmão mexicano.

Com o Gol acontece a mesma coisa. No México, ele é um carro importado do Brasil, com a diferença que o modelo básico lá é bem superior ao nosso, que é 1.0, duas portas e sem ar. Mas vamos comparar só os modelos com a “configuração mexicana” – 1.6, quatro portas, com ar. Descontando os impostos de cada lado, como fizemos com o City, o Gol brasileiro vendido no México ainda é R\$ 4.500 mais barato que o nosso. Conclusão: a margem de lucro aqui é maior do que lá. E em tese deveria ser menor: o Brasil é o quarto maior mercado consumidor de carros no mundo, atrás apenas de China, EUA e Japão. É mais fácil ganhar na escala (vendendo mais a um preço menor) do que no México. Nosso mercado dá quatro vezes o deles. Mas não. Aqui é mais caro, mesmo tirando os impostos e o custo Brasil da jogada.

A Associação Nacional dos Produtores de Veículos (Anfavea) se defende. Diz que não é possível falar em preços fora da realidade do mercado em um ambiente competitivo como o brasileiro, onde há mais de mil modelos à venda, entre nacionais e importados.

De fato. Talvez o problema esteja mesmo na “realidade do mercado”. Nessa realidade, pagar R\$ 100 mil em carro passou a ser uma despesa aceitável, mesmo que isso comprometa uma fatia gorda do salário. A verdade é que preços altos têm uma força magnética no País. Gostamos de gastar, de ostentar. É status. A ponto de lojas de preços acessíveis na Europa, como a espanhola Zara e a inglesa Topshop, virarem grife aqui. A regra no Brasil é consumir muito e poupar pouco. Segundo o instituto de pesquisas Nielsen, os brasileiros guardam 27% do que ganham – contra uma média de 39% no resto da América Latina. No ano passado, consumimos quase 10% a mais que em 2011, em especial nas concessionárias (30,3%) e nos supermercados (28,8%). Isso não é ruim na essência – no Japão, gastam pouco e poupam muito, e a economia deles está estagnada. Mas se a produção não acompanha o consumo, não tem jeito: os preços sobem. Outro problema

é que nos endividamos muito. Uma pesquisa recente do Ibope diz que 41% dos brasileiros têm dívidas. Entre os alemães, por exemplo, são 10% (e isso é um recorde histórico lá).

“Nunca tivemos tanto crédito e, por falta de educação financeira, o pensamento é: ‘Estão me dando dinheiro, vou gastar’”, diz o economista Samy Dana, da Fundação Getúlio Vargas. Para Gustavo Loyola, ex-presidente do Banco Central, “as pessoas não estão acostumadas a lidar com isso. Doce é bom, mas demais lambuza”. Temos uma boa desculpa, até. Não faz tanto tempo, em 1993, a inflação medida pelo governo alcançou estratosféricos 2.477%. Todo dia 5, os brasileiros corriam ao supermercado para abastecer a despensa de arroz e feijão e o freezer de carne. Porque, no dia 6, os preços já teriam sido remarcados. Como pensar em poupar em um cenário desses? O negócio era gastar, antes que o dinheiro – ou seus zeros à direita – desaparecesse.

A verdade é que temos muito a aprender sobre como lidar com dinheiro. “Agora chega”, diz a economista Virene Roxo Matesco, da FGV. “A inflação foi debelada em 1994. Já temos uma geração de consumidores que não sabe o que é isso”, diz. “As pessoas não têm ideia do custo-benefício de poupar”. Pois é. Uma hora a gente aprende. Mas, se o governo e as empresas não colaborarem, investindo mais em produção e cortando tributos excessivos, não vai adiantar grande coisa. E vamos continuar enxergando os preços justos como uma atração turística do exterior.

Por Alexandre Versignassi e Felipe van Deursen

Fonte: Revista Superinteressante. 1/Abril/2013. Edição 317. Páginas 50/60.