



POR QUE DEFENDEMOS OS MERCADOS LIVRES

Prosperidade, autonomia e oportunidades
para quem tem menos.

esquinaliberal.

Ideias em circulação.

OUTUBRO / 2026

esquinaliberal.com

Por que defendemos os mercados livres

Em 2000, 29,1% da população mundial vivia em extrema pobreza. Em 2019, eram 8,4%. A série do Banco Mundial publicada em 2022 usa a mesma linha de US\$ 2,15 por pessoa por dia, em paridade de poder de compra de 2017. O número de pessoas abaixo dela diminuiu em mais de um bilhão, mesmo com o aumento da população.^[1]

A linha mede privação extrema; a distância até uma vida confortável continua grande.

A pobreza pode recuar. Precisamos levar a sério as condições que permitem esse avanço.

Em *In Defense of Global Capitalism* e *The Capitalist Manifesto*, Johan Norberg acompanha a ampliação das oportunidades em economias que se abrem. Interessa à esquinaliberal um argumento que atravessa os dois: pessoas com menos recursos podem melhorar de vida quando têm liberdade para produzir, trocar e procurar alternativas.^[2]

Defendemos os mercados livres por essa possibilidade. Queremos uma economia em que mais gente consiga ganhar renda, comprar melhor e decidir o que fazer da própria vida. A liberdade para abrir um negócio importa. A liberdade de encontrar outro emprego, trocar de fornecedor e recusar um acordo ruim também.

Essa defesa nos compromete com a concorrência, inclusive quando ela incomoda quem já prosperou. Uma posição conquistada precisa continuar exposta à escolha dos outros. O empresário que inovou ontem terá de disputar a preferência de amanhã.

O conforto de quem ainda não tem

O ganho de produtividade aparece no que passa a caber numa renda. Produzir o mesmo bem com menos trabalho e recursos abre a possibilidade de vendê-lo por menos. Uma inovação pode melhorar sua qualidade, reduzir desperdícios ou tornar acessível algo que antes exigia uma fortuna. A concorrência pressiona empresas a transformar parte dessas vantagens em condições melhores para os compradores.

O efeito importa especialmente quando o orçamento é apertado. O dinheiro poupado numa compra continua disponível para outra necessidade. Um equipamento que conserva alimentos evita perdas; outro que reduz o trabalho doméstico devolve tempo. Acesso a conforto também compõe uma vida melhor. Quem já dispõe dele tem pouca autoridade para considerá-lo uma ambição menor nos outros.

Norberg insiste no valor dessas mudanças materiais.^[2] Nossa avaliação desses ganhos considera também as condições de moradia, alimentação e saúde de quem adquiriu esses bens. Um eletrodoméstico pode coexistir com aluguel impagável, alimentação insegura e dificuldade para obter tratamento médico. A melhora numa dimensão merece reconhecimento; as outras carências continuam exigindo resposta.

Há evidência de que a chegada de um concorrente pode beneficiar até quem permanece comprando no estabelecimento antigo. Em pesquisa sobre a expansão de redes estrangeiras de supermercados no México, David Atkin, Benjamin Faber e Marco Gonzalez-Navarro encontraram queda de preços nas lojas domésticas após a entrada das novas redes. O estudo publicado em 2018 estima ganhos médios de bem-estar, sobretudo pelo menor custo de vida, em todos os grupos de renda, embora proporcionalmente maiores entre os mais ricos. Também registra perdas concentradas em parte do varejo tradicional.^[3]

Até quem continua na loja antiga pode ganhar quando ela precisa disputar o cliente.

O comércio amplia a variedade de alternativas disponíveis e permite acessar técnicas, equipamentos e insumos produzidos em outros lugares. Para uma economia menor ou menos produtiva, o acesso ao que se faz fora pode poupar o custo de desenvolver tudo sozinha. Uma barreira comercial pode proteger o vendedor doméstico e encarecer a vida de quem precisa comprar.

Uma política deve responder também por esses compradores. Ao discutir comércio e emprego no livro de 2003, Norberg observa que os consumidores estão dispersos, enquanto os setores beneficiados pela proteção têm motivos concentrados para defendê-la.^[2] O emprego preservado por uma barreira aparece com nome, empresa e localização. O poder de compra perdido se espalha por milhares de despesas. Essa diferença de visibilidade pesa na decisão política.

Quem compra também trabalha

Preços melhores alcançam mais gente quando convivem com oportunidades de obter renda. A mesma pessoa aparece no mercado como consumidora, trabalhadora, prestadora de serviços ou produtora. Uma defesa voltada à melhora de vida precisa acompanhá-la nessas posições.

Investimento, acesso a tecnologia e formas mais eficientes de organizar a produção podem aumentar o que se consegue produzir por hora de trabalho. Novas empresas podem disputar empregados e fornecedores. Mercados maiores permitem vender para além dos limites de uma vizinhança ou de uma cidade. Esses mecanismos ampliam possibilidades de remuneração; sua transmissão para os salários depende também da concorrência por trabalhadores, da qualificação e das instituições que organizam essa relação.

O crescimento importa para a renda de quem está na base. Em estudo de 2013, David Dollar, Tatjana Kleineberg e Aart Kraay encontraram que a renda

média dos 40% mais pobres acompanhava, em média, aproximadamente o crescimento da renda média da população. Norberg mobiliza esse resultado no capítulo 2 do livro de 2023. Ele contraria a suposição de que o crescimento da renda média deixa sistematicamente os mais pobres para trás.^[2, 4]

A renda do grupo pode subir enquanto alguém perde o trabalho e passa anos sem recuperar o que ganhava. Uma oportunidade criada longe pode continuar inacessível por falta de transporte, moradia, saúde ou formação. O crescimento amplia os recursos e as possibilidades disponíveis. O acesso a eles continua sendo uma questão concreta.

Também por isso a concorrência precisa alcançar o mercado de trabalho. Quando as alternativas de emprego diminuem, o empregador pode ganhar poder para conter remunerações. Para examinar esse poder, Elena Prager e Matt Schmitt compararam trajetórias salariais em mercados hospitalares americanos com e sem fusões. A pesquisa, publicada em 2021, acompanha operações realizadas entre 2000 e 2010. O crescimento salarial foi menor nos casos em que a operação elevou fortemente a concentração, entre trabalhadores com habilidades mais ligadas ao setor hospitalar. Nos demais recortes, não se detectou diferença estatisticamente significativa. A possibilidade de procurar outro empregador importa para negociar a remuneração.^[5]

Uma economia favorável a quem tem menos precisa permitir que mais pessoas disputem clientes, mas também que mais empresas disputem trabalhadores. A remuneração depende também das possibilidades de recusa dos dois lados. Ter o direito de sair e dispor de meios para fazê-lo são condições que podem estar muito distantes.

Abrir o próprio negócio é uma das possibilidades. O emprego assalariado, a prestação de serviços e a atividade de pequenos produtores merecem a mesma atenção. A autonomia não pode depender da obrigação de cada pessoa se tornar empresária. Defendemos a ampliação das escolhas, inclusive para quem prefere a estabilidade de um emprego e uma vida com outros projetos.

O poder precisa de concorrentes

A liberdade de produzir perde alcance para quem chega quando os estabelecidos conseguem comprar regras que impeçam sua entrada. Uma empresa privada pode buscar esse poder por meio de licenças restritivas, barreiras comerciais, subsídios exclusivos ou acesso privilegiado a decisões públicas.

Norberg critica esse comportamento nos dois livros. O critério é o que as empresas precisam fazer para obter receita: conquistar a escolha de pessoas que podem procurar outra opção ou conseguir proteção contra essa possibilidade. A diferença tem consequências para os preços, as oportunidades e o poder de quem está do outro lado do contrato.^[2]

O valor econômico das conexões políticas pode ser examinado. Em artigo de 2001, Raymond Fisman estudou empresas indonésias durante episódios de rumores negativos sobre a saúde de Suharto, entre 1995 e 1997. Em média, as empresas mais dependentes das conexões com o regime sofreram quedas maiores nas ações durante esses episódios. Parte de sua avaliação refletia a expectativa de conservar o acesso ao governante. O resultado diz respeito àquele contexto autoritário e àquela amostra; mostra por que o valor de uma empresa não pode ser tomado automaticamente como medida do serviço que presta ao consumidor.^[6]

Queremos reduzir o espaço econômico desse acesso privilegiado. Uma empresa deve poder crescer por oferecer algo que os outros escolhem, e precisa continuar sujeita à possibilidade de perder essa escolha. Quem oferece um produto melhor desafia o concorrente. Quem consegue proibir o concorrente muda as condições em que os demais podem escolher.

Seria um erro descrever toda a riqueza existente como produto de satisfazer clientes. Fortunas incluem heranças, valorização de ativos e rendimentos protegidos por diferentes graus de poder de mercado. A concorrência tem alcance desigual e pode ser enfraquecida por quem dispõe de recursos para

influenciar as regras. Defendê-la exige enfrentar esses mecanismos, com instituições capazes de responsabilizar também os poderosos.

O próprio Norberg afasta, no epílogo de *The Capitalist Manifesto*, a ideia de que sucesso prove merecimento e fracasso prove culpa. Na descrição dele, alguém pode trabalhar muito e perder; outro pode encontrar uma oportunidade que não soube prever.^[2] Para nós, a defesa de uma economia aberta precisa sobreviver a essa incerteza. A dignidade das pessoas independe da avaliação comercial de seu trabalho.

Norberg atribui às perdas uma função de correção: investimentos malsucedidos precisam ser revistos, e seus custos não devem ser transferidos automaticamente para os demais.^[2] Essa disciplina deve alcançar o patrimônio e o controle de quem assumiu o risco. A continuidade de serviços essenciais e a proteção de trabalhadores atingidos exigem decisões próprias. Garantir a sobrevivência de uma empresa específica pode custar alternativas melhores a quem depende dela.

Viver mais exige condições

A sobrevivência das crianças oferece outra medida das mudanças acompanhadas por Norberg. Segundo as estimativas do grupo interagências da ONU publicadas em 2021, o risco de morrer antes dos cinco anos caiu de 93 para 37 em cada mil nascidos vivos entre 1990 e 2020. O total anual estimado de mortes nessa faixa etária diminuiu em quase 7,5 milhões. Norberg recorre a essa trajetória no capítulo 1 de *The Capitalist Manifesto* para mostrar o alcance humano das mudanças que examina.^[2, 7]

Renda, alimentação, educação, saneamento, vacinação e sistemas de saúde participam desse avanço. A série, sozinha, não separa o efeito de cada fator. A criação e a difusão de riqueza podem ampliar o acesso a tratamento e os recursos para financiá-lo. Conhecimento científico, infraestrutura e políticas de saúde determinam parte importante do que esses recursos conseguem realizar.

A expectativa de viver mais e com saúde faz parte da prosperidade que defendemos. Precisamos julgar uma organização econômica também pela capacidade de tornar esses ganhos acessíveis. O faturamento de uma empresa pode crescer enquanto um serviço continua fora do alcance de quem precisa dele. A necessidade de um tratamento, por si só, não assegura a quem está sem renda condições de obtê-lo.

Reconhecer esse limite exige tratar de acesso a saúde, educação, proteção social e condições para participar da produção. Há instrumentos públicos, privados e associativos para essas tarefas. O desenho precisa ser avaliado pelos resultados, pelos recursos que consome e pelo poder que concede a quem o administra. A finalidade de ajudar os mais pobres tampouco oferece proteção contra a cobrança por evidências.

Mercados livres dependem de direitos aplicados, contratos que possam ser exigidos, informação e meios de responsabilização. Fraude, coerção e dano a terceiros diminuem a liberdade de quem os sofre. A compra de um produto não representa consentimento para impor poluição a outra pessoa. A proteção da concorrência e a responsabilização por esses danos pertencem ao funcionamento da economia que defendemos.^[2]

Também precisamos considerar as condições iniciais. Quem entra sem patrimônio, com formação precária ou sujeito à discriminação enfrenta obstáculos que uma autorização formal para competir pode deixar intactos. A mesma liberdade de começar precisa ter alcance para além de quem já conhece as regras, tem crédito e consegue pagar pela demora.

Norberg reconhece limites e revê expectativas. Na abertura do capítulo 7 do livro de 2023, admite ter errado ao esperar que o desenvolvimento econômico conduzisse à abertura política da China.^[2] O crescimento pode ampliar capacidades e conviver com repressão. A liberdade política depende de instituições e de disputas que a renda não substitui. Essa correção impede transformar uma defesa econômica numa promessa de progresso automático.

A mesma cobrança para quem defendemos

Nossa defesa dos mercados livres parte da melhora de vida que queremos ampliar. Mais acesso a bens, conforto, saúde, tempo e oportunidades de renda dá às pessoas condições de escolher. Isso tem valor especial para quem dispõe de pouco e precisa aceitar relações que outros conseguem recusar.

Uma política econômica precisa responder por seus efeitos sobre essas possibilidades. Interessa o que faz com os preços, a oferta, as alternativas de emprego e a entrada de novos produtores. Interessa também quem paga a transição, quem fica sem acesso e quem consegue transformar uma dificuldade dos outros em proteção para si.

Em *O privilégio da escassez*, examinamos como interesses instalados podem bloquear o que ainda poderia existir. A mesma cobrança vale aqui. A liberdade de quem já tem um imóvel, uma empresa ou uma posição no mercado precisa conviver com a liberdade de quem tenta chegar. Regras que tornam a entrada dependente de relações privilegiadas estreitam as oportunidades justamente de quem menos dispõe delas.

Defendemos a liberdade de comprar, trabalhar e produzir, sustentada por uma concorrência que mantenha o poder econômico sujeito à contestação. Esse compromisso exige permitir concorrentes, responsabilizar quem causa danos e enfrentar os obstáculos que impedem as pessoas de participar. O critério precisa alcançar a reforma que defendemos e a empresa de que gostamos.

Conquistar uma posição não dá direito à obediência de quem compra, de quem trabalha ou de quem ainda tenta entrar.

Fontes e leituras

01 Banco Mundial. Poverty and Shared Prosperity 2022: Correcting Course. Anexo 1C, tabela 1C.1(a), p. 10. Linha de US\$ 2,15/dia, PPC de 2017; estimativas de 2000 e 2019. Norberg emprega uma projeção para 2022 no capítulo 1; aqui usamos 2019, da tabela histórica, preservando a safra. Anexo original: [Consultar fonte](#). Definição da linha: [Fonte complementar 1](#).

02 Johan Norberg. In Defense of Global Capitalism. Cato Institute, 2003, edição inglesa revista do original sueco de 2001. The Capitalist Manifesto: Why the Global Free Market Will Save the World. Atlantic Books, 2023. Escolha e alternativas: prefácios dos dois livros. Consumo e renda: livro de 2023, capítulos 2 e 4. Comércio e emprego: livro de 2003, parte III, "Important imports", "Free trade brings growth" e "No end of work". Concorrência e privilégios: livro de 2003, parte V, "Big is beautiful"; livro de 2023, capítulos 4 e 5. Perdas: capítulos 4 e 6 de 2023. Regras e terceiros: capítulo 8 de 2023. Saúde: capítulo 1, notas 7 e 8. Merecimento e fracasso: epílogo de 2023, parágrafo iniciado por "Capitalism does not reward us for merit". Revisão sobre a China: capítulo 7 de 2023, abertura.

03 David Atkin, Benjamin Faber e Marco Gonzalez-Navarro. Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico. Journal of Political Economy, 126(1), 2018, pp. 1-73. Versão final publicada, disponível no MIT: [Consultar fonte](#). DOI: [Fonte complementar 1](#). Preços: pp. 26-29; renda e emprego no varejo tradicional: pp. 45-48 e tabela 7; ganhos de bem-estar e distribuição: pp. 57-65, tabela 9 e figura 6. Resultados médios por grupo não significam ganho para cada família; a entrada das lojas não foi sorteada.

04 David Dollar, Tatjana Kleineberg e Aart Kraay. Growth Still Is Good for the Poor. World Bank Policy Research Working Paper 6568; LIS Working Paper 596, 2013. Pesquisas de renda ou consumo de 1967-2011; resultados nas pp. 9-12 e tabela 2, p. 23. Comparação entre médias de pesquisas, sem identificação causal de uma reforma nem acompanhamento dos mesmos indivíduos. Fonte: [Consultar fonte](#).

05 Elena Prager e Matt Schmitt. Employer Consolidation and Wages: Evidence from Hospitals. American Economic Review, 111(2), 2021, pp. 397-427: [Consultar fonte](#). Texto dos autores de 23/08/2020: [Fonte complementar 1](#). Fusões de 2000-2010; dados salariais de 1996-2014. Método e resultados nas seções 4.1-4.4 da versão dos autores; resumo da publicação de 2021 também consultado. Evidência adicional, sem atribuição a Norberg.

06 Raymond Fisman. Estimating the Value of Political Connections. American Economic Review, 91(4), 2001, pp. 1095-1102. Artigo publicado, disponibilizado pelo autor: [Consultar fonte](#). Eventos de 1995-1997 na Indonésia; resultados nas pp. 1098-1100. Preços das ações captam expectativas. Evidência adicional à leitura de Norberg.

07 United Nations Inter-agency Group for Child Mortality Estimation (UN IGME). Levels & Trends in Child Mortality: Report 2021. UNICEF, 2021. Tabela 1, p. 13: risco de morrer antes dos cinco anos por mil nascidos vivos; tabela 4, p. 16: totais anuais de mortes nessa faixa etária. Linha World, estimativas de 1990 e 2020. Cópia oficial da OMS: [Consultar fonte](#).