



PUC-SP

Programa de Estudos
Pós-Graduados em Economia
Política da PUC-SP

pd
&

Revista
Pesquisa e Debate

Enigma do crescimento Chinês

Rémy Herrera (Centre National de la Recherche Scientifique)
e Zhiming Long (Universidade Tsinghua de Beijing)

Uma Discussão sobre o comportamento do Investimento Direto Estrangeiro Diante das Crises financeiras

Priscila Gomes Castro e Antônio Carvalho Campos (UFV)

Um Comparativo entre a Política de Energia Renovável no Brasil e na China

Michel Augusto Santana da Paixão e Sílvia Helena Galvão de Miranda (ESALQ/USP)

Da Compatibilidade entre Escolas de Pensamento Heterodoxas: Economia Pós-Keynesiana e Velha Economia Institucional

Carolina Miranda Calvante (UFRJ)

Particularidades Econômicas do Crack: O Mercado do Crack

Taciana Santos de Souza e Cássio da Silva Calvete (UNICAMP)

Os Primeiros Dez Anos de Taxa de Câmbio Flutuante

Alexandre Silva de Oliveira (PUC/SP)

Estimativa do PIB Setorial Para o Grande ABC Paulista

Lucio Freitas e Érick da Silva Cortes (Universidade Municipal de São Caetano do Sul)

O Milagre Econômico e a Primeira Década dos Anos 2000

José Alderir Silva (UFERSA)

Para uma Nova Economia: Percepção de Representantes de Organizações de Economia Solidária Sobre o Impacto das Ações da SENAES em Belém (PA)

Maria Antonia Silva de Arcanjo Pedagoga e Ana Luíza Matos de Oliveira (Unicamp)

A Posição da América Latina no Comércio Internacional: Uma Crítica Marxista as Vantagens Comparativas

Vinícius Azevedo Bastos (UNIFESP) e Nathan Barbosa dos Santos (UFRGS)

Resenha do livro *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* de Jonathan Haidt

Ladislau Dowbor (PUC-SP)

Equipe Editorial

Editor

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Comitê Executivo

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Rosa Maria Marques, PUC-SP

Conselho Editorial Nacional

André Moreira Cunha, UFRGS

André Tosi Furtado, UNICAMP

Anita Kon, PUC-SP/ECOPOL

Carlos Augusto Vidotto, UFF

Fabio Stefano Erber, UFRJ

Fernando José Cardim de Carvalho, UFRJ

Francisco Eduardo Pires de Souza, UFRJ

Índio Campos, UFPA/NAEA

João Sicsú, UFRJ

Júlio Manuel Pires, USP

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Luiz Augusto Estrella Faria, UFRGS

Márcio Holland, UFU

Marco Crocco, UFMG

Maria Cristina Cacciamali, USP

Maria de Lourdes Rollemberg Mollo, UNB

Mário Duayer, UFF

Patrícia Helena F. Cunha, PUC-SP

Paulo Davidoff, Unicamp

Regina Maria D'Aquino Gadelha, PUC-SP

Wilson F. Menezes, UFBA

Ruy de Quadros Carvalho, Unicamp

Conselho Editorial Internacional

Aldo Ferrer, UBA, Argentina

John Bellamy Foster, University of Oregon, Estados Unidos da América do Norte

Pierre Salama, Université Paris XIII, França

Raúl Bernal-Meza, CERIAL, Argentina

Rémy Herrera, Université Paris I, França

Responsáveis Técnicos

Felipe Morais de Oliveira – Mestre em Economia Política (PUC-SP)

Martha Malheiro Launay – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Fernando Camilher Almeida – Mestrando em Economia Política (PUC-SP)

Mariza Mathis – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Sumário

Carta do Editor.....	4
Artigos	
O Enigma do Crescimento Chinês.....	8
Rémy Herrera e Zhiming Long	
Uma Discussão Sobre o Comportamento do Investimento Estrangeiro Direto Diante de Crises Financeiras.....	23
Priscila Gomes Castro e Antônio Carvalho Campos	
Um comparativo entre a política de energia renovável no Brasil e na China.....	50
Michel Augusto Santana da Paixão e Sílvia Helena Galvão de Miranda	
Da Compatibilidade Entre Escolas de Pensamento Heterodoxas: Economia Pós-Keynesiana e Velha Economia Institucional.....	84
Carolina Miranda Calvante	
Particularidades Econômicas do Crack: o Mercado do Crack.....	113
Taciana Santos de Souza e Cássio da Silva Calvete	
Os primeiros dez anos de taxa de câmbio flutuante no Brasil: uma análise heterodoxa.....	139
Alexandre Silva de Oliveira	
A Estimativa do PIB Setorial Para o Grande ABC Paulista.....	163
Érick da Silva Cortes e Lúcio Flávio da Silva Freitas	
O Milagre Econômico e a Primeira Década dos anos 2000: crescimento comparado sob a ótica dos regimes de demanda <i>Wage-Led</i> e <i>Profit-Led</i>.....	187
José Alderir Silva	
Para uma Nova Economia: Percepção de Representantes de Organizações de Economia Solidária sobre o Impacto das Ações da SENAES em Belém (PA).....	215
Maria Antonia Silva de Arcanjo e Ana Luíza Matos de Oliveira	
A posição da América Latina no comércio internacional: uma crítica marxista às vantagens comparativas.....	237
Vinícius Azevedo Bastos e Nathan Barbosa dos Santos	
Resenha	
A Esquerda e Direita frente à Ética.....	256
Por Ladislau Dowbor	
Produções do Programa de Pós-graduação em Economia Política	
Livros Escritos pelos Docentes do PEPG em Economia Política da PUCSP em 2018.....	265
Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP.....	274

Carta do Editor

Ladislau Dowbor

Professor Programa de Estudos Pós-graduados em Economia Política da PUC-SP
ladislau@dowbor.org

Martha Malheiro Launay

Mestranda em Economia Política (PUC-SP)
ma_malheiro22@yahoo.com.br

Felipe Morais de Oliveira

Mestre em Economia Política (PUC-SP)
defelipeoliveira@yahoo.com.br

A 53ª edição de **Pesquisa&Debate** chega em um cenário político-econômico de degradação da governança no Brasil e no mundo. O desajuste sistêmico entre uma economia e particularmente um sistema financeiro que se globalizam enquanto os instrumentos de política econômica continuam fragmentados em nações, provocam reações de nacionalismo e protecionismo que se julgavam ultrapassados. A insegurança gerada dificulta a orientação das políticas econômicas para os dois desafios principais, que são a desigualdade e a destruição ambiental. O paradoxo é que enquanto os desafios se agudizam, os recursos continuam sendo orientados para a especulação financeira em vez do investimento produtivo. Os nossos objetivos planetários estão claramente especificados na Agenda 2030, mas estamos perdendo até o pouco já conquistado. No caso do Brasil entramos no quarto ano de uma política de desconstrução e de fragilização da economia, e de sistemática redução dos espaços democráticos. Quiséramos aqui apresentar um horizonte mais promissor, mas as ameaças rondam.

O Enigma do crescimento Chinês, que abre essa edição, discute o processo de industrialização e a questão agrária na China. Neste sentido, os autores **Rémy Herrera**, investigador do *Centre National de la Recherche Scientifique* (CNRS) e **Zhiming Long**, professor assistente na Escola de Marxismo da Universidade Tsinghua de Beijing, explicam o fenômeno da taxa de crescimento do PIB da China no longo



prazo, assim como uma análise das taxas de lucro visando identificar os períodos de “crises” na trajetória histórica chinesa.

Seguindo a temática das crises econômicas que assolam os países capitalistas nos últimos tempos, o artigo *Uma Discussão sobre o comportamento do Investimento Direto Estrangeiro Diante das Crises financeiras*, destaca as relações entre o aumento do ingresso cada vez maior do IDE e a frequência das crises financeiras na economia mundial. Os autores **Priscila Gomes Castro** e **Antônio Carvalho Campos** da Universidade Federal de Viçosa trazem uma análise relevante a respeito do tipo de capital e sobre o impacto da crise financeira. Tais apontamentos ajudam na implantação de políticas públicas correspondentes.

Com a busca de um crescimento econômico mais sustentável, diante de economias capitalistas cada vez mais integradas, o artigo *Um Comparativo entre a Política de Energia Renovável no Brasil e na China* discorre sobre a importância da oferta de energia crescente que garanta, ao mesmo tempo, a produção industrial e o bem-estar da população. Dada as dimensões econômicas que o Brasil e a China apresentam no contexto mundial, o artigo aborda os desafios semelhantes para alcançar o desenvolvimento sustentável. Os autores **Michel Augusto Santana da Paixão** e **Sílvia Helena Galvão de Miranda**, doutores em economia aplicada pela ESALQ/USP, apresentam um comparativo entre as políticas de promoção da oferta e do uso de energias renováveis dos dois países.

Carolina Miranda Calvante (Universidade Federal do Rio de Janeiro) atualiza o debate teórico entre as escolas heterodoxas com o artigo, *Da Compatibilidade entre Escolas de Pensamento Heterodoxas: Economia Pós-Keynesiana e Velha Economia Institucional*. Ao identificar os pontos em comum entre keynesianos e institucionalistas, a autora utiliza o conceito de Programa de Pesquisa Científico (PPC) lakatosiano do método científico de análise.

Particularidades Econômicas do Crack: O Mercado do Crack, de **Taciana Santos de Souza** e **Cássio da Silva Calvete** (UNICAMP) aborda um tema raro no campo da economia, mas necessário para que se possam elaborar políticas públicas eficientes. Nessa lógica, o artigo trabalha a cadeia produtiva informal do *Crack*, assim como as falhas por parte do Estado em erradicar o seu uso.



Os Primeiros Dez Anos de Taxa de Câmbio Flutuante, de **Alexandre Silva de Oliveira** (PUC/SP), analisa a taxa de câmbio no Brasil e a tendência de livre flutuação, concentrando-se nos primeiros dez anos do Plano Real (1999-2009). Ao contextualizar o período econômico, o autor traz evidências macroeconômicas da existência de doença holandesa no Brasil.

Lucio Freitas e **Érick da Silva Cortes**, da Universidade Municipal de São Caetano do Sul, trabalham a questão do planejamento regional por meio de uma análise de Insumo-Produto com o artigo, *Estimativa do PIB Setorial Para o Grande ABC Paulista*. No estudo, é identificada a importância de alguns setores chave da economia, para a região em questão, pois caracterizam como grandes geradores e multiplicadores de produto, emprego e renda.

O Milagre Econômico e a Primeira Década dos Anos 2000, de **José Alderir Silva** da Universidade Federal Rural do Semi Árido (UFERSA), compara, sob o referencial neokaleckiano, o período do Milagre Econômico com o crescimento da primeira década dos anos 2000. O primeiro é caracterizado pelo alto indicador de crescimento econômico, 11,2% a.a., entre 1968 e 1973. Enquanto que no segundo período, obteve-se uma média de quase 5% a.a. entre 2004 e 2010.

Maria Antonia Silva de Arcanjo Pedagoga, mestra em Políticas Públicas e **Ana Luíza Matos de Oliveira** doutoranda em Desenvolvimento Econômico (Unicamp) analisam o impacto das políticas públicas federais, nas organizações de Economia Solidária do município de Belém (PA), entre os anos de 2003 a 2013, com o artigo *Para Uma Nova Economia: Percepção de Representantes de Organizações de Economia Solidária Sobre o Impacto das Ações da SENAES em Belém (PA)*.

O último artigo é *A Posição da América Latina no Comércio Internacional: Uma Crítica Marxista as Vantagens Comparativas*, escrito por **Vinícius Azevedo Bastos** mestrando em Economia e Desenvolvimento pela Universidade Federal de São Paulo e **Nathan Barbosa dos Santos** mestrando em Economia do Desenvolvimento na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Eles fazem uma crítica marxista com relação à visão ricardiana ao abordar a posição da América Latina no contexto do comércio internacional.



Enfim, para encerrar a edição atual, publicamos a resenha do livro *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* de Jonathan Haidt realizada por **Ladislau Dowbor** (PUC-SP). Dowbor destaca a principal característica do livro: ajudar a entender a irracionalidade nos nossos comportamentos políticos e econômicos. Estamos numa época em que precisamos racionalmente dimensionar o peso da irracionalidade, e de como se consegue encobrir com justificativas racionais comportamentos frequentemente absurdos. A barbárie sempre encontra boas “razões”, ou racionalizações.

Na edição atual, publicamos a resenha do livro *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* de Jonathan Haidt realizada por Ladislau Dowbor (PUC-SP). Dowbor destaca a principal característica do livro: ajudar a entender a irracionalidade nos nossos comportamentos políticos e econômicos. Estamos numa época em que precisamos racionalmente dimensionar o peso da irracionalidade, e de como se consegue encobrir com justificativas racionais comportamentos frequentemente absurdos. A barbárie sempre encontra boas “razões”, ou racionalizações.

Por fim, nesta edição gostaríamos ainda de compartilhar com a comunidade os trabalhos publicados pelo corpo docente da PUC/SP. Assim como os excelentes trabalhos desenvolvidos, durante os anos de 2017 e 2018, pelos alunos do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC-SP que defenderam suas dissertações.

Boas leituras!

O Enigma do Crescimento Chinês¹

Rémy Herrera

Investigador do Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS),
Centre d'Économie de la Sorbonne, Paris.
herrera1@univ-paris1.fr

Zhiming Long

Professor assistente na Escola de Marxismo da Universidade Tsinghua de Beijing,
República Popular da China.
zhiminglong@gmail.com

Resumo

Este artigo inicia com comentários gerais sobre a “emergência” da República Popular da China e as condições de seu crescimento econômico, desde seu processo de industrialização à sua resposta à questão agrária. Comparações internacionais são examinadas. A seguir, explica o fenômeno da taxa de crescimento do PIB da China no longo prazo e determina precisamente os pontos históricos que registraram taxas de crescimento negativo. Finalmente, a reflexão deslocou-se para a análise das taxas de lucro, calculadas a partir de uma base de dados estatísticas construídas pelos autores, visando identificar os períodos de “crises” na trajetória histórica chinesa. Alguns elementos de explicação dessas “crises” são avançados.

Palavras chave: China, crescimento, acumulação de capital, crises, emergência.

Abstract

This article begins with general comments about the “emergence” of the P.R. of China and the conditions of its economic growth, going from the deep industrialization process to the answer to the agrarian question (with some international comparisons). Then, it considers China’s GDP growth rate in the long period, explains this phenomenon, and determines precise historical points recording negative growth rate. Finally, the reflection moves towards the analysis of profit rates calculated from statistical data built by the authors, aiming to identify the successive periods of “crises” in the Chinese historical trajectory. Some elements of explanations of these “crises” are given.

Key words: China, growth, capital accumulation, crises, emergence.

¹ Tradução Rosa Maria Marques. Professora titular do Departamento de Economia e do Programa pós-graduado em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
e-mail: rosamkmarques@gmail.com

Por que falar de enigma?

O sucesso evidente da economia chinesa, expresso especialmente por uma acelerada taxa de crescimento do produto interno bruto (PIB) – de fato, em média, a mais elevada do mundo ao longo das últimas três décadas –, mas também pelo papel de líder que hoje tende a ocupar no seio dos países do Sul, é muitas vezes comentado na mídia e na literatura acadêmica. Entretanto, um mistério continua a cercar esse fenômeno, particularmente porque o conteúdo e as vezes a própria realidade dos debates entre os economistas chineses (ainda que muito controversos e abrangendo o espectro político completo, que vai do marxismo ao neoliberalismo) não são percebidos na sua justa medida pelos comentaristas ocidentais (Lau e Ping 2003). Estes últimos são obrigados a confiar em dados estatísticos e fontes de informação geralmente elaboradas por instituições ocidentais (ou multilaterais, mas sempre dominadas pelas potências ocidentais), que traduzem visões externas à China. Esta perspectiva centrada no ocidente, ideológica por natureza, é deformadora – pelo menos tanto, há que reconhecer, quanto aquela com que são tratados os discursos oficiais das autoridades chinesas.

Somado a isso, também há dificuldades decorrentes das incertezas que transmitem certos termos utilizados acerca da China (como o de “emergência), ou de certas categorias ambíguas (como a dos “BRICS”), assim como à indeterminação – para não dizer confusão – que acompanha as tentativas de caracterização do sistema político-econômico em curso nesse país. Estas dificuldades, complexas como se vê, explicam que, fora da China, as opiniões sobre a evolução dessa sociedade, por vezes muito categóricas, são frequentemente mal documentadas e pouco embasadas. À direita, o que é celebrado é o triunfo aparente de um capitalismo vigoroso em território chinês, mesmo que se considere aberrante sua combinação com a “ditadura comunista”. À esquerda – ou, digamos, sobretudo entre marxistas –, talvez mais do que em qualquer outro tema, o leque de desacordos está amplamente aberto, indo da franca desaprovação frente às gritantes desigualdades de riqueza trazidas por esse dinamismo econômico até à esperança, finalmente reencontrada, de uma nova superpotência capaz de se contrapor ao hegemonismo estadunidense. O poderio crescente da China intriga,



fascina, provocando aqui admiração, ali inquietação, mas, para todos, o crescimento da sua economia permanece um enigma no fundo.

É nesse contexto singularmente nebuloso que, no ocidente, parece estar estabelecido um consenso, no seio das instituições da ideologia dominante, quanto a certas “evidências” sobre a China. Uma das mais enraizadas é a ideia segundo a qual a China teria “emergido” e seu crescimento econômico “decolado”, *após* as “reformas” ditas de “abertura” do fim dos anos 1970, ou seja, de fato *após* a morte do presidente Mao Zedong em 1976. O presente artigo pretende por em causa este consenso e fornecer elementos de reflexão para desenredar o “enigma” deste crescimento chinês – sem pretender dissipar, longe disso, toda a complexidade.

Acumulação de capital, crescimento da produção e “emergência” de longo prazo

Uma das ideias mais difundidas sobre a China é, então, que ela teria “emergido” *recentemente*. O conceito de “emergência” – tal como aquele de “BRICS”, forjado pelos *think tanks* da finança estadunidense – sugere que um “descolamento” seria possível no quadro da mundialização, apesar de as disfunções do sistema mundial capitalista ser tão desfavoráveis aos países do Sul. Entretanto, ao aceitar essa ideia de que a economia chinesa teria “emergido” ou “descolado” exatamente *após* – e *somente após* – o desaparecimento de Mao, adere-se, implicitamente, a uma das variantes da seguinte argumentação.

Em primeiro lugar, a economia chinesa teria somente começado a se desenvolver graças à sua “reorientação” e sua “abertura” ao sistema mundial capitalista, adotadas sob a influência do número um chinês, Deng Xiaoping, na sequência do 11º Congresso do Partido Comunista Chinês (PCC) em dezembro de 1978 – e, por acaso, algumas semanas mais tarde, do reconhecimento diplomático da República Popular pelos Estados Unidos (EUA), em janeiro de 1979. Em segundo lugar: seria óbvio que a economia chinesa não teria feito outra coisa senão estagnar durante o período maoísta do socialismo – como estagnaria de fato, pela sua natureza por assim dizer, toda economia socialista. E, terceira variante desse mesmo raciocínio, acrescenta-se o argumento segundo o qual a China se teria modernizado quase imediatamente depois (por magia?) de seus altos dirigentes



políticos terem decidido abandonar, se não a etiqueta de “comunismo”, pelo menos as instituições do socialismo, para orientá-las rumo a formas do sistema capitalista.

Ora, assim fazendo, três realidades fundamentais ficam ocultadas ao mesmo tempo. A primeira, ainda agora grandiosa, é a profundidade milenar da história. Pois se é incontestável que a China de fato “emergiu” na cena mundial, isso não foi há 40 anos, como repete o *leitmotiv* absurdo da mídia dominante, mas, enquanto civilização importante e Estado-nação, há vários milhares de ano. O peso da China pôde atingir um terço do PIB mundial no começo do século XIX (Maddison, A., 2001). E é preciso manter presente que não foi senão graças à vitória da revolução maoísta, em outubro de 1949, que foi possível por fim ao século de guerras que havia dilacerado o país continuamente, desde a agressão britânica na Guerra do Ópio, em 1842, e aos assaltos lançados pelas potências ocidentais que haviam desmembrado o país. A segunda realidade deixada de lado é que quando na China o crescimento do PIB começou a ultrapassar regularmente a marca dos 10%, na década de 1980 (contra 3% registados nos Estados Unidos), o essencial das estruturas e instituições do socialismo ainda estavam em vigor. O terceiro fato que se precisa lembrar, muito frequentemente esquecido na literatura, é a rapidez relativamente forte da taxa de crescimento do PIB chinês *antes* da morte de Mao.

Esse último ponto é suficientemente importante, e esquecido, para que nele insistamos por um instante. É verdade que o crescimento econômico acelerou-se a partir dos anos 1980 – a ponto de colocar a China, a partir dessa época, e apesar de seu nível bastante fraco de rendimento *per capita*, longe dos outros países ditos “socialistas” ou de “economia historicamente planificada” durante essa mesma década. Ainda seria preciso reconhecer que o crescimento do produto material líquido (ancestral do PIB) já havia sido muito elevado no decorrer dos dez anos que antecederam a decisão de “reformular” a economia para abri-la ao sistema mundial (MARER, P. et al, 1992).

Segundo os dados fornecidos pelo Banco Mundial, expressos em preços constantes (base 1980) e em médias decenais, a taxa de crescimento econômico da China atingia 6,8% entre 1970 e 1979 – ou seja, mais do dobro daquela dos Estados Unidos nesse período (de 3,2%, a preços constantes de 1980) (World



Bank, vários anos). E se se examina as séries oficiais de PIB publicadas pelo National Bureau of Statistics (NBA) da China nos seus *China Statistical Yearbooks*, fonte de qualidade e confiável desde a sua criação (em 1952) até os nossos dias, expressos em preços constantes com base em 1952 e homogeneizados para levarem em conta rupturas estatísticas que assinalaram a transição da contabilidade do *Material Product System* (MPS, de tipo soviético) para o *System of National Accounts* (SNA, “moderno”) (UNSTATS, 2008), observamos que a taxa de crescimento do PIB chinês, que foi de 8,3% em média de 1952 a 2015, foi, por subperíodos, de 6,3% de 1952 e 1978 – o que é forte – e de 9,9% de 1979 a 2015 – o que é muito forte. Mas se se puser entre parênteses todos os primeiros anos da República Popular, que vão de 1952 a 1962 (ou seja, entre o cumprimento da unificação do território continental e o período muito perturbado da ruptura com a União Soviética), a taxa de crescimento média é de 8,2% entre 1963 e 1978 – o que reflete um crescimento muito rápido, considerando que este período compreende a Revolução Cultural.

Mas e quanto à acumulação de capital na China? Essa acumulação pode ser medida. Num artigo que os autores destas linhas publicaram recentemente, nos EUA, na revista científica de referência especializada sobre a China (*China Economic Review*), chegamos a construir várias séries temporais originais do estoque de capital físico, em período longo (1952-2015) (Long, Z. e Herrera, R, 2016), para utilizar essa nova base em outras investigações, mas também porque, no momento atual, os institutos chineses de estatísticas ainda não puseram à disposição do público dados oficiais de estoque de capital (PEN WORLD TABLES, 2013; Chow, G, 1993). Nossas séries, calculadas pelo método do inventário permanente, podem ser consideradas de boa qualidade em relação àquelas que existem na literatura (na PAC, por exemplo), por várias razões: nossos estoques iniciais são estimados a partir de um procedimento de cálculo mais rigoroso da razão *capital-output* do que as das outras bases; os fluxos de investimento são estritamente consistentes com o alcance estatístico dos estoques; nossos esforços são concentrados na construção de índices de preços dos investimentos, adaptados ao conteúdo exato desses estoques; e as taxas de depreciação retidas são avaliadas



por tipo de bens de capital a fim de deduzir uma taxa de depreciação total da estrutura de conjunto do capital.

Ora, se examinarmos atentamente nossa nova base de dados, constatamos que as taxas de crescimento médio do estoque de capital que chamamos “produtivo” (compreendendo todos os equipamentos, máquinas, ferramentas, instalações industriais, mas não os edifícios residenciais nem o valor das suas terras) foram de fato muito próximas nos dois subperíodos 1952-1978 e 1979-2015: 9,7% para a primeira e 10,9% para a segunda. E se adotarmos um estoque de capital produtivo ampliado, incluindo igualmente os estoques em geral presentes na linha de produção (importantes para calcular a velocidade de rotação do capital circulante em economia marxista), vemos que o ritmo médio de acumulação desse estoque de capital amplo foi ligeiramente mais elevado durante o subperíodo 1952-1978 (10,41%) do que no decorrer do subperíodo 1979-2015 (10,39%). E se selecionamos um capital ainda mais extenso, integrando também os edifícios residenciais e suas terras – portanto componentes não diretamente produtivos –, a taxa de crescimento desse estoque de capital muito amplo ainda era rápida no subperíodo 1952-1978, em média de 9,1% contra 10,9% de 1979 a 2015.

É claro, portanto, que o esforço de acumulação de capital não é um fenômeno recente, mas o que foi decidido e planejado continuamente pelas autoridades chinesas durante as seis décadas decorridas. E é esse esforço prolongado de acumulação – permitido especialmente por transferências de excedente das zonas rurais – que explica o sucesso da industrialização e, em grande medida, a fortíssima taxa de crescimento do PIB.

Despesas de educação e de investigação

Entretanto, outros fatores jogaram certamente um papel nesse dinamismo da economia. Trata-se, em particular, dos investimentos realizados na educação e na pesquisa. Como medi-los? A tarefa não é fácil, mas tentamos fazê-la num outro artigo publicado numa revista acadêmica de Londres (LONG, Z e HERRERA, R., 2018). Nós reconstruímos em séries temporais longas (1949-2015) indicadores de níveis de recursos em educação da população chinesa. Pois tais séries não existem



nos anuários oficiais, e as séries relativas aos estoques de “capital humano” existente na literatura, como aquelas das Penn World Tables (2013) ou de Barro e Lee (1993), apresentam graves limites².

Propusemos nossas próprias séries de estoques de formação da população esforçando-nos por trazer elementos de respostas a essas insuficiências. Assim, permanecemos fieis à definição que o NBS dá do nível de educação atingido pela população (o que conduz a integrar não só as pessoas com diplomas, mas também aquelas que ainda se encontram na escola e mesmo aquelas que a ela renunciaram no decorrer de seus estudos). Nós igualmente levamos em conta as mudanças de duração dos ciclos de educação decididos na sequência das reformas educativas sucessivas e levamos em consideração a influência das campanhas de alfabetização e de formação dos adultos. Determinamos, portanto, estoques de recursos em educação, assim como seus respectivos acréscimos – o que requer calcular os números médios de anos de estudos das pessoas por categoria de educação e os pesos desses indivíduos na população.

Nossas estimativas ressaltam que as taxas de crescimento médio do estoque total de recursos em educação chinesa foram extremamente próximas nos subperíodos 1949-1978 (de 4,19%) e no 1979-2015 (4,22%). E se considerarmos o estoque em educação “produtivo”, efetuando os cálculos a partir da população ativa (e não a total, como anteriormente), então as taxas de crescimento médio desse estoque foram de 5,07% de 1949 a 1978 e 3,55% de 1979 a 2015, ou seja, mais elevado no subperíodo que antecedeu as reformas de 1978.

Por consequência, o investimento no setor da educação deve também ser analisado como um processo de longo prazo, que foi importante desde os primeiros anos da República Popular, porque visa a massificação da educação. E isso ocorreu paralelamente à generalização do sistema de saúde pública e à ampliação da infraestrutura a todo o território nacional. Trata-se de um dos pilares centrais da estratégia conduzida pela revolução no longo prazo, que decididamente contribuiu para a solidez e o dinamismo da economia atual.

² A título de exemplo, a base de dados de Barro e Lee é de qualidade, mas começa somente em 1970 e tem uma frequência de apenas cinco anos, o que está longe de ser suficiente para as exigências da análise econômica. Quanto a elas, as estatísticas divulgadas pelos PWT subestimam exageradamente os níveis de educação da população chinesa. Ver Barro e Lee, 2012.



Mas e quanto aos fluxos de despesas com pesquisa e desenvolvimento (P&D)? A China somente integrou o sistema de contabilidade internacional das atividades em P&D em 1986. Isso não significa que o país tenha começado a investir em P&D senão a partir de 1986, mas que antes desta data, é impossível ter acesso a dados homogêneos sobre o assunto. Diante desse constrangimento, elaboramos séries temporais originais, desta vez para os fluxos de despesas com P&D, voltando tanto quanto possível no passado (1949-2015). Nós consideramos todos os orçamentos, oriundos de entidades econômicas públicas (centro de investigação, universidades, empresas, etc) ou privadas, ainda que a proporção da P&D que provenha dessas últimas nos orçamentos totais permaneça, até o presente, relativamente menor. Recordamos que somente em 1984 uma empresa privada foi autorizada a funcionar na República Popular e que a primeira legislação relativa à atividade das diversas atividades do sector privado data de 1988. Quanto aos anuários do NBS, as “despesas de P&D das indústrias de médio e grande porte” ainda correspondiam a menos de 6,5% do conjunto das despesas de pesquisa do país em meados dos anos 2000.

E os cálculos que efetuamos a partir da base dessas séries reconstruídas dão taxas médias de crescimento das despesas de P&D da ordem dos +14,5% ao ano no período 1949-2015, mas convém observar que o ritmo médio de acréscimo destas despesas de P&D foi claramente mais forte no subperíodo 1949-1978 do que no seguinte (1979-2015). Claramente, os níveis tecnológicos dos primeiros anos e os de hoje são diferentes e, além disso, o sistema de pesquisa pública teve de ser construído a partir do zero – o que explica em parte o crescimento muito rápido das despesas de P&D dos primeiros anos. Entretanto, é preciso compreender que os esforços efetuados pela China em matéria de P&D estão longe de terem sido insignificantes no início da revolução e que eles devem ser analisados como uma estratégia construída pacientemente e continuamente que deu os seus frutos no longo prazo.

Em outras palavras, a China, cujo nível de desenvolvimento científico e tecnológico não tem nada a invejar em relação aos mais avançados países industrializados capitalistas, não começou a promover suas atividades de pesquisa com sua recente integração na mundialização, mas sim muito antes – de fato, desde



a vitória da revolução, ainda que a natureza dessas atividades tenha consideravelmente se refinada nesses últimos anos. Em termos simples, o que dizemos é que a estratégia de desenvolvimento da revolução dispôs as condições do sucesso atual da economia e que esse êxito se inscreve na continuidade do passado, ao invés de contradizê-lo.

Comparações internacionais

Para bem capturar que a dinâmica e a potência atuais da economia chinesa não são simples resultantes “naturais” da abertura à mundialização (e em particular da adesão à Organização Mundial do Comércio, em 2001), parece importante ver isso em termos de comparações internacionais. Para assim fazer, utilizaremos uma fonte padrão que ninguém suspeita de favoritismo em relação ao poder comunista: o guia das *Historically Planned Economies* do Banco Mundial. Este anuário, publicado em 1992 por P. Marer e seus co-autores, permite comparar a China antes de 1991 com uma trintena de países socialistas (que hoje são na maior parte ex-socialistas).

E o que se revela da leitura desse documento é novamente que a economia chinesa era já dinâmica, em seu conjunto, em relação a outros países socialistas, antes (e em torno) da morte de Mao. Este foi o caso, por exemplo, para a taxa de crescimento do sector industrial, que atingiu em média 7,9% na década de 1970, ou seja, o segundo lugar dos países de economia administrada, na frente da URSS (6,2%) e amplamente superior a todos os outros (salvo a Iugoslávia, para a indústria). A velocidade de cruzeiro da economia chinesa foi, portanto, atingida muito tempo antes da sua adesão à OMC. No decorrer dos anos 1980, com efeito, quando o país ainda dispunha da maior parte das instituições socialistas, ela registava taxas de crescimento muito fortes em *todos* os setores em comparação com os outros países ditos “socialistas”. Assim, de 1980 a 1989, a China já se classificava no primeiro lugar desse grupo para o crescimento da agricultura (6,3%), da indústria (12,6%), da construção (12,%) e mesmo dos serviços (10,6%); resultados frequentemente situados claramente adiante dos outros países (Op. Cit., p. 50-51).



Enquanto que um pouco por toda a parte, na academia ou nas mídias dominantes, se lê e se entende que a “decolagem” seria devida à abertura à mundialização, nós pensamos que é útil agregar – o que é raramente o caso – que tal crescimento somente teria sido possível graças aos esforços e realizações implantadas sob Mao. É por ter sido submetida aos imperativos internos de satisfação dos objetivos e necessidades domésticos (e plenamente integrada a uma estratégia de desenvolvimento cuja coerência é sem equivalente nos países do Sul, que esta abertura pôde produzir efeitos positivos sobre a China. Sem esta estratégia, que é a obra do PCC – como esquecê-lo? – a abertura ao sistema mundial capitalista, como em tantos outros lugares no Sul e no Leste, teria inevitavelmente implicado a desestruturação, mesmo a própria destruição, da economia nacional.

Além dos progressos sociais e do êxito do processo de industrialização já mencionados, um elemento essencial que também contribuiu ao desenvolvimento extraordinário da economia foi a resposta dada à questão agrária. Queremos aqui insistir no fato de que a China é um dos raros países do mundo a ter assegurado – e continuar a assegurar –, na lei, o acesso à terra para a vasta maioria das massas camponesas. Este fato é sem igual junto aos seus vizinhos asiáticos – com exceção daqueles que efetuaram uma reforma agrária radical associada a uma revolução socialista, como o Vietnã. Múltiplas violações do direito e tentativas destinadas a limitar esse acesso têm sido observadas nos últimos anos (especialmente pelo viés de cessões indevidas de terras públicas por autoridades locais, seguidas de expropriações de famílias), mas face a esses casos abusivos, certamente numerosos, surgiram resistências camponesas.

Esses fatos dão uma ideia da importância da questão agrária nos debates internos da liderança política chinesa e naqueles que atravessam a sociedade atual no seu conjunto. Percebe-se aqui a impossibilidade de compreender as evoluções profundas desse país sem colocar o campesinato no centro da análise. Pois o constrangimento maior que pesa sobre a China permanece o de dever alimentar mais de 20% da população mundial com menos de 7% das terras aráveis do planeta. Isso corresponde a um quarto de hectare de terra cultivada por habitante, na China, contra o dobro na Índia (e 100 vezes mais nos Estados Unidos). Esse



desafio alimentar, imenso, não pôde ser enfrentado senão graças à afirmação do acesso à terra ao campesinato, que continua, até o presente, a contribuição mais preciosa da herança revolucionária maoísta.

Apesar de os modos atuais de organização, de produção e de distribuição do setor agrícola estarem totalmente penetrados pelos mecanismos de mercado e já não terem grande coisa a ver com os da época maoísta, a propriedade fundiária, na China, ainda hoje permanece estatal ou coletiva – ainda que formas degradadas sejam frequentemente encontradas, por vezes mesmo com um controle privado efetivo sobre certas terras. Mas é esta persistência da propriedade pública que é uma chave que permite distinguir a situação – e o sucesso – da China em relação a outros países que têm uma dimensão continental comparável e são pretensamente “emergentes”, tais como a Índia ou o Brasil, ou países regionalmente dominantes (África do Sul), para os quais a questão agrária está longe de ter encontrado condições, mesmo parciais, de solução.

Identificação de uma sucessão de “crises” e identificação da tese de Pr. Wen

Mas, se o crescimento da China foi muito forte durante várias décadas, será que tal fenômeno se realizou sem dificuldades, suavemente? Para responder, retomemos a base de dados do PIB do NBS. O que se constata? Primeiro, vemos que, desde 1952, a evolução do PIB chinês a em preços constantes tem a aparência de uma curva exponencial. E em escala logarítmica, observamos uma situação situada em torno de uma tendência linear fortemente ascendente. Mas se olharmos essa dinâmica do PIB no presente, surgem flutuações, ainda que sua amplitude tenda a reduzir-se com o tempo, e para quatro períodos precisos, surgem taxas de crescimento negativas. À parte esses períodos, todos os outros anos registam um crescimento positivo do PIB mais ou menos pronunciado. Esses quatro períodos com valores negativos são identificáveis para sete anos (dos 64 incluídos na amostra estudada [1952-2015], ou seja, apenas mais de 10% do tempo: de 1960 a 1962 (com, respectivamente, -1,3%, -27,8% (o ano de 1961 apresenta, de longe, o mais forte recuo sofrido pelo país em seis décadas); e -9,2%), associados ao choque provocado pela ruptura das relações com a URSS; depois em 1967-68 (-4,4% e -2,9%), que corresponde ao início da Revolução Cultural; em 1976 (-2,0%), data da

morte de Mao; e, finalmente, em 1989 (-4,3%), no momento dos acontecimentos de Tiennamen. Podemos, portanto, identificar “a olho nu”, e num contexto de tendência ascendente da taxa de crescimento econômico, quatro períodos de “crises” no sentido tradicional do termo, ou seja, caracterizadas por uma taxa de crescimento negativa, portanto por uma diminuição do PIB a preços constantes: 1960-62, 1967-68, 1976 e 1989.

Entretanto, essa abordagem é insuficiente para dar conta das dificuldades atravessadas ao longo das seis décadas decorridas desde o início da revolução. Vamos, agora, para além das aparências. Para aprofundar a análise, e tornar mais complexo o conceito de “crise”, optamos por recorrer a indicadores da taxa de lucro para a China. O método que consiste em calcular a taxa de lucro é habitual entre os marxistas para estudar as dinâmicas de acumulação do capital características dos países capitalistas, mas não, em geral, dos países “socialistas”, ou cujas autoridades políticas se reclamam do socialismo. Ora, é inteiramente possível utilizar a taxa de lucro em economia socialista se sua construção e interpretação sejam distintas das dos países capitalistas (HERRERA e LONG, 2017). Construimos, portanto, vários indicadores da taxa de lucro do sector industrial chinês de 1952 a 2015, a partir das nossas séries anteriores de estoques de capital físico. Esses indicadores relacionam, no numerador, um lucro ou excedente, correspondente à diferença entre o PIB e as remunerações dos trabalhadores (diretos e indiretos) e, no denominador, o capital avançado, isto é, o capital fixo tal como o havíamos definido e/ou o capital ao qual é acrescentado um capital circulante calculado a partir de uma estimativa da velocidade de rotação do capital (graças aos estoques em processo).

Pode-se, então, utilizando-se de um método de filtragem, decompor a taxa de lucro em tendência de longo prazo e em ciclos de curto prazo. Duas observações podem ser feitas. A primeira destaca uma tendência à queda da taxa de lucro chinesa de 1952 a 2015, seja qual for o indicador adotado. Se se efetua uma decomposição econômica da taxa de lucro, distinguindo as evoluções respectivas da composição do capital, da produtividade do trabalho e da parte dos lucros, vê-se que o fenômeno mais determinante na explicação da queda da taxa de lucro é a alta



da composição orgânica do capital (ou seja, a relação entre as partes constante e variável do capital).

A segunda observação refere-se aos ciclos de curto prazo que marcam as evoluções da taxa de lucro. Verifica-se uma alternância regular de flutuações para a alta e para a baixa e constata-se que essas variações cíclicas reduzem-se claramente entre os anos 1950 e o início da década de 2000, mas que a magnitude dos ciclos tende sensivelmente a acentuar-se novamente no fim do período – ou seja, desde o fim dos anos 2000 e no período atual.

Na amostragem completa (1952-2015), uma sucessão regular de momentos de variações negativas da taxa de lucro pode, assim, ser assinalada. Os anos de recessão encontrados pelas taxas de lucro, marcados por crescimentos dos componentes cíclicos da taxa de lucro com valores negativos, são observados uma trintena de vezes no decorrer dos 64 anos estudados. Mais precisamente, um sinal negativo é assinalado em 1952, 1957, 1960-1963, 1968, 1978-1982, 1985-1987, 1990-1991, 1998-2003, 2009 e 2012-2015. Assim, vemos que já não são apenas quatro períodos que estão identificados (como sugeria o estudo rápido anterior da taxa de crescimento do PIB), mas 10 períodos com valores negativos, registados dessa vez pela taxa de crescimento das componentes cíclicas das taxas de lucro, cobrindo, no total, cerca da metade da amostragem temporal examinada.

Reconhecem-se, através dessas sequências recessivas, as desacelerações que sucessivamente afligiram a história econômica da China desde a fundação da República Popular. Depois das enormes dificuldades que o povo chinês enfrentou após 1949, essencialmente devidas às destruições causadas pelas guerras e convulsões que o país atravessou nas décadas que antecederam a Revolução, encontramos o traço da recessão que começa em 1952 – e cujo ponto baixo foi 1957. A grave crise do início dos anos 1960 – a pior sob a era maoísta, perceptível, sobretudo, em 1961 – provinha dos efeitos combinados da interrupção da ajuda da URSS após a degradação do conflito sino-soviético, do fracasso relativo do Grande Salto à Frente e de catástrofes naturais. O ano de 1968, outro ponto baixo, coincide com o endurecimento da Revolução Cultural, lançada dois anos antes. Os problemas enfrentados, entre 1978 e 1982, traduzem as dificuldades da transição



pós-Mao e da implantação das reformas estruturais de “abertura”. O período 1985-1986 é aquele da implantação da reforma fiscal de 1984 – um dos pontos de virada rumo à economia de mercado. Depois, no momento da queda do bloco soviético, foi tentada uma breve experiência que se pode qualificar de “neoliberal”, cujo resultado foi o recuo brusco da economia em 1990-1991, acompanhada de uma explosão da corrupção. Finalmente, num contexto de forte dinamismo do PIB chinês, os declínios dos componentes cíclicos da taxa de lucro a partir de 1998 são cada vez mais atribuíveis ao impacto de choques exógenos importados, ligados à difusão dos efeitos de crises regionais ou globais sofridos pela China: crise “asiática” (1998-1999), depois crises da “nova economia” e “pós 11 de Setembro” (2001-2003), crise nomeada crise “financeira dos *subprimes*”, em 2008, (na realidade crise sistêmica do capitalismo), cujos efeitos foram sentidos na China em dois tempos: em 2009 e, novamente, de modo mais durável e profundo, de 2012 a até os nossos dias (Op. Cit.).

Paradoxalmente, estes 10 momentos de “crises” são mais frequentemente identificáveis quando, ao mesmo tempo, o crescimento do PIB atingia taxas elevadas – e por vezes muito elevadas, como é o caso, por exemplo, em contextos diferentes, nos anos 1963, 1978, 1986, 1991 e 2003. Em outras palavras, no caso chinês, crescimento não quer necessariamente dizer ausência de dificuldades e, inversamente, crise não significa forçosamente recessão do PIB. Num país como a China, caracterizada por poderosas contradições, não nos pareceu necessário recorrer a um conceito mais amplo de “crise” para dar conta de períodos no curso dos quais surgiam dificuldades estruturais – isso, apesar das aparências de um forte crescimento do PIB, pode fazer crer que tudo vai bem.

À guisa de conclusão

Neste artigo, quisemos sublinhar a importância da análise de longo prazo para compreender os motores profundos do desenvolvimento econômico da China há mais de 60 anos: os progressos sociais, a industrialização ou a resposta à questão agrária. Para aprofundar a reflexão sobre as dificuldades encontradas pela economia chinesa, para além do forte crescimento do seu PIB, propusemos fazer o exame desta última à luz das taxas de lucro industriais, que construímos a partir de

séries originais de estoques de capital físico chinês, considerado indicador chave de nosso raciocínio. Ao observar as evoluções das taxas de lucro ao longo de mais de seis décadas, percebemos que a trajetória de crescimento econômico da China, excepcional tanto pela sua forma como pela sua escala, não se operou sem dificuldades. Esta é a razão porque escolhemos qualificar de “crises” os períodos paradoxais, caracterizados por variações negativas das taxas de lucro, mas também por taxas de crescimento do PIB positivas, por vezes muito elevadas.

Tradução de Rosa Maria Marques

Referências

- Barro, R. e LEE, J.W. *Educational Attainment Dataset*, 2012. Disponível em: www.barrolee.com. Acesso em 02/03/2018
- Chow, G. “Capital Formation and Economic Growth in China,” *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 809-842. Oxford University Press, Oxford, 1993.
- Herrera R. e Long, Z. “Capital Accumulation, Profit Rates and Cycles in China’s Economy from 1952 to 2014,” *Journal of Innovation Economics and Management*, 2(23), 2017.
- Lau, K.C. e Ping, H. (orgs.). *China Reflected*. Hong Kong: ARENA Press, 2003.
- Long, Z. e Herrera, R. “Building Original Series of Physical Capital Stocks for China’s Economy: Methodological Problems, Proposals of Solutions and a New Database,” *China Economic Review*, 40(9), 33-53, 2016.
- Long, Z. e Herrera, R. “Contribución a la explicación del crecimiento económico en China,” *Spanish Journal of Economics and Finance* (Elsevier, London), 41(115), 1-18, 2018.
- Maddison, A. *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OECD Development Centre Studies, 2001.
- Marer P. et al. *Historically Planned Economies: A Guide to the Data*. Washington D.C.: World Bank, 1992.
- NBS - National Bureau of Statistics of China, various years, *China Statistical Yearbook*, NBS, Beijing.
- Penn World Tables, disponível em www.rug.nl/research/ggdc/data/ptw. Acesso em 10/04/2018
- UNSTATS. System of National Accounts 2008. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>. Acesso em 10/04/2018.
- PEN ARTS & SCIENCES, (PAC), POLITICAL SCIENCE DEPARTMENT. University of Pennsylvania. Disponível em <https://ptw-sas.upenn.edu>. Acesso em 10/04/2018.
- World Bank. *World Development Indicators*. Washington D.C.: World Bank, vários anos.

Uma Discussão Sobre o Comportamento do Investimento Estrangeiro Direto Diante de Crises Financeiras

Priscila Gomes Castro

Doutora em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa.

Antônio Carvalho Campos

Professor Titular do Departamento de Economia Rural - Universidade Federal de Viçosa

Resumo

Nas últimas décadas, o investimento direto estrangeiro (IDE) cresceu expressivamente ao redor do mundo, assim como também aumentou a frequência de crises financeiras na economia mundial. O objetivo deste trabalho é analisar possíveis comportamentos do IDE diante de crises financeiras, considerando as distintas tipologias/características desse investimento. Para tanto, esse trabalho parte de uma discussão teórica referenciada na literatura sobre IDE e crises financeiras. Percebe-se que o comportamento do IDE, mesmo sendo um tipo de investimento mais estável, diante de crises financeiras pode variar de acordo com o tipo de capital, a forma de entrada do investimento e mesmo o tipo de crise financeira, sua duração e dimensão na economia mundial. Tais considerações são muito relevantes ao se pensar nas previsões sobre o investimento estrangeiro e nas políticas públicas de atração do mesmo.

Palavras chave: Investimento direto estrangeiro; crises financeiras; multinacionais; teoria econômica; economia internacional.

Classificação JEL: F21; F23; G01

Abstract

In recent decades, foreign direct investment (FDI) has grown significantly around the world, as soon as the frequency of financial crises has increased in the world economy. The main objective of this paper is to analyze possible FDI behaviors in face of financial crises, considering the different typologies / characteristics of this investment kind. Therefore, this study is based on a theoretical discussion to draw relations between financial crises in general and foreign direct investment. In general, it has been observed that FDI behavior, even though it is a more stable type of investment, in face of financial crises may vary according to the type of capital, the form of investment entry and even the type of financial crisis, its extension in the world economy. These considerations are very



relevant when we think about foreign investment predictions and the public policies of capital attraction.

Key words: foreign direct investment; financial crises; multinationals; economic theory; international economy.

1 - INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o investimento direto estrangeiro (IDE) cresceu expressivamente ao redor do mundo. Até a década de 1940, grande parte do movimento mundial de capitais estava vinculado às relações financeiras entre os países, sendo apenas uma pequena parte desse movimento relacionada ao IDE. (CARMINATTE, 2010). Entre os países desenvolvidos, esse tipo de investimento veio a crescer após a década de 1950, com a expansão das empresas norte-americanas e a reestruturação das economias europeias. Porém, é em meados da década de 1980, que surgem novas possibilidades de investimento e diversificação diante da expansão da economia mundial. Em relação aos países em desenvolvimento, somente a partir da década de 1990 é que aumentaram suas participações como receptores dos fluxos mundiais do investimento.

Na atualidade, o IDE tem sido disputado por muitos países emergentes devido aos possíveis benefícios que pode propiciar para a modernização e desenvolvimento dessas economias. Há tantas evidências empíricas quanto teóricas de que o IDE pode contribuir para o crescimento econômico, o aumento da competição entre firmas, para a capacitação tecnológica de um país e, também, para o aumento do emprego (BLONIGEN, 2005; HERMAN et al., 2004; BLOMSTRÖM; PERSSON, 1983). Muitas vezes, o investimento estrangeiro exerce um papel fundamental para auxiliar países no equilíbrio de suas contas externas no curto prazo, sendo um motivo para que muitos desses procurem atrair o capital estrangeiro (NONNENBERG e MENDONÇA, 2005).

Por outro lado, há estudiosos que argumentam que o IDE nem sempre é favorável ao desempenho econômico. Em certas circunstâncias esse tipo de investimento poderia comprometer a situação externa do país através da balança comercial, com o aumento das importações (SARTI e LAPLANE, 2002); poderia aumentar a concentração do mercado ao eliminar firmas menores (BERTELLA e



LIMA, 2003); e mesmo não ampliar a capacidade produtiva do país, como no caso de certos tipos de aquisições e privatizações (ALVES e LIMA, 2009).

A relação favorável ou não do IDE com o desempenho das economias nacionais está ligada à própria capacidade dos países em absorver as vantagens desse capital. Essa capacidade é determinada por fatores econômicos e institucionais como o crescimento econômico, o nível de desenvolvimento do sistema financeiro, a qualidade do capital humano, a qualidade da infraestrutura e a regulação na entrada do capital (BORENSZTEIN et al., 1998; ALFARO et al., 2004). Esses fatores também são alguns dos determinantes de atração da quantidade e qualidade do investimento direto estrangeiro para um país. (DUNNING, 1993; NONNENBERG; MENDONÇA, 2005; HYUN, 2006; AUTOR, 2012).

Fato é que, ao longo das décadas de 1990 e 2000, os fluxos de IDE ao redor do mundo aumentaram substancialmente, crescendo de uma média anual de US\$ 245 bilhões em 1990 para US\$ 1,3 trilhões em fins de 2010 (UNCTAD, 2017). As empresas multinacionais foram rapidamente aumentando sua presença na maioria das economias desenvolvidas e em desenvolvimento. Em 2015, por exemplo, os fluxos mundiais de IDE atingiram US\$ 1,7 trilhões, cresceram mais de 30% em relação a 2014, sendo que cerca de 45% foi direcionado aos países em desenvolvimento e 55% ao países desenvolvidos. Esse crescimento dos fluxos também favoreceu o aumento do estoque do IDE mundial para cerca de US\$ 25 trilhões em 2015 (UNCTAD, 2017).

Além da expansão do IDE, nas últimas décadas, a economia mundial também tem presenciado uma série de crises financeiras. Crises na economia mundial foram recorrentes ao longo do século XX. No entanto, a partir da década de 1980, com a maior desregulamentação financeira e o avanço da globalização, essas crises tornaram-se mais frequentes (ASCHINGER, 1997). Nas últimas três décadas, os mercados financeiros domésticos se abriram para criar um massivo mercado de capitais globalizado, muito além do controle dos governos nacionais. Com a interligação dos mercados financeiros e as novas tecnologias envolvidas, incorporaram-se vantagens, mas trouxeram também, o problema da instabilidade, especialmente para países menos preparados para enfrentar a competição pela atração dos capitais internacionais (MOTTA, 2000). As últimas crises no mercado



mundial tiveram rápida propagação e mostraram um "efeito dominó" da acelerada retirada do capital estrangeiro especulativo investido nos países mais contaminados.

Entre os anos de 1970 a 2011, ocorreram mais de 400 crises financeiras em distintos países, sendo essas crises dos tipos cambiais, bancárias, crises de dívida e crises múltiplas (LAEVEN e VALENCIA, 2013). Além da maior frequência de crises financeiras e sua diversidade, essas crises têm reflexos em vários aspectos das economias nacionais. Declínios nas variáveis macroeconômicas, aumento das incertezas, queda no crédito são comuns em períodos de crises financeiras. Essa conjuntura, no geral, prejudica os níveis de investimento e conseqüentemente o crescimento econômico.

Como um tipo de investimento, os níveis gerais de IDE podem ser afetados por crises financeiras de diversos tipos. No entanto, é importante considerar que o IDE apresenta distintas tipologias, formas de entrada e condicionantes econômicos e institucionais que podem influenciar o comportamento desse investimento diante das crises financeiras.

Partindo dessa conjuntura, o objetivo deste trabalho é discutir possíveis comportamentos do IDE diante de crises financeiras, considerando as distintas tipologias/características desse investimento. Para tanto, esse trabalho baseia-se em revisão da literatura, especialmente teórica, para traçar relações entre crises financeiras de forma geral e o investimento direto estrangeiro em suas diversas formas.

A literatura sobre essa temática mostra que, a maioria dos estudos sobre crises financeiras e IDE envolveram análises mais históricas relatando as oscilações do IDE em períodos de crises específicas, suas possíveis causas e efeitos (POULSEN e HUFBAUER, 2011; RAMAMURTI, 2011; UNCTAD, 2010). Também, trabalhos empíricos trataram a relação de crises específicas com os níveis gerais do investimento como: a crise do subprime (UCAL, et al, 2010), a crise nos tigres asiáticos (ATHUKORALA, 2003; LOUGANI e RAZIN, 2001; LIPSEY, 2001; KRUGMAN, 2000;) , a crise no México (LIPSEY, 2001; GRAHAM e WADA, 2000) entre outros. No geral, esses trabalhos não fazem distinção entre os diferentes



tipos de IDE e concentram a análise empírica ou teórica em uma crise específica para tirar conclusões gerais sobre o contexto de crises.

Diante dos efeitos da recente crise financeira internacional (subprime) sobre a economia mundial, é importante entender a relação das crises com vários aspectos econômicos, inclusive sobre as perspectivas de investimento direto estrangeiro. Em muitos países emergentes, inclusive o Brasil, o IDE é uma fonte para suprir a carência de investimentos privados internos (UNCTAD, 2010) e está associado a possíveis benefícios às economias nacionais. Essa característica torna relevante o entendimento do comportamento desses investimentos para os governos desses países. Quando se pensa na formulação de políticas para a atração do capital estrangeiro, é fundamental o conhecimento dos efeitos das crises financeiras para a percepção das necessidades de investimento local e que tipo de IDE se pretende atrair para determinada economia. Assim, destacam-se as medidas de política macroeconômica de combate e prevenção às crises e as políticas de atração de investimento, como políticas tributárias e de regulamentação do capital estrangeiro.

As considerações deste trabalho também podem ser úteis ao se pensar na conjuntura econômica brasileira dos últimos anos, marcada por recessão, desemprego e baixos níveis de investimento, diante de uma crise político-econômica. O IDE pode ser um investimento desejado e importante para a recuperação econômica, porém é preciso analisar que tipo de investimento de fato seria produtivo para a economia do país, como atrair esse capital e mantê-lo, diante de um quadro de incertezas, altos riscos e pessimismo sobre o crescimento do país.

Além dessa introdução, este estudo está dividido em mais quatro partes. A primeira relata as características e determinantes do IDE. A segunda parte trata da caracterização das crises financeiras e suas consequências sobre as economias nacionais. Em seguida, analisa-se a relação dessas crises e os tipos de IDE. Por fim, as considerações finais do trabalho trazem uma síntese da análise e as implicações políticas do tema.

2- IDE: características e determinantes

O conceito mais simples de investimento direto estrangeiro remete aos fluxos internacionais de capitais pelos quais uma empresa sediada em um país cria ou expande uma filial em outro país (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005). Nesse caso, a estrutura organizacional é composta por matriz e filial(is). Na definição elaborada pela Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), o IDE é um tipo de investimento que permite ao investidor residente em outra economia exercer controle ou importante influência na gestão do empreendimento (OECD, 2008).

O investimento direto estrangeiro reflete um interesse duradouro e estabelece relação de longo prazo entre esse investidor externo e o empreendimento local. Assim, se o investidor externo detiver 10% ou mais das ações ordinárias ou de direito a voto, ele se caracteriza como investimento direto. No caso de deter menos de 10% das ações, considera-se investimento de carteira ou portfólio³.

A forma mais comum de entrada do IDE em uma economia é por meio dos processos de fusão e aquisição⁴ de empresas, mas também através de privatizações, da construção de uma nova planta produtiva (greenfield) e, mesmo, da associação temporária de duas empresas (joint-venture). Dentro dessas modalidades, o investimento direto pode ser dividido em dois grupos: a participação no capital e os empréstimos entre companhias. A participação no capital remete aos ingressos de moeda, bens e as conversões externas em IDE ligados à aquisição/subscrição/aumento de capital, total ou parcial, do capital de empresas locais. Já os empréstimos entre companhias compreendem os créditos concedidos geralmente pelas matrizes, com sede no exterior, às suas filiais/subsidiárias no exterior (IMF, 2011).

³O Manual de Balanço de Pagamentos do Fundo Monetário Internacional (IMF, 2011) classifica os investimentos estrangeiros nas seguintes categorias: o investimento direto, o investimento em portfólio (investimentos de carteira, em fundos e em títulos), as reservas de ativo (ativos financeiros estrangeiros disponíveis e controlados por autoridades monetárias para o financiamento ou regulamentação de dívidas) e outros investimentos (grupo residual).

⁴A fusão ocorre com a adesão entre duas ou mais empresas com o objetivo de formar apenas uma. Na maioria dos casos, o controle acionário fica com a empresa de melhor rendimento. Assim, as empresas originárias deixam de existir legalmente (HARRISON, 2005). A aquisição envolve a compra de uma empresa por outra. Dessa forma, nessa operação o adquirente passa a ser dono de todas as ações ou quotas de capital da empresa comprada (HARRISON, 2005).



As empresas multinacionais são normalmente associadas ao IDE, já que controlam atividades de adição de valor em mais de um país e respondem por grande parte dos fluxos de IDE (GONÇALVES, 2005). As formas como as multinacionais atuam nos mercados e como organizam suas operações são classificadas por Caves (1982) em três categorias: as firmas com integração horizontal, que são aquelas que produzem exatamente o mesmo produto em todas as unidades; as firmas com integração vertical, que possuem plantas produzindo insumos para outras filiais; e as firmas diversificadas, cujas filiais apresentam produção distinta da matriz, não sendo nem vertical nem horizontal.

Algumas teorias foram formuladas buscando compreender a atuação das empresas multinacionais e o porquê do investimento direto estrangeiro. Tais teorias só começaram a surgir a partir de meados da década de 1960, com a abordagem de Hymer (1960), voltada para a organização industrial e as imperfeições de mercado; o Ciclo do Produto de Vernon (1966) relacionado à internacionalização da produção; os trabalhos de Buckley e Casson (1981), baseados na ideia da internalização dos custos, entre outras.

Entre as teorias que tentam explicar o IDE, destaca-se o Paradigma Eclético de Dunning (1988, 1993, 2001), que buscou formular um modelo abrangente, integrando diversos fatores condicionantes do IDE. Tal teoria parte da pressuposição da existência de falhas de mercado, no nível da estrutura do mercado e em nível dos produtos intermediários, como os custos de transação, informação imperfeita e assimétrica e o oportunismo dos agentes, entre outras. Devido a essas falhas, a firma optaria pelo investimento direto como forma de entrada em um mercado em vez do licenciamento ou exportações.

De acordo com Dunning (1988), a firma multinacional teria vantagens comparativas classificadas em três grupos: vantagens de propriedade (ownership- O) que são específicas da firma; vantagens de localização (location- L); e, por fim, as vantagens de internalização (internalization- I). Devido a essa classificação, o paradigma Eclético também é conhecido com OLI (Ownership, Location and Internalization).

As vantagens de propriedade estão relacionadas às vantagens exclusivas da empresa, pelo menos temporariamente, que lhe atribui superioridade sobre seus



concorrentes externos. Essas vantagens podem ser de natureza estrutural (posse de ativos intangíveis, como patentes, tecnologias, conhecimentos, recursos humanos etc.) ou transacional (ligadas à hierarquização resultante de características da multinacional). As vantagens de localização referem-se a fatores disponíveis em determinadas localizações que estimulariam as multinacionais a optarem pelo investimento direto naquela região. As vantagens de localização de um país não dependem apenas de sua dotação de fatores produtivos, mas também de amplo conjunto de características que se influenciam mutuamente como o ambiente econômico, o sistema econômico e as políticas governamentais. Já as vantagens de internalização derivam da exploração internamente de competências próprias da multinacional em vez de permitir ao mercado sua exploração através de licenciamento. Essas vantagens surgem das falhas de mercado, como os altos custos de transação e problemas de informação imperfeita.

O paradigma OLI estabelece, então, que a empresa multinacional irá localizar sua produção onde possa usufruir dessas três vantagens. Um ponto importante do paradigma é que essas vantagens (propriedade, localização e internalização) não operam de forma independente, elas se influenciam mutuamente e sofrem alterações ao longo do tempo.

O Paradigma Eclético foi estendido para explicar as motivações, ou os determinantes, que levam as firmas a produzirem no mercado internacional (DUNNING, 1993). Essas motivações estão ligadas, principalmente, à estrutura econômica e políticas governamentais e podem ser divididas em quatro grupos básicos, de acordo com o tipo de atividade que será realizado pela firma: busca por recursos (resource seeking); busca por mercados (market seeking), busca por eficiência (efficiency seeking) e busca por ativos estratégicos (strategic asset seeking).

O tipo de IDE chamado de resource seeking visa à aquisição de recursos específicos, como os recursos naturais, mão de obra barata e, mais recentemente, capacidade tecnológica e competências de gestão, marketing e organização. No geral, esses recursos são obtidos a baixo custo para a produção de bens, que serão vendidos no mercado externo, principalmente nos países desenvolvidos.



Normalmente, esse tipo de IDE gera baixos vínculos com a economia receptora e contribui mais para os fluxos de exportação.

No caso do investimento market seeking, a intenção das empresas é ofertar bens ou serviços para o mercado doméstico do país receptor e, ocasionalmente, para mercados regionais. Assim, os aspectos mais valorizados pela multinacional estão ligados à dimensão do mercado e à sua taxa de crescimento, já que grandes mercados podem acolher mais firmas e permitem a diversificação e as economias de escala.

Na categoria de investimento efficiency seeking, busca-se racionalizar a estrutura dos investimentos estabelecidos, de forma que a empresa investidora consiga ganhar com a administração comum de atividades geograficamente dispersas. A intenção é beneficiar da posse de diferentes recursos, culturas, arranjos institucionais e estruturas de mercado, concentrando a produção em um número reduzido de locais para atender a vários mercados. Tais benefícios surgem das economias de escopo e de escala e da gestão do risco.

Na última categoria strategic asset seeking, também chamada de capability seeking, a aquisição de recursos e ativos estratégicos é o objetivo principal para as empresas que buscam fortalecer sua posição competitiva ou aumentar suas competências nos mercados regionais e globais. As formas tradicionais desse tipo de investimento estão ligadas à fusão, aquisição e joint-ventures.

Tais motivações locais são comumente relacionadas aos determinantes econômicos do investimento direto. São expressos em diversos fatores que influenciam o desempenho econômico, assim como os riscos e as oportunidades associadas aos empreendimentos da empresa transnacional. Entre esses fatores, Dunning (1988) destaca: a dotação e distribuição de recursos naturais; o preço dos insumos; a qualidade e produtividade da mão de obra, o transporte internacional e os custos de comunicação; o controle das importações (barreiras ao comércio); o tamanho do mercado consumidor, a aquisição de ativos; as provisões de infraestrutura; e o sistema econômico como um todo. Esses fatores ligados ao desempenho econômico podem favorecer a habilidade da empresa multinacional em gerar e sustentar suas vantagens de propriedade, fortalecendo sua posição competitiva diante das concorrentes locais.



Nessa perspectiva, as vantagens locacionais para a atração do IDE são comumente associadas aos condicionantes econômicos sendo a dimensão institucional dos países muitas vezes negligenciada ou posta em segundo plano como determinantes do investimento direto (AMAL; SEABRA, 2007; BEVAN et al., 2004). No entanto, com o crescente interesse dos empreendimentos multinacionais pela “criação de ativos”, como o conhecimento e infraestrutura, os ambientes institucionais passaram a ser vistos como facilitadores do desempenho competitivo e consecução dos objetivos dessas firmas (NARULA; DUNNING, 2000).

Nessa direção, as instituições políticas que podem influenciar o IDE estão ligadas ao regime político de um país, ao sistema legislativo e judicial, à estrutura de tomada de decisão e à intervenção governamental (AMAL; SEABRA, 2007). As instituições econômicas, por sua vez, vinculam-se à estrutura dos mercados nacionais e internacionais de fatores, aos direitos de propriedade e ao ambiente de negócios e, também, são afetadas pelas intervenções governamentais. Mudambi e Navara (2002) ainda ressaltaram que fatores socioculturais como costumes, normas informais e religião fazem parte do ambiente institucional e, conseqüentemente, podem influenciar o IDE.

É importante ressaltar que a estrutura econômica e a institucional se influenciam mutuamente, gerando ambiente propício ou não para o desempenho das atividades multinacionais, ou seja, não são apenas fatores isolados que determinam a atratividade do IDE. Seguindo essa orientação, não se podem especificar ao certo quais fatores econômicos e, ou, institucionais atrairiam o IDE para determinado país. Como mencionado anteriormente, isso depende tanto do interesse da empresa multinacional quanto da conjuntura interna dos países receptores e, também, da conjuntura externa. É nesse último ponto que se pretende estabelecer uma relação das crises internacionais com o investimento direto estrangeiro.

3. Crises financeiras: classificação e conseqüências

Crises na economia mundial foram recorrentes ao longo do século XX. No entanto, a partir da década de 1980, com a maior desregulamentação financeira e o avanço da globalização, essas crises tornaram-se mais frequentes (ASCHINGER, 1997). Nas últimas três décadas, os mercados financeiros domésticos abriram-se



para criar um massivo mercado de capitais globalizado, muito além do controle dos governos nacionais. Com a interligação dos mercados financeiros e as novas tecnologias envolvidas, incorporaram-se vantagens, mas trouxeram, também, o problema da instabilidade, especialmente para países menos preparados para enfrentar a competição pela atração dos capitais internacionais (MOTTA, 2000).

De acordo com Minsky (1986) o ciclo de manias e pânicos em uma crise é fruto de mudanças pró-cíclicas na oferta de crédito. Esse comportamento pró-cíclico provoca uma fragilidade nas transações financeiras e propicia o surgimento de crises. O fenômeno que geralmente estoura a crise surge com um deslocamento ou choque, normalmente exógeno, que contamina o sistema econômico. Se os choques são expressivos, então, surge uma série de eventos que revertem às expectativas otimistas dos agentes, criando um quadro de incertezas, atingindo o mercado de crédito e podendo se expandir por toda a economia.

A partir dessas constatações, pensar em crises financeiras remete a conceitos amplos. Segundo Goldsmith (1982), as crises financeiras estão vinculadas a uma deterioração aguda, breve e ultracíclica de indicadores financeiros, como preço de ativos, crédito, taxa de juros de curto prazo, falência de instituições financeiras, entre outros. De forma geral, para Kindleberger (1996) as crises estão relacionadas a picos de ciclos econômicos, que ocorrem em um período de crescimento da economia e conduzem, em seguida, a um período de depressão. As crises podem ter origem doméstica ou externa, iniciar-se no setor privado ou público com diferentes formas e intensidade e, ainda, rapidamente se espalham através das fronteiras (CLAESSENSE; KOSE, 2013, p. 3). Fato é que as crises financeiras são tipicamente eventos multidimensionais difíceis de serem caracterizadas usando apenas um indicador e podem assumir várias formas (CLAESSENSE; KOSE, 2013).

Ao pensarem em uma classificação para as crises financeiras, Rogoff e Reinhart (2010) identificaram duas grandes categorias: aquelas classificadas usando definições estritamente quantitativas e aquelas dependentes de critérios qualitativos e análises mais discricionárias. No primeiro grupo incluem-se as crises cambiais, de inflação, crise no balanço de pagamento e estouro de bolhas de ativos.



Já no segundo grupo encontram-se as crises bancárias, sistêmicas e as crises de dívidas internas e externas.

As crises cambiais estão relacionadas a ataques especulativos à moeda que levam a uma desvalorização ou forte depreciação. Esse tipo de crise costuma conduzir as autoridades monetárias a defender a moeda, dispondo de grandes quantidades de reservas internacionais e aumentando drasticamente as taxas de juros ou impondo maior controle sobre o capital. Um exemplo desse tipo de crise seria a Crise Cambial Brasileira em 1999.

Crises no balanço de pagamentos ou na conta de capitais, também conhecida na literatura como *suddenstops*, podem ser definidas como grande e, normalmente, inesperada queda nos fluxos internacionais de capital ou reversão aguda no fluxo de capitais agregados de um país. Nesses tipos de crises, como há variáveis mensuráveis, é possível utilizar metodologias quantitativas para explicá-las. Como exemplo, pode-se citar a Crise Mexicana (Efeito Tequila) e mesmo a Crise nos Tigres Asiáticos em 1997.

Por sua vez, uma crise da dívida externa acontece quando um país não pode ou não deseja arcar com suas obrigações, podendo ser uma crise da dívida soberana ou privada. Já uma crise da dívida interna ocorre quando um país não honra suas dívidas fiscais domésticas em termos reais, por calote explícito, inflando/depreciando sua moeda, ou pelo emprego de outras formas de repressão financeira. A crise na Argentina, em 2001, tem características de vários tipos de crises financeiras, inclusive crise da dívida interna e externa.

Uma crise sistêmica bancária geralmente é precedida de uma corrida bancária real ou potencial e de falhas de gestão que levam os bancos a suspender a conversibilidade de seus passivos. Ainda, os governos podem ser compelidos a intervir para prevenir tal fato pela extensão da liquidez e assistência de capital em larga escala. Como exemplo, a crise do *subprime* em 2008 se inicia como uma crise imobiliária que atinge proporções sistêmicas e afetou toda a economia global. Em ambos os casos de crise de dívida e bancárias, como as variáveis não são facilmente medidas, o uso de metodologias qualitativas auxilia na explicação das crises.



Segundo Laeven e Valencia (2013), no período de 1970 a 2011 ocorreram 147 crises bancárias, 217 crises cambiais e 67 crises da dívida soberana, considerando ainda que muitos países passaram por crises múltiplas ao mesmo tempo. Os dados também mostram que as crises evoluíram ao longo do tempo. Por exemplo, as crises cambiais foram mais comuns durante a década de 1980, enquanto as bancárias e de capitais se tornaram mais frequentes nas décadas de 1990 e 2000.

Os distintos tipos de crise também podem sobrepor-se em um mesmo episódio, criando ambiguidades e dificuldades para distingui-las. Por exemplo, crises cambiais geralmente coincidem com crises bancárias, sendo chamadas de crises gêmeas (KAMINSKY; REINHART, 1999). Também, as crises de capitais podem sobrepor-se às crises cambiais e de balanço de pagamento e, às vezes, à crise da dívida externa (CLAESSENSE; KOSE, 2013). Mas é importante perceber que há vasta possibilidade de sobreposições. Das crises anteriormente citadas do trabalho de Laeven e Valencia (2013), esses autores reportaram 68 crises gêmeas, em que oito poderiam ser classificadas, inclusive, como crises triplas, ou seja, percebe-se a complexidade ao se tratar da identificação/classificação de crises financeiras, e não surpreendentemente entender a origem, etapas e consequências das crises também envolvem explicações complexas e diversas.

Apesar da complexidade e diferenças entre as crises financeiras, em geral elas apresentam semelhanças sobre consequências macroeconômicas, financeiras e o ambiente de incertezas que geram. Comumente, as crises financeiras envolvem mudanças expressivas no volume de crédito; interrupções severas na intermediação financeira, especialmente na oferta de crédito externo; graves problemas na escala do balanço de pagamentos; e necessidade de grande apoio governamental (CLAESSENSE; KOSE, 2013). Declínios nos níveis das variáveis macroeconômicas são comuns em períodos de crise. Geralmente, as quedas no consumo, produção industrial, investimentos, emprego, exportações e importações são mais expressivas em recessões seguidas de crise. Também, variáveis financeiras, como o crédito e o preço dos ativos, tendem a cair ou crescer menos em períodos de turbulências (CLAESSENSE; KOSE, 2013). A falta de crédito também limita os setores mais dependentes do financiamento externo que passam



a cortar mais gastos com atividades vinculadas aos investimentos. Além disso, estudos mostram que, em nível das firmas, as crises financeiras estão associadas a reduções drásticas de P&D, emprego e investimentos em geral, o que leva as empresas a perderem oportunidades de crescimento (CAMPELLO *et al.*, 2010).

Com relação ao sistema financeiro como um todo, Eichengreen (2003) faz uma analogia interessante dele com o sistema cardiovascular, para explicar efeitos e consequências das crises financeiras.

As crises são para o sistema financeiro, o que ataques cardíacos são para o sistema cardiovascular. Os órgãos que são centrais para sua operação começam a funcionar de forma errática, em casos extremos param inteiramente de funcionar. Suas convulsões interrompem a circulação de sangue para o corpo (crédito), pondo em risco outros órgãos do sistema. Se o ataque é leve e o paciente de modo geral tem boa saúde, ele conseguirá se recuperar plenamente. O ataque então pode servir principalmente como alerta para mudanças no estilo de vida, como uma alimentação mais sensata, mais exercícios e visitas mais regulares ao médico (em termos econômicos, políticas monetária e fiscal mais equilibradas, supervisão e regulação prudencial mais severa, e consultas mais frequentes com as instituições financeiras internacionais). Mas, um ataque mais grave, que ponha em dúvida a capacidade de recuperação do sujeito, pode exigir que ele seja hospitalizado para angioplastia ou cirurgia de ponte de safena (desvalorização cambial ou reestruturação da dívida, no caso financeiro) (EICHENGREEN, 2003, p. 12).

Percebe-se que as crises financeiras podem estar associadas a falhas no sistema financeiro, falhas essas que o debilitam, exigem uma reestruturação e, dependendo da gravidade, podem levar a um colapso ou paralisia desse sistema. A necessidade de reestruturação do sistema financeiro, somada a uma economia travada, costuma levar a um aumento do débito público durante as crises financeiras. Rogoff e Reinhart (2010) mostraram que episódios de crise estão quase sempre associados a grande declínio nas receitas governamentais e grande aumento nos gastos públicos, ou seja, aumento do déficit público.

Um estudo recente de Kannan *et al.* (2013), com dados de vários países, indicou que recuperações econômicas pós-crise costumam ser lentas e fracas, relacionadas a uma demanda doméstica desaquecida e condições de crédito



apertadas. Tal fato indica que as crises financeiras podem ter efeitos negativos sobre a economia por períodos mais duradouros do que apenas o momento de “estouro” da turbulência. Em economias interligadas, as crises financeiras normalmente geram uma crise de crédito que pode se expandir e produzir uma crise econômica com efeitos duradouros, afetando a produção, comércio, investimento e consumo (ASCHINGER, 1997).

O fato é que, com o avanço de crises financeiras para crises econômicas, as perspectivas de crescimento ficam cada vez mais prejudicadas (CEPAL, 2009). E nesse sentido os níveis de investimento tendem a ser afetados em grande escala, nos períodos de crise, por vários canais interligados e mutuamente influenciados: a contração do crédito; a redução do crescimento econômico; e o aumento das incertezas, que levam os investidores a serem mais cautelosos e a adiarem seus investimentos (MINSKY, 1986; JOYCE; NABAR, 2009).

4. Relação entre as crises financeiras e o IDE

Como ressaltado nas seções anteriores, pode-se analisar o IDE em termos dos níveis gerais do investimento, de acordo com a motivação do capital, o tipo de entrada e o tipo de relação entre as firmas e mesmo os seus determinantes. Da mesma forma, há vários tipos de crises financeiras que também precisam ser consideradas em relação a sua dimensão nos mercados e duração.

É importante notar que o IDE é um tipo de investimento com características distintas de outros tipos de investimento. De forma geral, resulta de decisões de médio e de longo prazo, não sendo, muitas vezes, atingidos por uma conjuntura de curto prazo. Por esse motivo, a resposta do IDE a crises e turbulências, diferentemente do capital especulativo (mais volátil), pode ser menos expressiva e apresentar defasagem, sendo percebidas em períodos posteriores ao estouro de uma crise financeira (CEPAL, 2009; UNCTAD, 2010). Essa defasagem é esperada devido a dois motivos principais. Primeiro, a crise quando estoura atingiria inicialmente os chamados fatores determinantes do IDE (como, o nível de crédito, estruturas financeiras, etc.) e depois atingiria o IDE de fato.

Também, os investimentos planejados ou futuros das multinacionais podem ser afetados ou não por conjunturas pessimistas de crises, dependendo da



gravidade e extensão da crise. No entanto, acredita-se que, avaliando os níveis gerais de IDE, aqueles investimentos que já estão em curso sejam executados e finalizados mesmo quando uma crise estoura. Assim, uma crise financeira pode comprometer a entrada de novos fluxos de IDE em uma localidade, mas nem sempre vai prejudicar o estoque do investimento já existente, ou seja, nem sempre vai provocar a saída do IDE já estabelecido (GRAHAM; WADA, 2000). Como exemplo, na crise asiática de 1997, Athukorala (2001) mostrou que o nível geral de IDE se manteve relativamente estável como fonte de capital durante a turbulência. E mesmo após a crise, ao contrário das visões pessimistas, não resultou em descontinuidade nos fluxos para a região, apesar do declínio nos fluxos entre os anos de 1998 e 1999.

Ademais, se uma crise for de curta duração, ela talvez nem chegue a diminuir os estoques gerais de IDE, tendo efeitos eventuais sobre os fluxos e setores mais contaminados. Assim, na literatura sobre o tema, os níveis de IDE são normalmente considerados mais estáveis que outros tipos de investimento, como o de carteira (ATHUKORALA, 2001; KRUGMAN, 2000; ASIAN DEVELOPMENT BANK, 2004). Por exemplo, Lipsey (2001) analisou qualitativamente o comportamento dos fluxos de IDE em três crises financeiras: a crise da dívida externa na América Latina (1982), a crise no México (1994) e a crise nos Tigres Asiáticos (1997). Segundo esse autor, os fluxos de IDE nos países afetados se comportaram de forma diferente dos outros tipos de capital privado. Isso porque, o IDE teria sido muito mais estável e persistente que o capital de portfólio e outros investimentos, apesar de ter sofrido alguns declínios. Nessa direção, Graham e Wada (2000) relataram que a crise mexicana em 1995 teria confirmado tal postura ao mostrar que os fluxos de IDE para o México, originados dos Estados Unidos, se mantiveram estáveis no período. Durante os primeiros anos de impacto da crise, o Efeito Tequila, houve queda na entrada de novos investimentos no país, mas não ocorreu saída do investimento anteriormente existente.

O fato é que o IDE mesmo sendo mais estável que outros tipos de investimento está sujeito a ser afetado pelas crises financeiras, mesmo que não seja de imediato. As condições de crédito e as perspectivas de crescimento, assim como o ambiente econômico, institucional político e de negócios, são fatores que,



como visto anteriormente, influenciam as decisões de investimento das empresas multinacionais. Se as crises se difundem e atingem tais condicionantes, assim como outros determinantes do IDE, a probabilidade de queda desse investimento estrangeiro pode ser grande. Assim, mesmo o IDE sendo um tipo de investimento menos volátil, no geral uma crise financeira poderá atingi-lo através de seus determinantes, ou seja, via canais de transmissão ou repercussão dessa crise.

Um possível exemplo dessa relação da crise com os determinantes do IDE seria a crise do *subprime*, em 2008. Essa crise se alastrou do setor financeiro para a economia real, atingindo consumo, produção, investimentos e comércio em escala mundial. O avanço da crise deteriorou as perspectivas de crescimento econômico. O PIB nos países desenvolvidos caiu, em média, 4,5% entre 2008 e 2009 e a média de crescimento nas economias emergentes, de 8% em 2007 para 2,4% em 2009 (UNCTAD, 2017). O volume de comércio mundial despencou mais de 40% na segunda metade de 2008, queda mais expressiva do que da produção agregada e as exportações recuaram 15% em escala mundial (ALFARO; CHEN, 2010; UNCTAD, 2017).

Durante a crise, os estoques mundiais do investimento direto estrangeiro reduziram de US\$ 18 trilhões em 2007 para US\$ 15 trilhões em 2008 (UNCTAD, 2017). Já os fluxos do investimento caíram 16% em 2008 e, quando ocorreu a contração da economia mundial em 2009, os fluxos recuaram 33%. Essa queda foi mais expressiva nas economias desenvolvidas, em média, 40% e nos países em desenvolvimento, 21% (UNCTAD, 2013). Em nível das firmas, a crise financeira provocou restrições de liquidez às multinacionais, limitou o acesso ao crédito e promoveu uma atitude mais cautelosa entre os gestores – restringindo os projetos de grande infraestrutura e risco (POLSEN; HUFBAUER, 2011). De forma geral, houve grande freada em novos investimentos multinacionais e reformulação estratégica em escala mundial (UNCTAD, 2010). Porém, deve-se observar que essa perspectiva da crise do *subprime*, se refere aos níveis gerais (volumes totais) de IDE nas economias.

Quando se analisa os diferentes tipos de IDE, estes podem reagir de forma distinta diante dos diferentes tipos de crises financeiras. Ao se considerar a tipologia de Dunning (2001), pensando nas motivações do capital, quando uma



crise financeira, como uma crise sistêmica, repercute na estrutura produtiva de um país, a queda da demanda doméstica acarretada pelo colapso da produção pode ter efeito negativo, especialmente, sobre o tipo de IDE orientado para o mercado (*market seeking*) (ATHUKORALA, 2003). Como anteriormente ressaltado, esse tipo de IDE está relacionado, principalmente, ao investimento de novas firmas atraídas pela dimensão do mercado local e seu potencial consumidor. Se os mercados locais e regionais sofrem retrações, se há diminuição do consumo e da renda, o investimento proveniente de novas firmas estrangeiras fica comprometido, tanto em nível local quanto regional.

O IDE motivado pela busca por recursos (*resource seeking*) também pode diminuir durante uma crise financeira. Esse tipo de IDE é mais vinculado a novas firmas, que se instalam em um país buscando explorar a disponibilidade de recursos naturais/minerais, especialmente para as exportações. Se uma crise financeira atingir proporções globais, ela pode contrair a demanda externa por matérias-primas e recursos minerais, provocando a queda no preço desses insumos e atingindo a receita e lucratividades dos exportadores. Tal fato diminui a possibilidade de empresas multinacionais investirem em setores com lucratividade e demandas comprometidas.

Com os custos de aquisição de crédito mais altos, em situações de crises financeiras, como crises de capital e bancárias, o IDE voltado para a busca por eficiência (*efficiency seeking*) também pode diminuir. No geral, esse tipo de IDE é realizado por firmas estrangeiras já estabelecidas no país e buscam diminuir seus custos e aumentar sua capacidade competitiva. Com a acessibilidade ao crédito comprometida, fica mais difícil para essas empresas aumentar seus investimentos, e seus custos associados aos financiamentos também podem aumentar. Contudo, em certos tipos de crise (como a cambial) a fuga de capitais pode levar a uma depreciação real da moeda local. Tal depreciação pode ser positiva para as firmas estrangeiras que buscam a maior eficiência através da integração de redes de produção vertical, reduzindo os custos associados a esse processo (BOGACH e NOY, 2012), ou seja, na classificação do IDE motivado por maior eficiência e diante de uma crise financeira, esse índice pode diminuir ou aumentar, vai depender dos setores atingidos e do tipo de crise associada.

Ao considerar o período da crise e o da pós-crise, os níveis de IDE podem até aumentar (KRUGMAN, 2000; ATHUKORALA, 2003). Ao ocorrerem depreciações da moeda, contrações da demanda e colapso financeiro podem provocar queda no preço de ativos domésticos. Isso favoreceria o IDE que busca ativos estratégicos (*asset seeking*), à medida que há redução dos custos de investimento em ativos e enriquecimento em termos do seu poder de mercado. Também, como medida de recuperação econômica, muitos governos podem adotar medidas mais liberalizantes em relação ao capital estrangeiro, o que pode abrir novas oportunidades para fusões e aquisições de empresas (KRUGMAN, 2000). Essa é a hipótese *Fire-Sale* desenvolvida por Krugman (2000) sobre a crise nos tigres asiáticos. Para esse autor, essa hipótese explicaria porque, diante de muitas crises, o IDE se manteria relativamente estável ou até mesmo aumentaria.

Ainda, ao se pensar no IDE pela forma de entrada do capital, a comparação entre o tipo *greenfield* e o tipo F&A (Fusões e Aquisições) também vai de encontro ao exposto nos parágrafos anteriores. Os investimentos em novas estruturas produtivas e novas plantas no geral são mais demorados e exigem maior planejamento e infraestrutura. Por sua vez, os investimentos em F&A normalmente são implementados mais rapidamente, já que não exigem novos projetos e estruturas produtivas. Se uma crise é percebida como temporária ou de curta duração e, especialmente, se provocar depreciação real da moeda local, os processos de F&A são incentivados, já que os ativos ficam mais baratos, em detrimento dos novos projetos (*greenfield*) (BOGACH e NOY, 2012). Isso aconteceu no começo da crise do *subprime*, quando os investidores se beneficiam do colapso do mercado de ações e compraram ativos com preços bem baixos (UNCTAD, 2010).

De acordo com a UNCTAD (2010), nas últimas duas décadas houve uma preferência dos investidores pelos investimentos do tipo F&A sobre os investimentos do tipo *greenfield*, especialmente nos países desenvolvidos. Parcialmente, essa preferência está relacionada à assimetria de informação quando se considera o valor das F&A e os projetos de *greenfield*. Os mercados financeiros conseguem fornecer mecanismos eficientes para estabelecer o valor das F&A, enquanto não há tal mecanismo para confirmar o valor dos investimentos do tipo *greenfield*. Porém, em períodos de crises financeiras, os mercados financeiros se



tornam instáveis, duvidosos eliminando essa vantagem informacional das F&A sobre os investimentos do tipo *greenfield* (UNCTAD, 2010).

Adicionalmente, o IDE pode desempenhar papel importante no período de recuperação da economia pós-crise. Essa conexão inicia-se com o possível colapso da demanda agregada durante a crise, dada uma sequência de eventos paralelos: a queda da confiança do consumidor, que provoca diminuição da demanda doméstica; a dificuldade dos governos em honrar as dívidas e gastos; e a queda nos investimentos domésticos, devida a fragilidade financeira, incertezas e queda no consumo. Dessa forma, muitas vezes, cabe às exportações serem o componente fundamental da demanda agregada no período pós-crise. Para tanto, as multinacionais exercem papel importante no desempenho exportador:

Através de suas redes globais de mercado, sua experiência, acesso a fundos e fortes conexões com os mercados de capitais, as multinacionais possuem a capacidade de transformar um potencial aumento de competitividade (decorrentes de uma depreciação da moeda local) em crescimento das exportações, auxiliando na recuperação econômica (ASIAN DEVELOPMENT BANK, 2004, p. 257 – Tradução nossa)⁵.

Além disso, no âmbito da produção em países em desenvolvimento, as subsidiárias de multinacionais, no geral, são mais preparadas para encarar a contração de crédito doméstico. Quando os bancos domésticos diminuem o crédito ou aumentam seus custos no contexto de crises, essas firmas ainda têm a possibilidade de obter financiamento no mercado internacional de capital; se este estiver também comprometido, pode recorrer a outras filiais e, mesmo, à matriz (ATHUKORLA, 2003).

Nesse sentido, é possível ainda analisar os níveis de IDE em termos da relação de empréstimos entre as companhias. Diante de crises, devido à instabilidade no ambiente interno e a própria carência de crédito, esse tipo de capital pode aumentar. As empresas dentro de uma rede multinacional podem se apoiar para uma reestruturação e suporte mútuo financiando-se. No caso, a matriz

⁵“Given their global market networks and know-how, deeper pockets, and stronger connections to global capital markets, they have the capacity to translate large increases in potential competitiveness (arising from the depreciated currency) into export growth in turn facilitating economic recovery”.



pode fornecer empréstimos ou mesmo outras subsidiárias da rede dependendo do contexto econômico interno de cada uma. Na crise do *subprime*, por exemplo, matrizes de empresas multinacionais norte-americanas, especialmente as grandes montadoras, foram muito afetadas no mercado interno dos EUA e couberam as subsidiárias dessas empresas instaladas em distintas partes do mundo socorrer a matriz e manter o nível de produção e comércio (UNCTAD, 2010).

Por essa análise, percebe-se que o comportamento do IDE, mesmo sendo um tipo de investimento, de uma forma geral, mais estável que outros investimentos, diante de crises financeiras pode variar de acordo com o tipo de IDE (busca de mercado, eficiência, ativos estratégicos ou recursos), a forma de entrada do investimento (fusões, aquisições ou *greenfield*) e mesmo o tipo de crise financeira (cambial, capital, sistêmica, entre outras), sua duração (curta ou longa duração) e dimensão de contágio na economia mundial. Ou seja, fazer uma previsão sobre os fluxos e estoques de IDE diante de uma crise financeira, depende de uma série de considerações sobre esse investimento e as perspectivas da crise.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na economia globalizada, o investimento direto estrangeiro pode desempenhar papel importante na modernização de países e continua sendo tema de debate os fatores que explicam porque as empresas multinacionais se direcionam a certo país ou região. Nas últimas décadas, os fluxos e estoques mundiais de IDE aumentaram expressivamente e diversificaram seus destinos, de forma que cada vez mais países recebem tais investimentos. No entanto, a economia globalizada também vem se deparando, com maior frequência, com crises financeiras de rápida propagação e intensidade de movimentação de capital, de forma que, é cada vez mais difícil o controle de uma crise a partir de sua deflagração (MOTTA, 2000). Crises essas que, no geral, geram incertezas, conturbam os mercados financeiros e a disponibilidade de crédito, podendo inclusive afetar vários condicionantes macroeconômicos como os investimentos internos e externos.



Nesse sentido, esse trabalho discutiu os possíveis comportamentos do IDE diante de crises financeiras, levando em consideração os diferentes tipos de IDE, crises e trabalhos da literatura teórica.

Assim, notou-se que o IDE, de uma forma geral, é visto na literatura como um tipo de investimento mais estável, podendo sofrer quedas durante as crises, porém menos expressivas que outros tipos de investimento, como o de carteira. Também, percebe-se que as crises financeiras tendem a atingir os níveis gerais de investimento direto estrangeiro ao afetar seus determinantes, principalmente fatores relacionados ao desempenho econômico e institucional. Quando se analisa os diferentes tipos de IDE, segundo a tipologia de Dunning (1988), o IDE que parece ser mais atingido por uma crise financeira é aquele relacionado à busca por mercados (market seeking), enquanto o IDE do tipo asset seeking pode, inclusive, aumentar. Ainda, o investimento direto pode ser fundamental para a recuperação econômica no período pós-crise. Já quando se pensa na forma de entrada dos investimentos, aqueles do tipo greenfield podem ser mais prejudicados em situações de crise, por serem mais demorados envolverem mais planejamentos e infraestrutura. Enquanto, os investimentos provenientes de F&A podem inclusive aumentar devido a queda no preço de ativos estratégicos. Ou seja, o comportamento do IDE diante de crises financeiras pode variar de acordo com o tipo de IDE, a forma de entrada e mesmo o tipo de crise, sua duração e dimensão. As previsões precisam levar em consideração tais considerações para traçar políticas condizentes com a realidade dos países envolvidos em crises.

Ao pensar nesses aspectos, para muitos países emergentes, como o Brasil, em que o IDE é uma fonte para suprir a carência de investimentos privados internos, é relevante entender a discussão deste trabalho para uma melhor previsão do comportamento do IDE. Especialmente para os governos locais é importante pensar na formulação de políticas públicas para a atração do capital externo mais produtivo e também para a proteção dos mercados diante de crises financeiras que comprometem toda a estrutura econômica. Assim, destacam-se medidas que fortaleçam os sistemas financeiros (regulamentações mais rígidas, supervisão constante e consultas a instituições financeiras internacionais) e medidas macroeconômicas de prevenção de crises – como políticas monetárias e

fiscais mais equilibradas, que não comprometam as contas públicas e o sistema financeiro. Além disso, são fundamentais políticas de combate às crises que reaquecem a demanda interna e atraíam mais investimentos estrangeiros de qualidade, como políticas tributárias e de acesso ao crédito, condizentes com a condição e estrutura do país.

Na recente recessão da economia brasileira, há argumentos de que o capital estrangeiro poderia ser fundamental para a recuperação econômica do país. No entanto, deve-se questionar que tipo de investimento seria esse. Pela discussão apresentada nesse trabalho esse investimento deveria ser mais produtivo, focado em novas plantas para a geração de emprego e infraestrutura e para o aquecimento do mercado consumidor. No entanto, em situações de crise, de forma geral, o tipo de IDE mais atuante é justamente aquele que busca ativos estratégicos com preços baixos, e esse tipo de capital nem sempre é produtivo, se representar apenas uma transferência de propriedade, como no caso de algumas aquisições e privatizações. Ou seja, mais que atrair capital estrangeiro e preciso questionar a qualidade desse investimento e quais medidas de fato atrairiam um IDE de qualidade em uma situação de crise. Para trabalhos futuros pretende-se discutir exatamente essa relação entre o comportamento do IDE na economia brasileira em tempos de crise.

REFERÊNCIAS

ALFARO, L.; CHANDA, A.; KALEMLI-OZCAN, S.; SAYEK, S. FDI and economic growth, the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, v. 64, n. 1, p. 89-112, 2004.

ALFARO, L; CHEN, M. *Surviving the global financial crisis: foreign direct investment and establishment performance*. Harvard Business School: June, 2010 (Working Paper, 10-110).

ALLEN, F.; CARLETTI, E. *The global financial crisis: causes and consequences*. University of Pennsylvania: June, 2009 (Working Paper). Disponível em: <http://www.bm.ust.hk/gmifc/Prof.%20Allen%20&%20Carletti_The%20Global%20Financial%20Crisis.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2013.

ALVES, C. L. B.; LIMA, C. C. S. *Dinâmica do investimento direto estrangeiro (IDE) no Brasil: evidências recentes de um fenômeno econômico consolidado*. Sociedade Brasileira de Economia Política – SEP. In: XIV Encontro Nacional de Economia Política, São Paulo - SP, 2009.



AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. *Revista Economia*, v. 8, n. 2, p. 231-247, maio/ago. 2007.

ASCHINGER, G. A natureza das crises financeiras. *Revista de Economia da UNA*, v. 1, n. 3, p. 25-33, 1997.

ASIAN DEVELOPMENT BANK. *Asian development, outlook 2004*. Oxford University Press, 2004. Disponível em: <<http://www.adb.org/publications/asian-development-outlook-2004-foreign-direct-investment-developing-asia>>. Acesso em: 9 mar. 2015.

ATHUKORALA, P.C. Foreign direct investment in crisis and recovery: lessons from the 1997-1998 Asian crises. *Australian Economic History Review*, v. 43, n. 2, p. 197-213, 2003.

BERTELLA, M. A.; LIMA, G. T. *Investimento direto externo, crescimento econômico e distribuição de renda: uma macrodinâmica pós-keynesiana*. Sociedade Brasileira de Economia Política - SEP. In: VIII Encontro Nacional de Economia Política, Florianópolis - SC, 2003.

BEVAN, A.; ESTRIN, S.; MEYER, K. Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, v. 13, n. 1, p. 43-64, 2004.

BLOMSTRÖM, M.; PERSSON, H. Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: evidence from the Mexican manufacturing industry. *World Development*, v. 11, n. 6, p. 493-501, 1983.

BLONIGEN, B.A. A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, v. 33, n. 4, p. 383-403, 2005.

BOGACH, O. NOY, I. Fire-Sale FDI? The Impact of Financial Crises on Foreign Direct Investment. *Working papers 201205*, University of Hawaii at Manoa, Department of Economics, 2012

BORENSZTEIN, E.; DE GREGORIO, J.; LEE, J.W. How does FDI affect economic growth? *Journal of International Economics*, v. 45, n. 1, p. 115-35, 1998.

BUCKEY, P.J.; CASSON, M. The optimal timing of a foreign direct investment. *Economic Journal*, v. 91, n. 361, p. 75-87, 1981.

CAMPELLO, M.; GRAHAM, J.; HARVEY, C.R. The real effects of financial constraints: evidence from a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, v. 97, n. 3, p. 470-87, 2010.

CARMINATE, J. G. O. *O impacto do investimento direto estrangeiro no crescimento da economia brasileira, 1986-2009*. 2010. 127 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG, 2010.

CAVES, R.E. *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press, 1982.

CLAESSENS, S.; KOSEN, M.A. *Financial crises: explanations, types, and implications*. International Monetary Fund: January, 2013. (IMF Working Paper, 13/28).



COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E CARIBE – CEPAL. *La inversión directa extranjera en América Latina y el Caribe*: CEPAL, 2009. Disponível em: <www.eclac.org/publicaciones>. Acesso em: 1º ago. 2011.

DUNNING, J.H. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. In: DUNNING, J.H. *Explaining international production*. London: Unwin Hyman, 1988. p. 13-40.

DUNNING, J.H. *Multinational enterprises and the global economy*. Reading Mass: Addison-Wesley, 1993.

DUNNING, J.H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001.

EICHENGREEN, B. *Crises financeiras: análise, prevenção e gestão*. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

GOLDSMITH, R. Comment on Hyman P. Minsky's the financial instability hypothesis: capitalist processes and the behavior of the economy. In: KINDLEBERGER, C.P.; LAFFARGUE, J.P. (Ed.). *Financial crises: theory, history and policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982

GONÇALVES, J.E.P. *Empresas estrangeiras e transbordamento de produtividade na indústria brasileira: 1997-2000*. Rio de Janeiro: BNDES, 27º Prêmio BNDES de Economia, 2005

GRAHAM, E.; WADA, E. Domestic reform, trade and investment, financial crisis and foreign direct investment in Mexico. *The World Economy*, v. 26, n. 6, p. 777-797, 2000.

HARRISON, J.S. *Administração estratégica de recursos e relacionamentos*. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HERMAN, M.; CHISHOLM, D.; LEAVELL, H. FDI and the effects on society. In: Allied Academies International Conference, New Orleans, 2004. *Proceedings of the Academy for Studies in International Business*, v. 4, n. 1, p. 15-18, 2004.

HYMER, S.H. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. Boston: MIT Press, 1976.

HYUN, H.-J. Quality of institutions and foreign direct investment in developing countries: causality tests for cross-country panels. *Journal of Business Economics and Management*, v. 7, n. 3, p. 103-110, 2006.

INTERNATIONAL MONETARY FUND – IMF. *Balance of Payments Manual*. 5. ed. Washington DC, 1993. Disponível em: <www.imf.org>. Acesso em: 20 ago. 2011.

JOYCE, J.P.; NABAR, M. Sudden stops, banking crises and investment collapses in emerging markets. *Journal of Development Economics*, n. 90, p. 314-322, 2009

KAMINSKY, G. Currency crises: are they all the same? *Journal of International Money and Finance*, n. 25, p. 503-527, 2006.

KANNAN, P.; SCOTT, A.; TERRONES, M.E. From recession to recovery: how soon and how strong. In: CLAESSENS, S.; KOSE, M.C.; LAEVEN, L.; VALENCIA, F. (Ed.).



Financial crises: causes, consequences, and policy responses. International Monetary Fund, 2014.

KINDLEBERGER, C.P. *Manias, pânico e crashes: um histórico das crises financeiras.* Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1996.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. *Economia internacional: teoria e política.* 6. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

KRUGMAN, P. Fire-sale FDI. In: EDWARDS, S. (Ed.). *Capital flows and the emerging economies: theory, evidence, and controversies.* University of Chicago Press, 2000. p. 43-58.

LAEVEN, L.; VALENCIA, F. Systemic banking crises. In: CLAESSENS, S.; KOSE M.A.; LAEVEN, L.; VALENCIA, F. (Ed.). *Financial Crises, Consequences, and Policy Responses*, 2013.

LIPSEY, R.E. *Foreign direct investors in three financial crises.* National Bureau of Economic Research, 2001. (Working Paper, 8084).

LOUNGANI, P.; RAZIN, A. How beneficial is foreign direct investment for developing countries? *Finance and Development*, v. 38, n. 2, p. 6-9, 2001.

MINSKY, H. *Stabilizing an unstable economy.* New Haven: Yale University Press, 1986.

MOTTA, J.R.S.T. *As crises econômicas mundiais.* Brasília: Câmara dos Deputados, Consultoria Legislativa, março, 2000. Disponível em: <www2.camara.leg.br>. Acesso em: 2 mar. 2013.

MUDAMBI, R.; NAVARRA, P. Institutions and international business: a theoretical overview. *International Business Review*, v. 11, n. 1, p. 35-55, 2002.

NARULA, R.; DUNNING, J. Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries. *Oxford Development Studies*, v. 28, n. 2, p. 141-167, 2000.

NONNENBERG, M.J.B.; MENDONÇA, M.J.C. Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 35, n. 4, p. 631-655, out./dec. 2005.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT – OECD. *OECD benchmark definition of foreign direct investment.* 4. ed. 2008. Disponível em: <www.oecd.org>. Acesso em: 30 ago. 2013.

POLSEN, L.S.; HUFBAUER, C. Foreign direct investment in times of crisis. *Transnational Corporations*, v. 20, n. 1, p. 19-38, 2011.

RAMAMURTI, R. Impact of the crisis on new FDI players: past, present and future of sovereign wealth funds, private equity and emerging market transnational corporations. *Transnational Corporations*, v. 20, n. 1, p. 39-68, 2011.

ROGOFF, K.; REINHART, C. *Oito séculos de delírios financeiros: desta vez é diferente.* Rio de Janeiro: Campus, 2010.



SARTI, F.; LAPLANE, M. F. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 11, n. 1 (18), p. 63-94, jan/jun. 2002.

UCAL, M.; ÖZCAN, K.M.; BILGIN, M.H.; MUNGO, J. Relationship between financial crisis and foreign direct investment in developing countries using semiparametric regression approach. *Journal of Business Economics and Management*, v. 11, n. 1, p. 22-33, 2010.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *World investment report 2005: transnational corporations and internationalization of R&D*. Genebra, Nações Unidas, 2005. Disponível em: <www.unctad.org>. Acesso em: 2 maio 2011.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. *World investment report 2010: investing in a low-carbon economy*. Genebra, Nações Unidas, 2010. Disponível em: <www.unctad.org>. Acesso em: 2 maio 2011.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD STAT. *UNCTAD Statistics*, 2017. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>>. Acesso em: maio 2017.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 30, p. 190-207, 1966.



Um comparativo entre a política de energia renovável no Brasil e na China

Michel Augusto Santana da Paixão

Doutor em economia aplicada pela ESALQ/USP

Sílvia Helena Galvão de Miranda

Doutorado em Ciências (Economia Aplicada) pela ESALQ/USP

Pós-doutorado na Pennsylvania State University, Estados Unidos

Professora associada da ESALQ/USP

Resumo

Na busca de um crescimento econômico sustentável, é necessária uma oferta de energia crescente que garanta a produção industrial e o bem-estar da população. Na atualidade, reconhece-se que a energia deva vir, preferencialmente, de fontes menos poluentes, com baixa emissão de Gases do Efeito Estufa (GEE). Brasil e China são duas grandes economias que enfrentam desafios semelhantes para alcançar o desenvolvimento sustentável e, portanto, no campo da oferta energética. Este artigo visa a apresentar um comparativo entre as políticas de promoção da oferta e do uso de energias renováveis dos dois países, buscando identificar sinergias, distinções e, ainda, experiências passíveis de sucesso em países com desafios continentais como estes dois. O Brasil possui um longo histórico nesse segmento, destacadamente desde a década de 70, com uma matriz energética bem diversificada e com elevada participação de energias renováveis. O papel de programas governamentais de incentivo, como o Proalcool e o Proinfa, é evidente. No Brasil, contudo, a oferta energética total, incluindo a renovável, não condiz com a demanda projetada para os próximos anos, caso o País retome um padrão de crescimento razoável. Por outro lado, a China, nos últimos anos, registrou um crescimento industrial e econômico bastante significativo, tornando-se a primeira no *ranking* das emissões de GEE. Esse *status* levou esse país à adoção de políticas de promoção de fontes renováveis, tal como a Lei dos Renováveis de 2006. A comparação da política energética dos dois países aponta que, em detrimento da experiência antiga do Brasil em uso de fontes renováveis em larga escala, a recente política de promoção de renováveis chinesa tem mostrado resultados que superam aqueles alcançados, no passado, pelo Brasil. Dentre tais resultados, destaca-se que a China ultrapassou o Brasil em produção de energia de fontes renováveis no conjunto das diversas fontes, embora ainda superado pelo Brasil na produção de etanol. Atribui-se essa performance na produção de etanol, além de à recente Lei dos Renováveis, a presença de uma política industrial bem-sucedida, capaz de prover equipamentos para a construção desses empreendimentos para oferta de energia renovável no Brasil.

Palavras chave: Energia renovável, política energética, Gases do Efeito Estufa (GEE), matriz energética, Brasil, China

Abstract

In pursuit of sustainable economic growth, a growing supply of energy is needed to ensure industrial production and the well-being of the population. At present, it is recognized that energy should come preferably from less polluting sources, with low emissions of greenhouse gases (GHG). Brazil and China are two major economies facing similar challenges in achieving sustainable development and therefore in the field of energy supply. This article aims to present a comparison between the policies to promote the supply and the use of renewable energies of the two countries, seeking to identify synergies, distinctions and, still, experiences that are suitable for countries facing continental challenges. Brazil has a long history in this segment, especially since the 70's, with a diversified energy matrix, with a high share of renewable energies. The role of government incentive programs, such as Proalcool and Proinfa, is evident. In Brazil, however, the total energy supply, including renewable energy, is not in line with projected demand for the coming years if the country retains a reasonable growth pattern. On the other hand, China, in recent years, has registered a significant industrial and economic growth, becoming the first in the GHG emissions ranking. This status has led this country to the recent adoption of policies for the promotion of renewable sources, such as the 2006 Renewables Law. The comparison of the energy policy of the two countries indicates that, to the detriment of Brazil's old experience of using renewable sources in large Scale, the recent policy of promoting renewable China has shown results that exceed those reached by Brazil. Among these, it is worth noting that China surpassed Brazil in the production of energy from renewable sources in all the different sources, although it is still surpassed by Brazil in the production of ethanol. This performance, besides the Renewables Law, is attributed to the presence of a successful industrial policy capable of providing equipment for the construction of these projects for the supply of renewable.

Key words: Renewable energy, energy policy, greenhouse gas (GHG), energy matrix, Brazil, China.

1. Introdução

A garantia de um crescimento econômico sustentável requer a oferta permanente de energia, insumo fundamental para os processos industriais, bem como melhor nível de bem-estar social da população. No entanto existe uma preocupação quanto ao impacto do uso de fontes não-renováveis de energia, particularmente associado à geração de poluição e à emissão de Gases do Efeito



Estufa (GEE). Assim, não só o crescimento econômico sustentável tem embutida a perspectiva de continuidade, mas de que ocorra por meio de insumos e estratégias que representem menor degradação ambiental, inclusive em termos de poluição e esgotamento de recursos. Desta forma, crescimento econômico sustentável, no que tange ao insumo energia, significa mais energia renovável e menos energia de origem fóssil.

No âmbito da demanda, por outro lado, na medida em que a urbanização e a industrialização avançam em países em desenvolvimento e nos menos desenvolvidos, ampliando sua necessidade de energia, a opção por combustíveis fósseis se mostrou e ainda se mostra mais viável em termos de custos, mantendo a predominância nas matrizes energéticas nacionais, em geral. No entanto, advoga-se que o intenso uso dessas fontes pode causar desequilíbrios climáticos como o aquecimento global.

Frente a essa realidade, inúmeros países vêm se reunindo com a finalidade de estabelecerem acordos de redução de emissões de GEE e, promover o uso de fontes energéticas renováveis. Observa-se que alguns países possuem considerável potencial para o desenvolvimento de fontes renováveis, seja por características naturais intrínsecas, como a dotação de recursos hídricos, seja por desenvolvimento via investimentos e promoção tecnológica, baseado também em dotação, mas em capital físico e humano.

Segundo o IRENA (2014), China, EUA, Brasil, Índia, Indonésia e Rússia possuem cerca da metade (51%) do potencial global de uso de energias renováveis, dos quais 27% apenas na China e no Brasil (Tabela 1). Esse quadro pode traduzir-se em oportunidades de atração de investimentos em fontes alternativas de energia, bem como de geração de empregos e, sobretudo, de desenvolvimento tecnológico nessa área.

Tabela 1 – Principais países no mundo com potencial global de uso de energias renováveis

PAÍSES	Potencial de uso de energias renováveis em relação ao potencial global (%)
China	20
EUA	13
Brasil	7
Índia	6
Indonésia	3
Rússia	2

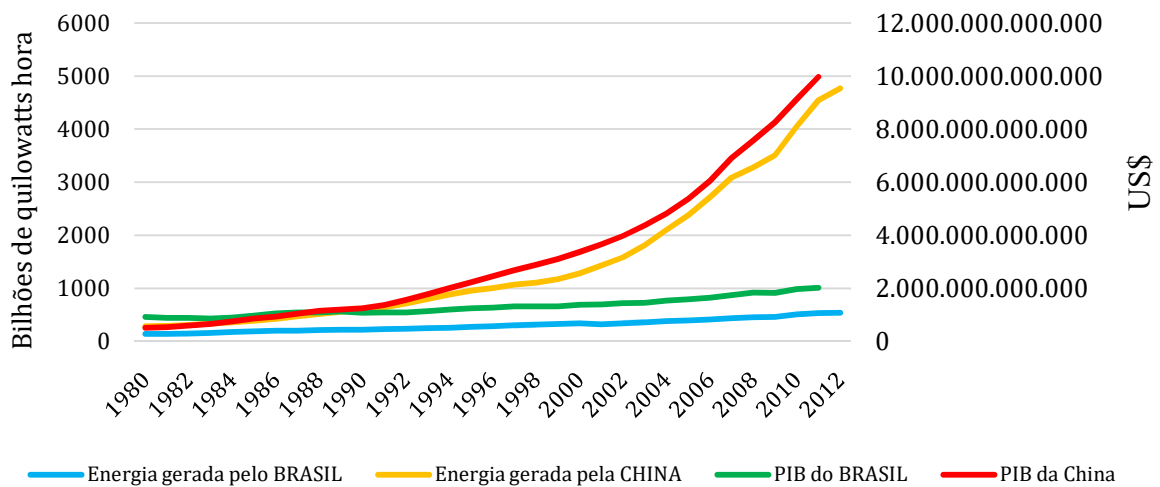
Fonte: IRENA (2014).

Em virtude de seu vigoroso crescimento econômico, nas últimas três décadas (1980-2010), a China experimentou uma elevação considerável na demanda por energia, aumentando a sua dependência de fontes não-renováveis como o carvão mineral e o petróleo. Segundo dados do *Trends in Global CO₂ Emissions* (2012), a China se consolidou, em 2012, como o maior emissor absoluto de gás CO₂, grande responsável pelo efeito estufa. As emissões totais de CO₂ em 2011, na China, atingiram 9,7 bilhões de toneladas, significando uma emissão *per capita* de 7,2 toneladas de CO₂. Esses níveis incluem o país dentro do grupo de países industrializados com maiores emissões de CO₂ (seis a 19 toneladas *per capita*). De acordo com dados da EIA (2016), em 2012, as fontes de energias renováveis ofertaram apenas 9% da matriz energética chinesa, contra 91% de fontes não renováveis, das quais 65% são para carvão mineral (figura 4).

Apesar deste quadro, a China concentra grandes esforços na promoção de fontes de energias renováveis, como ilustrado pela criação da Lei dos Renováveis, em 2006, atração e realização de investimentos em fontes renováveis, P&D e promoção desse setor em seu território.

Fazendo uma comparação entre o Brasil e a China em termos de geração de energia elétrica, observa-se que além do crescimento econômico, a China também experimentou um considerável crescimento da produção de eletricidade. Isto evidencia a importância da energia no processo de crescimentos do produto (Figura 1).

Figura 1 – Total de eletricidade gerada (bilhões de quilowatts hora) e evolução do PIB (US\$ de 2005) – Brasil versus China

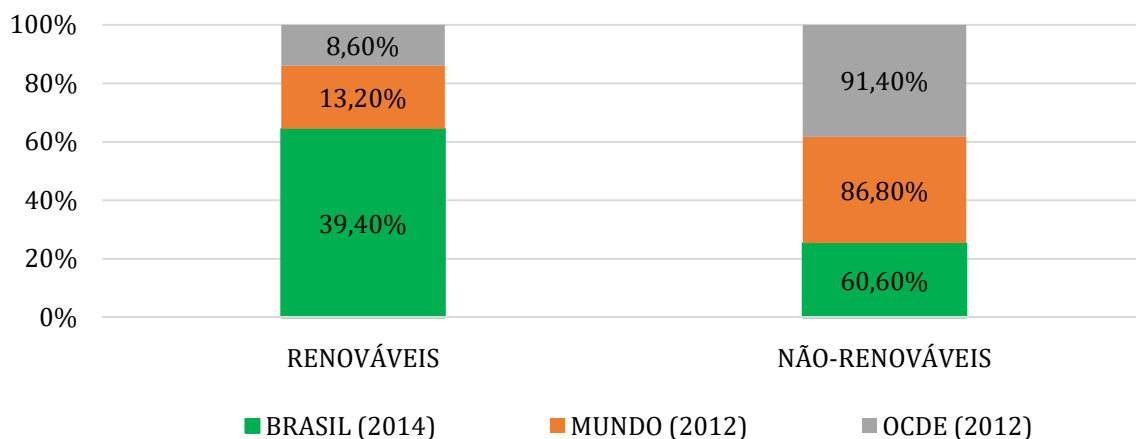


Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016) e IPEA data (2016).

Com relação ao Brasil, observa-se que o crescimento da geração de energia não foi tão abrupto (figura 1). Sua taxa de crescimento está distante da exuberante taxa da China no mesmo período, tendo enfrentado crises econômicas até que o controle da inflação fosse efetivado, em 1994/95. Contudo, o Brasil conta com um histórico de destaque no desenvolvimento de energias renováveis e, com potencial ainda para avanços. A disponibilidade de recursos naturais como rios, insolação o ano todo e ventos em algumas regiões, bem como a extensão e diversidade de sua agricultura são elementos que favorecem a oferta de energia renovável, à semelhança da produção de etanol para combustível, bem como do potencial hidrelétrico. Em virtude disso, a estrutura energética brasileira é privilegiada, de modo que, em 2014, a participação dos renováveis na matriz foi de 39,4% (MME, 2014).

Dados mais recentes do Ministério de Minas e Energia brasileiro (MME, 2014) sobre a participação de energias renováveis no mundo indicam que, em 2012, foi de 13,2%, enquanto na média dos países da OCDE, as renováveis responderam por 8,6% (Figura 1).

Figura 2 – Estrutura da oferta de energia mundial – renováveis e não renováveis, Brasil e OCDE

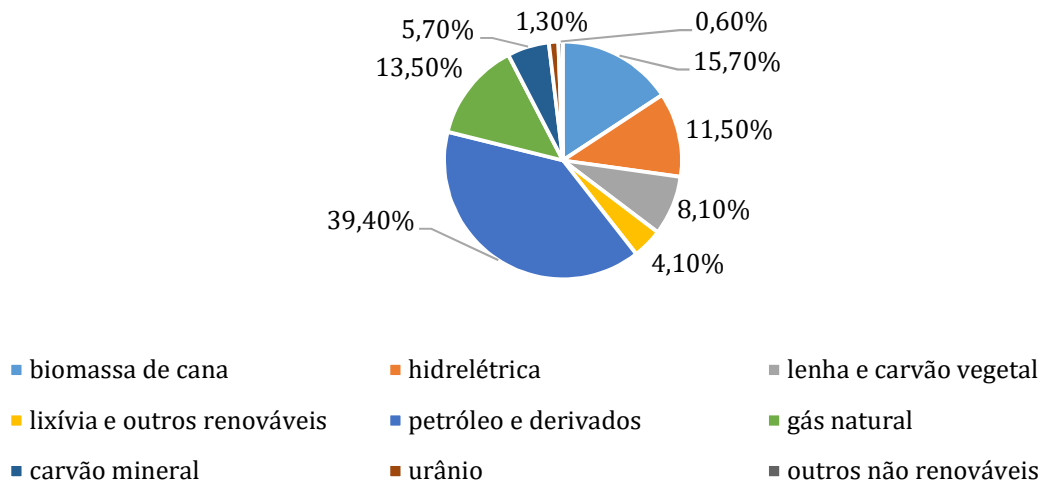


Fonte: Ministério de Minas e Energia MME (2014).

Apesar do potencial já desenvolvido no setor hidrelétrico e sucoenergético brasileiros, vêm se fomentando outras fontes de energia, tais como a eólica, biomassas e Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH) a fim de explorar mais o seu potencial renovável. Ademais, as políticas energéticas têm um componente de aproveitamento de fontes regionais, de modo a promover também o crescimento econômico em regiões mais pobres, além de buscar cumprir com acordos internacionais para redução de emissão de GEE.

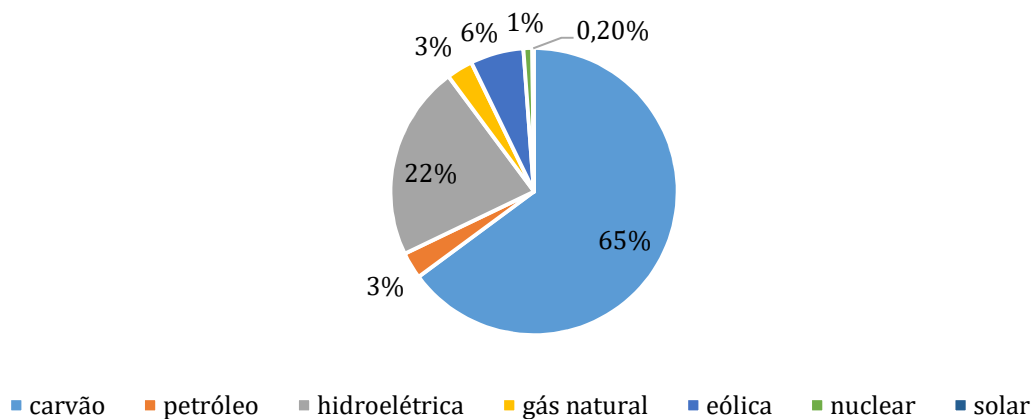
Comparando a estrutura da oferta de energia entre Brasil e China, observa-se que para o Brasil (Figura 3), dos seus 39,4% de renováveis, dividem-se em 15,7% de biomassa da cana, 11,5% para hidrelétricas, 8,1% para lenha e carvão vegetal e 4,1% para lixívia e outras fontes renováveis. Para a China (Figura 4), dos seus 28,2% de renováveis, dividem-se em 0,2% para energia solar, 6% para energia eólica e 22% para hidrelétricas.

Figura 3 – Estrutura da oferta de energia elétrica do Brasil em 2014 por fonte



Fonte: BEN (2015).

Figura 4 – Estrutura da oferta de energia elétrica da China em 2011 por fonte



Fonte: U. S. Energy Information Administration (2014). Disponível em: <
<http://www.eia.gov/countries/analysisbriefs/China/china.pdf>>. Acesso em: 19 de ago. de 2016.

Este trabalho tem por objetivo geral comparar as políticas de promoção de energias renováveis entre Brasil e China, a partir dos anos 1980, buscando a apresentação das estratégias e dos instrumentos para viabilizar o aumento da oferta de energia, assim como evidenciar os setores-alvo de políticas específicas de fomento. Para dar fundamentação à discussão também foi conduzida uma comparação entre a política industrial do Brasil e da China, particularmente em aspectos que impactam o setor de energia renovável.

Na próxima seção, apresenta-se o *status* atual da matriz energética do Brasil e da China, assim como a evolução da oferta de energia renovável nos dois países; segue-se, na seção 3, o histórico das políticas energéticas adotadas desde os anos 80; a seção 4 tem foco sobre os investimentos e a composição da matriz energética renovável. Finalmente, a última seção tece uma discussão crítica sobre a evolução das matrizes energéticas, no âmbito de cada estratégia adotada pelo Brasil e pela China.

2. Evolução e status atual da produção de energia renovável no Brasil e na China

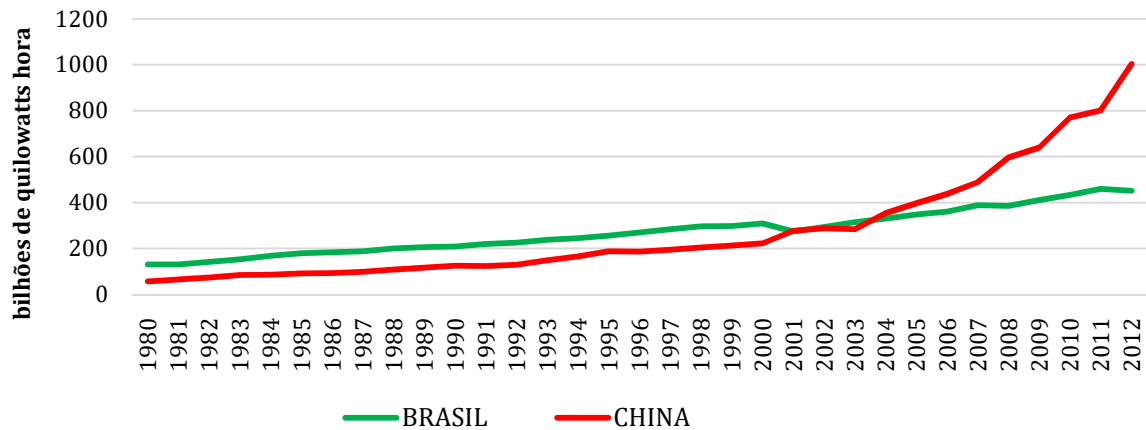
Primeiramente, cabe identificar como evoluiu a produção de energia no Brasil e na China, no período de análise que se estende de 1980 a 2012, tendo em vista a disponibilidade de dados no US Energy Information Administration (2016). A análise desse período também se justifica pelo fato de que grande parte dos projetos de infraestrutura para produção de energia no Brasil surgiram em meados da década de 70 e, conforme destaca Baer (2014), entraram em operação a partir dos anos 80. Nesse mesmo momento, a China teve seu período de grande crescimento econômico associado às reformas econômicas de Deng Xiaoping, introduzidas a partir de 1978, denominadas “Políticas de Portas Abertas”, marcando o início da transição desse país para uma economia mais capitalista e integrada internacionalmente, caracterizada, ainda, pela criação e fomento de políticas industriais e de P&D (PRASAD, 2004; MASIERO E COELHO, 2014).

Na Figura 5, estão os dados do EIA (2016) de geração de eletricidade renovável, medida em bilhões de quilowatts hora, permitindo notar que, até o final dos anos 90, o Brasil possuía superioridade na produção total de eletricidade em relação à China. Em 1980, o Brasil produzia 130 bilhões de quilowatts hora, ao passo que a China, somente 57,6 bilhões. Contudo, a partir de 2003, a China ultrapassou o Brasil, acelerando sua taxa de crescimento, o que lhe permitiu alcançar, em 2012, uma produção 2,2 vezes maior (1.003,5 bilhões de quilowatts hora) que a brasileira (452,4 bilhões) em energia elétrica de fontes renováveis.

Como destacam REN21 (2015) e The Pew Charitable Trusts (2010), a China lidera os investimentos em energia renovável nos últimos anos, enfatizando que os mesmos estão relacionados também ao crescimento de uma indústria de

equipamentos voltados à produção desse tipo de energia. A taxa de expansão da indústria de renováveis na China tem sido contínua, particularmente em capacidade eólica, solar, sistemas de aquecimento solar para água e hidrelétricas, garantindo a ampliação de sua participação no setor mundial (REN21, 2015).

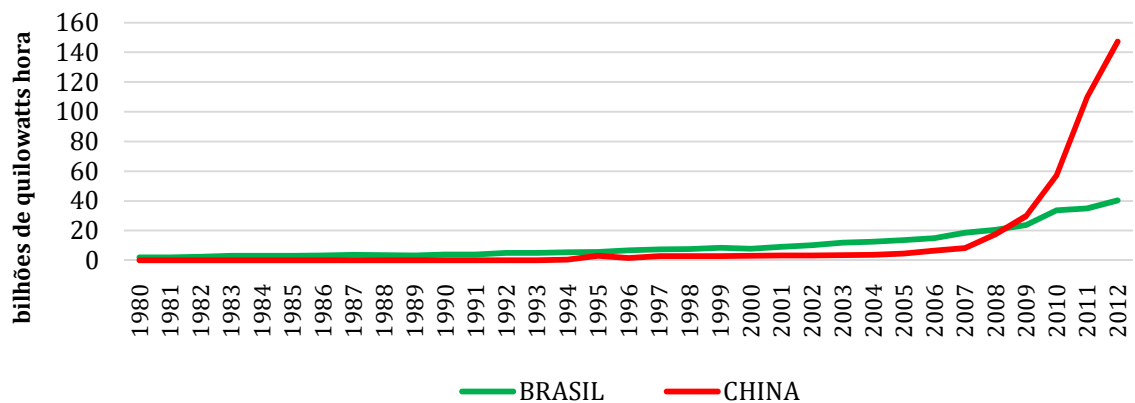
Figura 5 – Eletricidade gerada por fonte renovável – Brasil versus China, 1980-2012. Em bilhões de quilowatts hora



Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

Ao se analisar os dados, excluindo a eletricidade originada de hidrelétricas, estes revelam um quadro interessante (Figura 6). No início dos anos 1980, a eletricidade renovável gerada era bastante pequena no Brasil. Na China, também a hidroeletricidade desempenhava um papel relevante no quadro de energias renováveis, já que 100% da energia elétrica de fontes renováveis, até 1989, vinha dessa fonte.

Figura 6 – Total de eletricidade renovável gerada excluindo hidrelétricas – Brasil versus China. Em bilhões de quilowatts hora



Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

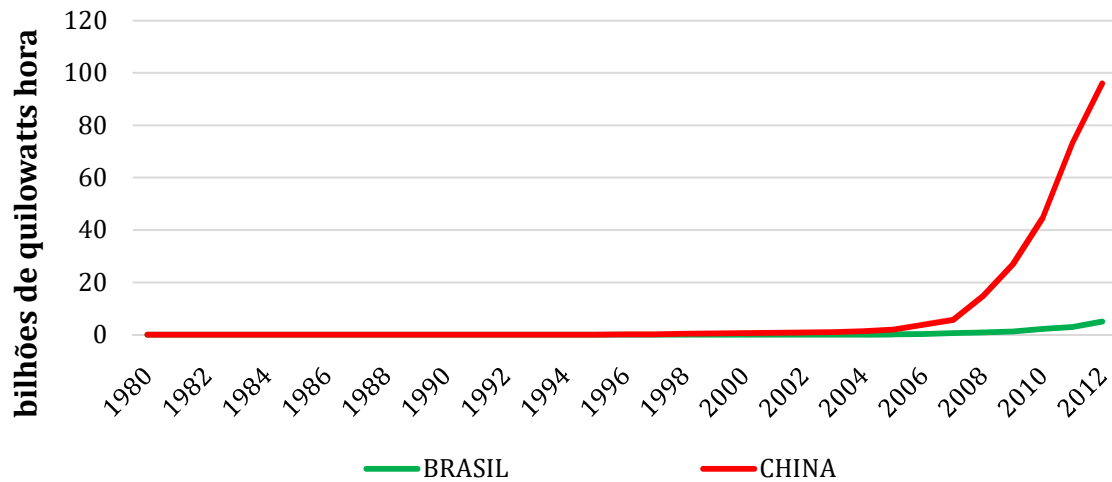


Enquanto o Brasil, em 1989, já produzia cerca de 3,32 bilhões de quilowatts hora de eletricidade renovável não oriunda de hidrelétricas, a China só começou a diferenciar suas fontes de renováveis para eletricidade a partir dos anos 1990. Essa produção de outras fontes só passou a ser substancial a partir de 1999, quando alcançou 2,9 bilhões de quilowatts hora. O crescimento mais acelerado de energia elétrica renovável de outras fontes evidenciou-se a partir de 2006. A taxa de crescimento médio no período inteiro foi de 37,5% para a China. Já para o Brasil, a taxa de crescimento médio em todo o período para a produção de eletricidade renovável (excluída a das hidrelétricas) foi de 9,6%, sendo que a aceleração de seu crescimento só ficou mais evidente a partir de 2001. O fomento a outras fontes de energia renovável foi promovido com programas governamentais nos dois países, no Brasil (REN, 2015; The Pew Charitable Trusts, 2010), e, na China, principalmente com a Lei de Renováveis (SHUMAN e LIN, 2012).

A Figura 7⁶ permite verificar a evolução da produção de eletricidade gerada por energia eólica nos dois países. Até 1989, tanto Brasil quanto China não produziam energia elétrica de fonte eólica. Contudo, em 1990, a China iniciou sua produção e, mais tarde apenas, em 1996, o Brasil. Semelhante à evolução das demais fontes, a taxa mais acelerada de crescimento da produção de energia eólica se registrou a partir de 2004, na China, que produzia 1,33 bilhões de quilowatts hora, saltando para 95,9 bilhões, em 2012. Neste mesmo ano, o Brasil atingiu uma produção de 5,05 bilhões de quilowatts, após um período de maior estímulo a essa fonte a partir de 2007. A taxa média de crescimento da energia eólica tanto para o Brasil, quanto para a China foi de 26,7% e 38,6% respectivamente.

⁶ Foram excluídas da análise as fontes geotérmicas e de marés, pelo fato do Brasil não produzir energia por meio dessas fontes.

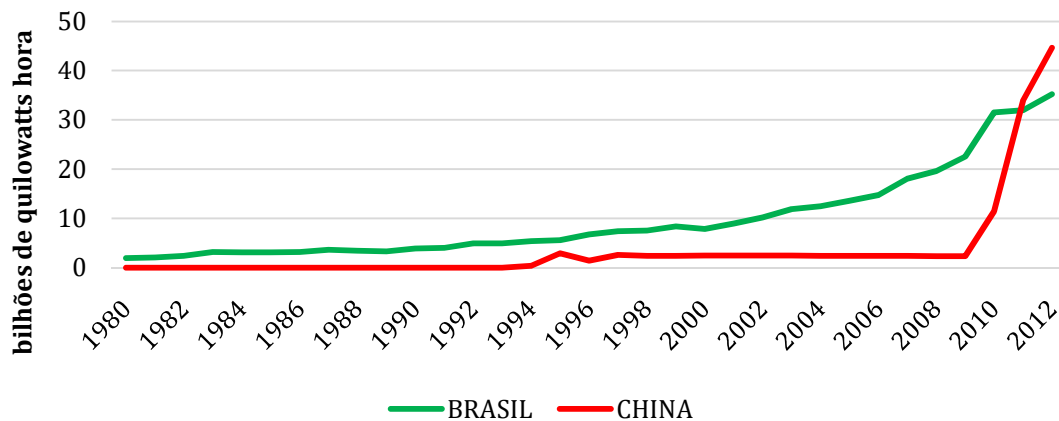
Figura 7 – Total de eletricidade eólica gerada – Brasil versus China. Em bilhões de quilowatts hora



Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

A biomassa e o lixo também constam como fontes de eletricidade renovável nos dois países (Figura 8). A China começou a gerar energia de biomassa em 1994; enquanto o Brasil, já em 1989, tinha uma produção de eletricidade de biomassa de 1,92 bilhão de quilowatts hora. É interessante ressaltar que, entre 1994 e 2009, a geração de eletricidade chinesa por biomassa e lixo permaneceu, em média, próxima dos 2,25 bilhões de quilowatts hora, registrando, após este período, um abrupto crescimento, com um salto, ainda em 2010, para 11,4 bilhões de quilowatts hora e, em 2012, para 44,6 bilhões. O Brasil mostrou um crescimento contínuo ao longo de todo o período analisado, fechando 2012 com uma produção de 35,2 bilhões de quilowatts de energia elétrica de biomassa.

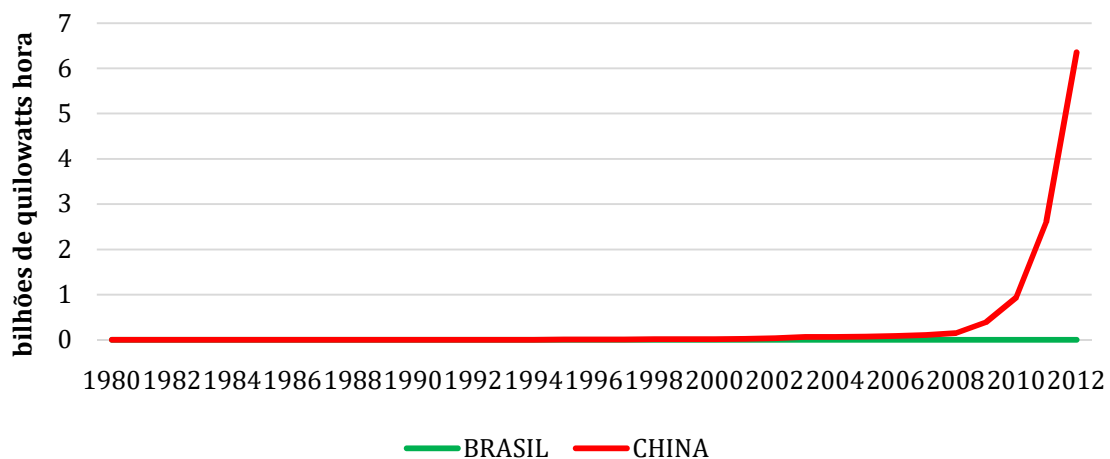
Figura 8 – Total de eletricidade de biomassa e lixo gerada – Brasil versus China. Em bilhões de quilowatts hora



Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

Em ambos os países, a energia solar ainda tem pequena representatividade entre as fontes renováveis (Figura 9). Até 1996, o Brasil não produzia a partir da energia solar; em 1997, o País produziu 0,001 bilhões de quilowatt hora de fonte solar, quantidade que se manteve até 2004, quando, a partir de 2005, a produção foi duplicada, mantendo-se nesse nível até 2012. A China iniciou um pouco antes, em 1990, quando começou produzindo cerca de 0,002 bilhões de quilowatts hora, segundo os dados do EIA (2016); mas, seu crescimento expressivo se verificou somente a partir de 2008. Segundo dados mais recentes, para 2012, essa fonte atingiu 6,3 bilhões de quilowatts hora.

Figura 9 – Total de eletricidade solar gerada – Brasil *versus* China. Em bilhões de quilowatts hora

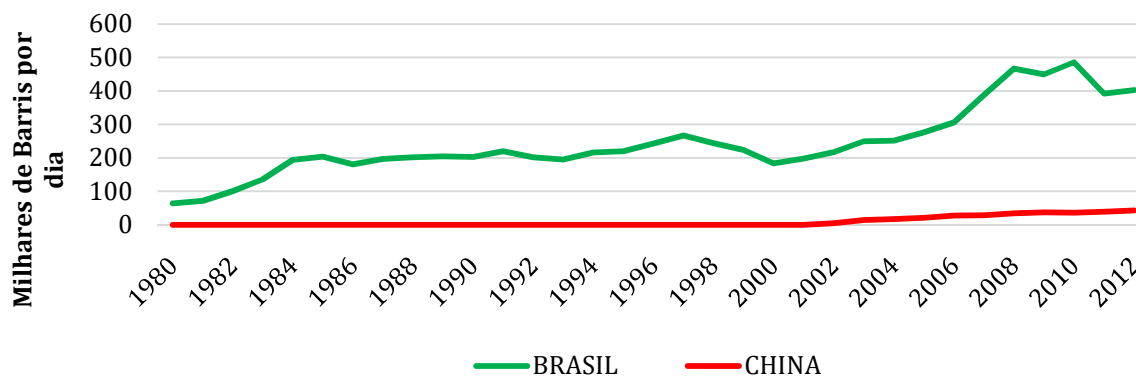


Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

Com relação aos combustíveis, deve-se destacar também a importância destes dentro do âmbito dos renováveis, de modo que a energia renovável também avança na sua utilização como combustível líquido. No Brasil, particularmente, o biodiesel e o etanol se destacam. Com relação ao etanol, a Figura 10 mostra que a produção do Brasil é muito superior à chinesa. A China só iniciou a produção de etanol a partir de 2001, enquanto em 1980, o Brasil já produzia 63.900 barris diários de etanol. A produção chinesa, em 2012, atingiu 43.236 barris diários desse biocombustível, contra uma produção brasileira diária de 402.500 barris. As políticas de fomento à produção de etanol combustível, iniciadas em meados dos anos 1970 no bojo do II PND contribuíram para essa elevada produção no Brasil (BAER, 2014). A inserção da China nesse setor é recente, ainda em fase de

implementação das tecnologias produtivas, mas é possível observar que seu crescimento se dá a partir da implementação da Lei dos Renováveis.

Figura 10 – Produção de etanol combustível – Brasil versus China. Em milhares de barris por dia



Fonte: U.S. Energy Information Administration (2016).

3. Histórico das políticas energéticas da China e Brasil: o caso da política de promoção de renováveis

3.1 Brasil

Embora a questão dos renováveis seja relativamente recente no mundo, o Brasil tem um histórico relativamente antigo na promoção de algumas das suas fontes alternativas de energia, se for considerado o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA) criado em 1933.

Contudo, o impulso mais importante veio nos anos 1970, após o primeiro choque do petróleo. Na época, o foco do governo brasileiro, nessa área, era sobre os combustíveis, mais especificamente para a substituição do petróleo pelo então, denominado, álcool carburante. Simultaneamente, o governo também buscou fomentar a produção de energia hidrelétrica e, ambos os projetos inseridos no âmbito do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), executado de 1975 a 1979 (BAER, 2014).

O governo federal propôs o Programa Nacional do Alcool (Proálcool), em 1975, no intuito de estabelecer regras de mistura do álcool anidro à gasolina, a fim de reduzir sua dependência do petróleo e melhorar a situação do balanço de pagamentos. Na safra de 1985/86 o Brasil produziu quase 12 bilhões de litros de etanol (anidro e hidratado) e, cerca de 60% da gasolina produzida havia sido substituída (UNICA, 2016 e BNDES, s/n).



No entanto, segundo a UNICA (2016), a partir dos anos 1990, o setor de açúcar e álcool passou por forte reestruturação, traduzida pela desregulamentação e, de modo geral, pela redução da presença estatal no setor. Esse processo foi iniciado com a eliminação do controle da produção e exportação do açúcar e a extinção do Instituto do Álcool e Açúcar (IAA), em 1990. Já, em 1997, ocorreu a liberação dos preços do álcool anidro e a criação da Agência Nacional do Petróleo (ANP) e, em 1999, deu-se a liberação dos preços da cana, açúcar e álcool hidratado. No início da década de 2000, o crescente interesse mundial nos combustíveis limpos, bem como o incentivo da produção de automóveis do tipo *flex-fuel*, no Brasil, levou novamente a uma fase de *boom* na produção.

No período mais recente, o setor sucroalcooleiro passou por uma crise, ocasionada, principalmente, pela política de congelamento de preços dos combustíveis, cuja condução estava bastante relacionada à política de controle da inflação no País (UNICA, 2016). Desde 2008 cerca de 80 usinas na região Centro-Sul encerraram suas atividades; até 2015, havia 70 unidades em processo de recuperação judicial. Contudo, há que ressaltar que a produção de etanol se disseminou para além das zonas próximas da costa litorânea, passando a marcar presença, destacadamente, na região Centro-Oeste (UNICA, 2016).

Na medida em que o preço do petróleo variou ao longo dos últimos anos, fosse por meio da CIDE ou dos ajustes no percentual da mistura de etanol anidro na gasolina, o governo manteve uma política de intervenção no setor. Entretanto, mais do que uma política para promover a energia renovável, tal política visava à questão do controle e estabilização dos preços domésticos (UNICA, 2016).

Outro elemento de destaque na política setorial, que marcou os últimos anos, foi o financiamento de novas plantas, em *greenfields*, pesquisa e desenvolvimento, via BNDES. Essa política, iniciada no final dos anos 90, prosseguiu até 2008, evidenciando a escolha do setor sucroalcooleiro como uma prioridade (UNICA, 2016).

No que concerne ao setor hidrelétrico, ele integra, também, a história da política energética brasileira de forma marcante. Segundo Moretto et. al. (2012), as primeiras hidrelétricas foram construídas no início do século XX na região Sudeste e, a adoção de hidrelétricas no país tem seu primeiro impulso a partir dos anos

1950 sendo umas das principais fontes de geração de energia elétrica no Brasil. Em 1955, é inaugurada a usina de Paulo Afonso no rio São Francisco, considerada a primeira usina hidrelétrica de grande porte no Brasil (ANEEL, 2012).

Para Moretto et. al. (2012), a justificativa para a adoção dessa fonte pelo Brasil está relacionada a fatores de segurança temporal na oferta de energia, associados à criação dos grandes reservatórios e, ao grande potencial hidrelétrico do país. Após a construção da usina de Paulo Afonso, outras de menor porte, localizadas em grande maioria na região sudeste nas bacias do Rio Paraíba do Sul, Paranapanema, rio Grande e rio Pardo, foram implantadas.

Em 1962, criou-se a Eletrobrás, responsável por planejar e realizar estudos na área de energia elétrica, conduzindo pesquisas a respeito do melhor aproveitamento do potencial hidrelétrico em todo o Brasil (ELETROBRAS, 2016).

Já no escopo do II PND, os projetos hidrelétricos tiveram seu grande impulso com a implantação das usinas de Itaipu, no estado do Paraná, e Sobradinho, na Bahia. Outros empreendimentos hidrelétricos de menor porte também foram construídos, sendo que muitos deles foram planejados e executados por órgãos estaduais (BAER, 2014; MORETTO et. al., 2012). Cabe salientar que quase todos esses projetos tiveram seu planejamento e execução coordenados no âmbito do governo federal.

No que concerne a outras fontes de energias renováveis como eólica, biomassa e Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH), as mesmas passaram a ter um maior impulso após a criação do Programa para o Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica (PROINFA), em 2002, já com foco na redução de emissões de GEE. Esse programa foi criado pelo Ministério de Minas e Energia (MME), definindo diretrizes e propondo o planejamento econômico de cada fonte. Já a comercialização ficava sob responsabilidade da Eletrobrás que comercializava a energia produzida.

É interessante mencionar que o PROINFA estava em consonância com o cumprimento de acordos internacionais de mudanças climáticas firmados pelo Brasil na COP21, tendo como objetivo produzir 45% de energia de fontes renováveis até 2030. Adicionalmente, o Programa também buscava a promoção da



indústria nacional, estabelecendo um índice de nacionalização de 60% dos empreendimentos construídos.

Segundo a ELETROBRÁS (2016), o PROINFA, utilizando recursos do BNDES, teve por finalidade o apoio e promoção de projetos de geração de energias renováveis no âmbito da Lei nº 10.438/02 alterada pela Lei nº 10.762/03. Os beneficiários dos recursos seriam empresas de geração de energia elétrica que tivessem firmado contrato de compra e venda de energia dentro do âmbito das leis citadas anteriormente. Os recursos iniciais disponibilizados pelo BNDES foram de até R\$ 5,5 bilhões, com prazo de vigência até 30 de dezembro de 2005, sob condição de que o Banco participasse em até 70% dos itens financiáveis.

Conforme explica a ANEEL (2016), o custeio do PROINFA é subdividido em cotas mensais entre as distribuidoras, transmissoras e cooperativas, sendo repassadas à Eletrobrás. Do valor total de R\$ 3,6 bilhões que deveriam ser destinados ao programa em 2016, R\$ 3,3 bilhões seriam destinados às distribuidoras, R\$ 266,2 milhões às empresas de transmissão e R\$ 17,9 milhões, às cooperativas.

Segundo a ELETROBRÁS (2016), foram implantados até o final de 2011, no âmbito do PROINFA, um total de 119 empreendimentos, dos quais 41 usinas eólicas (963,99 MW), 59 PCH (1.152,54 MW) e 19 usinas de biomassa (533,34 MW). A capacidade total instalada desses empreendimentos somava 2.649,87 MW. Para 2016, de acordo com a ANEEL (2016), o custeio do Programa alcançaria R\$ 3,6 bilhões, com um total de usinas de energia elétrica de 131, sendo 60 PCH, 52 eólicas e 19 usinas de biomassa, cuja capacidade deveria atingir 11,1 milhões de MWh. O custo do programa, cuja energia é contratada pela Eletrobrás, é pago pelos consumidores finais, exceto aqueles consumidores classificados na faixa de baixa renda.

Com relação à promoção da fonte de energia solar, o Relatório do Grupo de Trabalho de Geração Distribuída com Sistemas Fotovoltaicos – GT-GDSF (2008), menciona que os primeiros equipamentos fotovoltaicos comercializados no Brasil datam do fim da década de 70 e, eram importados dos EUA, com a finalidade de atender o setor de telecomunicação. De acordo com a mesma fonte, havia, na década de 80, uma indústria brasileira de componentes fotovoltaicos, mas a



abertura comercial e o fim da reserva de mercado (mantida pela “lei da informática”) levaram à quase extinção desse setor industrial no País.

O Brasil possui um potencial satisfatório para exploração de energia solar em todo território (PEREIRA et. al., 2006). No entanto não há uma indústria consolidada voltada para a produção de componentes fotovoltaicos como os painéis solares. Segundo La Rovere (2011), o que há e que está relacionado à produção de energia solar no Brasil, são iniciativas particulares ligadas a empresas ou a universidades com um caráter de pesquisa. Um exemplo é a Usina Solar Fotovoltaica de Tauá, que entrou em operação em 2011, e está conectada à rede elétrica nacional. Para a ABDI (2015), a falta de uma cadeia produtiva estruturada ocasiona a dificuldade de se ter um crescimento expressivo da participação da energia solar no País. A ABDI (2015), advoga pela necessidade de atração de fabricantes internacionais, a fim de instaurar um mecanismo de desenvolvimento de um setor nacional.

No entanto, mesmo com um setor incipiente, o BNDES (2016) destaca que o setor da energia solar apresentou um crescimento satisfatório em 2015, fruto dos problemas relacionados com a crise hídrica e à crise no setor elétrico, que se traduziram em aumento dos custos com energia e, conseqüentemente, elevaram a demanda por energia solar. Para o BNDES (2016), a perspectiva para 2016 era de um aumento de 300% no tamanho do setor em relação a 2015, movimentando 100 bilhões de reais até 2030.

Ocorreram alguns projetos para difusão da tecnologia solar, segundo o Plano Nacional de Energia 2030 – PNE (2010), como o PRODUZIR, e o Programa de Desenvolvimento Energético de Estados e Municípios – PRODEEM, incorporado ao programa Luz para Todos. No entanto, não houve o seu amadurecimento e o seu desenvolvimento, devido à falta de uma cadeia produtiva mais estruturada (ABDI, 2015). Desta forma, o futuro da energia solar no Brasil está associado à questão do custo de sua produção que, por sua vez, é afetado pelo alto custo dos equipamentos e pela falta de uma oferta nacional dos mesmos, que facilitaria sua instalação e manutenção. Dessa forma, tal tecnologia ainda é pouco acessível para boa parte da população brasileira.



Em relação à política energética para o biodiesel, a pesquisa com óleos vegetais teve seu início na década de 1970 (RODRIGUES E ACCARINI, 2009), mas não tiveram um impulso devido a fatores ligados a preço e competitividade desses combustíveis frente aos derivados do petróleo. Somente em 2003 é que o setor de biocombustíveis reaparece sob a égide de um programa federal, que o coloca como um vetor de desenvolvimento econômico social, inclusive embuído de uma visão regional (RODRIGUES E ACCARINI, 2009).

Por meio de um decreto de junho de 2003, o governo federal determinou o início de estudos visando inferir sobre a viabilidade econômica e socioambiental da produção e do uso de biodiesel no Brasil. Esse estudo culminou em um relatório em dezembro do mesmo ano, concluindo sobre o potencial de uso desse combustível no desenvolvimento econômico e social, na diversificação da matriz energética brasileira e, na redução das emissões de GEE.

De modo que, um ano depois, em dezembro de 2004, o governo federal criou o Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB), convergindo em estudos de viabilidade que visavam à criação de um marco legal aos combustíveis, tendo o biodiesel como mais um componente. Para Rodrigues e Accarini (2009), esses estudos versaram sobre alguns pontos centrais, tais como a forma de tributação, a organização da produção, o fornecimento de crédito, o desenvolvimento de tecnologia nacional e a formação de mercado nacional para esse combustível.

No mês seguinte, a Lei Federal nº 11.097/2005 definiu o biodiesel como mais um combustível na matriz energética brasileira, determinando assim que, até o início de janeiro de 2008, todo o diesel comercializado deveria conter 2% de biodiesel (mistura B2), proporção que deveria se elevar para 5% até janeiro de 2013 (mistura B5). Rodrigues e Accarini (2009) ainda destacam que essa mistura poderia aumentar ainda mais dependendo da autorização da Agência Nacional do Petróleo (ANP).

Ainda no escopo de políticas de fomento ao uso do biodiesel, em maio de 2005, a Lei Federal nº 11.116 previu benefícios tributários para produtores na comercialização do mesmo, mediante a presença de um selo. Essa Lei teve por objetivo estabelecer incentivos para que a oferta de biodiesel promovesse, dentro



do âmbito do PNPB, a inclusão social e a diminuição de desigualdades regionais, buscando o desenvolvimento socioeconômico nas regiões mais pobres do Brasil. Para tanto, a Lei previu a escolha de determinadas culturas agrícolas e de meios de produção de acordo com as características de cada região.

Segundo o Portal Brasil (2016), o governo Federal sancionou no dia 23 de março de 2016, uma nova lei que aumentou o percentual de biodiesel no diesel fóssil passando dos 7% para 8%, até 2017, e aumentos gradativos de 9%, para 2018; e 10%, em 2019. O Brasil é atualmente o segundo maior mercado consumidor de biodiesel do mundo, com uma produção de 3,94 bilhões de litros em 2015, atrás apenas dos EUA (ABIOVE, 2016). A ABIOVE (2016) destaca o salto da produção de biodiesel no Brasil que, em 2005, era de apenas 736 mil litros e foi estimulada pela criação do PNPB e pela Lei de 2005.

A principal agência governamental brasileira responsável pela promoção das fontes renováveis no Brasil, é a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), ligada ao Ministério de Minas e Energia.

2.2 China

A literatura evidencia que a política de desenvolvimento de fontes alternativas de energia na China é recente, sendo que esse país possui um histórico de forte dependência do carvão para geração de eletricidade, fonte que ocupa mais de 60% da sua matriz energética (EIA, 2015). No entanto, segundo Fang (2011), a China, já no fim da década de 1950, possuía usinas de geração elétrica por força das marés e, em 1971, painéis fotovoltaicos para utilização de energia solar foram instalados no país. No entanto, esses empreendimentos eram muito incipientes e questões relacionadas à escassez de energia e a emissões de poluentes atmosféricos não tinham tanta relevância como nos dias de hoje.

Segundo Lo (2014), a política de promoção de fontes energéticas renováveis da China está vinculada a cinco elementos importantes. O primeiro é a garantia e manutenção de uma oferta de energia perene, que sustente o crescimento econômico chinês observado nas últimas três décadas, que acarreta uma demanda energética crescente.

O segundo elemento, de acordo com Lo (2014), refere-se à questão das mudanças climáticas, diretamente relacionadas às políticas de renováveis, bem



como aos acordos internacionais para redução de emissões de GEE. Apesar da China ser um país em desenvolvimento, detém a liderança mundial em emissões de CO₂, sendo pressionada internacionalmente a assumir acordos de redução de suas emissões.

O terceiro elemento afeta diretamente a indústria e a competitividade econômica chinesa, uma vez que o governo considera as tecnologias relacionadas à indústria de renováveis como uma grande oportunidade de crescimento industrial e econômico. De tal modo que esta visão está norteando as ações que tornam a indústria chinesa de energias renováveis competitiva internacionalmente e, uma grande exportadora desses equipamentos (REN21, 2015; WANG et. al., 2012; ZHAO et. al., 2012).

O quarto elemento está relacionado à poluição interna do país, uma vez que sua emissão intensa de GEE devido à forte dependência de combustíveis fósseis (Figura 4) afeta a qualidade do ar, da água e do solo, implicando em danos à saúde e à qualidade de vida e pondo em risco a segurança alimentar e a distribuição de água (LO, 2014). Finalmente, o último elemento vincula-se à subsistência humana, uma vez que existem áreas rurais na China que ainda são pouco desenvolvidas e que dependem, fortemente, de biomassa e de carvão para cozinhar e como fonte de calor. Assim, o desenvolvimento de fontes renováveis pode contribuir com as populações dessas regiões no acesso a fontes mais sustentáveis e modernas de energia.

Diante desses elementos, a partir de 2005, houve um largo impulso das políticas de fomento de renováveis na China. Para Lo (2014) a característica primordial da política de renováveis está no seu caráter centralizador, em que o governo central exerce papel de planejador essencial para o setor, o que tem sido característico também em outros setores econômicos do país.

A promoção dos renováveis na China tem seu início efetivo em 2006, com a promulgação da Lei de Energias Renováveis, que, a princípio, privilegiou as fontes fotovoltaicas e eólica (LO, 2014). Segundo o IRENA (2014), essa lei estabelece um mecanismo de tarifa *feed-in* que tem por objetivo a aceleração do investimento em tecnologias renováveis, estabelecendo contratos de longo prazo com os



fornecedores de energias dessas fontes, baseados no custo de geração de cada tecnologia.

Para Shuman e Lin (2012), essa lei foi importante para a expansão das fontes renováveis, estabelecendo um pilar central no desenvolvimento e expansão das mesmas na China. A Lei dos Renováveis foi aperfeiçoada em 2009, estabelecendo um marco legal e regras mais amplas para a sua promoção de forma que acelerasse a produção desse tipo de energia. Essas medidas consistiram na obrigação de compra de energia advinda dos renováveis; padronização dos sistemas de distribuição; conexão das mesmas nas redes de distribuição; estabelecimento de metas de produção e capacidade instalada; incentivos e maior agilidade no pagamento dessas fontes; maior fiscalização no planejamento desses empreendimentos nas províncias. Com isso, a China experimentou um rápido crescimento na produção de energias renováveis, com maior intensidade na energia eólica, como ficou evidenciado nas figuras da seção 2, evidenciando que a aceleração do crescimento se deu a partir da promulgação da referida lei.

Shuman e Lin (2012) enfatizam que o objetivo dessa lei, já na versão de 2009, era a promoção, desenvolvimento e emprego das energias renováveis, aumentando a oferta total de energia, melhorando a infraestrutura energética, garantindo segurança energética, proteção ambiental e desenvolvimento econômico e social sustentável. Desta forma, estabeleceu-se que o desenvolvimento e utilização das energias renováveis deveriam ser priorizados, incluindo no grupo de renováveis as fontes eólica, solar, hidrelétrica, geotérmica, de marés e outras não fósseis.

Adicionalmente, houve a adição de um marco regulador que incluiu a geração por biomassa, abrangendo material agrícola, florestal e do lixo, bem como a geração de biodigestor de lixo a gás (SHUMAN e LIN, 2012). O estabelecimento desse marco regulador coincide com o aumento da produção dessa fonte, conforme observado na Figura 8.

A principais agências governamentais chinesas responsáveis pela promoção das fontes renováveis na China são a National Energy Administration (NEA), no âmbito do National Development and Reform Commission (NDRC), responsável pelo planejamento econômico no que tange à participação das fontes de energia



renovável. São também atribuições do NDRC a determinação dos preços para a energia, o que inclui o preço de geração e distribuição para as fontes eólica, biomassa, solar e etc. O NDRC é o responsável, ainda, pela administração da receita advinda das fontes renováveis, bem como das companhias de distribuição, ao passo que o Ministério das Finanças é o responsável pelo financiamento e suporte dos programas de energias renováveis na China. Outro órgão envolvido é a State Electricity Regulatory Commission (SERC), agência responsável pela regulação da energia fornecida para a indústria, incluindo a integração das fontes renováveis ao sistema de distribuição (SHUMAN e LIN, 2012).

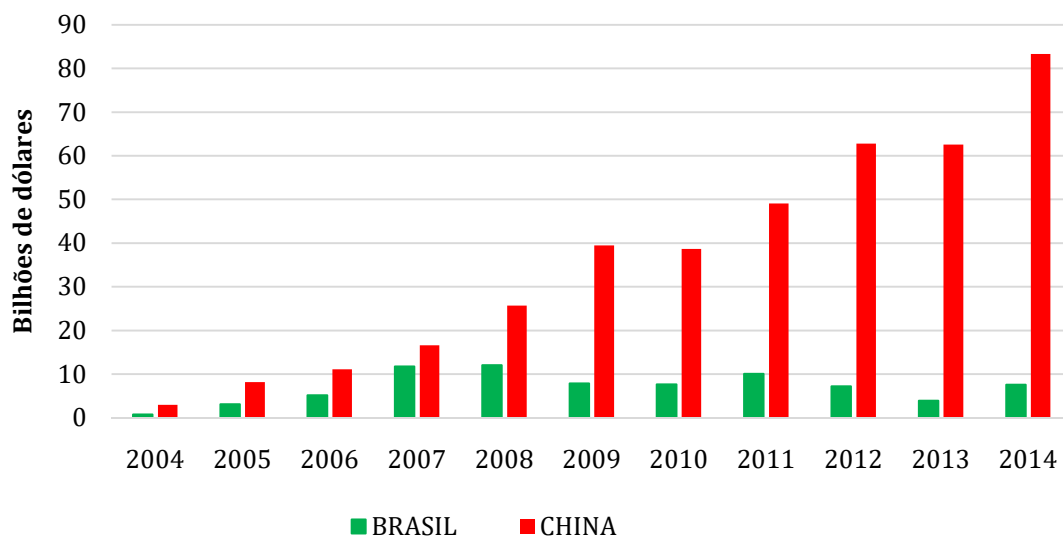
Segundo IRENA (2014), os projetos de energias renováveis na China têm tido um significativo crescimento, destacando-se que, entre 2005 e 2013 o total de capacidade instalada mais que triplicou no período, alcançando 380 GW no final desse período. Só a capacidade instalada de fontes hidrelétricas foi, em 2013, de 280 GW, colocando a China na liderança mundial nos investimentos em hidrelétricas (IRENA, 2014).

5. Política atual, investimentos e desafios futuros da política de energia renovável no Brasil e China

A Figura 11 apresenta os investimentos totais, em bilhões de dólares, realizados no Brasil e na China, em produção de energia renovável. O crescimento médio no período dos investimentos totais em renováveis para o Brasil e a China foram de 22,7% e 35,2% respectivamente. O ano de 2008, justamente no início do PROINFA, apresentou, em termos nominais, o maior montante investido no Brasil entre os anos de 2004 e 2014, que totalizou US\$ 12,1 bilhões. Na China, o montante de investimentos em renováveis cresce ininterruptamente e de modo significativo, tendo se elevado em mais de 7 vezes nesses onze anos analisados, alcançando, em 2014, US\$ 83,3 bilhões em investimentos, contra cerca de US\$ 7 bilhões no Brasil.

Segundo o REN21 (2015), em 2014, a China foi a primeira em investimentos em PCH (US\$ 2,4 bilhões), mas, investindo também e, significativamente, em grandes hidrelétricas (IRENA, 2014). No relatório do REN21 (2015), o Brasil ficou em sétimo lugar no que tange a investimentos em renováveis, atrás da China, EUA, Japão, Reino Unido, Alemanha e Canadá. Outro destaque, no período, é o acréscimo de US\$ 20,7 bilhões nos investimentos renováveis chineses de 2013 para 2014.

Figura 11 – Total de investimentos anuais em produção de energias renováveis – Brasil e China, em bilhões de dólares. 2004-2014



Fonte: REN21 (2015).

No Brasil, o fomento ao setor de energias renováveis foi tratado como elemento da política industrial, de modo formal e integrado a outros componentes dessa política. Foi no âmbito da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE). Segundo a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI (2016), em março de 2004, o governo federal lançou a PITCE que tinha como objetivo promover e expandir a indústria brasileira por meio da melhoria da capacidade inovadora das empresas. Para a ABDI (2016), a PITCE visava o longo prazo, tendo como ponto principal a melhoria nos processos produtivos de bens e serviços da indústria brasileira por meio de inovação e agregação de valor.

A PITCE atuou dentro de três pilares principais que foram as linhas de ações horizontais, com vistas à inovação e ao desenvolvimento tecnológico via absorção de tecnologia externa e promoção de exportações, promovendo uma modernização industrial e melhorando o ambiente institucional; fomento de setores estratégicos (*software*, semicondutores, bens de capital, fármacos e medicamentos); e desenvolvimento de atividades classificadas como portadoras de futuro, dentre as quais se incluíram as energias renováveis. Segundo a ABDI (2016), a PITCE teve duração até 2008, sendo substituída pela Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

A PDP, criada também pelo Governo Federal, teve por objetivo o fortalecimento da economia brasileira via incentivo e crescimento das exportações,



atuando no setor privado por meio do estabelecimento e monitoramento de metas de exportação. Foi coordenada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e, em parceria com o Ministério da Ciência e Tecnologia, Ministério da Fazenda e BNDES.

O PDP visou o fortalecimento do biodiesel e do etanol. Para o biodiesel, o PDP estabeleceu a ampliação do seu acesso pelo fomento à ampliação da demanda interna, fortalecimento da agricultura familiar e estímulos ao aproveitamento de potencialidades regionais no intuito de reduzir desigualdades e gerar desenvolvimento. A meta no PDP era atingir a produção de 3,3 bilhões de litros de biodiesel até 2010 (MDIC, 2016). Mas, segundo dados da ABIOVE (2016), a produção de biodiesel em 2010 foi de 2,39 bilhões de litros, e somente em 2014 essa meta foi alcançada, ao se atingir 3,42 bilhões de litros de biodiesel.

Com relação ao etanol, o PDP visava reconquistar a liderança mundial brasileira em produção desse biocombustível; aumentar o aproveitamento dos subprodutos da cana-de-açúcar tais como o bagaço, a levedura e a vinhaça; e expandir a oferta de energia elétrica por meio da biomassa. As metas para 2010 consistiam na produção de 23 bilhões de litros de etanol; exportação de 5 bilhões de litros; e geração de 2.700 MW de eletricidade. Segundo a UNICA (2016), a produção entre as safras de 2009/10 e 2010/11 foi de, respectivamente, 25,7 bilhões e 27,3 bilhões de litros de etanol e as exportações, em 2010, foi de 1,9 bilhão de litros.

No que concerne a outras fontes de energias renováveis como eólica, hidrelétricas, solar e usinas de biomassa, os equipamentos que compõem esses empreendimentos não estavam especificados no PDP. No entanto muitos desses equipamentos e empreendimentos entram na composição do investimento, especialmente na formação bruta de capital fixo que, como observado pelo IPEA (2009), sofreu variações negativas.

A orientação e as metas para energias renováveis, assim como para outras áreas relevantes da economia nacional, são definidas, macroeconomicamente, nos planos plurianuais, já que estes foram designados como o instrumento principal de planejamento a partir da Constituição brasileira de 1988. De modo que, em termos de metas e previsões de investimentos, os PPAs contemplam, em linhas gerais, os



grandes programas energéticos, que são detalhados em instrumentos próprios. Este foi o caso com a PITCE e o PDP, sendo que este último teve continuidade com o lançamento do Plano Brasil Maior (PBM), em 2011.

Segundo Guerriero (2012) o PBM foi uma resposta aos problemas gerados pela crise internacional de 2008, que comprometeu o cumprimento das quatro metas-país propostos no PDP (ampliar a relação Investimento/PIB, elevar o gasto privado em P&D, ampliar a participação brasileira nas exportações mundiais e aumentar o número de micro e pequenas empresas nas exportações). O PBM, com vigência entre 2011 a 2014, e dando continuidade ao PDP e PITCE, atuou também para a correção de falhas observadas anteriormente no que tange aos programas desenvolvimentistas no Brasil.

No que concerne os renováveis, o PBM teve o seu foco no desenvolvimento da oferta de energia, bem como na melhoria da indústria de bens de capital, aproveitando oportunidades e características brasileiras nesse setor tais como biocombustíveis, eólica, solar e carvão vegetal (BRASIL, 2011). Desta forma o PBM previa que a indústria conduzisse a adoção, o estímulo e o desenvolvimento das fontes renováveis em consonância com tratados de redução de emissões de GEE. No entanto, não foi estabelecida meta específica para esse setor dentro do escopo desse Plano Plurianual.

Atualmente o Brasil passa por uma grave crise fiscal e econômica, o que acaba por prejudicar o setor industrial refletindo diretamente no desenvolvimento do setor de renováveis. O setor industrial, de modo geral, contraiu sua produção, reduziu postos de trabalho e unidades fabris. Já, há mais tempo, pode-se ressaltar a crise também no setor sucroalcooleiro, que acarretou da mesma forma um processo de fusões, concordatas, com redução de unidades e, redução na produção. Outras fontes renováveis, como a solar, a eólica, já em desenvolvimento, e outras ainda em âmbito de pesquisa, como a produção de energia a partir das marés, ficam bastante comprometidas no curto prazo em função da crise econômica. Até porque, quando se considera, por exemplo, a energia solar, cuja capacidade instalada no Brasil embora bastante baixa ainda teria um potencial significativo, não conta nem mesmo com um planejamento para seu horizonte temporal de investimentos, como ressalta o PDEE 2023 (2014).



Já o planejamento das políticas econômicas e para desenvolvimento na China contam com instrumentos de mais longo prazo do que no Brasil, os Planos Decenais. Segundo Masiero e Coelho (2014), as bases da política industrial chinesa constam das Diretrizes de Política Industrial para a década de 1990, dentro do Plano Decenal de 1991-2000. Conseqüentemente a execução dessas diretrizes ocorreram por meio dos quatro Planos Quinquenais seguintes, sendo que os dois primeiros (oitavo 1991-1995 e nono 1996-2001) constituíram a fundamentação das diretrizes. Ou seja, propuseram estimular setores dinâmicos bem como criar um ambiente microeconômico favorável para a competição dessas indústrias. Desta forma, nesse primeiro momento o Estado entrou como um alocador de recursos e fornecedor de infraestrutura, subsidiando também a importação de tecnologia para incremento da indústria.

Para Lin (2001), existem dois importantes fatores que contribuíram para o processo de industrialização chinês, sendo a liberalização e o recebimento de investimentos externos para setores escolhidos pelo Estado. Além disto, houve o amadurecimento de diversos programas e centros de desenvolvimento e pesquisa tecnológica criados na década de 1980.

Já no segundo ciclo da política industrial chinesa que compreende o décimo e o décimo primeiro Planos Quinquenais, 2001-2005 e 2006-2010, respectivamente, estipularam-se as metas de longo prazo, associadas a uma intervenção estatal de curto prazo, que tinham por objetivo otimizar setores industriais, classificados como prioritários nos dois primeiros ciclos (1991-2001). Buscou-se tal otimização por meio do estímulo das economias de escala e da reorganização da produção, via criação de grandes grupos empresariais (MASIERO E COELHO, 2014).

Durante esses dois Planos Quinquenais mencionados, o governo da China promoveu suporte a grandes empresas fornecendo estímulos e aumento no uso de tecnologias que elevassem a produtividade; fomento da criação de grandes grupos industriais, criando também empresas médias e pequenas que atuassem na produção de artigos específicos; e permissão da participação de empresas privadas em setores estatais. Destaca-se que houve, também, apoio para a melhoria na gestão desses setores; incentivo à internacionalização de suas empresas e ao



ingresso na Organização Mundial do Comércio (OMC), a fim de expor o setor industrial à concorrência externa (MASIERO E COELHO, 2014).

Segundo Masiero e Coelho (2014), os setores metalomecânico, eletroeletrônico e químico, foram aqueles que mais receberam estímulos a fim de melhorar sua competitividade, o que se deu pela reestruturação tecnológica e industrial e, a atração de investimentos estrangeiros. Cabe fazer um aparte neste ponto, para ressaltar a importância desse desenvolvimento tecnológico industrial, componente essencial para dar suporte à produção de energias renováveis, a custos acessíveis, na matriz energética de um país, tornando viável a sua expansão.

No que diz respeito à política industrial da China no período mais recente, a partir do décimo segundo Plano Quinquenal 2011-2015, segundo Delgado (2015), o foco recaiu sobre o desenvolvimento científico e, a melhoria do bem-estar da população chinesa a partir do desenvolvimento econômico. Desta forma, concentrou-se na demanda doméstica do país e, em uma preocupação maior com o meio ambiente e com o desenvolvimento regional, contando-se neste caso com uma reestruturação de indústrias classificadas como chaves (DELGADO, 2015).

Para o ABDI (2015), o 12º Plano Quinquenal visava ao fortalecimento de setores estratégicos, englobando sete atividades de alta tecnologia. Definiu-se uma meta de elevação da participação desses setores no PIB chinês, dos 5%, em 2011, para 15% em 2020. De acordo com a Embaixada Chinesa no Brasil (2012), esses setores compreendem energia, proteção do meio ambiente, tecnologia da informação, eletrônica, tecnologia de materiais, química e automotiva.

Dentro dessa lógica, os equipamentos que compõem os empreendimentos de energias renováveis estão inseridos dentro do escopo da política industrial chinesa. Logo, a implementação e fomento das tecnologias renováveis dentro da China, associados a Lei dos Renováveis, promovem a disseminação mais rápida de tais tecnologias, haja vista que grande parte desses equipamentos são fabricados no seu próprio território.

O governo chinês planeja reduzir suas emissões de CO₂ em pelo menos 40%, entre 2005 e 2020, ou seja, chegar em 2020 com os mesmos níveis de emissões de 2005. Dentre as medidas propostas, destaca-se o investimento em fontes



renováveis, aumentando a produção de energias menos poluentes, e redução na dependência das fontes não renováveis como o carvão (REN21, 2015).

Dentro do seu 12º Plano Quinquenal, a China estabeleceu elevar em 15%, até 2020, a participação de fontes renováveis em sua matriz. O EIA (2014) tem uma expectativa menor do que a proposta pelo governo chinês, projetando queda do uso do carvão na geração de energia elétrica, na China, para 63% do consumo total de energia primária até 2020 e 55%, até 2040. Contudo, cabe ressaltar que, embora a participação do carvão na geração de energia primária nesse país deva se reduzir, estima-se um aumento de mais de 50% do consumo absoluto de carvão até 2040, refletindo o grande crescimento no consumo total de energia.

Por outro lado, a partir da observação da significativa elevação da produção de energias renováveis, das figuras anteriores desta seção, depreende-se que as políticas de renováveis implementadas pela China vem dando alguns resultados, o que pode dar um indicativo de qual rumo a mesma deva tomar para diminuir sua dependência no consumo de carvão.

6. Considerações finais

Observa-se que a discussão sobre GEE vem despertando preocupações em todo o mundo, levando os países a firmarem acordos para a redução de emissões desses gases. Dentro dessa realidade, a promoção de fontes de energia renováveis contribui para que esses países possam cumprir tais acordos.

O presente artigo buscou, desta forma, comparar as políticas de incentivo às energias renováveis do Brasil e da China, entendendo estar diante de dois países com um grande potencial em renováveis, tendo a China destaque como o maior emissor mundial absoluto de CO₂, e o Brasil como detentor de uma matriz energética em que a parcela das fontes renováveis é relativamente elevada. Sobretudo, nesse contexto, cabe ressaltar que o Brasil apresenta um grande potencial para expandir o suprimento energético em renováveis, ao passo que a China ainda tem uma forte dependência dos combustíveis fósseis, especialmente o carvão. Contudo, por outro lado, o país asiático conta com uma indústria de equipamentos para geração dessas energias já bastante desenvolvida.

Assim, nas últimas três décadas, o Brasil e a China acentuaram suas políticas para energias renováveis, uma vez que ambos devem demandar uma quantidade



crecente desse insumo como suporte ao seu processo de desenvolvimento socioeconômico. Logo, dentro dessa perspectiva de sustentabilidade, de compromissos internacionais relacionados à redução de GEE, de problemas domésticos em função da poluição, os dois países devem, também, buscar elevar a participação das energias renováveis em suas matrizes energéticas.

De fato, entre 1980 e 2012, a participação dessas fontes alternativas no total de energia produzida nesses dois países aumentou, demonstrando um esforço na direção de reduzir a dependência em combustíveis fósseis. O crescimento médio no período da produção de eletricidade gerada por fontes renováveis para o Brasil e a China foi 3,8% e 6,5% respectivamente. No Brasil, as fontes renováveis são utilizadas não somente para geração de energia elétrica, mas também como combustível automotivo, tal como o etanol e o biodiesel. No total do fornecimento de energia, predominam como fontes renováveis no Brasil a hidroeletricidade e os produtos de biomassa da cana-de-açúcar; já na China, por sua vez, predominam as fontes hidroelétrica, eólica e solar.

Ao se comparar as políticas de promoção de fontes renováveis do Brasil e China, observa-se que, embora o Brasil tenha uma experiência temporal mais longa e uma matriz renovável relativamente diversificada, a China vem dando passos significativos em termos de avanço no incremento da produção de energia por fontes renováveis. Este país conta com uma recente política de promoção de renováveis, cristalizada na Lei dos Renováveis e, sobretudo, com uma política industrial forte que acaba por prover os equipamentos necessários para tais empreendimentos.

É nesse contexto que a China vem ultrapassando o Brasil no desenvolvimento das várias fontes de renováveis, em um curto espaço de tempo. Em termos de promoção de renováveis em ambos os países, nota-se uma descontinuidade das políticas brasileiras, relacionada a fatores macroeconômicos tais como o processo inflacionário dos anos 1980 e início dos 1990, e o problema fiscal constatado mais recentemente. Além desses fatores, destacam-se as dificuldades relacionadas à falta de uma indústria robusta que oferte esses equipamentos dentro do território nacional. Já no caso chinês, observa-se a continuidade de sua política de promoção energética renovável, haja vista sua



inserção nos planos quinquenais, o que favorece o seu desenvolvimento. Isto está relacionado com a política industrial chinesa com uma característica mais de longo prazo.

Assim, dadas essas características de ambos, existe uma clara distinção no desempenho resultante dessas políticas para energias renováveis nos dois países, sendo que a China possui uma resposta ágil aos incentivos. Deste modo, logo após registrados os marcos legais para implantação dos programas, como ocorreu em 2006 e 2009, verifica-se uma resposta ainda mais significativa, em termos de crescimento da geração de energia renovável, evidenciado pelo crescimento da produção energética a partir dessas fontes.

Já no Brasil, a taxa de crescimento da produção das fontes alternativas é menor e sujeita a períodos de oscilação mais frequentes, evidenciando a dificuldade de atingir as metas estabelecidas no planejamento. Mesmo se considerar o grande destaque nacional, que é o setor sucroenergético, este vem se ressentindo das mudanças no direcionamento político e na visão prevalecente no país de priorização do petróleo em detrimento da sustentação da política do etanol, causando uma crise no setor tal como observado nos últimos anos.

Grande parte desse sucesso da China vem de suas reformas políticas e econômicas, permitindo um crescimento econômico baseado em um processo de desenvolvimento industrial contínuo. Conseqüentemente esse crescimento demandou e proporcionou grandes volumes de investimentos em infraestrutura energética a fim de suprir a sua crescente demanda por energia. No entanto, dentro dessa lógica, viu-se a necessidade de um ambiente legal que estabelecesse regras claras e bem definidas sobre investimentos em fontes renováveis, condição primordial para o desenvolvimento e aumento da participação dos renováveis na matriz energética, tal como ocorre na China.

O que se pode notar ao analisar os dados de produção de energia por fonte renovável, foi que o marco legal estabelecido pela Lei de Renováveis da China surtiu um efeito positivo em termos de expansão dessa produção, associada a uma oferta interna de bens de capital, tecnologia para produção de energia alternativa. Apesar de sua crescente produção industrial de renováveis e dos pesados investimentos nesse setor, o país ainda tem uma pequena participação das fontes



renováveis na sua matriz energética, necessitando ainda reduzir sua dependência no carvão como fonte primária de energia. Associado a tal objetivo, é preciso que o país reduza suas emissões de GEE, as quais figuram como as maiores do mundo em termos absolutos.

Com relação ao Brasil, em virtude de sua recente crise econômica e de sua elevada carga tributária, fica mais complicado estabelecer um ambiente favorável às fontes de renováveis e à indústria que lhe confere suporte tecnológico. Diferentemente da China, o Brasil não foi capaz de desenhar e articular uma política nesse setor que fosse plenamente eficaz, haja vista a presença de fatores externos como a crise de 2008, e fatores internos como os problemas fiscal e inflacionário dos anos 1980/90 e, novamente a partir de 2014. Apesar deste diagnóstico, deve-se reconhecer que o PROINFA foi um interessante promotor inicial dos renováveis no Brasil, ressalvado o caso do etanol, cuja história é bastante anterior. Além disso destaca-se uma certa descontinuidade dos seus programas industriais mais recentes.

Frente a esses problemas, observa-se uma inconstância no planejamento de diversas áreas, inclusive no que concerne às fontes de energias renováveis. É por esse motivo que se infere que o Brasil, embora tenha um grande potencial para o desenvolvimento de energias renováveis, não explore como deveria tal potencial, o que poderia aumentar e diversificar ainda sua participação em sua matriz energética. Um exemplo é a pífia produção de energia por fonte solar, ainda que o Brasil possua grande vantagem comparativa em termos de irradiação solar.

Talvez o exemplo chinês possa servir de base para o estabelecimento de um ambiente propício para o desenvolvimento da indústria de renováveis no Brasil. Outro ponto importante que poderia favorecer um maior desenvolvimento dos renováveis no Brasil, seria a realização de desonerações fiscais, liberalização comercial e estabelecimentos de regras claras, que seriam bem-vindas para o setor. Setor este que sinaliza que pode assumir ainda maior relevância na economia brasileira, dado o grande potencial do Brasil para as fontes renováveis.

Para o futuro, as projeções de demanda por energia e, em particular, as metas para participação das fontes renováveis no Brasil, parecem difíceis de serem atingidas, não só pela crise econômica e política atual e seus reflexos esperados

para os próximos anos, mas também pela dificuldade mencionada de se adotar um rumo ininterrupto e assumir uma posição de opção energética diferente daquela dos combustíveis fósseis. Adicionalmente, o custo para um processo de ajustamento da matriz energética buscando elevar a participação dos renováveis tende a ser muito elevado dada a dependência brasileira de bens de capital importados também nesses setores.

Já para a China, as bases parecem terem sido construídas. Há uma forte indústria de equipamentos para suprir o crescimento da produção de energias renováveis. Ademais, esse país já demonstra a capacidade política e econômica de sustentar a opção por uma matriz mais limpa, até porque as pressões internacionais dos compromissos assumidos e os problemas gerados atualmente pela poluição atmosférica e das águas alcançou proporções tais que os prejuízos econômicos já evidenciam os benefícios de uma política energética mais limpa.

5. Referências

Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais – ABIOVE. Disponível em < <http://www.abiove.org.br/site/index.php?page=estatistica&area=NC0yLTE=> > Acesso em: 17 de abr. de 2016.

BAER, W. **The Brazilian Economy Growth & Development**. Colorado: Lynne Rienner Publisher, Inc, 2014. 469 p.

BRASIL. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI. Disponível em:< http://www.abdi.com.br/Paginas/politica_industrial.aspx >. Acesso em: 25 abr. 2016.

BRASIL. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI. **Dez anos de política Industrial: balanço e perspectivas**. Disponível em:< <http://www.abdi.com.br/Estudo/Artigos%20ABDI%20-%20Externo%2024042015.pdf> >. Acesso em: 5 mai. 2016.

BRASIL. Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL). **Aprovado valor do custeio do Proinfa para 2016**. Disponível em:< http://www2.aneel.gov.br/aplicacoes/noticias/Output Noticias.cfm?Identidade=9009&id_area= >. Acesso em: 17 abr. 2016.

BRASIL. Ministério de Minas e Energia – Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Energético – Empresa de Pesquisa Energética. **Plano Nacional de Energia 2023**. Brasília, 2014. 434 p.

BRASIL. Ministério de Minas e Energia – Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Energético – Departamento de Desenvolvimento Energético. **Relatório do Grupo de Trabalho de Geração Distribuída com Sistemas Fotovoltaicos – GT – GDSF**. Brasília, 2008. 93 p.

BRASIL. **Portal Brasil – Aumento do biodiesel no diesel ajudará Brasil a cumprir metas ambientais, afirma Dilma.** Disponível em: <
<http://www.brasil.gov.br/governo/2016/03/aumento-do-biodiesel-no-diesel-ajudara-brasil-a-cumprir-metas-ambientais-afirma-dilma> >. Acesso em: 17 abr. 2016.

BRASIL. **Plano Brasil Maior – Inovar para competir. Competir para crescer. Plano 2011/2014.** 2011. Disponível em: <
<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/2011/11/plano-brasil-maior-texto-de-referencia-rev-out11.pdf> >. Acesso em: 27 abr. 2016.

China. U. S. ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION. Washington, DC, 14 mai. 2015. Disponível em: <
https://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf > Acesso em: 18 jan. 2016.

DELGADO I. G. **Política Industrial na China, na Índia e no Brasil: Legados, Dilemas de coordenação e Perspectivas.** Brasília: Instituto de Pesquisas Econômicas Avançadas (IPEA), 2015, 72 p. (Texto para Discussão).

ELÉTROBRAS. **Programas: Proinfra.** Disponível em: <
<http://www.elektrobras.com/elb/data/Pages/LUMISABB61D26ITEMID4CD80A9D8141489CAE9A9A81D0E177E0PTBRIE.htm> >. Acesso em: 17 jan. 2016.

FANG, Y. Economic welfare impacts from renewable energy consumption: The China experience. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, v. 15 p. 5120-5128, 2011.

FAPESP, ACADEMIA BRASILEIRA DE CIÊNCIAS, INTERACADEMY COUNCIL. **Um futuro com energia sustentável: Iluminando o caminho.** Tradução de BORBA, M.C.V.; GASPAR, N.F. São Paulo, 2010. 300 p. Disponível em: <
<http://www.bv.fapesp.br/en/publicacao-fapesp/8278/futuro-energia-sustentavel-iluminando/> >. Acesso em: 16 jan. 2016.

GUERRIERO, I. R. **A Recente Política Industrial Brasileira: Política de Desenvolvimento Produtivo e Plano Brasil Maior.** In: XVII Encontro Nacional de Economia Política, 2012, Rio de Janeiro. Anais do XVII Encontro Nacional de Economia Política, 2012.

INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY AGENCY. **Remap 2030: A Renewable Energy Roadmap.** Abu Dhabi: IRENA, 2014. 104 p.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Diagnóstico e desempenho recente da Política de Desenvolvimento Produtivo.** In: Brasil em desenvolvimento: Estado, planejamento e políticas públicas. IPEA, 2009. 225-259 p.

LA ROVERE, E.L. (Coord.). **Projeto “A Carta do Sol”:** subsídios para o planejamento da promoção da energia solar fotovoltaica no Brasil. Disponível em: <
<http://www.lima.coppe.ufrj.br/includes/pages/projetos/cartadosol/Relatorio%20Tecnico%20para%20a%20Carta%20do%20Sol.pdf> >. Acesso em: 16 jan. 2016.



LIN, C. **Industry policies and structural change in China, 1979-2000.** National Policy Foundation. NPF Research Report, jun 8. 2001.

LO K. **A critical review of China's rapidly developing renewable energy and energy efficiency policies.** Renewable and Sustainable Energy Reviews, v. 29, p. 508-516, 2014.

MASIERO, G.; COELHO, D. B. **A política industrial chinesa como determinante de sua estratégia going global.** Revista de Economia Política, v. 34, p. 139-157, 2014.

MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA. **Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica.** Disponível em: <<http://www.mme.gov.br/programas/proinfa/>>. Acesso em: 17 jan. 2016.

MORETTO, E., M.; GOMES, C. S.; ROQUETTI, D., R.; JORDÃO, C. DE O. **Histórico, Tendências e Perspectivas no Planejamento Espacial de Usinas Hidrelétricas Brasileiras: a antiga e atual fronteira Amazônica.** Ambiente & Sociedade, v. 15, n.3, p. 141-164, 2012.

O VALOR ECONÔMICO. **Lula editou MP que adia multa a programa atrasado.** São Paulo, 04 jan. 2011. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/arquivo/865717/lula-editou-mp-que-adia-multa-programa-atrasado>>. Acesso em: 20 jan. 2016.

PRASAD, E. **China's growth and integration to world economy.** Occasional Paper, n° 232, IMF, 2004.

PEREIRA, E.B.; MARTINS, F.R.; ABREU, S.L. de; RÜTHER, R. **Atlas Brasileiro de Energia Solar.** São José dos Campos: Ministério de Ciência e Tecnologia, Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais, Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos, Divisão de Clima e Meio Ambiente, 2006. 64 p.

RENEWABLE ENERGY POLICY NETWORK FOR THE 21st CENTURY. **Renewables 2015: Global Status Report.** Paris: REN21 Secretariat, 2015. 251 p.

REVISTA PÁGINA 22. **Um gigante com pés de carvão.** <<http://www.pagina22.com.br/2015/02/02/um-gigante-com-pes-de-carvao/>> Acesso em: 20 jan. 2016.

RODRIGUES, R. A.; ACCARINI, J. **Brazil's Biodiesel Program. Ministry of External Relations, Government of Brazil.** Disponível em: <<http://www.dc.mre.gov.br/imagens-e-textos/Biocombustiveis-09ingprogramabrasileirobiodiesel.pdf>>. Acesso em: 20 abr. 2016. 2009.

SCHUMAN S.; LIN A. **China's Renewable Energy Law and its impact on renewable power in China: progress, challenges and recommendations for improving implementation.** Energy Policy, v. 51, p. 89-109, 2012.

WANG Z.; QIN H.; LEWIS JI. **China's wind power industry: policy support, technological achievements, and emerging challenges.** Energy Policy, v. 51, p. 80-88, 2012.

ZHAO X.; WANG J.; LIU X.; LIU P. **China's wind, biomass and solar power generation: what the situation tells us?.** Renewable and Sustainable Energy Reviews, v. 16, n.6, p. 173-182, 2012.



Da Compatibilidade Entre Escolas de Pensamento Heterodoxas: Economia Pós-Keynesiana e Velha Economia Institucional

Carolina Miranda Calvante

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Resumo

O objetivo desse trabalho é a apresentação de possíveis pontos em comum entre keynesianos e institucionalistas. Desde a década de 1970 a heterodoxia tem contribuído criticamente para o debate em Economia com pelo menos cinco escolas de pensamento: economia pós-keynesiana, economia institucional, economia austríaca, escola da regulação e abordagens marxistas. Utilizo o conceito de programa de pesquisa científico (PPC) lakatosiano, com algumas modificações, bem como a ideia kuhniana de paradigma como forma de distinguir as diversas vertentes teóricas existentes tanto no âmbito do institucionalismo quanto no campo do keynesianismo. Esse debate metodológico será importante para a caracterização das escolas de pensamento que constituem o objeto desse trabalho – a escola keynesiana e a institucionalista. Tais escolas de pensamento não são homogêneas, e apesar de compartilharem temáticas comuns no âmbito da Macroeconomia e do Institucionalismo, pós-keynesianos e novos-keynesianos/novo-clássicos, e velhos institucionalistas e novos institucionalistas, respectivamente, possuem visões de mundo diferentes, compartilhando programas de pesquisa distintos. Pós-keynesianos e velhos institucionalistas partilham um PPC heterodoxo, enquanto novos-keynesianos, novo-clássicos e novos institucionalistas fazem parte do PPC neoclássico. Nesse sentido, seria incomum unir novo-clássicos e velhos institucionalistas. A compatibilização que se busca aqui é, portanto, entre pós-keynesianos e velhos institucionalistas.

Resumen

El objetivo de este trabajo es la presentación de posibles puntos en común entre keynesianos y institucionalistas. Desde la década de 1970 la heterodoxia ha contribuido al debate crítico en economía con al menos 5 escuelas de pensamiento: economía postkeynesianas, la economía institucional, la economía austriaca, escuela de la regulación y enfoques marxistas. Uso el concepto de programa de investigación científica (PIC) lakatosiano, con algunas modificaciones, así como la idea de Kuhn de paradigma como una forma de distinguir las diversas fuentes teóricas existentes tanto dentro del institucionalismo como del keynesianismo. Este debate metodológico será importante para la caracterización de las escuelas de pensamiento que son objeto de este trabajo. Estas escuelas de pensamiento no son homogéneas, ya pesar de que comparten temas comunes dentro de la macroeconomía y el institucionalismo, post-keynesianos y neokeynesianos /



nuevos clásicos, y los institucionalistas viejos y nuevos institucionalistas, respectivamente, tienen diferentes visiones del mundo, el intercambio diversos programas de investigación. Poskeynesianos y viejos institucionalistas comparten un PIC heterodoxo, mientras que los nuevos keynesianos, nuevos clásicos y nuevos institucionalistas son parte del PIC neoclásico. En este sentido, sería inusual para unirse a la nueva-institucionalistas clásica y antigua. La compatibilidad que se busca en este caso es, por lo tanto, entre los poskeynesianos y viejos institucionalistas.

Abstract

The aim of this work is the presentation of possible commonalities between Keynesians and institutionalists. Since the 1970s heterodoxy has contributed critically to the debate in economics with at least five schools of thought: post-Keynesian economics, institutional economics, Austrian economics, regulation school and Marxist approaches. I use the concept of Lakatosian scientific research program (SRP), with some modifications, as well as Kuhn's idea of paradigm as a way to distinguish the various existing theoretical sources both within the institutionalism and the Keynesianism. This methodological debate will be important for the characterization of the schools of thought that are the subject of this work - the Keynesian economics and institutionalism. These schools of thought are not homogeneous, and even though they share common themes within the Macroeconomics and institutionalism, post-Keynesians and new Keynesians / new-classics, and old institutionalists and new institutionalists, respectively, have different world views, sharing various research programs. Post Keynesians and old institutionalists share a heterodox SRP, while new Keynesians, new classics and new institutionalists are part of the neoclassical SRP. In this sense, it would be unusual to join new-classical and institutionalists old. The compatibility that is sought here is, therefore, between Post Keynesians and old institutionalists.

1. Introdução: do escopo do trabalho e algumas noções metodológicas iniciais

O objetivo desse trabalho é a apresentação de possíveis pontos em comum entre keynesianos e institucionalistas. Desde a década de 1970 a heterodoxia tem contribuído criticamente para o debate em Economia com pelo menos cinco escolas de pensamento: economia pós-keynesiana, economia institucional, economia austríaca, escola da regulação e abordagens marxistas (Hodgson, 1999a, p.11-12). Diante da diversidade no campo heterodoxo Lawson (2003a, 2005b) assinala que essa pluralidade refere-se aos diferentes



focos analíticos das mencionadas escolas de pensamento, não havendo entre elas uma distinção ontológica⁷.

Utilizo o conceito de programa de pesquisa científico (PPC) lakatosiano, o qual é composto de um núcleo rígido (paradigma, ontologia ou visão de mundo) e um cinturão protetor (teorias que compartilham uma mesma visão de mundo). Thomas Kuhn divide o paradigma em dois componentes: (i) matrizes exemplares, consistem na resolução concreta de problemas, estudos de caso e exemplos; (ii) matrizes disciplinares, respondem pelo conjunto de crenças, valores e técnicas compartilhadas pelos cientistas. Nesse sentido, um paradigma fornece através da definição e delimitação do objeto de estudo uma concepção de como é o mundo, como este se constitui e funciona, ou seja, fornece uma visão de mundo, uma ontologia. O cinturão protetor fornece os limites de um PPC, agregando em seu interior todas as teorias que compartilham uma mesma visão de mundo⁸.

Contudo, não adoto o critério preditivo de escolha entre PPC's de Lakatos, a qual sustenta que PPC's progressivos devem ser teórica e empiricamente progressivos, o que significa que esses PPC's produzem teorias capazes de prever fatos novos e esses fatos novos previstos devem ser corroborados empiricamente. A previsão não parece ser um critério legítimo de avaliação teórica, pois, primeiro, o futuro é imprevisível, segundo, tal critério envolve uma circularidade entre o conjunto de dados que fundamentam as previsões e a evidência empírica que serve de instância de teste⁹. Acredito ser a noção de crítica explanatória a mais adequada à avaliação de duas ou mais tradições de pensamento (ou PPC's)¹⁰. De forma sintética, dada uma realidade intransitiva – que independe, ao menos *relativamente*, de sua descrição e/ou identificação pelo sujeito cognoscente – e teorias ontologicamente fundamentadas, é possível avaliar diferentes teorias ou tradições de pensamento a partir da visão de mundo que produzem. Portanto, o simples fato de duas teorias tratarem de temáticas próximas não as torna ontologicamente compatíveis, e apesar de produzirem visões de mundo diferentes isso não implica que tais teorias sejam incomensuráveis, pois a intransitividade do objeto permite que elas sejam comparadas.

⁷ Lawson (1994, 1999, 2003a, 2003b, 2005a, 2005b) realiza uma série de leituras do pensamento pós-keynesiano e do institucionalismo americano a partir do realismo crítico.

⁸ Para as discussões relativas às metodologias de Kuhn e Lakatos ver Caldwell (1982). Especificamente sobre a concepção kuhniana de paradigmas ver Kuhn (2003).

⁹ Ver Duayer; Medeiros; Paineira, 2001b, p. 759.

¹⁰ O conceito de crítica explanatória está baseado na metodologia crítico-realista. Ver Lawson (1997).



Esses conceitos metodológicos serão importantes para a caracterização das escolas de pensamento que constituem o objeto desse trabalho, a economia keynesiana e a institucionalista. Tais escolas de pensamento não são homogêneas, e apesar de compartilharem temáticas comuns no âmbito da Macroeconomia e do Institucionalismo, pós-keynesianos e novos-keynesianos/ novo-clássicos, e velhos institucionalistas e novos institucionalistas, respectivamente, possuem visões de mundo diferentes, compartilhando programas de pesquisa distintos. Pós-keynesianos e velhos institucionalistas partilham um PPC heterodoxo, enquanto novos-keynesianos, novo-clássicos e novos institucionalistas fazem parte do PPC neoclássico. Nesse sentido, seria incomum unir novo-clássicos e velhos institucionalistas. A compatibilização que se busca aqui é, portanto, entre pós-keynesianos e velhos institucionalistas.

O presente trabalho encontra-se dividido em três partes além dessa introdução e da conclusão. Na primeira e na segunda parte contextualizo, respectivamente, a escola institucional e os keynesianos nos debates em Economia. Na terceira parte apresento os pontos em comum entre institucionalistas e pós-keynesianos, com base na literatura especializada.

2. Economia Institucional

A economia institucional não é uma escola de pensamento homogênea, comportando pelo menos duas vertentes: a velha economia institucional (VEI), fundada por Veblen, Commons e Mitchell, e a nova economia institucional (NEI), fundada por Coase, North e Williamson. Rutherford assinala ainda subdivisões tanto no interior da VEI quanto da NEI. De acordo com o autor, uma corrente da VEI, liderada por Veblen e Ayres, enfatizava uma dicotomia entre os modos cerimonial (instituições, estáticas) e instrumental (tecnologia, dinâmica) de pensar e fazer coisas, enquanto outra, liderada por Commons, se concentrava em questões relativas a direitos de propriedade e organizações (Rutherford, 1994, p.1-2). Essa última corrente está mais próxima da NEI, que, por sua vez, pode ser subdividida em um *core* neoclássico e um *core* austríaco, o último baseado no trabalho de Hayek concernente às instituições, bem como nos recentes desenvolvimentos de Langlois e Nelson e Winter (Rutherford, 1994, p.3). Dentre os autores que compartilham o *core* neoclássico da NEI existe também uma certa diversidade, Théret (2003) identifica pelo menos três vertentes: (i) Coase e Williamson, teoria da firma e custos de transação; (ii) North e Matthews, mudança institucional e



história econômica; (iii) Schelling, Schotter e Shubik, teoria dos jogos e equilíbrio num contexto de interações estratégicas.

Essa pluralidade no interior da economia institucional reflete não apenas diferentes focos analíticos, mas também divergências ontológicas significativas, que podem ser verificadas através da formação mesma dos programas de pesquisa da VEI e da NEI.

2.1. Velha Economia Institucional

As instituições somente foram explicitamente consideradas na teoria econômica com o advento da VEI, que sofreu influências da Escola Histórica Alemã, conhecida por ter empreendido a famosa batalha dos métodos (*Methodenstreit*) com a Escola Austríaca¹¹. A VEI tornou o projeto da economia institucional atrativo através da afirmação de seu caráter de *ciência empírica* (Rutherford, 2001, p.177). Veblen, em seu artigo *Why is Economics not an Evolutionary Science*, considerado a obra inaugural da economia institucional enquanto disciplina da Economia, identificou como não evolucionárias a Economia Clássica, a Escola História Alemã e a Economia Austríaca. Para Veblen “uma economia evolucionária deveria ser a teoria do processo de crescimento cultural conforme determinado pelo interesse econômico, a teoria de uma seqüência cumulativa de instituições econômicas estabelecidas em termos do processo mesmo” (Veblen, 1961[1898], p.77). As principais críticas de Veblen à economia ortodoxa referiam-se: (i) à concepção do homem como um *lightning calculator* de dor e prazer (hedonismo); (ii) ao foco no comportamento individual (taxonomia); (iii) à noção de lei natural teleológica, que imputa aos processos uma finalidade terminal (animismo). Backhouse (1985, p.227) aponta ainda a crítica de Veblen aos métodos dedutivo e indutivo.

¹¹ Hodgson (2001) e Rutherford (2001) destacam a disputa entre o método indutivo da Escola Histórica Alemã e o método dedutivo da Escola Austríaca. Aparentemente essa batalha dos métodos encontrou uma trégua na proposta conciliadora de Neville Keynes, em que o método apropriado – indutivo ou dedutivo – deve ser escolhido de acordo com o objeto que se pretende investigar. No entanto, Lawson (1997) desenvolve um argumento, fundamentado nos debates em filosofia da ciência, sugerindo que nem o método dedutivo nem o indutivo são capazes de proporcionar uma objetividade científica, a alternativa seria o método retrodutivo. Hodgson (1994, p.61) propõe uma distinção semelhante entre o método dedutivo e/ou indutivo do *mainstream* e o método abduutivo da velha economia institucional.



A objeção ao animismo refere-se às avaliações ortodoxas do processo econômico, que nele incutem uma teleologia imanente. Inicialmente Veblen atribuiu uma determinada modalidade de teleologia aos fisiocratas, a saber, uma visão *animista* do processo econômico, em que é identificada uma intencionalidade nos processos naturais. Outra modalidade de teleologia é identificada por Veblen no *homem econômico*, em que num ambiente competitivo, todos os fenômenos econômicos passam a encontrar explicação a partir dos propósitos desse homem econômico, normalmente já imbuído de todos os atributos necessários para a realização de uma escolha perfeitamente racional (agente como um *lightning calculator*).

Em sua crítica ao hedonismo, Veblen destaca o fato de que o “principal determinante do comportamento não eram os instintos, mas as instituições” (Backhouse, 1985, p.227). Nesse sentido, é importante destacar a idéia de evolução cultural de Veblen, em que a mudança institucional encontra-se “baseada num complexo processo evolucionário no qual as condições materiais da vida interagem com os hábitos mentais” (Backhouse, 1985, p.222). Não existe algo como um *homem econômico* despojado de qualquer sociabilidade, mas que, no entanto, é capaz de realizar todos os cálculos racionais necessários para maximizar seu estoque de prazer e dor, pois as escolhas, as ações, as relações, humanas são sempre mediadas por categorias sociais, por instituições. De acordo com a idéia de evolução cultural de Veblen, os hábitos mentais emergem das condições materiais, as modificando ao longo do tempo.

Veblen refuta o método dedutivo pelo fato deste não fazer referência à evidência empírica, e o método indutivo por não produzir qualquer teoria (Backhouse, 1985, p.227). Ou seja, de um lado são obtidas teorias sem referência ao mundo real – método dedutivo –, e por outro lado são capturadas evidências empíricas sem qualquer teoria a elas subjacente – método indutivo. Essa dicotomia entre esses dois métodos era a razão mesma do *Methodenstreit*, conforme assinalado acima.

A partir dessas críticas de Veblen à ortodoxia é possível identificar o papel que o autor destina às instituições no processo econômico. Em contraste com as

teorias ortodoxas, a proposta de Veblen de consideração das instituições como hábitos mentais inclui a instância na qual os sujeitos absorvem regras e normas de conduta sociais. Backhouse (1985) chama a atenção para o fato de que uma idéia de *endogeneidade das preferências* já estava presente em Veblen¹². Nesse sentido, as instituições, entendidas como regras e normas de comportamento, assumem o papel de possibilitar a ação dos sujeitos em sociedade. As instituições possuem, por conseguinte, uma dimensão de condicionamento e uma dimensão de liberdade, uma vez que a intencionalidade inerente à ação humana não é negada. Existe, nesse esquema conceitual, a possibilidade de mudança do comportamento individual através da transformação institucional. Todavia, tal transformação institucional encontra limites na própria ação individual, pois é somente através da ação dos sujeitos que as instituições se mantêm, por conseguinte, eventualmente se transformam¹³.

Todavia, apesar das críticas de Veblen à ortodoxia econômica, a proposta da VEI logo foi ofuscada pela resposta ortodoxa, que incorporou as temáticas concernentes às instituições em seu arcabouço teórico através da NEI.

2.2. Nova Economia Institucional

O *status* de ciência empírica garantira à VEI o *mainstream* econômico na Academia americana no entre guerras (Rutherford, 2001). No entanto, após a segunda guerra mundial, a situação havia mudado. Com a emergência dos métodos econométricos de análise o argumento da VEI, que vindicava para si o posto de ciência empírica, ficou enfraquecido. Não foi mais possível sustentar o argumento de que a ortodoxia econômica não atendia os critérios de cientificidade por não se comprometer com a investigação da evidência empírica. A ortodoxia recupera o espaço ocupado pela VEI no entre guerras.

A consideração de questões relativas às instituições não foi esquecida, mas retomada pela NEI a partir de outra perspectiva teórica. Ao contrário da VEI, a NEI não

¹² Hodgson fala em uma “causação reconstitutiva de cima para baixo”, em que as instituições são capazes de moldar as preferências dos indivíduos (Hodgson, 2001, p.100).

¹³ O problema metodológico quanto à prioridade da ação ou da estrutura advém, em última análise, do não reconhecimento de que ação humana e estruturas sociais são ontologicamente distintas. As estruturas sociais possuem uma modalidade de movimento casual, assumindo uma *relativa* durabilidade e autonomia em relação à ação humana. A categoria da intencionalidade está restrita à ação humana, apenas indivíduos agem intencionalmente orientados por projetos, estruturas sociais não possuem uma finalidade inerente, nesse sentido, não se movem teleologicamente ao encontro de resultados pré-estabelecidos. Esse ponto é destacado por filósofos como Bhaskar e Lukács (Cavalcante, 2005).



procurava construir um programa de pesquisa alternativo, mas contribuir com o desenvolvimento da tradição de pensamento dominante à sua época, a tradição neoclássica. A contribuição da NEI compreende, em termos gerais, a inserção das instituições na análise econômica a partir do instrumental teórico neoclássico (Rutherford, 2001, p.187). Douglass North, um dos autores fundadores da NEI, é ilustrativo a esse respeito.

A estrutura analítica é uma modificação da teoria neoclássica. O que esta retém é o suposto fundamental de escassez e, portanto, competição e as ferramentas analíticas da teoria microeconômica. O que esta modifica é o suposto de racionalidade. O que esta adiciona é a dimensão do tempo (North, 1993).

O artigo de Coase, *The Nature of the Firm*, é considerado a obra inaugural da NEI. Nesse artigo de 1937 o autor insere a idéia de custos de transação na análise econômica (Coase, 1998, p.72), posteriormente desenvolvida por Williamson. Coase (1937) afirma que nem sempre o mecanismo de preços funciona plenamente, existindo custos de transação inerentes à atividade econômica. O papel da firma é justamente a redução de tais custos de transação, que seriam maiores caso não existissem essas organizações, que operam como mecanismos alternativos de alocação de recursos¹⁴. Coase atribui a denominação *nova* economia institucional a Williamson, que assim a denomina como forma de diferenciá-la da *velha* economia institucional (Coase, 1998, p.72).

Tanto a NEI quanto a VEI sustentam uma discussão interdisciplinar, contudo, alerta Rutherford (2001), para uma colaboração frutífera entre a NEI e as outras ciências sociais é preciso cuidar da tensão entre os pressupostos neoclássicos e conceitos mais amplos como *normas sociais* e *valores compartilhados*¹⁵. Rutherford questiona ainda a adequação do instrumental neoclássico, inerente à NEI, para a análise das questões levantadas pela VEI.

Como foi possível observar, a economia institucional se divide em duas grandes vertentes, a VEI, que propõe um programa de pesquisa alternativo ao que à época de Veblen constituía apenas o germe do que atualmente é a tradição neoclássica, e a NEI, que

¹⁴ Coase reconhece pelo menos três mecanismos de alocação de recursos: o mercado, a firma e o Estado. A escolha do mecanismo de alocação é realizada com base no custo marginal da incorporação de um contrato a mais no interior da firma, caso seja positivo decide-se pela alocação no mercado. Ver Coase (1937, 1960, 1991).

¹⁵ Um exemplo de diálogo interdisciplinar é a reabertura do debate entre Sociologia e Economia, que pode ser visto tanto sob a ótica da Nova Sociologia Econômica, que busca ampliar os aspectos envolvidos na ação humana para além do comportamento racional maximizador, quanto sob a ótica do imperialismo econômico, liderado por Gary Becker, no qual propõe-se a aplicação do arcabouço utilitarista a todas as ciências sociais (Raud-Mattedi, 2005).



se estabelece como uma ampliação do conjunto de problemas analisados pelo instrumental teórico neoclássico. Embora a NEI tenha uma posição de destaque no âmbito da economia institucional moderna, a tradição vebleniana encontrou sua continuidade através do trabalho de institucionalistas contemporâneos, ou pós-veblenianos, como Geoffrey Hodgson, Warren Samuels e William Dugger¹⁶.

3. Economia Keynesiana

Assim como existe uma heterogeneidade no âmbito do pensamento institucionalistas, a obra de Keynes suscitou diversas leituras e controvérsias¹⁷. Os velhos-keynesianos lançam o debate em torno da velocidade da mão invisível, idéia que somente seria abandonada com o advento da economia pós-keynesiana na década de 1970.

3.1. Velhos-keynesianos, novo-clássicos e novos-keynesianos

A leitura velho-keynesiana foi dominante nas décadas de 1950/60, em que seus principais autores foram James Tobin, Paul Samuelson, Franco Modigliani e Robert Solow. Os velhos-keynesianos reconheciam a revolução de Keynes apenas no âmbito da política econômica, assumindo a idéia de lentidão da mão invisível. Nesse sentido, o governo deveria intervir porque salários e preços nominais são rígidos, o que seria a causa da lentidão da mão invisível. Na década de 1970 os velhos-keynesianos, em defesa da política fiscal, entram em contenda com o monetarismo de Milton Friedman, defensor da política monetária.

Uma nova versão do monetarismo surge com Robert Lucas, que inaugura a corrente novo-clássica. Os novo-clássicos criticam os velhos-keynesianos no que concerne à ausência de uma análise dos microfundamentos explicativos da existência de uma rigidez de preços e salários. Lucas é responsável ainda pelo conceito de expectativas racionais, em que é suposto de que os indivíduos, ao formarem suas expectativas, usam toda a informação disponível e conhecem o funcionamento da economia. Num mundo onde os indivíduos são dotados de expectativas racionais a política econômica é inócua, pois os indivíduos são capazes de se antecipar a tais políticas tornando-as ineficazes. Os novo-clássicos retomam a idéia de ajuste automático do mercado via preços e salários.

¹⁶ Ver Ferrari e Conceição (2001, p.9) e Conceição (2001, 2004).

¹⁷ A menos que seja feita referência em contrário, a exposição das subseções seguinte se baseia em Lima; Sicsú; Paula (1999).

Na década de 1980 surgem os novos-keynesianos, cujos principais autores são Joseph Stiglitz, Gregory Mankiw e David Romer. Os novos-keynesianos propõem um retorno aos novo-clássicos, desenvolvendo modelos no intuito de provar que a mão invisível existe e opera de forma ineficiente. Adicionam à idéia de expectativas racionais a idéia de imperfeições de mercado, afirmando a possibilidade de equilíbrio com desemprego por conta da rigidez de salários e preços. Ademais, os novos-keynesianos avançam a partir da crítica novo-clássica aos velhos-keynesianos, fornecendo microfundamentos para a existência das rigidezes através das noções de custos de menu e de salário eficiência.

3.2. Economia pós-keynesiana

A corrente pós-keynesiana surge na década de 1970 a partir dos trabalhos de Paul Davidson e Hyman Minsky. Os pós-keynesianos se destacam em relação às leituras da obra de Keynes por rejeitarem a idéia de uma mão invisível, o que os coloca em campos opostos em relação aos novo-clássicos; rejeitam ainda a concepção de que a hipótese de uma mão invisível lenta seja necessária para a explicação do desemprego, o que os distancia dos velhos-keynesianos. Para os pós-keynesianos, a revolução keynesiana estaria baseada numa análise oposta à visão de mundo neoclássica, em que a idéia de um equilíbrio atemporal é negada (Davidson, 1978, p.14). Contudo, a afirmação da inexistência de equilíbrio não implica que os eventos econômicos não possuam uma ordem teoricamente apreensível. O equilíbrio é uma entidade teórica, enquanto a questão da realidade possuir ou não uma ordem teoricamente apreensível refere-se às propriedades do objeto de estudo. O fato é que “a viabilidade da economia como ciência repousa no suposto de que existe uma ordem econômica capaz de gerar regularidades cuja identificação é a meta da atividade científica” (Carvalho, 1994, p.179).

A negação de microfundamentos distancia, por fim, o pensamento pós-keynesiano tanto de novo-clássicos quanto de novos-keynesianos. Numa perspectiva pós-keynesiana não faz sentido buscar os microfundamentos da macroeconomia, mas “usar a microeconomia para iluminar os motivos, escolhas e estratégias e a macroeconomia para compreender possibilidades, restrições, e desenvolvimentos efetivos” (Feijó, 2006, p.1). Segundo Oliveira Lima (1999), a questão relevante remete à compreensão de como os comportamentos individuais



podem se compatibilizar e estabilizar, o que remete antes ao estudo dos fundamentos institucionais do que aos microfundamentos.

Deste modo, os pós-keynesianos afirmam o pensamento de Keynes como constitutivo de uma nova visão de mundo, alternativa à visão de mundo (neo)clássica (Davidson, 1978; Carvalho, 1989, 1992; Chick, 2002). A crítica pós-keynesiana não é uma crítica imanente, ou seja, interna ao programa de pesquisa neoclássico, mas se apresenta como uma crítica externa, e enquanto tal busca desenvolver seu próprio programa de pesquisa, com seus próprios problemas e categorias teóricas. “Não se busca formas alternativas de dar sentido à construção ortodoxa ou de introduzir qualificações a seus postulados, mas, sim, de estabelecer visão paralela, autônoma, concorrente à escola ortodoxa” (Carvalho, 1989, p.180).

O objeto da teoria pós-keynesiana, desenvolvido por Davidson, é definido em torno de três pontos: (i) o processo de decisão ocorre num ambiente de incerteza não probabilística; (ii) não neutralidade da moeda; (iii) necessidade do estabelecimento de um sistema de contratos como um instrumento básico pelo qual os agentes alcançam algum tipo de coordenação perante o futuro incerto (Lima; Sicsú; Paula, 1999, p.20). Essa definição aponta para uma idéia central ao pensamento pós-keynesiano, a de *economia monetária de produção*, a qual somente é possível num ambiente de incerteza, no qual a moeda não é neutra (Davidson, 1978). “Esta economia monetária não se define apenas pela presença de moeda, mas pela *não-neutralidade* da moeda, no curto como no longo período” (Carvalho, 1989, p.180).

O conceito de economia monetária aponta para a inovação teórica de Keynes no que concerne à reformulação das funções da moeda. A moeda deixa de ser neutra, como nos postulados clássicos, para ser compreendida como um ativo, desejado pelos agentes. Naturalmente, o papel da moeda como um ativo somente faz sentido num ambiente de incerteza, no qual os agentes possuem uma razão para reter moeda. A função de reserva de valor da moeda desafia o mais importante postulado clássico – a lei de Say –, pois se os agentes demandam moeda não apenas para realizar transações, mas também para se precaverem com relação a um futuro incerto, esse entesouramento pode causar um desajuste entre oferta e

demanda. Ao contrário dos clássicos, e em oposição direta à lei de Say, Keynes afirma que é a demanda efetiva que determina a oferta, posto que os empresários pautarão suas decisões acerca de quanto produzir a partir da expectativa de demanda futura por seus produtos, comparando-a com os custos envolvidos em sua produção, caso o retorno seja satisfatório os empresários decidirão investir. Ao decidir pelo investimento, o empresário contratará trabalhadores, que uma vez empregados receberão um salário, em parte convertido em consumo, o que representa um aumento na demanda efetiva. Tal aumento na demanda poderá gerar expectativas otimistas quanto à demanda futura, fazendo com que os empresários façam novos investimentos, contratando mais trabalhadores, aumentando a demanda efetiva e assim por diante. Gera-se, portanto, um ciclo virtuoso de crescimento econômico, em que a demanda é o *input* que dispara esse ciclo através da influência positiva que exerce sobre as decisões de investimento.

A inserção do conceito de economia monetária é, portanto, fundamental para os pós-keynesianos, pois afirma àquela que talvez seja a idéia central do pensamento de Keynes, a saber, a compreensão da moeda como um ativo, como um fator “real” de uma economia monetária (Carvalho, 1989, 191). Deste modo, os pós-keynesianos negam as leituras da *Teoria Geral* como um caso particular de teorias neoclássicas, que buscam enquadrar os problemas propostos por Keynes num conjunto de questões postas pelo programa de pesquisa neoclássico. Os pós-keynesianos sustentam que Keynes pretendia romper com a visão de mundo (neo)clássica, o que parece ter sido negligenciado e/ou negado pelas demais correntes keynesianas.

4. Conexões entre pós-keynesianos e institucionalistas

Atualmente é possível identificar na literatura econômica um conjunto de autores que busca pontos de contato entre a escola pós-keynesiana e a VEI. Alguns trabalhos que tem como objetivo explícito uma combinação dessas duas escolas de pensamento são Hodgson (1989, 1999b), Ferrari e Conceição (2001) e Radzicki (2003, 2004)¹⁸.

¹⁸ Outras aproximações entre economia pós-keynesiana e o institucionalismo podem ser encontradas em Forstater (2001) e Conceição (2004). Augusto (2006) compatibiliza não apenas pós-keynesianos e institucionalistas, mas também essas duas escolas de pensamento com a abordagem da regulação. Richter (2001) busca um diálogo entre keynesianos e institucionalistas,

4.1. Instituições e processo de tomada de decisão

Hodgson identifica a possibilidade de colaboração entre pós-keynesianos e institucionalistas no que concerne ao processo de tomada de decisão, fundamentado no ambiente institucional. O autor sustenta ainda que as escolas de pensamento mais próximas de Keynes são a economia pós-keynesiana e a VEI. Contudo, antes de trazer a contribuição institucionalista para o debate, Hodgson investiga possíveis compatibilidades de alguns autores com o pensamento de Keynes – Piero Sraffa, Herbert Simon e George Shackle¹⁹. Alguns aspectos do pensamento de Sraffa interditam uma compatibilização com o pensamento de Keynes, como a negação de um papel central para a incerteza e as expectativas, a não sustentação de uma noção de tempo histórico, o não reconhecimento da moeda como uma mercadoria especial e a ausência de uma teoria da ação humana. Ao enfatizar a importância da incerteza e da incompletude do conhecimento no processo de tomada de decisão, Herbert Simon se aproxima do pensamento de Keynes.

Simon critica a noção de *substantive rationality* com base no argumento de que os indivíduos possuem uma limitação computacional, não sendo capazes de processar toda informação disponível. De acordo com Simon, os indivíduos são dotados de uma racionalidade limitada (ou *procedural rationality*). “O termo ‘racionalidade limitada’ é usado para designar escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões – limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (Simon, 1987, p.15). A ausência de uma capacidade de processamento completa ou global – conforme assinala Veblen (1962[1998]), os agentes não são *lightning calculators* –, impede que os indivíduos maximizem, mas é possível que estes atinjam um resultado aceitável, ou *satisficing* nos termos de Simon. Entretanto, o foco exclusivo no processo de tomada de decisão dos agentes impossibilitaria uma completa aproximação do pensamento de Simon ao de Keynes. Conforme assinala Hodgson, o objetivo da ciência social para Keynes, Marx e outros, é a explicação dos

mas a partir de escolas de pensamento mais alinhadas com o programa de pesquisa neoclássico, a saber, os novos-keynesianos e a NEI.

¹⁹ A menos que seja feita referência em contrário, os comentários acerca da compatibilidade do pensamento de Sraffa, Simon e Shackle com Keynes e a economia pós-keynesiana são realizadas com base em Hodgson (1989).



resultados intencionados e não intencionados da ação humana. Nesse sentido, os economistas behaviouralistas como Simon seriam deficientes na consideração das conseqüências não intencionadas que resultam das interações dos agentes (Hodgson, 1989, p.101). Ademais, é possível acrescentar, a informação necessária para a tomada de decisão pode não estar disponível, dada a presença de incerteza no ambiente econômico. Talvez o foco exclusivo na tomada de decisão, o que caracteriza uma perspectiva essencialmente microeconômica, tenha impedido Simon de considerar a incerteza ligada à inexistência de determinadas informações.

A incerteza que povoa a natureza econômica é causada não pela simples incapacidade dos agentes coletarem e processarem todas as informações disponíveis, mas pelo fato de que as informações necessárias não existem no momento da tomada de decisão: tal informação existirá apenas no futuro, que por sua vez, ainda será criado pelos agentes (Moreira, 2006, 201).

Por fim, Hodgson considera as contribuições de Shackle. O que torna Shackle um autor bastante próximo de Keynes é a consideração das expectativas no processo de tomada de decisão e o conceito de surpresa potencial, que remete à idéia de incerteza não probabilística. Dizer que o ambiente econômico é constituído de eventos incertos não significa que tais eventos sejam pouco prováveis, mas que não podemos saber com certeza o que acontecerá no futuro pela simples razão de que este dependerá de ações presentes, cujo resultado não pode ser inferido antes de sua efetivação. No processo de tomada de decisão os agentes baseiam suas ações em parte no que esperam da configuração efetiva do ambiente econômico futuro, ou seja, os agentes formam expectativas. Tais expectativas não se fundamentam em “nada sólido, determinável, demonstrável. ‘Nós simplesmente não sabemos’” (Shackle *apud* Hodgson, 1989, p.102).

Quanto à indeterminação do futuro, assinala Hodgson, tanto Keynes quanto Shackle e Hayek concordariam, o que distancia esses autores é a compreensão de como são formadas as expectativas e se essa é uma questão importante para a Economia. Para Hayek, a explicação dos fundamentos da ação consciente é tarefa da Psicologia, não da ciência social (Hodgson, 1989, p.103). Segundo Shackle, as expectativas são totalmente não causadas, conseqüentemente não explicadas no âmbito da Economia. “Shackle sugere que ações e expectativas são, para os



propósitos da consideração teórica, *completamente* não causadas, e a esse respeito difere de Keynes” (Hodgson, 1989, p.102). De acordo com Hodgson, não se deve passar da idéia de que a ação humana possui causas não causadas para a afirmação de que não existe qualquer fator responsável pelo molde das decisões e ações humanas. Keynes teria, mesmo que de forma vaga, mencionado a idéia de que as expectativas sobre o futuro de baseiam na psicologia dos indivíduos (Hodgson, 1989, p.102). Hodgson propõe em seguida um fundamento institucionalista para a formação das expectativas.

A ação, em resumo, é parcialmente determinada, e parcialmente indeterminada: em parte previsível, mas em parte imprevisível. O futuro econômico é ainda incerto, no sentido mais radical; ao mesmo tempo, todavia, a realidade econômica exibe um grau de padrão e ordem (Hodgson, 1989, p.104).

A referência aos elementos de padrão e ordem remete à idéia de que a condição para a ocorrência da ação humana (intencional) é a existência de estruturas sociais dotadas de *relativa* durabilidade e autonomia (Lawson, 1997, 2003b). De modo geral instituições podem ser definidas como tipos especiais de estruturas sociais.

Sem cometer muita violência à literatura relevante, nós podemos definir *instituições* como sistemas de regras sociais estabelecidas e prevaletentes que estruturam as interações sociais. Linguagem, moeda, lei, sistema de pesos e medidas, maneiras à mesa, e firmas (e outras organizações) são, portanto, todos instituições (Hodgson, 2006, p.2).

O conceito de instituição adotado por Hodgson remete à definição vebleniana de instituição com hábito de pensamento. A função do hábito na vida social é ajudar os indivíduos a lidar com a complexidade do ambiente, pois proporciona um modo de manter um padrão de comportamento sem que seja necessário realizar cálculos racionais globais (Hodgson, 1989, p.106). Hodgson indica que a idéia de hábito aparece explicitamente na obra de Keynes quando este considera o comportamento do consumidor – “o padrão de vida de um ‘homem’ usualmente possui a primeira palavra em sua renda” (Hodgson, 1989, p.107).

Outro exemplo da influência do hábito, ou das instituições, na vida social pode ser observado através do argumento de Thanos Skouras, que segundo, Hodgson (1989) fornece uma teoria dos preços institucionalista, alternativa à teoria dos preços neoclássica. Na teoria dos preços neoclássica, caso um preço P1



seja maior que o preço de equilíbrio P^* , haverá uma oferta acima e uma demanda abaixo da quantidade ótima, de modo que uma redução no preço P_1 resultará de ajustamentos promovidos pelos agentes individuais. Na teoria dos preços de Skouras, a existência do hábito permite que os agentes respondam ao preço P_1 sem que necessariamente ocorra uma redução de P_1 e conseqüente convergência ao preço P^* ; o preço P_1 pode nem se alterar, tudo vai depender da percepção que os agentes possuem de P_1 , percepção esta fundamentada no hábito. Se os agentes percebem o preço P_1 como um preço baixo, então, ao contrário do indivíduo neoclássico, os demandantes comprarão mais e os ofertantes decidirão vender menos, sem que o preço P_1 seja alterado. A idéia central é que um preço normal ou de equilíbrio é formado, em parte, pela *experiência histórica* (Hodgson, 1989, p.110). “Como Shackle argumenta em seu capítulo sobre ‘preços e convenções’, preços que ‘tem permanecido em níveis particulares por algum tempo adquirem desse modo alguma sanção e autoridade’” (Hodgson, 1989, p.112). Mesmo em mercados onde os preços são voláteis existem normas e regras que permitem seu funcionamento.

Nós devemos concluir que mesmo num mercado potencialmente volátil onde dramáticas mudanças de preços são possíveis, a troca é estruturada e a informação é publicada seletivamente de modo a ajudar a formação das expectativas e normas quanto aos preços (Hodgson, 1989, p.113).

Desta maneira, pode-se observar que num ambiente no qual os agentes decidem sob incerteza, as instituições assumem um importante papel de fundamentação das ações e decisões dos agentes econômicos. Vejamos na seqüência como instituições especiais como moeda e firmas se integram organicamente ao sistema econômico²⁰.

4.2. Instituições especiais: moeda e firmas

Ferrari e Conceição (2001) destacam a importância das instituições na vida social, especificamente, no que concerne à compatibilidade da VEI com o pensamento pós-keynesiano, os autores assinalam o papel de uma instituição especial, a moeda, no processo de tomada de decisão dos agentes²¹. Num ambiente

²⁰ Seria possível inserir o Estado nessas instituições especiais. Conforme assinala Chang (2002, p.546), o Estado é uma instituição responsável pela criação e regulação de determinadas instituições. Todavia, o Estado não será objeto da subseção seguinte.

²¹ No artigo *The Preconceptions of Economic Science*, Veblen (1961[1899], p. 124-125) assinala que, para os pedestres (*plain man*), a moeda não é meramente uma “*great wheel of circulation*”, visto que estamos numa *Geldwirtschaft* (economia monetária).



de incerteza, os agentes decidem com base em expectativas fundamentadas em instituições, num conjunto de regras e normas historicamente moldadas. Ademais, numa economia monetária de produção, a instituição da moeda possui um papel central nesse processo de tomada de decisão, cujo resultado será a configuração efetiva da realidade econômica. De modo mais específico, como o futuro é incerto e desconhecido os indivíduos preferem reter moeda (preferência pela liquidez), o que influenciará as decisões de gastos (consumo ou investimento) que, por sua vez, provocarão flutuações na demanda efetiva e no nível de emprego. Nesse sentido, a moeda aproxima, através de contratos monetários, passado, presente e futuro, coordenando a atividade econômica; tais contratos, denominados em unidades monetárias, *representam* a instituição de uma economia monetária (Ferrari e Conceição, 2001, p.3).

Além da moeda, a firma também é uma instituição importante no sistema econômico, dado que dois princípios norteiam o pensamento pós-keynesianos – a não neutralidade da moeda e o papel especial desempenhado pelos empresários numa economia monetária (Feijó, 1999, p.111). As decisões de investimento são tomadas no âmbito da firma, que tem como objetivo maximizar sua taxa de crescimento, o que é realizado com base nas expectativas dos empresários sobre o futuro (Feijó, 1999, p.112). Naturalmente, expectativas desfavoráveis em relação ao futuro podem gerar uma postergação das decisões de investimento, gerando flutuações na demanda efetiva e no nível de emprego. Não basta, no entanto, que expectativas favoráveis sejam formadas e/ou incentivadas, pois “é o grau de confiança nas expectativas que também determina o esforço que terá de ser feito para se implementar decisões de produzir e investir” (Feijó, 1999, p.115). Tanto expectativas quanto a confiança que os empresários nelas depositam são importantes num ambiente de incerteza, no qual não é possível conhecer o futuro, dado que este é o resultado mesmo das ações e decisões tomadas (ou não) com base nessas expectativas²².

22 Essa questão ilustra a noção de que a *negatividade* [*absence*] é real, ou seja, tanto a ação quanto a ausência de ação são responsáveis pela configuração efetiva da realidade. “Falta de chuva em regiões de plantio, não intervenção governamental numa esfera específica da economia, e greves no transporte público são tão causalmente eficazes e *a fortiori* reais, do que, respectivamente, chuva, ativa regulação governamental e trens e ônibus funcionando todo o tempo” (Lawson, 1997, p.63).



Existe uma complexa interconexão entre os níveis micro e macro de análise neste ponto: as firmas formam, ao nível micro, expectativas de vendas para obter os lucros almejados; a confirmação dessas expectativas depende, por outro lado, das próprias firmas gastarem o montante necessário para validar suas expectativas de vendas (Feijó, 2006, p.6).

A confiança nas expectativas futuras depende, em parte, da confirmação de expectativas pretéritas. Tal confirmação significa realização de lucros, o que depende, por sua vez, da efetivação de investimentos cujos retornos não estão garantidos *a priori*. Importante notar que tanto a decisão de investir quanto a decisão de não investir possuem conseqüências, a questão é como estabelecer um ambiente propício à formação de expectativas confiáveis, capazes de incentivar o investimento? Um ambiente institucional estável é importante, mas deve-se considerar que este não se constrói em abstrato, no sentido de que raramente verifica-se a existência de “boas” instituições em economias pouco desenvolvidas²³.

4.3. Do surgimento da Macroeconomia enquanto disciplina independente da Microeconomia

Além das conexões conceituais acima mencionadas, Hodgson (1999b) destaca que a Macroeconomia enquanto disciplina destacada da Microeconomia emerge através da obra de Keynes, mas com a ajuda dos institucionalistas americanos (ou VEI). Veblen fornece o conceito de propriedades emergentes e Mitchell contribui com os desenvolvimentos relativos à mensuração dos agregados econômicos. Além disso, Keynes expressa sua compatibilidade intelectual com Commons em uma carta de 1927 – “There seems to me to be no other economist with whose general way of thinking I feel myself in such genuine accord” (Keynes para Commons *apud* Ferrari e Conceição, 2001).

4.3.1. Veblen e o conceito de propriedade emergente: ontologia organicista, relacionalidade interna e realidade estratificada

Lawson (2003b) fornece um conceito de *estrato* emergente compatível com a noção de *propriedade* emergente de David Lane, autor referido por Hodgson (1999b, p.2) a esse respeito. Um estrato emergente é aquele que: (i) emerge de estratos inferiores, sendo formado por princípios operativos nesse estrato inferior;

²³ Chang (2004) é ilustrativo a esse respeito, fornecendo um bom argumento contra o institucionalismo de Douglass North.



(ii) permanece dependente do estrato inferior para sua existência; (iii) contém poderes causais irredutíveis ao estrato inferior, podendo ainda retroagir sobre esse estrato inferior (Lawson, 2003b, p.183).

Portanto, o material orgânico emergiu do material inorgânico. E, de acordo com a concepção que estou defendendo, o domínio social é emergente da (inter-) ação humana, ainda que com propriedades irredutíveis a, porém capazes de afetar causalmente, o último (Lawson, 2003b, p.183).

Deste modo, mesmo que a configuração macro seja resultado das decisões micro, a dimensão macroeconômica, enquanto estrato emergente, guarda uma autonomia *relativa* no que concerne às interações microeconômicas. Assim justifica-se uma Macroeconomia enquanto disciplina destacada da Microeconomia, o que somente pode ser sustentado caso as dimensões macro e micro possuam propriedades ontológicas irredutíveis umas às outras.

Sem o conceito de propriedades emergentes em Economia, não existe razão através da qual os fenômenos macroeconômicos não devam ser simplesmente analisados em termos microeconômicos: não existe necessidade de um nível relativamente autônomo de análise acima do microeconômico. A existência de propriedades emergentes ao nível macroeconômico torna possível uma macroeconomia relativamente autônoma (Hodgson, 1999b, p.7).

Nesse sentido, é possível falar em dois objetos que demandam não apenas um arcabouço teórico diferenciado, mas também uma perspectiva metodológica distinta. Em primeiro lugar, não é possível reduzir o resultado macro às interações micro, dada a existência de propriedades emergentes no domínio macro. Em segundo lugar, investigar o resultado macro sem que se incorra num reducionismo demanda uma perspectiva holista e uma ontologia organicista. Uma perspectiva holista remete à análise dos agregados macroeconômicos. Adotar uma ontologia organicista significa considerar relações internas, em vez de externas, entre as entidades componentes do sistema econômico, além do reconhecimento de que a realidade é composta de níveis hierárquicos interligados (Hodgson, 1999b, p.8). Essas noções remetem aos conceitos de relacionalidade interna, realidade estratificada²⁴ e totalidade, desenvolvidos por Bhaskar (1997, 1998) e difundidos

²⁴ Bhaskar (1997) propõe que a realidade consiste em três esferas (ou estratos): empírico, efetivo e real. Na esfera empírica estão os objetos identificáveis através da experiência sensível, a esfera efetiva comporta o curso de eventos observados, por fim, na esfera real residem leis e mecanismos



na Economia por Lawson (1997, 2003a). O conceito de totalidade refere-se a sistemas cujos elementos guardam entre si uma relacionalidade interna.

Uma relação Rab pode ser definida como *interna* se e somente se A não fosse o que *essencialmente* é a menos que B esteja relacionado com este do modo como está. Rab é *simetricamente interna* se o mesmo se aplica a B . (' A ' e ' B ' podem designar universais ou particulares, conceitos ou coisas, incluindo relações.) A relação burguês-proletariado é simetricamente interna; guarda de trânsito-Estado assimetricamente interna; motorista que passa-policial não (em geral) interna (Bhaskar, 1998, p.222).

Um exemplo é a consideração da firma no sistema econômico. Coase concebe a firma como um mecanismo de alocação alternativo ao mercado²⁵. Como o sistema de preços possui um custo – os custos de transação –, o mercado não é capaz de alocar todos os recursos de modo eficiente, a firma surge, então como um mecanismo de alocação alternativo. Caso os custos de transação sejam nulos a firma é desnecessária. Nesse sentido, o resultado macro independe da existência das firmas, de modo que a firma não possui uma relacionalidade interna com o sistema econômico²⁶. Numa perspectiva pós-keynesiana, a firma guarda uma relacionalidade interna com o sistema econômico, já que a decisão de investir parte dos empresários – no âmbito da firma que as decisões de investimento em ativos fixos e de financiamento do investimento são tomadas (Feijó, 1999, p.111-112). Se em sistemas econômicos estão implicadas atividades de produção e consumo não é possível pensar tais sistemas, pelo menos no capitalismo, sem firmas organizando a produção. Deste modo, não existem firmas fora do sistema econômico e não há sistema econômico capitalista na ausência de firmas²⁷. Na perspectiva pós-keynesiana a firma integra o ambiente econômico de forma orgânica, juntamente com a moeda e o Estado, categorias distintas quanto às suas

causais responsáveis pelo curso efetivo dos eventos. Bhaskar (1997) ilustra essa distinção entre esses três estratos da realidade com o exemplo da atração de pregos por um ímã. O ímã e os pregos representam os objetos empíricos, pertencem, portanto, à esfera do empírico. O evento em si, os pregos sendo atraídos pelo ímã, constitui a esfera do efetivo. O mecanismo que causa a atração dos pregos pelo ímã, no caso do magnetismo, encontra-se na esfera do real. Apesar da apresentação sequencial, e um pouco esquemática, dos estratos da realidade, estes são irredutíveis uns aos outros e dessincronizados, de modo que o real não pode ser reduzido ao efetivo, nem o efetivo pode ser reduzido ao empírico.

²⁵ Ver Coase (1937, 1991).

²⁶ Pode-se, no máximo, dizer que a firma é assimetricamente relacionada com os custos de transação, visto que são conceitos que emergem juntos, o que não implica que a firma sempre será a alternativa para a redução dos custos de transação.

²⁷ Poderíamos acrescentar, não há sistema capitalista na ausência da moeda como uma mercadoria especial e do Estado.



propriedades. Firmas, moeda e Estado são instituições, mas com poderes e funções que os diferenciam. Tais instituições geram, através de sua inter-relação, um ambiente econômico complexo e não previsível. A indeterminação do futuro, ou incerteza, não implica que tudo é possível, apenas sinaliza que apesar dos condicionamentos institucionais postos por decisões pretéritas, novidades podem ocorrer, o que é característico de sistemas abertos, históricos, como é o caso do ambiente econômico.

A suposição da incerteza no modelo pós-keynesiano não implica a ausência de regras do comportamento humano de padrões estabelecidos do comportamento econômico racional. Pelo contrário, num mundo de incerteza, instituições, regras e convenções emergem para sustentar as decisões (Feijó, 2006, p.3).

Apesar de tanto Coase, um autor da NEI, quanto pós-keynesianos reconhecerem a existência de elementos como incerteza e firma na economia, a forma como essas categorias compõem o sistema econômico é diferente; o que nos remete à discussão metodológica. Coase parte do programa de pesquisa neoclássico, o que implica uma noção de construção teórica diferente da fornecida pelo programa de pesquisa pós-keynesiano. Isso significa não apenas a consideração de categorias diversas, algumas até podem ser compartilhadas, mas significa fundamentalmente a adoção de visões de mundo, de concepções ontológicas distintas. Como os fundamentos ontológicos orientam a construção teórica que, por sua vez, geram determinadas prescrições de política econômica (Chick, 2002), ao se organizarem a partir de visões de mundo distintas as duas teorias propostas, apesar de fornecerem elementos teóricos semelhantes, não produzem os mesmos resultados práticos. Se toda teoria veicula uma visão de mundo e a configuração efetiva do mundo é resultado das decisões individuais, baseadas na percepção que os agentes possuem da realidade, então, o sistema econômico em parte é resultado das descrições teóricas que a Economia dele produz, por mais que o *mainstream* econômico se pretenda instrumental e não normativo²⁸.

²⁸ Conceito de ciência positiva, ciência normativa e instrumentalismo em Friedman (1981). Sayer aponta que *abstrações caóticas* são incapazes de capturar necessidades naturais, acabando por dividir o indivisível; não são capazes de capturar relações internas. Já *abstrações racionais* estão aptas a capturar relações internas, e também relações externas (Sayer, 1998, p.127). Esse ponto é importante porque todas as teorias produzem abstrações, pois essa é a única forma do pensamento



4.3.2. Mitchell e os agregados macroeconômicos: do uso da matemática em Economia

Mitchell, imbuído de uma perspectiva holista e organicista, sustentava que a Economia não deveria começar pela teoria do comportamento individual, mas com a *observação estatística de fenômenos coletivos* (Hodgson, 1999b, p.9). Nesse sentido, Hodgson reconhece Mitchell como um dos pais da Macroeconomia, ao lado de Keynes.

Para o Keynesianismo, a crença anti-reducionista de Mitchell foi crucial. Estando tradicionalmente ligado a visões holistas e organicistas, o institucionalismo desenvolveu e sancionou a conceituação e a mensuração dos agregados econômicos. Através do desenvolvimento das contas nacionais [national income accounting] o trabalho de Mitchell e seus colegas influenciou e inspirou a macroeconomia de Keynes (Hodgson, 1999b, p.10).

Finalmente, resta questionar por que Keynes e a economia pós-keynesiana possuem um reconhecimento em Economia não compartilhado pela VEI? Este é um fato curioso se considerarmos o fato de que a Macroeconomia surge através da obra de Keynes e dos desenvolvimentos dos institucionalistas americanos, conforme nos informa Hodgson. O próprio Hodgson fornece uma resposta que remete ao uso da matemática em Economia. Ao contrário dos pós-keynesianos, os autores da VEI, originais e continuadores, não teriam dado muita atenção à modelagem matemática²⁹.

Aparentemente os institucionalistas, enquanto enfatizavam a complexidade dos fenômenos econômicos e a necessidade de cuidadosas pesquisas empíricas, foram superados teoricamente [out-theorised] pelos matemáticos Keynesianos (Hodgson, 1999b, p.11).

capturar a realidade, a questão significativa é como essas abstrações são produzidas. O *mainstream* econômico sustenta a cientificidade de seus modelos “abstratos” a partir do argumento de que toda abstração produz um corte na realidade, não podendo reproduzi-la teoricamente em sua completude, portanto, fica justificada a produção de modelos baseados em hipóteses irrealistas. Como a realidade jamais pode ser conhecida em sua completude (nem objetivamente, pode-se acrescentar), as teorias não podem ser julgadas com base na objetividade de suas formulações conceituais, o único critério de avaliação disponível é, conseqüentemente, a capacidade preditiva das teorias (Friedman, 1981). O que Sayer está propondo é que não existe um único método de abstração, não existe um único modo de construção teórica. Um exemplo são as distintas concepções de firma entretidas por pós-keynesianos e Coase. Naturalmente, distintos métodos de abstração estão fundamentados em ontologias diferentes; métodos dedutivo e/ou indutivo são próprios de ontologias planas (realidade empírico-efetiva) e o método retrodutivo é próprio de uma ontologia estratificada nos domínios empírico, efetivo e real (Cavalcante, 2005).

²⁹ Interessante notar que também a NEI sofre críticas no que concerne às dificuldades de formalização. Ver Ménard (2001).



Esse fato torna-se ainda mais curioso se considerarmos que a VEI vindicava para si o posto de ciência empírica, contra as teorias excessivamente abstratas da ortodoxia econômica. Mitchell já apontava para o uso da Estatística em Economia antes da formação, na década de 1930, da Sociedade de Econometria.

A questão do uso da Matemática nas ciências sociais é avaliada de modo distinto por autores que, a partir de diferentes referenciais filosóficos, se denominam realistas como Hodgson (forthcoming), Blaug (2002) e Lawson (1997). Embora imbuídos de noções filosóficas de realismo distintas, os autores concordam que a utilização da matemática por ela mesma empobrece a teoria econômica, em lugar de fortalecê-la. A questão não é eliminar a matemática da ciência econômica, o que é inaceitável é a subordinação da ciência a seus instrumentos teóricos, sejam eles matemáticos ou não³⁰. Realistas críticos como Lawson sustentam que no processo de conhecimento a prioridade ontológica é do objeto. Isso significa dizer que a questão não é o que podemos conhecer a partir do instrumental teórico disponível, mas o que o objeto nos permite conhecer.

(...) é a natureza dos objetos que determina sua possibilidade cognitiva para nós; de modo que, na natureza, é a humanidade que é contingente e o conhecimento, por assim dizer, acidental. Desta forma, é porque paus e pedras são sólidos que eles podem ser apanhados e arremessados, não porque eles podem ser apanhados e arremessados que eles são sólidos (ainda que o fato de poderem ser manuseados dessa maneira possa ser uma condição necessária para nosso conhecimento de sua solidez) (Bhaskar, 1998, p. 206).

Dos três autores referidos, Lawson certamente é o que fornece as críticas mais radicais à formalização em Economia, sustentando uma modalidade de realismo distinta das de Hodgson e Blaug. A questão para Lawson e para os realistas críticos não é se os supostos da teoria são verdadeiros, mas se a construção teórica remete às propriedades do objeto, não é, portanto, uma questão de produzir modelos com supostos mais realistas, mas teorias com maior poder explanatório, cuja visão de mundo descreve de forma mais objetiva que suas concorrentes o sistema econômico. Assim, sustenta Lawson, seu realismo está diretamente ligado à ontologia, ou à natureza, constituição e estrutura dos objetos de estudo (Lawson, 1997, p.15).

³⁰ Como aponta Ménard (2001), em defesa da NEI, nem todos os modelos são matemáticos.



Seguindo o argumento de Lawson, o desenvolvimento da ciência econômica não pode estar subordinado às técnicas matemáticas, o que significa que determinados elementos componentes da realidade econômica não podem ser desconsiderados apenas pelo fato de que não são formalizáveis. Isso constituiria, nos termos dos realistas críticos, uma falácia epistêmica, ou uma redução de questões ontológicas a questões epistemológicas, ou a subordinação do objeto aos instrumentos teóricos utilizados para conhecê-lo. Conforme assinala Hodgson (1993), não é comum à ciência se definir a partir do seu conjunto de instrumentos teóricos, em lugar do seu objeto de estudo. Isso não significa que a matemática não possa ser utilizada em Economia, o que não é negado por nenhum dos autores acima referidos, todavia, a matemática permanece um instrumento, não o objetivo último da construção teórica. Essa é a diferença básica entre uma metodologia instrumental e a crítico-realista proposta por Lawson³¹. Nesse ponto os mais diversos tipos de realistas estariam de acordo.

5. Conclusão

Nas seções 2 e 3 foram apresentadas as várias ramificações tanto da economia institucional quanto da economia keynesiana, dentre as quais foram destacados os velhos institucionalistas e os pós-keynesianos para uma aproximação teórica. O que nos permitiu compatibilizar essas duas escolas de pensamento foi um compartilhamento de princípios ontológicos, que colocou pós-keynesianos e velhos institucionalistas num mesmo programa de pesquisa científico. A negação do funcionamento da economia como algo estático e regulado pelo mercado na busca de estados de equilíbrio, e a proposta de teorização da economia enquanto processo dinâmico, em que as decisões são tomadas sob incerteza, são pontos que representam uma visão de mundo comum à pós-keynesianos e velhos institucionalistas. Nesse sentido, a compatibilização proposta não significa apenas o reconhecimento da importância de determinados elementos teóricos, o que pode ser verificado entre autores da VEI e da NEI em relação às instituições e entre pós-keynesianos e novos-keynesianos no que concerne à moeda, mas fundamentalmente representa uma concepção comum referente à

³¹ O instrumentalismo metodológico remonta a um artigo de 1953 de Friedman (1981), no qual o autor defende que teorias científicas não são verdadeiras nem falsas, mas apenas instrumentos que nos permitem produzir previsões acuradas acerca dos eventos econômicos.



forma como se constituem e interagem os elementos componentes do sistema econômico. Esse ponto foi ilustrado com a noção de firma para pós-keynesianos e para Coase, autor da NEI.

Na seção 4 foram apresentados argumentos que apontam no sentido de uma profícua colaboração entre a VEI e a economia pós-keynesiana. Inicialmente discutiu-se o papel das instituições como fundamento para a tomada de decisão num ambiente de incerteza. Em seguida, foram propostas três instituições especiais, moeda, firmas e Estado, em que apenas as duas primeiras foram consideradas sob a ótica pós-keynesiana. Por fim, o argumento de Hodgson (1999b) acerca da participação da VEI no surgimento da Macroeconomia foi considerado. Dois autores foram destacados, Veblen e Mitchell. Veblen teria, com a noção de propriedade emergente, permitido a defesa da Macroeconomia enquanto disciplina independente da Microeconomia. Mitchell teve participação importante no desenvolvimento dos agregados macroeconômicos, sendo considerado por Hodgson um dos pais da Macroeconomia.

Outro ponto que mereceu atenção foi o maior reconhecimento da economia pós-keynesiana e uma certa desatenção dispensada aos velhos institucionalistas. A razão para tal, afirma Hodgson, teria sido a maior ênfase na modelagem matemática por parte dos pós-keynesianos, que nem por isso se aproximam do programa de pesquisa neoclássico. A questão do uso da matemática em Economia, rapidamente mencionada, suscita debates no âmbito da metodologia econômica. Tais debates são importantes não apenas para a ciência econômica, mas para as correntes heterodoxas que muito frequentemente são rechaçadas por falta de rigor matemático-formal, o que remete à questão do por que se constroem teorias econômicas: para ampliar seu rigor matemático e poder preditivo ou para capturar objetivamente a realidade econômica e nela interferir? Conforme indicado em alguns pontos, teorias diversas produzem visões de mundo distintas, e a sociedade é em parte permeada pelas concepções que dela entretemos. Sendo a Economia uma ciência de destaque entre as ciências sociais, seu papel no molde das estruturas sociais não é desprezível.

6. Referências

AUGUSTO, André Guimarães. Regulation School and the Contemporary Heterodoxies. In: INTERNATIONAL WORKSHOP UFF-UNISI, 2., 1-2 jun., Niterói, 2006.

BACKHOUSE, Roger. *A History of Modern Economic Analysis*. Oxford: Blackwell, 1985.

BHASKAR, Roy. *A Realist Theory of Science*. London: Verso, 1997.

_____. Societies. In: ARCHER, Margaret; BHASKAR, Roy; COLLIER, Andrew; LAWSON, Tony; NORRIE, Alan. (Ed.) *Critical Realism: essential readings*. Londres: Routledge, 1998.

BLAUG, Mark. Ugly currents in modern economics. In: MÄKI, Uskali. (ed.) *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

CALDWELL, Bruce. *Beyond positivism: economic methodology in the twentieth century*. Londres: George Allen & Unwin, 1982.

CARVALHO, Fernando J. Cardin. Fundamentos da Escola Pós-Keynesiana: a Teoria de uma Economia Monetária. In: AMADEO, Edward et al. (org.). *Ensaio sobre Economia Política Moderna: Teoria e História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Marco Zero, 1989.

_____. Sobre ordem, incerteza e caos em economia. *Revista Brasileira de Economia*, vol.48, n.2, p.179-188, 1994.

_____. *Mr Keynes and the Post Keynesians: principles of macroeconomics for a monetary production economy*. Cheltenham: Edward Elgar, 1992.

CAVALCANTE, Carolina Miranda. Ciência e Filosofia: uma discussão acerca da possibilidade do conhecimento objetivo. Niterói: [s.n.], 2005.

CHANG, Ha-Joon. Breaking the mould: an institutionalist political economy alternative to the neo-liberal theory of the market and the state. *Cambridge Journal of Economics*, vol.26, n.5, set., p.539-559, 2002.

_____. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. São Paulo: UNESP, 2004.

CHICK, Victoria. Theory, method and mode of thought in Keynes's *General Theory*. In: Conference of the International Network for Economic Methodology, Stirling, 2002.

COASE, Ronald. The Nature of The Firm. *Economica*, November 1937, pp. 386-495. Disponível em: http://people.bu.edu/vaguirre/courses/bu332/nature_firm.pdf (acesso em: 01.08.2005).

_____. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), p.1-44, 1960. Disponível em: <http://www.sfu.ca/~allen/Coase/LE1960.pdf> (acesso em: 01.08.2005).



_____. The institutional structure of production. Nobel Lecture, 1991. Disponível em: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1991/coase-lecture.html> (acesso em: 01.08.2005).

_____. The New Institutional Economics. *The American Economic Review*, vol.88, n.2, mai., p.72-74, 1998.

CONCEIÇÃO, Otavio Augusto Camargo. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? *Revista de Análise Econômica*, ano 19, n.36, 2001.

_____. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. In: ECONTRONACIONAL DE ECONOMIA da Anpec, 32., João Pessoa, 2004.

DAVIDSON, Paul. *Money and the real world*. Hampshire: MacMillan Press, 1978.

DUAYER, Mário; MEDEIROS, João Leonardo; PAINCEIRA, Juan Pablo. A miséria do instrumentalismo na tradição neoclássica. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v.15, n.4, p. 723-783, out.-dez., 2001.

FEIJÓ, Carmem Aparecida. Decisões empresariais em uma economia monetária de produção. In: LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando. (orgs.) *Macroeconomia moderna: Keynes e a Economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. Micro and Macro relations in a Monetary Production Economy. In: INTERNATIONAL WORKSHOP UFF-UNISI, 2., 1-2 jun., Niterói, 2006.

FILHO, Fernando Ferrari; CONCEIÇÃO, Otavio Augusto Camargo. A noção de incerteza nos pós-keynesianos e institucionalistas: uma conciliação possível? In: ECONTRONACIONAL DE ECONOMIA da Anpec, 29., Salvador, 2001.

FORSTATER, Mathew. An institutionalist Post Keynesian methodology of economic policy with an application to full employment. Working Paper nº18, 2001. Disponível em: <http://www.cfeps.org/pubs/wp-pdf/WP18-Forstater.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2006.

FRIEDMAN, Milton. A Metodologia da Economia Positiva. *Edições Multiplic*, v.1, n.3, p. 163-200, fev., 1981.

HODGSON, Geoffrey. Post-Keynesianism and Institutionalism: the missing link. In: PHEBY, John. (ed.) *New Directions in Post-Keynesian Economics*. Adelshot: Edward Elgar, 1989.

_____. Calculations, Habits and Action. In: GERRARD, Bill. *The Economics of Rationality*. London: Routledge, 1993.

_____. The Return of Institutional Economics. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard. (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press, 1994.

_____. *Evolution and Institutions: on evolutionary economics and the evolution of economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 1999a. 345 p.



_____. Post Keynesianism and Institutionalism: another look at the link. In: SETTERFIELD, Mark. *Growth, Employment and Inflation: essays in honour of John Cornwall*. London: Macmillan, 1999b.

_____. A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. *Revista Econômica*, v.3, n.1, p.97-125, junho, 2001.

_____. What are institutions? *Journal of Economic Issues*, vol.40, n.1, 2006.

_____. The problem of formalism in economics. In: HODGSON, Geoffrey. *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes*. Cheltenham: Edward Elgar (forthcoming).

KEYNES, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Prometheus Books, 1997.

KUHN, Thomas Samuel. *A Estrutura das Revoluções Científicas*. 7. ed. São Paulo: Editora Perspectiva, 2003.

LAWSON, Tony. The nature of Post Keynesianism and its links to other traditions: a realist perspective. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.16, n.4, p.503-538, 1994.

_____. *Economics and Reality*. London: Routledge, 1997.

_____. Connections and distinctions: Post Keynesianism and critical realism. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.22, n.1, p.3-14, 1999.

_____. *Reorienting Economics*. London: Routledge, 2003a.

_____. Institutionalism: on the need to firm up notions of social structure and the human subject. *Journal of Economic Issues*, vol.XXXVII, n.1, mar., p.175-207, 2003b.

_____. The nature of institutional economics. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 2(1), p.7-20, 2005a.

_____. The nature of heterodox economics. *Cambridge Journal of Economics*, vol.1, n.23, 2005b.

LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando. (orgs.) *Macroeconomia moderna: Keynes e a Economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

LIMA, Luiz Antonio de Oliveira. Uma reconsideração dos fundamentos microeconômicos da macroeconomia. In: LIMA, Gilberto Tadeu; SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando. (orgs.) *Macroeconomia moderna: Keynes e a Economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

MÉNARD, Claude. Methodological issues in new institutional economics. *Journal of Economic Methodology*, vol.8, n.1, p.85-92, 2001.

MOREIRA, Ricardo Ramallete. Relativizando o dilema estabilidade versus instabilidade: Keynes, o *Mainstream* e o conceito de *bifurcação* em Economia. *Revista EconômiA*, vol.7, n.1, jan.-abr., p.189-216, 2006.

NORTH, Douglass. Economic Performance Through Time. Nobel Lecture, 1993. Disponível em: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html>. Acesso em: 25 jul. 2005.

RADZICKI, Michael. Expectation Formation and Parameter Estimation in Uncertain Dynamical Systems: The System Dynamics Approach to Post Keynesian-Institutional Economics. In: Proceedings of the Twenty Second International System Dynamics Conference, jul., Keble College, University of Oxford, Oxford, 2004.

_____. Institutional Economics, Post Keynesian Economics, and System Dynamics: Three Strands of a Heterodox Economics Braid. In: HARVEY, John; GARNETT, Robert (eds.). *The Future of Heterodox Economics*. Michigan: University of Michigan Press, 2005.

RAUD-MATTEDI, Cécile. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. *Política e Sociedade*, v.6, p.59-82, 2005.

RICHTER, Rudolf. Macroeconomics from the viewpoint of modern institutional economics, 2001. Disponível em: <http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/albert/mitarbeiter/richter/institut/macroinst.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2006.

RUTHERFORD, Malcolm. *Institutions in Economics: the old and the new institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

_____. Institutional Economics: then and now. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), p.173-194, 2001.

_____. Bounded Rationality. In: EATWELL, J. et. alli. (ed.). *The New Palgrave*. London: Macmillan, 1987.

SAYER, Andrew. Abstraction: a realist interpretation. In: ARCHER, Margaret et al. (Ed.) *Critical Realism: essential readings*. Londres: Routledge, 1998.

THÉRET, Bruno. As instituições entre as estruturas e as ações. *Lua Nova*, n.58, p.225-254, 2003.

VEBLEN, Thorstein. Why is Economics not an Evolutionary Science. In: _____. *The place of science in modern civilization and other essays*. New York: Russell & Russell, 1961[1898].

_____. The preconceptions of economic science II. In: VEBLEN, Thorstein. *The place of science in modern civilization and other essays*. New York: Russell & Russell, 1961[1899].

Particularidades Econômicas do Crack: o Mercado do Crack

Taciana Santos de Souza

Mestre e Doutoranda em Economia Social e do Trabalho pela UNICAMP. Bolsista do CNPq – Brasil

Cássio da Silva Calvete

Doutor em Economia Social e do Trabalho pela UNICAMP e professor adjunto da UFRGS

Resumo

Perante a preocupante expansão do consumo de crack no Brasil, faz-se necessário conhecer melhor como ocorre o funcionamento do mercado de crack no país, isto é, conhecer a origem da mercadoria e como ocorre a sua produção, a oferta e a demanda. Também analisar, conforme a disponibilidade de dados, as particularidades da oferta e da demanda do psicoativo.

palavras-chave: *Crack*; economia da droga, mercado de *crack*, drogas, historia do crack

Introdução

O *crack* é uma droga semissintética³², estimulante e altamente tóxica, que é fumada tipicamente em cachimbos artesanais e apresenta-se na forma de pequenas pedras de coloração clara, quase branca (BARLETTA, 2009). A palavra *crack* é uma formação onomatopéica, derivada do som dos estalos emitidos durante a queima da pedra³³. Diversos estudos científicos atribuem à droga o alto grau de dependência que ela ocasiona a curto prazo e apontam consequências danosas à saúde dos usuários. O vício pela pedra não se “pega” nem se constitui de uma doença contagiosa, ainda que o termo “epidemia” seja empregado ao se referir à rápida expansão desse mercado consumidor. Além das características físicas e químicas desse psicoativo, diversos determinantes econômicos são atribuídos à rápida popularização da droga, como o preço baixo, a intensa oferta e o alto “custo-benefício” comparado a outras drogas.

³²O Ministério da Saúde, considerando as etapas de produção, classifica as drogas em três grupos principais: naturais, semissintéticas e sintéticas. O primeiro grupo, cuja maconha, ópio e tabaco participam, não passa por transformações químicas e é obtido exclusivamente na natureza, passando, no máximo, por etapas de extração ou de purificação. O segundo reúne drogas como o cigarro, a heroína ou o álcool, que resultam da transformação química de substâncias naturais, podendo ser produzido em laboratórios ou em indústrias. O último grupo caracteriza-se exclusivamente pela produção laboratorial, como é o caso do LSD, do ecstasy, das anfetaminas e dos outros fármacos legalizados. (BARLETTA, 2009)

³³ O termo “pedra”, quando usado neste trabalho, estará se referindo ao *crack*.

Com o propósito de comprovar ou de desmistificar essas ideias pré-concebidas, este artigo analisará o mercado de *crack*, enfatizando as particularidades econômicas da droga. Todavia, serão desconsiderados os aspectos psíquicos e biológicos oriundos ao consumo da pedra, assim como as consequências ao organismo desses dependentes químicos. Embora esses sejam aspectos relevantes, serão tratadas, exclusivamente, as características sociais e econômicas relacionadas a este psicotrópico – salvo os aspectos da saúde mental do indivíduo, que poderão resultar em custos sociais.

Assim, o estudo começa discorrendo sobre o cenário socioeconômico atribuído à criação da droga nos Estados Unidos e à inserção dela no mercado brasileiro. A segunda seção abordará as principais características econômicas da produção e da oferta deste psicoativo, como os processos de produção, os custos, as barreiras à entrada no comércio, a relação da droga com os bens substitutos e complementares e a comercialização/tráfico da mesma. Por último, na seção 3 será analisado o consumo e a demanda da “pedra”, caracterizando o perfil do usuário, a relação “custo-benefício” da droga e a elasticidade-preço do consumo.

1. O *CRACK* – A ORIGEM DA MERCADORIA

O primeiro documento escrito de que se tem conhecimento sobre o *crack*, é de 1985, referente a uma notícia do jornal *New York Times* (JACOBS, 1999). Não se pode afirmar com exatidão uma data específica, mas sabe-se que a droga surgiu nos Estados Unidos, na década de 1980, para atender às demandas das zonas suburbanas, cujos moradores não possuíam renda suficiente para consumir drogas mais elitizadas (ESCOHOTADO, 1996; DOMANICO, 2006). A cocaína não se popularizou como o ópio, devido ao elevado preço de venda. Da plantação da folha à transformação em cloridrato de cocaína, etapas complexas constituem a cadeia produtiva da droga, o que implica em altos custos de produção.

Outro fator importante – se não for o principal – que resultou na criação do *crack*, foram as políticas de repressão orientadas pelo DEA³⁴ e, em seguida, pelas Nações Unidas, de proibição de determinados solventes usados na elaboração de drogas ilícitas, entre as quais estavam incluídos a acetona e o éter. Esses solventes

³⁴ Drug Enforcement Administration, integrante do Departamento de Justiça dos Estados Unidos.



são os principais compostos para a transformação da pasta-base de coca em cocaína. A dificuldade na obtenção dessas substâncias acarretou na escassez da droga e, conseqüentemente, na alta dos preços, o que indica que o *crack* foi o infeliz resultado de uma política proibicionista (ESCOHOTADO, 1996).

Nos países produtores de coca, nem sempre a cocaína era exportada em pó, devido aos altos custos de transformação e à (quase) inexistência de laboratórios químicos que permitiam a transformação da pasta em cloridrato de cocaína (ESCOHOTADO, 1996). Além disso, o transporte desta droga requeria determinados cuidados. Se houvesse o contato com água, por exemplo, a substância não mais serviria para o uso por via nasal. Portanto, era necessário obter uma forma de reaproveitar essa droga inutilizada para a aspiração, evitando, assim, o desperdício. A cocaína dissolvida em água poderia ser injetada ou fumada³⁵ (DOMANICO, 2006). O uso pelo fumo era preferido ao uso injetável, tendo em vista os riscos de contaminação de doenças como a AIDs ou a hepatite – conseqüentes do compartilhamento de seringas; assim como o aumento da probabilidade de sofrer uma overdose, pois esse método dificulta o controle e a administração das dosagens pelo usuário, já que atinge diretamente a corrente sanguínea (KOPP, 1998; DOMANICO, 2006). Além disso, a forma fumada produzia um vapor de cocaína pura que potencializava o efeito no cérebro. Entretanto, exigia um complexo processo de elaboração e de transformação, que não era traficado, sendo produzido apenas pelo próprio consumidor (ESCOHOTADO, 1996; DOMANICO, 2006).

Por outro lado, o *crack* era produzido em laboratórios caseiros, de forma simples, não requerendo a adição de substâncias controladas no mercado. O principal componente para transformar a pasta-base em “pedra” é o bicarbonato de sódio – uma substância simples, com baixo custo, que se pode adquirir em qualquer farmácia³⁶ (ESCOHOTADO, 1996; DOMANICO, 2006). Isso facilitou a entrada da droga no mercado negro, que, logo, se popularizou. Segundo Escotado, “Se a cocaína representa o luxo dos triunfadores, a pasta-base e o *crack* serão o luxo dos miseráveis, como corresponde a um substituto mais potente

³⁵ A cocaína fumada é conhecida como “*freebasing*”.

³⁶ O bicarbonato de sódio é utilizado comumente para tratamento estomacal.

e dez ou doze vezes mais barato que o seu original.” (1996, p. 181, tradução nossa³⁷).

A disseminação do consumo da, então, nova droga implicou consequências negativas aos dependentes químicos. Isso pode ser notado ao comparar o número de óbitos resultantes de intoxicações agudas nos Estados Unidos. Ao longo do ano de 1976, houve apenas uma morte correlata ao uso de cocaína. Dez anos depois, foram registradas 600 mortes, por infecção aguda, ainda no primeiro semestre (ESCOHOTADO, 2002).

Ao longo do mandato do Presidente Reagan (1981-1989), o cenário socioeconômico naquele país se caracterizou pelo alto índice de desemprego na população negra, pelo aumento da massa carcerária e pela baixa renda das camadas mais pobres da sociedade, que recebiam o menor salário mínimo real dos últimos 30 anos (ESCOHOTADO, 1996). Algumas famílias encontravam, no comércio de narcóticos, uma fonte de recursos financeiros. Assim, muitas crianças e adolescentes não consumiam psicotrópicos, mas vendiam para contribuir com as finanças familiares. Em cidades grandes, algumas crianças ajudavam os traficantes, passando-lhes informações sobre os perigos de algumas regiões. Muitos desses jovens tinham 9 ou 10 anos e poderiam receber, diariamente, até 100 dólares (ESCOHOTADO, 2002).

Pode-se concluir, portanto, que o *crack* resultou de uma política de repressão ao consumo de cocaína e que o comércio desse psicoativo se expandiu ao lado da pobreza e da falta de oportunidades nas zonas mais desfavorecidas economicamente ou “esquecidas” socialmente.

No Brasil, a droga também entrou no mercado, na mesma década em que foi criada nos Estados Unidos. Em 1989, foi datada a primeira ocorrência de consumo da droga, que só teve a primeira apreensão policial em 1991 (NAPPO; OLIVEIRA, 2008; NAPPO; SANCHEZ, 2002). É provável que os primeiros usuários brasileiros fizessem a produção caseira, que não formava ainda pedras da droga, apenas

³⁷ No original: “Si la cocaína representa el lujo de los triunfadores, la pasta base y el crack serán el lujo de los miserables, como corresponde a un sucedáneo más potente y diez o doce veces más barato que su original.”



“cascas”. No entanto, as técnicas de venda dos traficantes contribuíram consideravelmente para a expansão do mercado da “pedra”.

Durante essas duas décadas de existência do *crack*, o consumo brasileiro foi crescente, mas se intensificou, realmente, a partir de 2008. Ao longo desse período, não foram constatadas alterações nos preços (NAPPO; OLIVEIRA, 2008), podendo-se afirmar que o produto não acompanhou a inflação, reduzindo, portanto, o preço real de venda da pedra. Da estabilidade dos preços, também se pode induzir à ideia de que a composição e a qualidade da droga tenham decaído ou sofrido alterações nos níveis de pureza ou nos componentes de produção. Essas peculiaridades decorrentes do mercado da droga serão analisadas, sob o ponto de vista da oferta, a seguir.

2. A PRODUÇÃO E A OFERTA DE *CRACK*

As expectativas relacionadas ao *crack* induziram os traficantes à forçada inserção da pedra no comércio ilegal. Em São Paulo, a estratégia adotada para incluir este novo produto ilícito no mercado apoiou-se na redução da oferta de outros psicotrópicos nas “bocas”³⁸, o que implicou a escassez de opções e, conseqüentemente, a experimentação do *crack* pelos dependentes químicos (CEBRID, 2002; NAPPO; OLIVEIRA, 2008; NAPPO; SANCHEZ, 2002).

Como os agentes do narcotráfico detêm o poder da distribuição da quantidade de bens ofertados e da determinação da variedade desses bens, pode-se afirmar que influenciam fortemente na decisão do consumidor. Ainda que o dependente químico tenha preferências pessoais e assuma a decisão final da própria escolha, os estudos que relacionam a sequência de drogas consumidas antes da experimentação do *crack* apontam que esses fatores exógenos são determinantes à escolha do consumidor (NAPPO; SANCHEZ, 2002). Portanto, a análise das tendências do mercado torna imprescindível na orientação das políticas públicas sobre drogas.

Conforme retrata uma pesquisa realizada em 2002, com usuários e ex-usuários de *crack*, as quantidades e os tipos de psicoativos que antecederam a

³⁸ Os pontos de distribuição e de venda do *crack* são conhecidos como “bocas”, “tráfico de asfalto”, “biqueiras” ou “bocadas”.

“pedra” variaram conforme a época. O grupo de usuários e ex-usuários mais maduro (na faixa dos 30 anos de idade) caracterizou-se por um histórico de maior disponibilidade de diferentes drogas e pelo uso maior de uma determinada droga conforme a época, o que enfatiza a determinação da oferta na preferência do consumidor. No caso dos dependentes químicos mais jovens, a sequência de drogas usadas até o primeiro “pega” de *crack*, caracterizou-se por uma semelhança de psicotrópicos entre os grupos, assim como pela redução da variedade de opções que o grupo mais antigo teve para consumir. Ainda que o grupo mais maduro tivesse mais opções de drogas a consumir, pôde-se identificar uma semelhança entre os dois grupos, cujo consumo de álcool, de tabaco, de solventes e de maconha foram ressaltados (NAPPO; SANCHEZ, 2002).

De modo geral, a percepção da oferta de drogas aumentou no Brasil todo no início do século XXI. Conforme o I e II Levantamento Domiciliar, realizado nas maiores cidades do país – com mais de 200 mil habitantes, organizado pelo Centro Brasileiro de Informações sobre Drogas Psicotrópicas – Cebrid, a proporção dos entrevistados que consideram muito fácil comprar drogas, se assim desejassem, cresceu do ano 2001 para 2005. A Tabela 1 **Tabela** consolida os resultados dessa pesquisa.

Tabela 1 - Percepção quanto à facilidade de se obter drogas específicas, caso desejassem, no Brasil – 2001-2005

Percepção de oferta de drogas específicas	2001 (%)	2005 (%)	Var. p.p.
LSD-25.....	21,6	31,4	9,8
Heroína.....	21,1	29,6	8,5
<i>Crack</i>	36,1	43,9	7,8
Cocaína.....	45,8	51,1	5,3
Maconha.....	60,9	65,1	4,2
Solventes.....	68,3	67,9	-0,4
Benzodiazepínicos.....	40,6	39,4	-1,2

Fonte: Cebrid (2002; 2006). Elaboração própria.

Durante o ano de 2001, o *crack* foi considerado como uma droga muito fácil de ser comprada por 36,1% da amostra do Levantamento, ocupando a 5ª posição quando comparado a outras drogas. Indicando uma expansão da oferta³⁹, em 2005, 43,9% dos entrevistados julgou essa facilidade na aquisição da “pedra”, aumentando em 7,8 p.p.⁴⁰ essa percepção entre o intervalo de 4 anos. O psicotrópico apresentou uma expansão do mercado mais rápida que a cocaína – que teve uma variação positiva de 5,3 p.p. no mesmo período –, mas ainda era considerada uma droga mais fácil de ser comprada. Outro indicador importante foi a redução da percepção quanto a facilidade de se adquirir solventes, ainda que esse decréscimo seja pequeno (-0,4 p.p.), comparado a representatividade da amostra⁴¹, que passou de 68,3% em 2001, para 67,9% em 2005.

Por mais altos e representativos que sejam os indicadores de oferta conquanto à facilidade de obter-se droga, a comercialização mantém os parâmetros de descrição, comuns no mundo da ilegalidade, assim como não se sustenta na abordagem direta aos usuários de psicotrópicos. Isso é indicado na tabela 2, que questiona a percepção quanto à oferta de drogas na vizinhança, nos últimos 30 dias.

Tabela 2 - Percepção, referente aos últimos 30 dias, das pessoas entrevistadas quanto à oferta de drogas na vizinhança, no Brasil- 2001-2005

Percepção de oferta de drogas	Brasil		
	2001 (%)	2005 (%)	Δ 2005 - 2001 (p.p.)
Pessoas que viram alguém vendendo drogas	15,3	18,5	3,2
Pessoas que foram procuradas por alguém que queria lhe vender drogas	4,0	5,2	1,2

Fonte: Cebrid (2002; 2006). Elaboração própria.

³⁹ Na economia, a “oferta” de um bem está relacionada à quantidade produzida e a disponibilidade do produto no mercado. No caso das drogas ilícitas, não se pode estipular a quantidade de drogas ofertada nas bocas-de-fumo. Usa-se, portanto, a percepção dos entrevistados quanto à facilidade de adquirir determinada droga, se assim desejassem, como um indicador de oferta.

⁴⁰ Pontos percentuais.

⁴¹ Amostra: 8.589 entrevistados, em 2001; 7.939 entrevistados, em 2005.

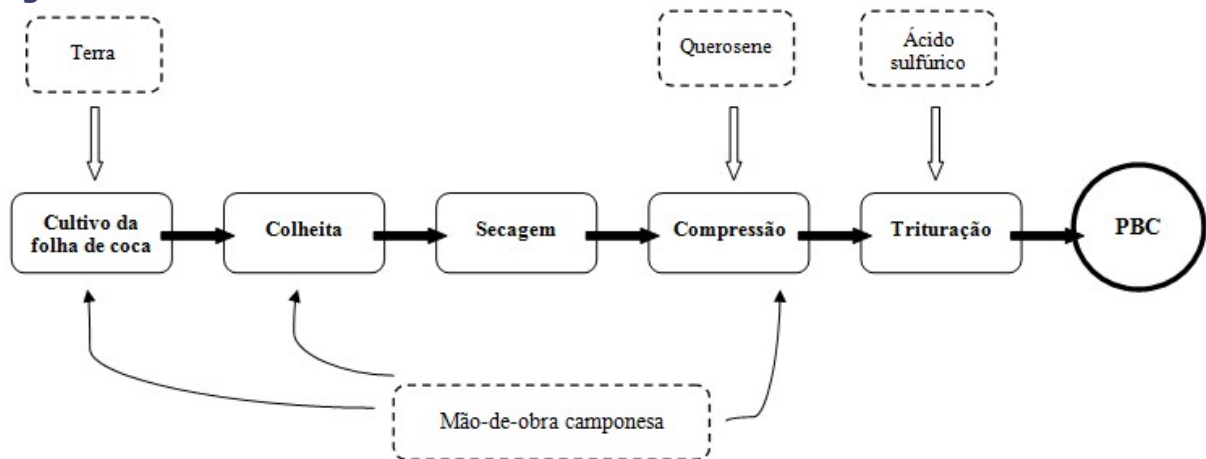
Analisando os dados da Tabela 2, pode-se perceber uma “baixa” percepção, embora crescente (aumento de 3,2 p.p. entre as duas datas), no que se referem às pessoas que notaram traficantes em negociação, próximos ao local de residência. No Brasil, 15,3% da amostra relatou essa incidência em 2001, e 18,5%, em 2005.

Quanto a essas pesquisas, a análise “[...] temporal dos levantamentos indica que a restrição do acesso à determinada droga pode diminuir seu consumo, porém desencadeia um processo, praticamente imediato, de substituição por outras drogas mais disponíveis.” (NOTO et al., 2003, p. 61). Assim, antes de compreender esse processo de substituição, faz-se necessário compreender as particularidades da produção do *crack*, com o propósito de identificar a cadeia produtiva e as potencialidades e as fraquezas desse comércio ilícito.

2.1 As Etapas e os Custos de Produção e as Barreiras à Entrada no Mercado

Considerando a pasta-base de coca (PBC) o principal insumo do *crack*, entende-se que ele seja um produto derivado do PBC ou, ainda, um subproduto da cocaína. Para melhor compreensão das etapas de produção, a Figura 1 ilustra a cadeia produtiva da pasta base de cocaína.

Figura 1 - Cadeia Produtiva da Pasta Base de Cocaína



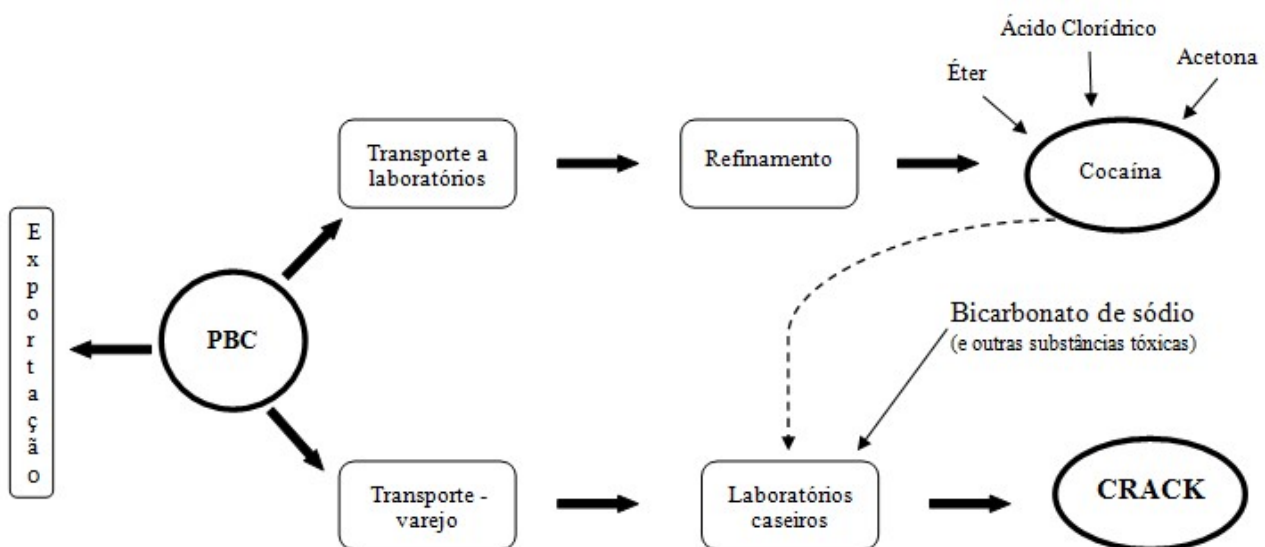
Fonte: Elaboração própria.

O insumo básico da cadeia produtiva do “pó” são as folhas da planta de coca. A partir do cultivo, ocorre a colheita e, então, o armazenamento para a secagem dessas folhas. Após essa etapa, adiciona-se querosene às plantas recolhidas e secas, para serem esmagadas pelos camponeses andinos, que o fazem de modo rudimentar, sem uso de máquinas, utilizando os próprios pés descalços,

nesse processo de compressão. Do resultado dessa mistura, passa-se para a próxima etapa, pela qual é acrescentado ácido sulfúrico e, por fim, é triturada a composição. O resultado é chamado de “Pasta Base de Coca” – PBC. A pasta simboliza o produto final desta cadeia, podendo já ser comercializada ou exportada (LEITE; ANDRADE, 1999; ESCOHOTADO, 2002; NAPPO, SANCHEZ, 2002; DOMANICO, 2006).

Do resultado final da cadeia produtiva da pasta-base, pode-se designar a mercadoria à exportação ou à iniciação de duas novas cadeias, a do “pó” e a da “pedra”. Para se chegar à cocaína de fato, o PBC, insumo inicial, é transportado por traficantes, até os países que sediam os locais para o refinamento, onde ocorrerá o processo de purificação. Nessa etapa, são utilizados insumos como ácido clorídrico, acetona e éter. Essa transformação da base em “pó” exige laboratórios químicos⁴² avançados tecnologicamente. A Figura 2 representa essas etapas pelo desenho da cadeia produtiva.

Figura 2 - Cadeia Produtiva da Cocaína e do Crack



Fonte: Elaboração própria.

Na cadeia produtiva do *crack*, o insumo inicial – outra finalidade do PBC – é adquirido por grupos traficantes menores em pontos de varejo de drogas. A pasta, acrescida de bicarbonato de sódio e de outros componentes tóxicos, é

⁴² Assim como o Paraguai e o Chile, o Brasil possui laboratórios de refinamento de cocaína, o que proporciona o aumento do fluxo de PBC no país (ESCOHOTADO, 2002).



transformada na “pedra”, em pequenos laboratórios, situados, quase sempre, nas casas ou nos apartamentos dos próprios produtores de *crack* (GONZATTO, 2009; GAVA, 2010). O cloridrato de cocaína também pode ser usado como insumo na fabricação da “pedra”, apesar de não ser vantajoso financeiramente.

Quanto aos custos de produção e à rentabilidade dos insumos, acredita-se que a produção do *crack* seja mais vantajosa que a da cocaína. Para se obter 1 quilo de cocaína, são necessários de 3 a 5 quilos de PBC – dependendo do “cozinheiro”, é usada uma quantidade maior ainda de pasta (ESCOHOTADO, 2002). O preço de 1 grama de “pó” custava entre 15 a 25 reais em 2011 (informação verbal)⁴³. Já o preço da “pedra” custa, em média, 5 reais (OXI, 2011; TORRES, 2011).

A organização do comércio de psicotrópicos é caracterizada pelo oligopólio, cuja força bruta e armada é o fator determinante à “conquista” das bocas. Esses locais não são vendidos ou negociados, sendo simplesmente tomados por traficantes concorrentes ou defendidos pelos “donos” do negócio. No entanto, o mercado de *crack* apresenta peculiaridades distintas. Não há grandes barreiras à entrada no comércio e na produção, tendo em vista a facilidade da produção da pedra. Assim, os pontos de venda são descentralizados e podem facilmente ser multiplicados, para atender as demandas do produto (AMORIM, 2010a; GAVA, 2010; DUPLA, 2011; MARTINS, 2011).

Desse modo, o traficante de *crack* diferencia-se do vendedor das demais drogas pela fraqueza que apresenta. Isso é claramente percebido pela facilidade com que são presos os narcotraficantes de “pedra”, que não mantêm um “exército” de defesa como as grandes facções traficantes de outras drogas. Ao comparar, por exemplo, as notícias de combate ao tráfico do Rio de Janeiro e de Porto Alegre até a primeira década do Século XXI; percebe-se que, no primeiro, eram presos grandes grupos armados, com grandes quantidades de drogas (principalmente, maconha e cocaína) e com milhares de notas de dólares (AZEVEDO, 2010; MÜZELL, 2010a; MÜZELL, 2010b). Ao contrário, no segundo, eram apreendidas pedras de *crack*, um ou outro revólver (ou qualquer tipo de arma simples) e pouco dinheiro, que

⁴³ Informação obtida pelo delegado Marcus Viafore, diretor do Departamento de Investigações Criminais, do DENARC – RS. Os valores da cocaína variam conforme o grau de pureza dela.



normalmente apresentava-se como moeda e não atingia o valor de mil reais (ROCHA, 2009; AMORIM, 2010a; AMORIM, 2010b; GAVA, 2010; WAGNER, 2010).

A quase inexistência de barreiras à entrada no mercado das “pedras” pode ser um fator relevante na precificação; afinal, o excesso de agentes no comércio dificulta a elevação dos preços. No entanto, essa formação de diversos pontos de venda com poucos integrantes, na maior parte, pouco organizados, aumenta a suscetibilidade desses traficantes à prisão. Todavia, cada vez mais contemporaneamente, o uso e a venda de drogas ilícitas, particularmente do crack, propiciam relações em que é impossibilitada a distinção clara da figura do usuário à do traficante. Nesse sentido, o consumidor que compra algumas doses a mais e repassa a outros amigos, com ou sem ganhos diretos, acaba se interligando à rede de comércio (FELTRAN, 2008⁴⁴ apud RUI, 2012).

2.2 Bens Substitutos e Bens Complementares ao Crack

Bens substitutos, segundo a Microeconomia tradicional, são produtos escolhidos pelo consumidor, com demanda inversamente proporcional. A elevação no preço ou redução da oferta de um determinado bem implica o aumento de outro. Ao contrário, bens complementares apresentam uma relação de demanda diretamente proporcional; ou seja, o aumento do consumo de um determinado produto acarreta imediatamente o aumento deste outro, que “complementa” o uso daquele (VARIAN, 2003).

No caso das drogas, é claramente percebida uma substituição na quantidade demandada pelo dependente químico. Esse fato é notado ao verificar que o consumo de determinados psicoativos aumenta, enquanto o de outros, reduz. Uma pesquisa realizada em Porto Alegre, em 2010, apontou uma variação inversa entre o uso de *crack* e de inalantes entre as crianças e os jovens em situação de rua⁴⁵. A Tabela 3 apresenta esses resultados.

⁴⁴ FELTRAN, Gabriel. *Fronteiras de Tensão: um estudo sobre política e violência nas periferias de São Paulo*, IFCH/Unicamp. Tese de doutorado, 2008.

⁴⁵ Esse conceito refere-se ao jovem que destina algumas horas do seu dia nas ruas, em locais específicos, sem acompanhamento de algum responsável maior de idade, e que desenvolve atividades como “[...] trabalhar informalmente, brincar e perambular.” (NEIVA-SILVA, 2010, p. 5).

Tabela 3 - Frequência do consumo de *crack* e de solventes por jovens em situação de rua de Porto Alegre, em 2004, 2008 e 2010

Drogas	(1) 2004 (%)	(2) 2008 (%)	(2) 2010 (%)
<i>Crack</i>	8,3	1,6	54,1
Solventes	25,5	58,9	10,1

(1) Uso no último mês; (2) Uso diário.

Fonte: Neiva-Silva (2010). Elaboração própria.

Em 2004, dos jovens entrevistados que se encontravam em situação de rua, em Porto Alegre, apenas 8,3% havia fumado *crack* no último mês, enquanto 25,5% confirmaram o uso de inalantes. Em 2008, reduzindo a frequência pesquisada para o consumo diário, apenas 1,6% havia fumado pedra nas últimas 24 horas, e 58,9% haviam inalado algum tipo de solvente. Na pesquisa realizada dois anos depois, houve uma inversão na proporção das duas drogas, pois 54,1% afirmaram ter usado *crack* até um dia antes, e 10,1% confirmaram essa frequência de uso para inalantes. Nas palavras do coordenador da pesquisa, há uma “[...] tendência de substituição do uso de solventes pelo uso de *crack*.” (NEIVA-SILVA, 2010, p. 30).

Cabe ressaltar que, as pesquisas direcionadas às pessoas em situação de rua, não restringem o comportamento do consumidor a uma amostra ou grupo específico, visto que grande parte dos “pedreiros”⁴⁶ – salvo algumas exceções⁴⁷ - encontram-se nessas condições ou vão para as ruas para fumar a droga. A seção 3 deste trabalho aprofundará a semelhança no comportamento e no perfil destes consumidores.

Se o *crack* serviu como um bem substituto aos inalantes, na cidade de Porto Alegre, deve-se atentar aos possíveis bens que podem substituí-lo. O histórico das respostas que o mercado dá às políticas públicas de repressão induz à grande capacidade e agilidade de inovação desses produtos. Assim, não podendo prever novas drogas que poderão ser criadas, algumas já se mostram como possíveis bens substitutos: a merla e o oxi.

⁴⁶ Apelido destinado aos usuários de *crack*, pelos traficantes.

⁴⁷ Em pesquisa realizada em São Paulo, uma dependente química de *crack*, de 36 anos, relatou o serviço de *crack deliver*, explicando que telefonava e levavam a droga na casa dela (NAPPO; OLIVEIRA, 2008).

A merla é um psicotrópico muito semelhante ao *crack*, que também é fumado, mas é mais tóxico e mais simples de ser produzido. Ela é derivada da pedra, sendo considerada como o “lixo do *crack*”, pois é produzida com os restos não aproveitados desta (CEBRID, 2006).

A outra droga, que também inclui a cocaína como insumo, é o oxi. Fumada de modo semelhante ao *crack*, em cachimbos, apresenta o mesmo formato de pedra, mas com coloração mais escura, mais amarelada. Vindo da Bolívia e do Peru, o psicoativo já apareceu em quase todo o Brasil. Acredita-se que o oxi seja decorrente da falta de insumos como bicarbonato de sódio em determinadas regiões, cuja utilização de gasolina, de querosene ou de diesel participa da produção da nova “pedra”. Esse psicotrópico é um forte concorrente à substituição do *crack* especialmente pelo baixo preço, pois é comercializado por 2 reais, menos da metade do preço do *crack* (OXI, 2011).

Além da substituição característica no mercado de drogas ilícitas, “algumas drogas levam à utilização de outras como complementos das primeiras” (NAPPO; SANCHEZ, 2002, p. 428). Ao que tudo indica, o consumo do *crack* está diretamente associado ao de álcool, de cigarro e de maconha. A Tabela 4 compara a incidência do uso de drogas entre os jovens em situação de rua, em Porto Alegre, no ano de 2010:

Tabela 4 - Frequência do uso de drogas entre jovens em situação de rua, em Porto Alegre - 2010

Porto Alegre	Uso na vida (%)	Uso no ano (%)	Uso no mês (%)
<i>Crack</i>	72,5	64,7	53,9
Álcool	92,6	77,9	52,9
Cigarro	86,8	81,4	76,5
Maconha	80,9	66,2	58,3

Fonte: Neiva-Silva (2010). Elaboração própria.

Dos jovens entrevistados em situação de rua na capital gaúcha, 72,5%, já experimentaram o *crack*; 92,6%, bebidas alcoólicas; 86,8%, cigarro; e 80,9%, maconha. Do mesmo modo, 64,7% fumaram a “pedra” no último ano, 77,9%, 81,4% e 66,2% fizeram uso, respectivamente, de álcool, de cigarro e de maconha no mesmo período. O uso dessas drogas, nos últimos 30 dias, também se

apresentou como 53,9% para o *crack*, 52,9% para o álcool, 76,5% para o cigarro e 58,3% para a maconha. Em outras palavras, o quadro desses jovens em situação de rua na capital do estado é crítico, pois a frequência de consumo de *crack* superou ao do álcool.

A bebida alcoólica é comumente ingerida durante o fumo da “pedra” ou após ela, porque potencializa o efeito da droga ilícita. Outro potente complemento é o tabaco. Ele participa ativamente do consumo de *crack*, pois as cinzas do primeiro auxiliam da queima do segundo. Esse uso conjunto das duas drogas é melhor explicado por uma usuária: “[...] corta o isqueiro no meio e coloca um caninho de metal (na parte de baixo) e em cima o alumínio [...] fura o alumínio com uma agulha e em cima dos furos coloca as cinzas de cigarro e em cima delas, a pedra [...]” (Usuária de 18 anos, identificada pela inicial “D” apud NAPPO; OLIVEIRA, 2008, p. 216).

Além disso, após o fumo continuado da droga, ficam resíduos no cachimbo, que são removidos e reaproveitados pelos usuários. A permanência dessa “borra escura” provoca um efeito mais intenso que a própria “pedra”, conforme explica um usuário de 30 anos, identificado pela inicial P.: “[...] se a pedra é a cocaína ampliada 10 vezes, a borra é a pedra ampliada mais 10, entendeu?” (apud NAPPO; OLIVEIRA, 2008, p. 216).

Outra caracterização do uso associado de drogas é o de maconha com *crack*. A mistura dessas duas drogas é conhecida como “mesclado” ou “melado”. Essa forma é tida, pelos usuários, como um meio de reduzir os efeitos negativos da “pedra”, assim como a “fissura”⁴⁸ provocada por ela. Além disso, ao minimizar as alterações psíquicas, o mesclado não impede a continuação da rotina diária do usuário que, segundo algumas citações, vicia menos (NAPPO; OLIVEIRA, 2008). Para o dependente químico “J.”, de 30 anos, “[...] o efeito da pedra é instantâneo, dura 30 segundos e depois você já está alucinado, querendo mais (...) quando está com a maconha na cabeça, você relaxa e deixa pra depois [...]” (apud NAPPO; OLIVEIRA, 2008, p. 216).

⁴⁸ Fissura é a vontade incontrolável de sentir os efeitos de da droga. (NOTO et al., 2003)



Se, de um modo incisivo, a oferta influencia as escolhas do dependente químico, de outro, as preferências dele também. Diversos fatores sociais, econômicos e psicológicos coincidem no perfil do usuário e nas decisões dele. Portanto, associado à oferta, é necessário compreender as especificidades do consumo e da demanda desse mercado.

3 O CONSUMO E A DEMANDA DE CRACK

O consumo e a demanda de crack, inicialmente, caracterizavam-se por abranger a classe social mais pobre, o que levou o historiador Antonio Escotado a defini-la como “la cocaína del pobre” (ESCOHOTADO, 1995, 1996 e 2002). No entanto, como em uma “epidemia”, não há como imunizar determinado grupo social ou classe. Logo, a atual situação do consumo dessa droga não se restringe mais, exclusivamente, aos pobres.

Considerando a abrangência nacional, a demanda por drogas ilícitas cresceu, ainda que lentamente, entre os anos de 2001 e 2005. A droga ilícita mais utilizada no país ainda era a maconha até aquele ano, que elevou esse patamar em 1,9 p.p., ao longo desses quatro anos. Até 2005, a segunda mais utilizada, segundo o Levantamento Domiciliar do Cebrid, eram os solventes. Ainda que o uso, em 2001, tenha sido 5,8% e, em 2005, 6,1%, esse uso na vida cresceu apenas 0,3 p.p., indicando uma discreta elevação na demanda desses psicoativos. Nesse mesmo período, a cocaína apresentou o segundo maior crescimento com relação ao consumo (0,6 p.p.), que passou de 2,3%, em 2001, para 2,9%, em 2005. O crack, ainda consumido em proporção menor, apresentou um crescimento de 0,3 p.p. entre esses anos, o que é uma proporção bastante significativa ao considerar que o uso em 2001 era de 0,4% e, em 2005, passou 0,7% - quase o dobro. A Tabela 5 apresenta esses dados, bem como o de outras drogas para comparação.

Tabela 5 - Consumo de drogas ilícitas na vida, no último ano ou mês, no Brasil - 2001-2005

Drogas ilícitas	Uso na vida			(1) Uso no ano	(2) Uso no mês
	2001 (%)	2005 (%)	Var. p.p.	2005 (%)	2005 (%)
Maconha	6,9	8,8	1,9	2,6	1,9
Cocaína	2,3	2,9	0,6	0,7	0,4
Alucinógenos	0,6	1,1	0,5	0,3	0,2
Crack	0,4	0,7	0,3	0,1	0,1
Solventes	5,8	6,1	0,3	1,2	0,4
Merla	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
Heroína	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Opiáceos	1,4	1,3	-0,1	0,5	0,3
Qualquer droga ilícita ..	19,4	22,8	3,4	10,3	4,5

Fonte: Cebrid (2002 e 2006). Elaboração própria.

(1), (2) Dados não fornecidos no Levantamento Domiciliar de 2001.

Outro importante dado que pode ser obtido pelo Cebrid é quanto à percepção de demanda e de consumo de drogas no Brasil. A Tabela 6 mostra o percentual de entrevistados que viram pessoas procurando por traficantes para comprar psicoativos, pessoas que procuraram alguém para obter drogas ou pessoas que viram alguém sob efeito de dessas substâncias, no último mês:

Tabela 6 - Percepção, referente aos últimos 30 dias, das pessoas entrevistadas quanto à demanda e ao consumo de drogas na vizinhança, no Brasil - 2001-2005

Percepção de demanda por drogas	2001 (%)	2005 (%)	Var. p.p.
Pessoas que viram alguém procurando por traficantes de drogas	15	18,3	3,3
Pessoas que viram alguém sob efeito de drogas.....	33,6	36,9	3,3
Pessoas que procuraram alguém para obter drogas.....	1,4	1,9	0,5

Fonte: Cebrid (2002 e 2006). Elaboração própria.



Nas três situações, houve crescimento da percepção da demanda e do consumo de drogas no Brasil, entre os anos 2001 e 2005. O percentual de pessoas que viram alguém procurando por traficantes de drogas passou de 15 para 18,3, no período analisado. A mesma variação (3,3 p.p.) ocorreu para a percepção do consumo, isto é, de pessoas que viram alguém sob efeito de drogas no último mês, passando de 33,6%, em 2001, para 36,9%, em 2005. Quanto às pessoas que procuraram alguém para comprar entorpecentes, houve uma pequena variação, de 1,4% para 1,9%, entre os dois anos.

Outro dado analisado é o julgamento do risco do consumo de drogas. A maioria dos entrevistados considerou o consumo de cocaína e de crack com o maior risco, pelo qual 77,1% dos entrevistados no ano 2005 consideraram como risco grave consumir essas drogas uma ou duas vezes na vida. Para o consumo diário, esse indicador passou para 98,8%.

É nítida a diferenciação que é dada a determinados tipos de drogas. O crack é considerado uma droga de alto risco pela percepção dos entrevistados e, embora não se possa usar o julgamento individual como indicador decisivo de demanda e de oferta, ele serve como orientador das políticas públicas sobre drogas, pois possibilita interferir nos rumos desse comércio ilícito. Contudo, o estudo do perfil do consumidor de crack torna-se imprescindível ao foco das ações governamentais.

3.1 O perfil do usuário

Os principais estudos com usuários de *crack* apontam o perfil de um indivíduo de baixa renda, desempregado ou com emprego informal (que realiza “bicos”), de baixo nível educacional, solteiro, jovem e predominantemente masculino (NAPPO; SANCHEZ, 2002; NAPPO; OLIVEIRA, 2008). A maior parte dos usuários vive no contexto da rua, onde moram ou trabalham, o que facilita o uso de psicoativos (NOTO et al., 2003). Muitos deles conseguem manter o uso problemático através de atividades que envolvam guardar carros, pedir esmolas, assaltar, prostituir-se ou envolver-se com o próprio tráfico.

Além dos danos causados à saúde dos usuários, alterações psíquicas e comportamentais caracterizam o contexto social dos “*crackeiros*”. Não é à toa que



há um alto índice de suicídios e de homicídios na causa das mortes desses usuários, cuja expectativa de vida é reduzida não apenas pela toxicidade da droga no organismo, mas também pelas causas externas, que envolvem violência aos indivíduos dependentes (NAPPO; SANCHEZ, 2002; NAPPO; OLIVEIRA, 2008).

Como a violência é uma consequência diretamente associada ao *crack*, a maioria dos usuários apresenta passagem pela polícia. O roubo e o assalto são atividades exercidas mais por homens que por mulheres. Como afirmou um usuário identificado pelo inicial G, de 29 anos, ao ser indagado sobre trabalho, respondeu: “Eu trabalho sim, sou assaltante e traficante.” (apud NAPPO; SANCHEZ, 2002, p. 425). Já as mulheres, quando roubam, preferem fazê-lo dentro de casa, pois consideram arriscado assaltar desconhecidos e temem sofrer alguma reação da vítima.

Todo dia roubava para ter o *crack*. Cada dia fazia uma loucura pior que a outra para ter a droga, porque o *crack* é triste, quanto mais você tem mais você quer, mais você quer, mais você quer. Enquanto ele não acaba com você, enquanto sua consciência não volta, você não para. Eu não ía embora para casa e continuava usando sem parar. Eu roubava velho, mulher, menos homem que eu tinha medo. Além disso eu saía com outros caras para ter droga. Fazia programa e assim conseguia mais grana. Roubei tudo que eu tinha em casa desde tênis, roupa até televisão, videocassete. Cheguei a roubar cheque da minha mãe e falsificar. (Usuária identificada como CC, de 22 anos apud NAPPO et al., 2004, p. 50)

Embora a maioria dos usuários sejam homens, o crescente consumo entre mulheres é preocupante. Primeiramente, é importante salientar que grande parte do sexo feminino que começa a consumir a “pedra”, inicia por influência do parceiro (NAPPO et al., 2004). Em pesquisa realizada nos EUA, o pesquisador Philippe Bourgois (2003) afirma que 100% das mulheres entrevistadas se relacionavam com presidiários ou ex-presidiários e coloca a predominância da influência social, pois essas moças são criadas em bairros, cuja vizinhança desconhece qualquer morador que não conviva com presidiários ou indivíduos em situação de rua.



Outro ponto relevante é que o sexo feminino, de modo geral, apresenta um consumo mais intenso, pois as mulheres costumam utilizar doses mais altas e fumar com maior frequência, por apresentarem menor resistência à abstinência do que os homens (NAPPO et al., 2004). Essa fissura e dependência pelo *crack* insere um outro tipo de comércio, que participa do mercado da droga: o do sexo. Desse modo, muitas usuárias passam a se prostituir em troca de “pedra” ou de dinheiro para comprá-la. O desespero pelo psicoativo é tanto que as leva a situações arriscadas, pelas quais aceitam relações sexuais sem uso de preservativo, a preço de bagatela ou em posições que uma prostituta se negaria a fazer (NAPPO et al., 2004). O descuido pessoal típico do usuário aliado à prostituição contribui para a associação de doenças sexualmente transmissíveis como, por exemplo, a AIDS, aos consumidores de *crack* (NEIVA-SILVA, 2010). Conforme explica a usuária identificada como FD, de 27 anos:

Chega uma hora que acaba o dinheiro, eu olho prá um lado e pro outro e não tem nada. Saio prá rua. Se aparecer um programa, não importa a hora, eu vou. Já corri muito risco por causa disso. Uma vez cheguei num carro e disse ‘vamos pro hotel’ e o cara falou ‘só tenho 5 reais, vamos no carro mesmo, é só uma’... Montei no carro e ele me deixou sozinha às três horas da manhã prá lá de Uchôa (cidade próxima de Rio Preto) a pé. Cheguei em Uchôa só às 5 da manhã. Outro pôs um revólver na minha cabeça, outro me jogou prá fora do carro, ralei toda a perna. Às vezes é no quarto mesmo, o cara fala ‘eu pago até vinte, mas se eu ficar sem camisinha, não gosto de usar camisinha’, aí eu penso: ‘vinte são 4 pedras de 5 reais... vamo embora’. (FD27 apud NAPPO et al., 2004, p. 53)

Conforme retrata outra usuária identificada como ZS, de 21 anos: “[...] quando eu usava farinha, eu nunca fiz programa prá comprar a droga, só foi o *crack* mesmo.” (apud NAPPO et al., 2004, p. 55), essa troca sexual por droga é diretamente associada à “pedra”. Esses depoimentos estão inseridos numa pesquisa realizada pelo Cebrid, coordenada pela Solange Nappo, em 2004, que entrevistou 75 usuárias de *crack*. Da amostra, 23% tinham menos de 20 anos, 36% tinham entre 21 a 30 anos, 32% entre 31 a 40 anos e 9% tinham 41 anos ou mais; a maioria fumou *crack* pela primeira vez entre 16 a 20 anos, 77% apresentavam como nível de escolaridade o Ensino Fundamental concluído, 19%, Ensino Médio e



apenas 1%, Ensino Superior. Das usuárias, 91% não trabalhavam e conseguiam sustentar o uso problemático através de “bicos”, especialmente os serviços como “aviões” do tráfico ou com prostituição⁴⁹.

A maioria dessas mulheres tem filhos, alguns gerados pela prostituição, sendo que eles não são criados por elas. Esse fato é um importante agravante social, pois aumenta o número de crianças órfãs no país. Em Porto Alegre, por exemplo, estima-se que 70% das crianças que moram em abrigos são filhos de usuárias de *crack* (AZEVEDO; MAZUI, 2010). Além disso, muitas crianças já nascem dependentes da droga, sofrem pela abstinência e pelo abandono e desenvolvem-se com consequências pelo consumo materno durante o período de gestação, pois apresentam dificuldades de aprendizado e retardos na fala e na coordenação motora; sem considerar as que nascem com vírus HIV, herdado da mãe (RETRATO, 2011).

Além dos descuidos pessoais, a forma de uso da droga contribui para a disseminação de doenças. Como o principal instrumento utilizado como cachimbo é a “latinha de alumínio”, que serve como suporte à “pedra”, o aquecimento do metal provoca queimaduras e bolhas na região dos lábios e nos dedos dos usuários. Isso aumenta o risco de contágio de HIV, já que muitas usuárias trocam “pedras” preferencialmente por sexo oral, provocando o contágio dessas feridas com o sêmen (NAPPO; SANCHEZ, 2002).

Por fim, os traficantes têm visto no sexo feminino um mercado consumidor promissor, pois a mulher é melhor “pagadora” do que o homem (RETRATO, 2011). Se o homem depende do assalto, corre o risco de não conseguir dinheiro para pagar a dívida ou de ser preso, enquanto a mulher pode pagar o próprio consumo vendendo o corpo. Na cidade de Canoas, no RS, foram identificados narcotraficantes que exerciam a função de cafetão, agenciando programas para usuárias (AMORIM, 2010b). No entanto, a prostituição não é uma fonte de renda

⁴⁹ Um fator psicológico relevante é o descuido dessas mulheres, antes mesmo do consumo da pedra. Além de terem iniciado a vida sexual cedo – 80% antes dos 15 anos, 93% delas não usaram preservativo na primeira relação sexual. Todavia, antes de ingressarem ao mundo do *crack*, tiveram poucos parceiros sexuais (em média, 4), após, consideraram incontáveis (NAPPO et al., 2004).



exclusivamente feminina, pois foram identificados muitos jovens do sexo masculino que encontravam recursos através do sexo para o sustento do consumo de *crack*⁵⁰ (NEIVA-SILVA, 2010).

3.2 O Custo de Oportunidade, a Utilidade Marginal e (In)elasticidade-preço

Os principais estudos sobre a elasticidade-preço por drogas não revelam um consenso quanto à (in)elasticidade da demanda. Com relação ao *crack*, não há dados sobre estudos econômicos específicos. Além disso, o preço da pedra praticamente não sofreu variação nos últimos anos, mantendo-se a R\$ 5. Acredita-se, entretanto, que a redução do nível de “pureza” da droga venha se reduzindo, devido ao acréscimo de diversas substâncias à produção, para aumentar o rendimento e o lucro proporcionado por ela.

Considerando a veracidade dos relatos médicos, o usuário abusivo de *crack* não responde aos sinais do preço, mas atende a crescente necessidade do consumo, devido à dependência e à fissura inerente à droga. Para Nappo et al., a escolha do “[...] consumidor não é controlada pelo preço [...]. O poder aquisitivo do consumidor de *crack* não regula o mercado, ou seja, a demanda pelo *crack* nunca diminui, independentemente de o consumidor ter ou não meios para adquiri-lo.” (2004, p. 20).

Quanto à frequência do consumo, o estudo realizado com mulheres usuárias de *crack*, pelo Cebrid, apontou um uso diário em 93% das entrevistadas. A quantidade média consumida, por dia, é de 6 a 10 pedras; enquanto têm um gasto diário de 50 a 100 reais. Outra pesquisa realizada com jovens em situação de rua, em Porto Alegre, indicou um consumo médio diário de 15,8 pedras (NEIVA-SILVA, 2010). Todavia, o desvio-padrão dessa pesquisa é relativamente alto (23), o que induz a um comportamento não tão padronizado do consumidor de *crack*.

Entre os fatores que explicam o crescimento desse mercado, o alto custo de oportunidade é um dos mais argumentados. Como exemplo, comparando a cocaína à “pedra”, esta última se destaca por causar um efeito mais rápido e intenso com um custo muito menor. Um usuário de “pó”, que consumiria 1 grama de cocaína

⁵⁰ Dos jovens entrevistados em Porto Alegre que já haviam feito relações sexuais por dinheiro, 89,1% já utilizaram *crack* pelo menos uma vez na vida.

“escama”⁵¹, teria um efeito bem menor do que fumando 1 pedra de *crack* por R\$ 5, o que induziria a uma ideia inicial de que o *crack* proporciona um maior custo de oportunidade que a cocaína. No entanto, para Barletta: “O *crack* é dito por muitas pesquisas que é mais barato que a cocaína, porém não é o que foi constatado, pois comparando a utilização de ambas as drogas, o *crack* acaba mais rápido e o efeito, apesar de mais forte, é mais curto que o da cocaína.” (2009, p. 156).

Conforme indicam os estudos com dependentes químicos, o *crack* realmente pode ser considerado uma droga barata, com alto custo de oportunidade no curto prazo. Todavia, no longo prazo, ela se torna mais cara, pois há necessidades crescentes do consumo para satisfazer a fissura obtida no uso anterior. Em outras palavras, o alto efeito de dependência da droga pode aumentar a utilidade marginal dela, ou seja, o valor que o usuário dá para a 10ª pedra, por exemplo, é superior ao que ele deu à 9ª, que é superior ao que deu à 8ª, e assim sucessivamente.

Essa análise do mercado de *crack*, sob o ponto de vista da oferta e do consumo, permite compreender os lucros e as perdas relacionadas diretamente aos traficantes e aos consumidores da droga. Contudo, algumas características individuais e sociais atribuídas à droga precisam ser pesquisadas com mais seriedade sob olhar interdisciplinar, além de passarem por um filtro que as separe dos discursos políticos e ideológicos que tanto reproduzem a espetacularização do medo, do estigma e do rótulo das pessoas envolvidas nesse mercado.

Considerações finais

Dentre as principais conclusões relacionadas à produção e à oferta, concluiu-se que a cadeia produtiva do *crack* ocorre por etapas simples, o que permite a produção caseira, pois não exige tecnologias avançadas ou técnicas complexas, diferentemente da cadeia produtiva da cocaína. Por esse mesmo motivo, não existem quase barreiras à entrada nesse comércio. Assim, os agentes organizam-se numa estrutura de concorrência, destoando da tendência do crime organizado e do narcotráfico “clássico”, cujos modelos são definidos pelo monopólio ou pelo oligopólio. O aumento do número de vendedores da “pedra”

⁵¹ Escama é a cocaína da melhor qualidade, segundo o grau de pureza. Custa, em Porto Alegre, aproximadamente R\$25 (DENARC, 2011).



possibilitou uma transformação no varejo que, mais horizontal acarretou maior facilidade de detenção por policiais. Além disso, grande parte dos vendedores também são consumidores, o que descaracteriza a formação criminal padrão (que objetiva o lucro) e define a produção e a venda para a satisfação do próprio consumo, quase como uma subsistência. Os grandes ganhos e lucros gerados por esse mercado ainda estão associados ao início da cadeia produtiva do *crack* (que é a cadeia produtiva da pasta-base de cocaína). A oferta provou influenciar diretamente no consumo, através das tendências e das disponibilizações de drogas.

Quanto à demanda e ao consumo, notou-se que a pobreza e o baixo nível escolar estão diretamente associados aos consumidores. O comportamento de risco e as atividades geradoras de renda, pelos usuários, aumentam o custo social da droga, por elevarem o nível de violência e de contaminação por doenças sexualmente transmissíveis, além de impactarem nas relações sociais e na desestruturação familiar.

Também se pôde inferir que o custo de oportunidade do *crack* é superior ao da cocaína no curto prazo, mas inferior no longo prazo. A utilidade marginal da droga é crescente, contrariando a tendência da microeconomia clássica. Apesar de o consumo ser crescente e das propriedades químicas tornarem os usuários altamente dependentes, não foi possível identificar se há elasticidade com relação à variação do preço da “pedra”. Quanto aos bens substitutos, identificou-se que o *crack* substituiu o consumo dos solventes, entre os jovens em situação de rua. Quanto aos bens complementares, foram identificados o cigarro, a maconha e o álcool.

De modo geral, os artigos científicos, as notícias de jornais e a percepção do cidadão encontram no *crack* um problema social: do lado do usuário, a vítima, o dependente químico que sofre todos os efeitos nocivos no próprio corpo e mente, bem como na perda da vida social e familiar; de outro, o traficante, o ser rotulado e estigmatizado, que exerce uma função criminosa e um efeito de medo incrível na sociedade. Sobre isso, a mídia contribui, ao mesmo tempo para a distribuição de informação sobre esses males, mas também acentua o sensacionalismo e a transferência de culpa, de todas as mazelas sociais, a uma mercadoria – o *crack*.



Se o vício do dependente químico é a droga, o vício de praticamente toda a sociedade é o egoísmo, o imediatismo e a carência de valores morais. O sistema capitalista criado e organizado pelo homem determina a competitividade e o ritmo de vida que o impossibilita de pensar, de refletir, de ser; antes de trabalhar, de criticar, de ter. Pensar no *crack* é buscar a origem de uma realidade degradante, é se submeter a uma reflexão que incomoda e perturba, pois evidencia o pior lado humano. *Crack*, pense nisso!

Referências bibliográficas

AMORIM, Francisco. 388 presos em 24 horas. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 40, 18 jun. 2010a.

_____. Quadrilha agenciava viciadas endividadas. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 56, 17 dez. 2010b.

AZEVEDO, Gustavo. Por que o Rio aplaude a polícia. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 8, 28 nov. 2010.

AZEVEDO, Gustavo; MAZUI, Guilherme. 70% das crianças em abrigos são filhas de usuárias de crack. **Zero Hora**, Porto Alegre, 15 maio. 2010. Disponível em: <<http://zerohora.clicrbs.com.br/zerohora/jsp/default.jsp?uf=1&local=1§ion=Geral&newsID=a2905512.xml>>

BARBIERI, Letícia. *Crack* leva irmão a matar irmão. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 48, 25 jun. 2009.

BARLETTA, Cleuse Maria Brandão et ali. **Capacitação para Multiplicadores de Ações de Prevenção às Drogas**. Governo do Estado do Paraná. Secretaria de Estado da Justiça e da Cidadania. Coordenadoria Estadual Antidrogas. Curitiba, 2009.

BOURGOIS, Philippe. **In search of respect** - Selling *crack* in El Barrio. 2. ed. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2003.

Centro Brasileiro de Informações Sobre Drogas Psicotrópicas – CEBRID. **I Levantamento Domiciliar Sobre o Uso de Drogas Psicotrópicas no Brasil**: estudo envolvendo as 107 maiores cidades do país: 2001. E. A. Carlini (supervisão) [et al.], --São Paulo. CEBRID – Centro Brasileiro de Informações Sobre Drogas Psicotrópicas: UNIFESP – Universidade Federal de São Paulo, 2002.

Centro Brasileiro de Informações Sobre Drogas Psicotrópicas – CEBRID. **II Levantamento Domiciliar Sobre o Uso de Drogas Psicotrópicas no Brasil**: estudo envolvendo as 108 maiores cidades do país: 2005. E. A. Carlini (supervisão) [et al.], --São Paulo. CEBRID – Centro Brasileiro de Informações Sobre Drogas Psicotrópicas: UNIFESP – Universidade Federal de São Paulo, 2006.

DEPARTAMENTO ESTADUAL DE INVESTIGAÇÃO SOBRE NARCÓTICOS – DENARC. Divisão de Informações Criminais – DIC. **Dados referentes às apreensões de drogas e presos em 2008-2010** [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por e-mail, em 17 maio 2011.

DOMANICO, Andréa. **Craqueiros e cracados: bem vindo ao mundo dos nóias!** Estudo sobre a implementação de estratégias de redução de danos para usuários de *crack* nos cinco projetos-piloto do Brasil. 2006. 220 p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador.

DUPLA migra do roubo para o tráfico. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 38, 26 fev. 2011.

ESCOHOTADO, Antonio. **Historia General de Las Drogas**. 3. ed. rev. aum. Madri: Alianza, 1995. 3 v.

_____. **Historia Elemental de Las Drogas**. Barcelona: Anagrama, 1996.

_____. **Historia General de Las Drogas** – incluyendo El apêndice “Fenomenología de lás Drogas”. 5. ed. Madrid: Espasa Calpe, 2002.

FERREIRA, Marielise. Por *crack*, bebê teria sido vendido por R\$ 50. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 35, 17 jan. 2011.

GAVA, Renato. Polícia flagra laboratório de *crack* em Montenegro. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 45, 14 ago. 2010.

GONZATTO, Marcelo. Fechada fábrica de droga. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 52, 24 out. 2009.

JACOBS, Bruce A. **Dealing Crack: the social world of streetcorner selling**. Estados Unidos: Northeastern University Press, 1999.

KOPP, Pierre. **A economia da droga**. Bauru, São Paulo, EDUSC, 1998.

LEITE, Marcos da Costa; ANDRADE, Arthur Guerra de. **Cocaína e Crack** – Dos Fundamentos ao Tratamento. Porto Alegre: ARTMED, 1999.

LESCHER, Auro Danny. **Um caminho com volta**. São Paulo, 2010. Entrevista concedida a **Revista Época**, Edição Especial – O *Crack* tem solução, p. 12-13, Jan. 2011.

MARTINS, Cid. Operação tenta frear tráfico no Litoral Norte. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 39, 10 jan. 2011.

MÜZELL, Rodrigo. Uma incursão pela Vila Cruzeiro. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 4, 27 nov. 2010a.

_____. Polícia dá ultimato a traficantes. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 6, 28 nov. 2010b.

NAPPO, Solange A.; OLIVEIRA, Lúcio G. de. *Crack* na cidade de São Paulo: acessibilidade, estratégias de mercado e formas de uso. **Revista de Psiquiatria Clínica**. 2008; 35 (6): 212-8.

NAPPO, Solange A.; SANCHEZ, Zila V. D. M. Sequência de drogas consumidas por usuários de *crack* e fatores interferentes. **Rev. Saúde Pública**. 2002; 36(4): 420-30.

NAPPO, Solange A. et. al. **Comportamento de Risco de Mulheres Usuárias de Crack em Relação às DST/AIDs**. São Paulo. CEBRID – Centro Brasileiro de Informações sobre Drogas Psicotrópicas, 2004.

NEIVA-SILVA, Lucas (coordenador principal). **Estudo comportamental com crianças e adolescentes em situação de rua em Porto Alegre e Rio Grande:** uso de técnica de *Respondent Driven Sampling* (RDS) para a identificação de comportamentos sexuais de risco e uso de drogas. Versão Resumida. UFRGS. Porto Alegre, 2010.

NOTO, Ana Regina et al. **Levantamento Nacional sobre o Uso de Drogas entre Crianças e Adolescentes em Situação de Rua nas 27 Capitais Brasileiras – 2003.** São Paulo. SENAD - Secretaria Nacional Antidrogas /CEBRID - Centro Brasileiro de Informações Sobre Drogas Psicotrópicas, 2003.

OXI, nova droga que se espalha no Brasil. **Correio do Povo**, Porto Alegre, p.17, 8 mai. 2011.

RETRATO em Branco e Preto. **Revista Época**, Edição Especial – O *Crack* tem solução, p. 7-11, jan. 2011.

RUI, Taniele C. **Corpos abjetos:** etnografia em cenários de uso e comércio de crack. 2012. Tese (Doutorado em Antropologia Social). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade Estadual de Campinas.

ROCHA, Carolina. Moedas que alimentam o vício do *crack*. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 41, 25 nov. 2009.

TORRES, Eduardo. O alto juro imposto pelo *crack*. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 45, 1 fev. 2011.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia.** 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

WAGNER, Carlos. Pequenos traficantes viram alvo da polícia. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 58, 29 jan. 2010.

Os primeiros dez anos de taxa de câmbio flutuante no Brasil: uma análise heterodoxa

Alexandre Silva de Oliveira

Mestre em Economia Política pela PUC/SP

Resumo

O artigo analisa a taxa de câmbio no Brasil e avalia a tendência de livre flutuação, concentrando-se nos primeiros dez anos do Plano Real (1999-2009) com base, principalmente, nas abordagens pós-keynesiana e do Novo Desenvolvimentismo (ND). A hipótese é que a tendência de sobrevalorização da taxa de câmbio, especialmente entre 2002-2007, combinada com a alta dos preços das *commodities* nos mercados internacionais e a debilidade da competitividade brasileira prejudicaram o crescimento econômico, a produção industrial manufatureira e a balança comercial, ou seja, existem evidências macroeconômicas da existência de doença holandesa no Brasil.

Palavras chave: China, crescimento, acumulação de capital, crises, emergência.

Abstract

The paper analyzes the exchange rate in Brazil and assesses the trend of free floating, focusing the first ten years of Plano Real (1999-2009) based mainly on Post-Keynesian and the New Developmentalism's (ND) approaches. The hypothesis is that the trend of overvaluation of exchange rate, especially between 2002-2007, combined with the rise of commodity prices in the international markets and weakness of Brazilian competitiveness have harmed the economic growth, manufactured industrial output and trade balance in Brazil. Thus, there are macroeconomic evidences of Dutch Disease ongoing in Brazil, driving by a low local value added generation and weakness in Brazilian competitiveness.

Key words: Exchange rate, economic growth, Brazilian economy.

JEL Classification: O40, O43, E12.

Introdução

Um dos elementos-chave da política econômica é a taxa de câmbio. Não há crescimento econômico possível sem uma taxa de câmbio competitiva do país. Não obstante, os países em desenvolvimento, como o Brasil, tendem a manter a taxa de câmbio em um nível relativamente valorizado no longo prazo. A taxa de câmbio sobrevalorizada, por exemplo, foi utilizada pelo Banco Central do Brasil (BCB) no Plano Real como instrumento de estabilização da inflação.



Outra questão refere-se ao *overshooting*⁵² cambial nos países em desenvolvimento – a volatilidade cambial prejudica não apenas as exportações, mas também a produção doméstica e os investimentos locais, pois causa incertezas nos tomadores de decisões. Esta volatilidade somada a valorização da moeda nacional prejudicam a produção de bens com alto valor agregado per capita e, conseqüentemente, causa uma restrição ao aumento da produtividade do país, que por sua vez afeta o desempenho do crescimento econômico.

As principais causas destes resultados, de acordo com as referências que serão apresentadas nas seções a seguir, são: (i) "doença holandesa"; (ii) crescimento com poupança externa, recomendada pela ortodoxia convencional aos países em desenvolvimento⁵³; (iii) altas taxas de juros.

A taxa de câmbio necessária para o crescimento econômico do país é aquela que proporciona exportações competitivas de alto valor agregado local. Se uma indústria local é incapaz de competir com empresas estrangeiras, é um sinal de que a taxa de câmbio não está competitiva⁵⁴.

O Plano Real utilizou-se, em larga escala, de poupança externa com o objetivo de estabilizar a macroeconomia do país, por meio da âncora cambial. O período de 1994-1998 foi marcado por um desgaste do nível de reservas do país e uma semi-estagnação do PIB. Além disso, trouxe efeitos negativos sobre a estrutura produtiva – denominada doença holandesa –, conforme define Bresser Pereira:

A doença holandesa é uma falha de mercado ou uma síndrome de mercado resultante de recursos naturais baratos e abundantes usados para produzir mercadorias cujas exportações são compatíveis com uma taxa de câmbio mais apreciada do que seria necessário para tornar competitivas as outras indústrias comerciáveis. (BRESSER PEREIRA, 2010, p. 141).

⁵² O *overshooting* é calculado como um percentual de desvio da taxa de câmbio efetiva em comparação à média de longo prazo. (ver em VIEIRA; CARDOSO, 2007, p. 33).

⁵³ De acordo com o Banco Central do Brasil, duas variáveis são importantes para ilustrar a situação brasileira: 1) os influxos de investimentos diretos estrangeiros (IDE) cresceram de USD 26,5 bilhões (2002) para USD 76,1 bilhões (2008) e; 2) as reservas internacionais aumentaram de USD 39,5 bilhões (2002) para USD 206,8 bilhões (2008).

⁵⁴ Conforme o relatório internacional *"The Global Competitiveness Report"* de 2014, do Fórum Econômico Mundial, verificou-se debilidades na competitividade brasileira, refletida na posição do país no *ranking*, que ocupou a 57a. colocação, dentre 144 países pesquisados (WORLD ECONOMIC FORUM, 2014, p. 14).



Para o autor, as principais razões da doença holandesa são as carências na geração de valor local devido a influência dos preços das *commodities*⁵⁵ em ascensão, como do petróleo e dos produtos agrícolas no país. Lacerda ressalta as dificuldades enfrentadas pela economia a partir dos anos 1990:

A política de câmbio administrado (1994-1998) só seria alterada no início de 1999 pela insustentabilidade do modelo, dadas as novas condições do mercado internacional e o crescimento do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos. (LACERDA, 2004, p. 70).

As exportações de petróleo geralmente causam a doença holandesa, que prejudica a longo prazo outras produções comercializáveis externamente, como as exportações agrícolas (por exemplo, açúcar, café, entre outros). Neste sentido, nos países em desenvolvimento, particularmente na América Latina, a ênfase das últimas décadas tem sido questões relacionadas à estabilização de preços e abertura comercial e financeira, do que melhorias na competitividade.

Isto posto, na próxima seção é apresentada uma revisão das principais abordagens teóricas, como abordagens clássicas e abordagem pós-keynesiana da instabilidade financeira de Minsky sobre o impacto macroeconômico da avaliação da moeda nacional.

1. Uma revisão das principais abordagens teóricas: abordagens clássica e pós-keynesiana

Nesta seção, será realizada uma revisão das principais abordagens teóricas clássicas, enfocando a valorização da taxa de câmbio e seus resultados macroeconômicos tais duas abordagens ou abordagens complementares, tais como: (i) abordagem de restrição externa com elasticidades; (ii) abordagem dupla economia e produtividade do trabalho endógeno.

1.1 As principais características da abordagem clássica: o papel e a relação entre taxa de câmbio e crescimento econômico

A primeira abordagem apresentada na seção é a restrição externa. O objetivo da abordagem de restrição externa é explicar o crescimento econômico no longo prazo, dada a situação de restrição externa, como o Brasil na década de

⁵⁵ O índice de preços das *commodities* CRB Index (*Commodity Research Bureau*) subiu 93% no período 2002-2008. O índice específico do petróleo, se expandiu em 288% no mesmo período (ver anexo 1).



1980. Para justificar o crescimento econômico sem desequilíbrios externos no longo prazo, um foco especial é dado ao desempenho dos negócios do país em relação ao exterior, e no longo prazo as exportações e importações devem crescer na mesma proporção para não gerar desequilíbrios.

Assim, o papel da taxa de câmbio é crucial na abordagem, especialmente a tendência da taxa de câmbio efetiva de equilibrar o comércio entre o Brasil e outros países no longo prazo. Assim, para um adequado ajuste comercial, é necessário considerar a elasticidade⁵⁶ mundial de crescimento e renda das exportações e importações (THIRLWALL, 1979 e 2005).

A taxa de câmbio efetiva pode mudar as elasticidades-renda dos fluxos comerciais e, assim, pode ter desequilíbrios artificiais permanentes na taxa de crescimento da economia no longo prazo. Mudanças no nível da taxa de câmbio efetiva alteram a composição dos fluxos e do comércio e, portanto, influenciam a elasticidade média (efeito de composição), prejudicando o crescimento econômico.

Nesta abordagem, a proporção das exportações afetadas e suas respectivas indústrias sobre o PIB são importantes porque, *a priori*, a depreciação cambial pode aumentar ou diminuir a elasticidade renda, dependendo de quais setores se tornam mais competitivos, definindo assim o desempenho comercial balanceado e, conseqüentemente, o crescimento do PIB.

A segunda abordagem apresentada nesta seção é a economia dual da produtividade do trabalho⁵⁷. A abordagem consiste em observar a economia como indústrias modernas de bens comercializáveis e outros produtores não comercializáveis.

No curto prazo, o crescimento econômico da indústria moderna depende do crescimento da demanda interna e da demanda externa e do nível de câmbio efetivo. Na taxa de crescimento de longo prazo das indústrias comerciáveis depende apenas das elasticidades de renda dos fluxos comerciais e do

⁵⁶ A ponderação da elasticidade da renda das exportações e das importações é obtida para cada produto comercializado internacionalmente.

⁵⁷ Com relação às debilidades da competitividade brasileira, o Fórum Econômico Mundial descreve: "Brazil also exhibits a weaker macroeconomic performance (85th), a further tightening of access to financing, and a poor education system (126th) that fails to provide workers with the necessary set of skills for an economy in transition toward more knowledge-based activities." (WORLD ECONOMIC FORUM, 2014, p. 33).



crescimento econômico do resto do mundo. Nestas indústrias, a taxa de crescimento da produtividade é uma função positiva da taxa de crescimento do produto (LÉON-LEDESMA; THIRLWALL, 2002, EDWARDS, 2006 e LIBÂNIO, 2009). Em contraste, nas indústrias não comercializáveis, a taxa de crescimento da produtividade é definida pelo crescimento da força de trabalho e pelas indústrias comercializáveis induzidas pela demanda.

Nesta abordagem, a taxa de câmbio efetiva pode alterar a produtividade do trabalho, gerando um crescimento maior ou menor das indústrias comerciáveis, o que, por sua vez, determina a taxa de crescimento da produtividade média da economia. Ainda nesta abordagem, uma desvalorização da taxa de câmbio poderia estimular uma taxa mais alta de inovação e progresso técnico, o que permite que as empresas produzam produtos com maior valor agregado localmente. Como é definido por Missio, Schettini e Jayme Jr.:

Supõe-se que uma desvalorização da moeda para estimular o progresso tecnológico é capaz de alterar as elasticidades-renda das exportações e, assim, inibir a atividade da restrição externa (MISSIO; SCHETTINI; JAYME JR., 2009, p. 28).

Ou seja, nessa abordagem é dada uma maior produtividade relativa das indústrias comerciáveis no crescimento do PIB, que pode ser impactada em maior medida pela taxa de câmbio efetiva, em comparação com as indústrias não-negociáveis.

Além disso, a taxa de câmbio efetiva influencia a taxa de investimento através de seu efeito sobre o preço relativo dos bens de capital e a margem de lucro das indústrias (comerciáveis e não-comercializáveis). De acordo com essa visão, uma valorização da moeda nacional, como observado no Plano Real, especialmente nos períodos 1994-1998 e 2002-2007 é responsável por alguns efeitos contraditórios.

A valorização do câmbio leva a curto prazo um aumento no poder de compra da população, causando um estímulo temporário ao crescimento da demanda agregada. Esse valor também provoca uma redução no preço relativo do bem de capital importado, causando um estímulo ao investimento produtivo nos primeiros anos. No entanto, ao longo do tempo, há pressão para reduzir a



margem de lucro industrial, principalmente para os produtos manufaturados -, fato que desestimula o investimento, resultando em queda econômica.

Estas abordagens têm várias vantagens e desvantagens. Esses conceitos são úteis para problemas e casos específicos, especialmente para países desenvolvidos. Em outros, esses conceitos geralmente ignoram os efeitos de defasagens temporárias ou, em termos práticos, seus efeitos dinâmicos⁵⁸ sobre o crescimento econômico, além disso, devem ser adaptados aos países em desenvolvimento.

Ou seja, na próxima seção serão apresentadas as principais características da abordagem pós-keynesiana da instabilidade financeira de Minsky dos impactos macroeconômicos causados pela valorização da moeda nacional.

1.2 As principais características da abordagem pós-keynesiana: Minsky e instabilidade financeira

A abordagem pós-keynesiana de Hyman Minsky (1919-1996) tem um foco específico na análise da instabilidade do capitalismo financeiro, através da sistematização de um arcabouço teórico que inclui principalmente o reconhecimento da importância das expectativas dos agentes no sistema de crédito e decisões de investimento.

Sob essa abordagem, as expectativas dos agentes estão associadas a incertezas que norteiam a rentabilidade futura e o risco dos projetos de investimento, reconhecendo o impacto no balanço das empresas das decisões de investimento. Para Minsky (1986 e 1991), as decisões de investimento, que dependem das expectativas econômicas em relação ao futuro, num contexto em que a evolução das variáveis econômicas relevantes são imprevisíveis, dependem das condições de financiamento e segurança dos investimentos disponíveis:

(...) A decisão de investir (segundo Minsky) envolve duas decisões: que tipo de ativos a serem adquiridos e como financiar sua compra (...) como financiar a aquisição de um ativo depende tanto da capacidade de geração fundos internos das empresas como condições de

⁵⁸ Por exemplo, os efeitos das políticas econômicas empreendidas nos acordos e tratados de comércio internacional.



financiamento oferecidas pelo mercado financeiro. (FEIJÓ, in. SICSÚ; VIDOTTO, 2008, p. 203).

No contexto de uma economia aberta, a instabilidade financeira pode ser entendida como a tendência no comportamento dos agentes econômicos em uma economia capitalista moderna, aumentar a participação do financiamento externo para seus investimentos em ativos de capital, o que os torna mais vulneráveis ao comportamento da economia, especialmente o mercado financeiro instável e volátil, resultando em mudanças cambiais nominais e efetivas em larga escala. Conforme definido por Minsky, a instabilidade financeira da estrutura de capital é a razão entre o serviço da dívida e a receita líquida necessária para estocar o serviço dessa dívida. Se houver renda insuficiente para cumprir as obrigações, o refinanciamento é necessário - possivelmente, há dificuldades na rolagem das dívidas.

As incertezas de Minsky em relação à influência das expectativas dos agentes com papel relativo da taxa de câmbio foram observadas na pesquisa. A literatura identificou alguns canais de transmissão para a volatilidade e o nível de câmbio no crescimento econômico, conforme definido por Curado, Rocha e Damiani:

(...) Os canais de transmissão da bolsa para os efeitos do crescimento, dentre os quais se destacam: i) o papel do desenvolvimento do mercado financeiro; ii) o grau de liberalização do comércio; iii) decisões de investimento sob incerteza e iv) recorde de inflação elevada na experiência internacional de alguns países. (CURADO; ROCHA; DAMIANI, 2008, p. 6).

Neste sentido, o conceito de instabilidade financeira apresenta interdependência com a estrutura de capital das empresas e, principalmente, com a estratégia de investimento e as flutuações nos preços internacionais, refletidas na taxa de câmbio.

Conforme definido por Minsky, o grau de instabilidade financeira não é apenas analisado pela composição da carteira de unidades de investimento econômico, mas principalmente pela capacidade de geração de caixa dessa carteira. De acordo com Minsky:

There are three financial structures, as follows: Hedge structure takes place when the cash flows from operations are expected to be large enough to meet the payment commitments on debts. In Speculative



structure, the finance takes place when the cash flow from operations are not expected to be large enough to meet payment commitments, even though the present value of expected cash receipts is greater than the present value of payment commitments. In other hand, Ponzi structure is related to a situation in which cash payments commitments on debt are met by increasing the amount of debt outstanding. In other hand, in the Ponzi structure, the financing units cannot carry on too long. Feedbacks from revealed financial weakness of some units affect the willingness of bankers and businessmen to debt finance a wide variety of organizations. Quite suddenly a panic can develop as pressure to lower debt rations increases". (MINSKY, 1982, p. 67).

Portanto, o processo de endividamento das estruturas financeiras mencionado acima é uma crônica na economia capitalista. No entanto, para confiar nos mercados financeiros ao processo de financiamento e refinanciamento da dívida, a estrutura financeira assume um caráter instável devido à volatilidade existente nesses mercados, que também é responsável pelos processos de transição das unidades econômicas do tipo hedge em unidades de tipo. especulativo ou Ponzi. Nesse sentido, para Minsky (1986) a dívida tem um ciclo instável, dada a estrutura de financiamento e a volatilidade dos mercados financeiros e cambiais que é criada nos bons tempos, ou seja, em um sistema predominantemente de hedge. Assim, os processos de instabilidade e crise financeira são gerados endogenamente e têm seu núcleo em termos de financiamento / economia de investimento.

Minsky argumenta que o núcleo analítico da hipótese da instabilidade financeira está concentrado nas condições capitalistas, nas quais o ritmo de investimento depende das condições de financiamento, tanto internas quanto externas, mas principalmente das segundas. É assim um ciclo próspero, paradoxalmente causador e endógeno e cíclico da instabilidade financeira.

Em outras palavras, em ciclos econômicos positivos, a demanda por financiamento adicional está aumentando e a decisão final recai sobre os agentes financeiros (banqueiros e empresários do setor financeiro). Essa decisão está fundamentada no retorno esperado dos investimentos, que em períodos de prosperidade são geralmente reavaliados positivamente. Portanto, essa tendência cíclica e quase natural das economias capitalistas é caracterizada por períodos crônicos de instabilidade financeira que apenas aumentarão o caráter instável da economia. (LACERDA; OLIVEIRA, 2009, p. 5).



Neste sentido, e de acordo com o grau de instabilidade financeira dos agentes econômicos, Minsky conclui que quanto maior o peso das estruturas de hedge na economia, maior a estabilidade. Enquanto uma parcela crescente da posição especulativa e da posição de Ponzi indica uma maior vulnerabilidade da economia à instabilidade financeira. Conforme definido por Alves Jr., Paula e Ferrari (2000), o conceito de instabilidade financeira Minsky desenvolve uma medida para avaliar a capacidade de uma economia enfrentar choques e volatilidade das condições de financiamento nos mercados financeiro e cambial, sem dismantelar os fluxos de pagamentos entre Agentes. Com essa análise teórica, concluímos que, em um sentido teórico, nenhuma abordagem é absoluta para determinar qualquer relação entre a avaliação da taxa de câmbio e o crescimento econômico. Assim, nesse sentido, recomenda-se que essas questões sejam frutos de novas pesquisas sobre a complexidade e importância para a economia brasileira.

A partir desta revisão da literatura sobre taxa de câmbio e crescimento apresentada acima, a próxima seção apresentará alguns indicadores da tendência de valorização da moeda nacional e seu impacto macroeconômico na economia brasileira.

2. Tendência brasileira da supervalorização da moeda nacional: a abordagem heterodoxa do Novo Desenvolvimentismo

A taxa de câmbio é uma das principais variáveis econômicas; é a referência de transações no comércio internacional entre países e tem influência direta nas decisões de investimento e no valor da economia. Em sua definição formal é o preço em moeda nacional de uma unidade de moeda estrangeira. Segundo a definição⁵⁹ de Bresser Pereira:

(...) O mais estratégico da política econômica é a taxa de câmbio, é um poderoso determinante não apenas das exportações e importações, mas também dos salários, do consumo, do investimento e da poupança.

⁵⁹ Bresser Pereira contribuiu para o pensamento do Novo Desenvolvimentismo (ND). De acordo com este autor, a economia é orientada no longo prazo por cinco preços macroeconômicos: a taxa de câmbio, a taxa de lucro, a taxa de juros, a taxa de salários e a taxa de inflação. Acerca da teoria sobre a taxa de câmbio, o autor pondera: “competitive exchange rate is a condition to promote profits, capital accumulation of potential firms and the economic growth”. (BRESSER PEREIRA, 2014 e 2016).



Assim, a taxa de câmbio desempenha um papel importante no desenvolvimento econômico. (BRESSER PEREIRA, 2010, p. 121).

O Plano Real, em sua introdução, foi administrado em R\$ / USD = 1,00. Em julho de 1994, vários resultados foram sentidos nos indicadores macroeconômicos da economia brasileira. Um dos principais efeitos foi a reversão da balança comercial, causada especificamente pelo uso da taxa de câmbio administrada (1994-1998) como instrumento de estabilização de preços (REGO; MARQUES, 2001, p. 215).

Estes resultados apresentam o problema estrutural causado pelo crescimento econômico que foi combinado com a liberalização do comércio e a manutenção da taxa de câmbio gerenciada (em torno de R\$ / USD = 1,00). A valorização da moeda nacional reduziu a competitividade das exportações brasileiras no mercado internacional - especialmente em comparação com outros países⁶⁰ do BRICS -, com a conseqüente queda nas receitas, que ocorreu junto com o aumento das importações.

A alta dependência de entradas de capital para garantir o financiamento dos pagamentos de saldo na década de 1990, fato que ocorreu com outros países em desenvolvimento, conforme definido pelo Gala:

A maioria dos países da América Latina e África, sofreu com a grave crise do balanço de pagamentos devido à supervalorização da taxa de câmbio. Chile e México no início dos anos oitenta, bem como México, Brasil e Argentina nos anos noventa são bons exemplos. (GALA, 2007, p. 1-2).

Além disso, tem causado maior vulnerabilidade externa à economia brasileira. Por influxos de capital, especialmente em influxos especulativos de curto prazo, o país tornou-se altamente vulnerável a choques adversos nos mercados financeiros internacionais. O risco muitas vezes consolidado de altos rendimentos desses capitais é um dos fatores que causam flutuação das reservas internacionais especialmente nestes tempos difíceis (LACERDA; OLIVEIRA, 2009, p.15-16).

⁶⁰ De acordo com o FMI, historicamente China e Índia têm uma taxa de câmbio mais competitiva do que a brasileira. Especialmente a partir de 1999, países como Rússia e África do Sul também mantiveram suas taxas de câmbio em níveis mais competitivos do que no Brasil (ver tabela 1).



Esta política macroeconômica⁶¹ foi melhorada com a introdução da meta de inflação e o regime de câmbio flutuante desde janeiro de 1999. Na maioria dos países, existe a política de flutuação suja. A flutuação livre não garantiu a redução das flutuações de preço e produto. Segundo Hermann:

É necessário que os controles realizados pelo Banco Central por meio de seus instrumentos sirvam para combater a volatilidade da taxa de câmbio e administrar o balanço de pagamentos. (HERMANN et al., 2006, p. 179).

Esse conjunto de medidas faz com que a economia moderna e os possíveis períodos de choques adversos estejam dispostos a serem corrigidos por meio de instrumentos de política econômica. Segundo Giambiagi:

Com isso, existem os elementos para atacar os principais desequilíbrios macroeconômicos de forma integrada. A partir de 1999 (o conjunto de políticas acima) permite realizar os desafios e aspirar a ter inflação baixa, equilíbrio externo e controle fiscal. (GIAMBIAGI, 2005, p. 189).

O regime de metas de inflação (RMI⁶²), que tem mais de dez anos de implementação no Brasil, tem suas virtudes, mas também fraquezas. A virtude era ganhar credibilidade, o que proporcionava maior previsibilidade na política monetária e um horizonte mais transparente para o planejamento e as decisões dos agentes econômicos. Além disso, contribuiu significativamente para fortalecer o processo de inflação mais baixa, iniciado em 1994, até níveis próximos aos praticados internacionalmente.

⁶¹ Conforme Bresser Pereira: "In 1999 liberal economists implemented in Brazil the "macroeconomic tripod" – primary surplus, inflation targeting and floating exchange rate – which they equate with responsible and competent policymaking. Yet, in the years in which it was applied (1999– 2010), it proved to be a perverse tripod. Inflation targeting meant a high level of interest rate, and floating exchange rate meant an overvalued exchange rate in the long term coupled with high current account deficits. In other words, the tripod meant exchange rate irresponsibility – the Brazilian economy continued to be trapped by high interest rates and an overvalued currency". (BRESSER PEREIRA, 2015, p. 1).

⁶² De acordo com Vieira e Cardoso, "O papel das taxas de juros para conter a demanda agregada e conter as pressões inflacionárias durante o regime de moeda forte pode ser explicado pelos ganhos dos salários reais para a estabilização da inflação, mas é digno de nota que tal interesse político tem conseqüências perversas para a economia brasileira em relação aos limites para atingir taxas de crescimento mais altas e similares a outras economias emergentes." (VIEIRA; CARDOSO, 2007, p. 43) Havia evidências da doença holandesa na economia brasileira, especialmente índice geral de commodities aumentou 93% e os preços do petróleo cresceram 288% entre 2002 e 2008. Segundo dados oficiais (IBGE), a produção industrial no Brasil cresceu apenas 26% (2002-2008) (ver Anexo 2).

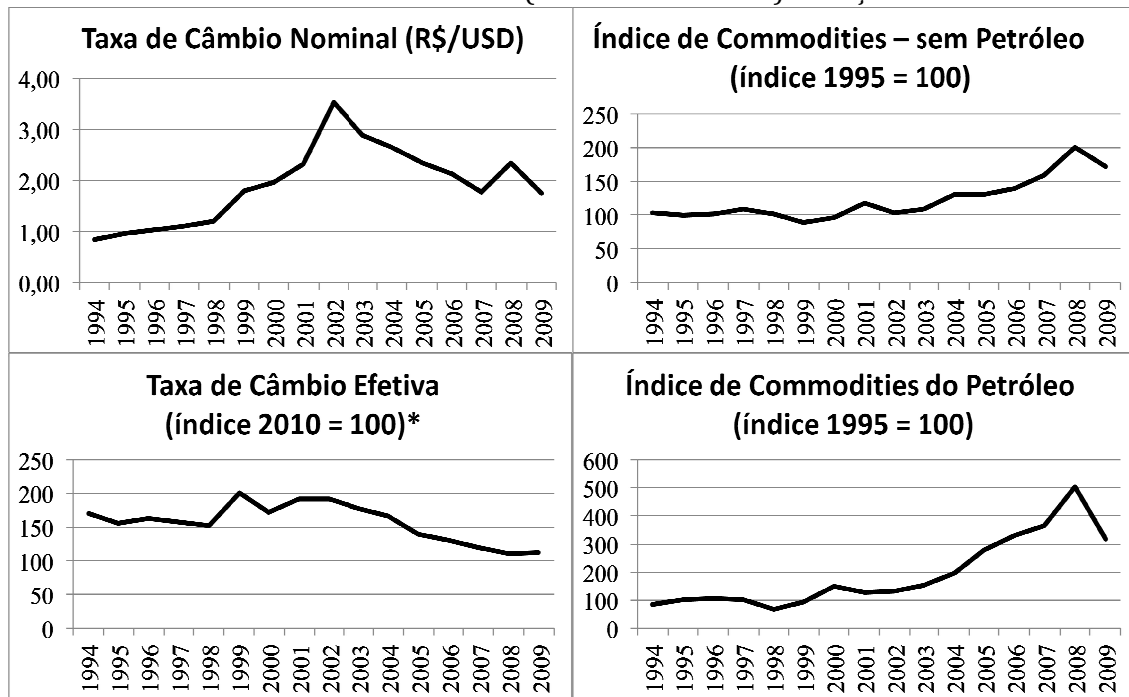
Ou seja, na década de 2000, a tendência era a valorização do câmbio, que por sua vez causou impactos no desenvolvimento produtivo da economia, conforme definido por Bresser Pereira:

A tendência de sobrevalorização da taxa de câmbio tem duas causas estruturais principais: a doença holandesa e a atração de capital que prejudica a produção nos países em desenvolvimento. (BRESSER PEREIRA, 2010, p. 131).

Essa tendência de valorização da moeda nacional pode ser observada tanto para a taxa de câmbio nominal quanto para a taxa de câmbio efetiva, como podemos ver no gráfico abaixo, de acordo com os dados do BCB e do IPEA (Gráfico 1). Podemos observar dois ciclos de sobrevalorização do Real frente ao Dólar Norte-Americano - nível sobreavaliado em 1994-1998, devido ao currency board, e uma tendência de supervalorização de 2002 a 2007. No período 1999-2002, houve um ciclo de desvalorização do real frente ao dólar norte-americano.

Em geral, a avaliação da moeda nacional, mantida no Plano Real, tem efeito positivo de curto prazo de reduzir a inflação e aumentar os salários reais dos trabalhadores e os lucros das empresas, barateando os bens de consumo e os investimentos.

Gráfico 1. - Taxas de Câmbio Brasileiro (Nominal e Efetivo) e Preços de commodities



Fonte: Banco Central do Brasil (BCB), IPEADATA e Commodities Research Bureau (CRB).

* Taxa de Câmbio Efetiva: Elaborado pelo IPEA. Média aritmética ponderada das taxas de câmbio efetivas bilaterais no país em comparação com 24 parceiros comerciais selecionados. A taxa de câmbio efetiva bilateral é definida pela razão entre a taxa de câmbio nominal (R\$ / unidade de moeda estrangeira) e a razão entre o Índice de Preços de Atacado (IPA-EP-DI / FGV) do Brasil e o Índice de Preços ao Produtor (IPP) do país no evento. Os pesos utilizados variam a cada ano, e obtidos pela participação de cada sócio no total das exportações brasileiras para os países considerados nos dois anos imediatamente anteriores. Para detalhes da metodologia: Taxa de Câmbio Efetiva. Obs.: A metodologia foi atualizada e revisada em outubro de 2015, envolvendo o recálculo de toda a série.

Segundo o Fundo Monetário Internacional - FMI (tabela 1) houve melhora na taxa de crescimento econômico da economia brasileira. A média do crescimento econômico anual foi de 2,5% (1990-1998) para 3,8% (1999-2009). Um componente do PIB que contribuiu positivamente para as exportações⁶³, cujo crescimento médio anual foi de 6,3% (1990-1998) para 7% (1999-2009) - especialmente pelas exportações de bens Básicos - devido à desvalorização de 44%, comparados aos dois momentos. No entanto, essa desvalorização não foi suficiente para estimular mais investimentos na economia brasileira - a taxa de investimento diminuiu de 19,7% (1990-98) para 18,4% (1999-2009). Além disso, a economia brasileira tem o segundo pior resultado da conta corrente na comparação dos dois períodos, superados apenas pela África do Sul.

O crescimento econômico brasileiro ficou abaixo da média do crescimento brasileiro entre as décadas de 1950 e 1970, que cresceu cerca de 7% ao ano. Em comparação com outros países em desenvolvimento no período 1999-2009, enquanto a economia brasileira cresceu 3,8% aa, outros grandes países em desenvolvimento como China, Índia e Rússia, com o Brasil formado pelo grupo BRIC, cresceram 10,0% aa, 7,1% pa e 5,6% p.a., respectivamente, segundo o FMI, indicando que a economia brasileira é capaz de aumentar próximo a essas taxas de crescimento econômico.

No Brasil, com base na evolução da taxa de câmbio efetiva e nominal (R\$ / USD), fornecida pelo BCB com base em referências teóricas e análise de dados,

⁶³ Apesar do Brasil ter registrado uma desvalorização de 44% no período 1999-2009 (concentrado entre 2007-2009) devido à crise internacional, comparando, por exemplo, o Brasil e a China, existem diferenças substanciais entre os dois países. Além da taxa de câmbio, existem outros fatores que influenciam as indústrias produtivas e os investimentos, ou seja, excesso de burocracia, custos trabalhistas e carga tributária (FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL, 2014). Além disso, a doença holandesa no Brasil foi prejudicada pela sobrevalorização de 50% (R\$ / USD) entre 2002-2007 - a taxa mudou de R\$ / USD = 3,53 (2002) para R\$ / USD = 1,77 (2007) (ver Anexo 1).



há indícios de que a valorização da moeda nacional teve um efeito negativo sobre alguns dos PIB brasileiros componentes. O consumo das famílias, por exemplo, que corresponde a 62% do PIB total do Brasil, apresentou crescimento de 6% ao ano. no primeiro período do Plano Real, entre 1990-1998, especialmente para ganhos de poder de compra dos trabalhadores, registrou queda acentuada nos períodos subsequentes, crescendo apenas 1% a.a. 1999-2009 e 1,8% entre 2002-2007. Uma possível explicação para esses resultados é que, apesar dos ganhos com o aumento do poder aquisitivo, houve um concomitante processo de excessivo estímulo ao consumo, gerando alguns desequilíbrios na economia brasileira, que segundo Bragança e Libânio:

O padrão da atual política cambial na América Latina (incluindo o Brasil) desencorajou as indústrias comerciáveis, favoreceu o surgimento da bolha de consumo e levou à acumulação de déficits em conta corrente elevada e, conseqüentemente, levou a maior instabilidade macroeconômica e menor crescimento econômico. (BRAGANÇA; LIBÂNIO, 2008, p. 7).

A taxa de câmbio ainda supervalorizada no Brasil, comparada a outros países do BRIC, influenciou os investimentos produtivos. Esses investimentos como porcentagem do PIB no Brasil, segundo o IBGE, alcançaram uma média anual de 18,4% entre 1999 e 2009, e nos demais países do BRICS, como China e Índia, a taxa ficou em média duas vezes. Esse resultado, analisado do ponto de vista da abordagem de restrição de capital com taxa de investimento endógena mencionada acima, aplicado à economia brasileira, sinaliza que a sobrevalorização da moeda em comparação com outros países em desenvolvimento causou um impacto negativo na taxa de acumulação e crescimento de capital. no Brasil.

Do ponto de vista do setor externo, as exportações brasileiras, que representam aproximadamente 15% do PIB total do Plano Real (IBGE), também foram afetadas pela sobrevalorização cambial, que estimula as importações e prejudica as exportações. Assim, a questão do déficit crônico em conta corrente permaneceu sem solução e, no período de 1999-2009, houve um déficit em torno de USD 4,5 bilhões por ano. (cerca de 1,4% do PIB).

De acordo com as referências abaixo, os efeitos adversos da taxa de câmbio sobrevalorizada residem em longo prazo; provoca uma redução na

competitividade das empresas nacionais, de acordo com os preceitos da abordagem de restrição de capital com a taxa de investimento endógeno mencionada acima. Assim, há uma diminuição nas perspectivas de crescimento e, portanto, desencoraja o investimento e o crescimento em tempos subseqüentes. Nas palavras de Nakashi, Curado e Neto:

A taxa de câmbio sobrevalorizada por um longo período afetou a tarifa de exportação e a estrutura produtiva da economia brasileira, a fim de minar seu crescimento de longo prazo. Os segmentos exportadores de commodities e produtos industriais básicos estão ganhando terreno com o aumento internacional dos preços desses bens. No entanto, essa mudança, além de impactar a estrutura produtiva da economia brasileira, também afeta o dinamismo das importações e exportações, com impactos negativos no crescimento da economia brasileira ao considerar prazos mais longos. (NAKACHI; CURADO; NETO, 2008, p. 18).

Tabela 1. – Indicadores Macroeconômicos – Grupo de Países do BRICS

País	Indicador	1990-1998	1999-2009
Brasil	Crescimento PIB (*)	2,5	3,8
	Investimentos (**)	19,7	18,4
	Taxa de Câmbio (***)	1,21	1,74
		-	(+44%)/1
	Exportações (****)	6,3	7
	Conta Corrente (*****)	-2,2	-1,4
Rússia	Crescimento PIB (*)	-5,5	5,6
	Investimentos (**)	27,1	19,3
	Taxa de Câmbio (***)	9,71	31,74
		-	(+227%)/1
	Exportações (****)	3,7	3,8
	Conta Corrente (*****)	1,5	8,9
Índia	Crescimento PIB (*)	5,4	7,1
	Investimentos (**)	24	30,8
	Taxa de Câmbio (***)	41,26	48,41
		-	(+17%)/1
	Exportações (****)	9	11,2
	Conta Corrente (*****)	-1,5	-0,8
China	Crescimento PIB (*)	10,2	10
	Investimentos (**)	37,9	39,3
	Taxa de Câmbio (***)	8,28	6,83
		-	(-18%)/1
	Exportações (****)	21,7	17,4
	Conta Corrente (*****)	3,5	4,7
África do Sul	Crescimento PIB (*)	1,6	3,5
	Investimentos (**)	17,9	18,6

País	Indicador	1990-1998	1999-2009
	Taxa de Câmbio (***)	5,53	8,47
		-	(+53%)/1
	Exportações (****)	5,9	1,7
	Conta Corrente (*****)	0,1	-4

Fonte: Fundo Monetário Internacional - FMI, World Economic Outlook Database e World Bank Database.

(*) Produto Interno Bruto, preços constantes (variação percentual) na média anual.

(**) Investimento total (Percentual do PIB) na média anual.

(***) Moeda nacional em relação ao dólar norte-americano (fim do período). / 1 variação positiva significa uma desvalorização da moeda nacional. Variação negativa significa uma avaliação da moeda nacional.

(****) Volume de exportações de bens (variação percentual) em média anual.

(***** Saldo em conta corrente (Porcentagem do PIB) em média anual.

3. Brasil: sobrevalorização da moeda nacional e suas desvantagens

A sobrevalorização cambial de 2002-2007 foi causada principalmente por dois fatores: (i) taxas de juros domésticas e (ii) demanda internacional de commodities. A primeira e principal é a alta taxa de juros reais domésticos (taxa nominal de juros menos a inflação esperada). Esse nível, que é o maior do mundo, atraiu muito capital especulativo para o país; O segundo fator é o superávit comercial alcançado pelo país, principalmente pelo aumento dos preços das commodities no mercado internacional. Ambos os fatores aumentam a oferta de dólares no mercado brasileiro, causando a sobrevalorização artificial da moeda local.

Segundo dados do Banco Central, houve uma série de Dólares de aquisições no mercado, resultando em aumento das reservas líquidas brasileiras e queda na tendência de valorização da taxa de câmbio. Isso fez com que as reservas internacionais crescessem de US \$ 39,5 bilhões em 2002 para US \$ 206,8 bilhões em 2008⁶⁴. Apesar desse aumento, o Brasil ainda está bem abaixo dos níveis de países como China, Rússia e Índia. No entanto, em março o Banco Central parou suas interferências no mercado, posição que reforça ainda mais os últimos dias. Este seria um bom momento para o Banco Central continuar a aumentar suas moedas internacionais, através da compra de

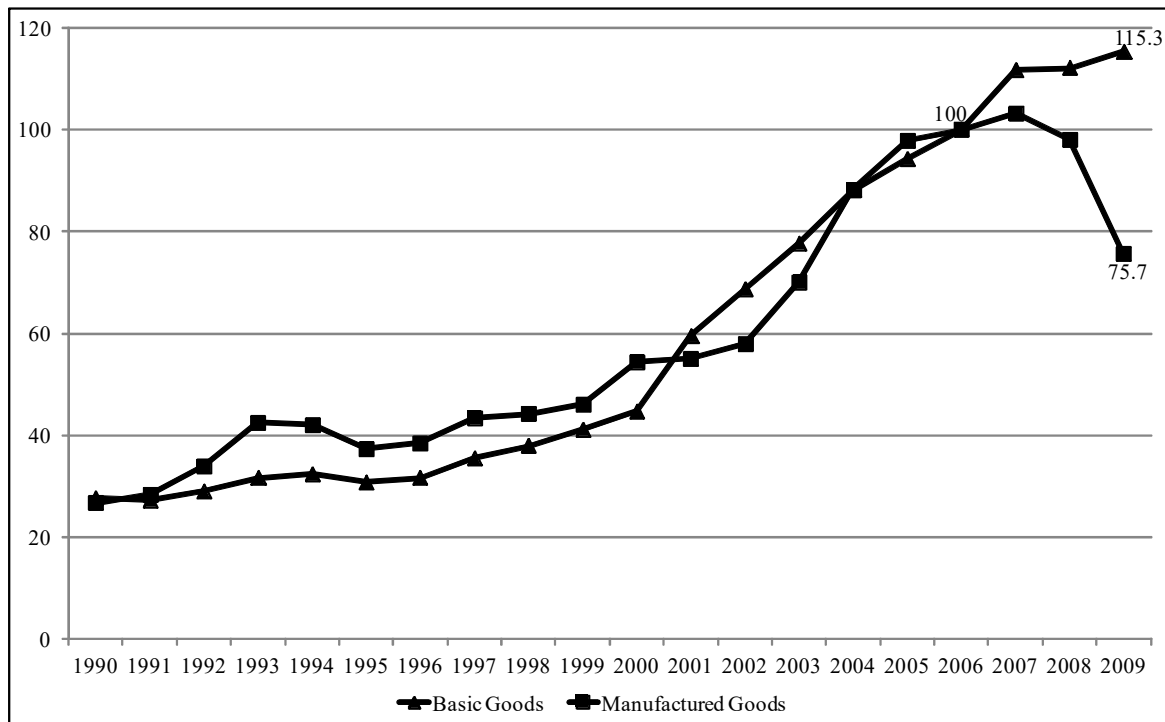
⁶⁴ Segundo a interpretação de Minsky, com a redução gradual da dívida externa brasileira e o aumento das reservas internacionais brasileiras, o grupo de investidores e empresas no país mudou as estruturas de capital Ponzi (anos 1980) para as estruturas de capital especulativo (1990) para alcançar um Estrutura de capital de cobertura nos anos 2000.

dólares. Isso resolve o problema, mas não resolve definitivamente, já que a questão principal é o alto interesse.

Em relação à indústria brasileira, houve um aumento de 5% entre 1994-1998, seguido por um aumento de 29% entre 1999-2009. A demanda interna foi apoiada por importações, que tiveram um aumento de 89% entre 1994-1998, seguido por um aumento de 70% entre 1999-2009. No entanto, a participação dos bens manufaturados nas importações havia crescido.

Os efeitos do aumento dos preços das commodities e da taxa de câmbio supervalorizada entre 2002 e 2007 explicaram, segundo dados da FUNCEX, 15% das exportações de bens básicos, que o Brasil tem um grande *know-how* e queda de 24% das exportações⁶⁵ manufaturadas - uma diferença de quase 40 pontos básicos -, devido à falta de competitividade da produção brasileira de valor adicionado (Gráfico 2).

Gráfico 2. - Brasil: Quantum de Exportações Anuais (índice 2006 = 100) Bens Básicos e Manufaturados



Fonte: Funcex

⁶⁵ Especialmente o petróleo da Petrobras, a mineração da Vale e a venda de produtos agrícolas registraram nível histórico de receita externa no período.

Os exportadores brasileiros geralmente tentam reduzir os fatores da taxa de câmbio negativa buscando maior produtividade⁶⁶, o que nem sempre é possível. É fato que as exportações estão contribuindo para o crescimento econômico do país e são extremamente importantes para a proteção contra possíveis desequilíbrios internacionais. A alternativa mais estruturada e sustentável seria baixar a taxa básica de juros (Selic), reduzindo a entrada de capital especulativo, que ao mesmo tempo estimularia o crédito e reduziria o custo do financiamento da dívida pública. Outra alternativa saudável seria buscar a isenção tributária das exportações, que, no entanto, não abordariam a questão principal. A política econômica não deve permitir que a taxa de câmbio enfraqueça o recente superávit comercial (exportações menos importações de bens e serviços).

Uma das grandes questões sobre a questão cambial no Brasil é que uma taxa de câmbio supervalorizada estimula o investimento privado barateando as importações de máquinas e equipamentos para a modernização de empresas e novos projetos. Esta situação tem pelo menos duas questões envolvidas, que não resistem a uma análise mais abrangente, tendo em conta a dinâmica das decisões de novas empresas. Primeiro, porque o que motivaria os investimentos produtivos, não apenas aqueles para produção para exportação, mas também direcionados para o mercado interno é apenas uma taxa de câmbio mais depreciada. A taxa de câmbio sobrevalorizada reduz a competitividade dos produtos fabricados localmente em relação aos concorrentes internacionais, seja no mercado interno ou internacional. Portanto, a baixa taxa de câmbio impede o valor adicionado local e é um incentivo às importações de produtos manufaturados⁶⁷.

⁶⁶ Ver abordagem clássica, aplicada a questão cambial, especialmente em LÉON-LEDESMA; THIRLWALL, 2002, EDWARDS, 2006 e LIBÂNIO, 2009.

⁶⁷ De acordo com Lacerda, medidas para melhorar a cadeia de fornecimento local, aumentar o valor agregado local e gerar emprego são exigidas pelas políticas econômicas, como: incentivos à inovação, modernização industrial e de infra-estrutura e taxa de câmbio competitiva (LACERDA, 2004). Segundo Chang, o passado não pode ser repetido, até porque as condições de competitividade internacional nos últimos anos são muito diferentes do período pré-globalização mencionado acima. Mas se a realidade é diferente, ela também traz novos elementos, como a concorrência com a China e outros países asiáticos, que usam apenas as ferramentas sugeridas aqui com grande habilidade. Especialmente na questão da taxa de câmbio. Então, se queremos e queremos dar um novo salto para o desenvolvimento que inclui as novas indústrias e serviços e



Considerações finais

O trabalho apresentou uma análise da política cambial no Brasil e analisa a sobrevalorização cambial e seus impactos macroeconômicos, com foco no período de 1999 a 2008, com uma linha de pesquisa de alta complexidade e importância para a economia brasileira atual. O estudo é realizado a partir de uma revisão das principais abordagens teóricas da abordagem pós-keynesiana clássica à instabilidade financeira Minsky e à teoria do ND. A hipótese da ND é que a política cambial implementada desde 1999 com câmbio valorizado impactou o desempenho macroeconômico brasileiro, afetando negativamente o crescimento do PIB, por meio de alguns de seus componentes, principalmente consumo e investimento, além de uma análise de fatores externos. indicadores, especialmente com foco em conta corrente.

Segundo a tese de ND, a taxa de câmbio sobrevalorizada no Brasil influenciou inclusive os investimentos produtivos. Esses investimentos como proporção do PIB no Brasil, segundo o IBGE, atingiram a média anual de 1999-2009, e nos demais países do BRIC, como China e Índia, a taxa foi em média duas vezes. Esse resultado, analisado do ponto de vista da abordagem de restrição de capital com taxa de investimento endógena mencionada acima, aplicada à economia brasileira, evidencia que a sobrevalorização da moeda em comparação a outros países em desenvolvimento causou impacto negativo na taxa de acumulação e crescimento de capital. no Brasil.

Do ponto de vista das indústrias externas, as exportações brasileiras também foram afetadas pela valorização do câmbio, que estimula as importações e prejudica as exportações. Assim, a questão do déficit crônico em conta corrente continua sem solução. Os efeitos adversos da taxa de câmbio sobrevalorizada no longo prazo são a redução da competitividade das empresas domésticas e prejudica os investimentos locais e o crescimento econômico. Nesse sentido, a taxa de câmbio supervalorizada não estimula o investimento e reduz a competitividade brasileira.

também aumentamos o valor agregado local, é necessário enfrentar a questão da taxa de câmbio. Em um cenário de uma competição internacional cada vez mais feroz. (CHANG, 2002).

Em outras palavras, com o aumento dos preços das commodities, especialmente entre 2002 e 2007, houve aumento nas exportações, principalmente de bens básicos (petróleo, mineração, agricultura). Por outro lado, com a conseqüente supervalorização - acima de outros países do BRICS -, houve um impacto negativo nos investimentos locais, na redução da produção industrial e na queda das exportações de manufaturados. Assim, existem evidências macroeconômicas da Doença Holandesa em curso no Brasil, impulsionadas por uma baixa geração local de valor agregado e fraqueza na competitividade brasileira.

Bibliografia

ALVES, JR. PAULA, L., FERRARI FILHO, F. (2000) Crise cambial, instabilidade financeira e reforma do sistema financeiro internacional: uma abordagem pós-keynesiana. *Revista de Economia Contemporânea*. 4(1), pp. 79-106.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BCB (2016). *Séries Temporais*. Available: <<http://www.bcb.gov.br>>.

BRAGANÇA, A., LIBÂNIO, G. (2008) Taxa real de câmbio e crescimento econômico na América Latina e no Sudeste. In. *XXXVI Encontro Nacional de Economia da ANPEC*.

BRESSER PEREIRA, L. (2016) Reflecting on new developmentalism and classical developmentalism. *Revista de Economia Política*, vol. 36, nº 2 (143), pp. 237-265, abril-junho/2016

_____ (2015) *The macroeconomic tripod and the Workers' Party administrations*. Paper prepared for book edited by Lauro Mattei. March 2015. Available: <<http://www.bresserpereira.org.br/papers/2015/331-Tripod-Dilma.pdf>>. Acess: 22.06.16.

_____ (2014) *Developmental Macroeconomics: New Developmentalism as a Growth Strategy* London: Routledge.

_____ (2010) *Globalização e Competição: por que alguns países emergentes têm sucesso e outros não*. Elsevier e Campus Editora, Rio de Janeiro.

_____ (2007). *Macroeconomia da Estagnação: crítica da ortodoxia convencional no Brasil pós-1994*. Editora 34, São Paulo.

CHANG, H. (2002) *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press

COMMODITY RESEARCH BUREAU - CRB (2016). Available: <<http://www.crbtrader.com>>.

CURADO, M. ROCHA, M., DAMIANI, D. (2008) Taxa de câmbio e crescimento econômico: uma comparação entre economias emergentes e desenvolvidas. In. *XXXVI Encontro Nacional de Economia da ANPEC*.

EDWARDS, S. (2006) *The Relationship Between Exchange Rates and Inflation Targeting Revisited*. National Bureau of Economic Research Working Paper. N. 12163.

EICHENGREEN, B. (2007) *The real exchange rate and economic growth*. University of California, Berkeley. Julho,

FEIJÓ, C. (2008) O investimento industrial no Brasil - 1990-2005: uma interpretação à luz da teoria de investimento Keynes-Minsky. In. SICSÚ, J., VIDOTTO, C. *Economia do Desenvolvimento - Teoria e Políticas Keynesianas*, Editora Campus - Elsevier, Rio de Janeiro.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR - FUNCEX (2016). *Site oficial*. Available: <<http://www.funcex.com.br>>.

GALA, P. (2007) Real exchange rate levels and economic development: theoretical analysis and econometric evidence. In. *XII Encontro Nacional de Economia Política.SEP*.

_____, LIBÂNIO, G. (2008) Efeitos da apreciação cambial nos salários, lucros, consumo, investimento, poupança e produtividade: uma perspectiva de curto e longo prazo. In: *XXXVI Encontro Nacional de Economia*.

GIAMBIAGI, F. (2005) Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Macroeconômicos: os anos

FHC. In. Giambiagi e Villela (Org.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA (2016) *IPEADATA*. Available: <<http://www.ipeadata.gov.br>>

INTERNATIONAL MONETARY FUND - IMF (2016). *Database*. Available: <<http://www.imf.org>>.

HERMANN, J. (2006) Crescimento, restrição externa e fluxos de capital: uma análise da experiência brasileira nos anos 1990-2000. In. SICSÚ (Org.) *Câmbio e Controles de Capitais: avaliando a eficiência de modelos macroeconômicos*.

KALYONCU, H., ARTAN, S., TEZEKICI, S., OZTURK, I. (2008). Currency Devaluation and Output Growth: An Empirical Evidence from OCDE Countries. *International Research Journal of Finance and Economics* - Issue 14, pp. 232-238.

LACERDA, A. (2004) *Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil*. Editora Saraiva.

_____, OLIVEIRA, A. (2009) Financiamento externo e instabilidade: uma abordagem pós-keynesiana sobre a economia brasileira do período 1999-2008. In *II Encontro Interacional da Associação Keynesiana Brasileira (AKB), Porto Alegre*.

LEÓN-LEDESMA, M., THIRLWALL, A.(2002). The endogeneity of the natural rate of growth, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 26, No. 4, pp. 441-459

LIBÂNIO, G. (2009). Aggregate Demand and the Endogeneity of the Natural Rate of Growth: evidence from Latin American Economies. *Cambridge Journal of Economics* (a ser publicado).

MINSKY, H. (1991), The financial instability hypothesis: a classification. In. FELDSTEIN, M. *The risk of economic crisis*. Chicago: The University of Chicago Press.

_____. (1982) *Can "it" happen again?" Essays on instability and finance*. New York: M. E. Sharpe.

_____. (1986) *Stabilizing an unstable economy*. New Haven: Yale University Press.

MISSIO, F., SCHETTINI, B., JAYME JR., F. (2009) Câmbio e crescimento: teoria e implicações de política econômica, *Texto para Discussão no. 350, CEDEPLAR/FACE/UFMG, abril.*

NAKASHI, L. CURADO, M., NETO (2008) *Os efeitos do câmbio no crescimento da economia brasileira.* Texto para discussão 4. UFPR

_____, e ALVES JÚNIOR, A. (1999) Fragilidade financeira externa e os limites da política cambial no Real, *Revista de Economia Política, v. 19, n.º 1 (jan.-mar. de 1999).*

REGO, J., MARQUES, R. (2001) *Economia Brasileira*, Editora Saraiva, São Paulo.

THIRLWALL, A. (1979). The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International growth Rate Differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, no128, March.

_____(2005) *A natureza do crescimento econômico: um referencial teórico para compreender o desempenho das nações.* Brasília: IPEA.

VIEIRA, F., CARDOSO, C., (2007) *Câmbio, Inflação, Juros e Reservas na transição de regimes cambiais: uma investigação econométrica para o Brasil.* Revista Análise Econômica, n. 47, p. 23-48, UFRGS, Porto Alegre, setembro.

WILLIAMSON, J. (2003) *Exchange rate policy and development. In.: Initiative for Policy Dialogue Task Force on Macroeconomics*, Columbia, NewYork.

WORLD BANK (2016). *Database* Available: <<http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF?page=1>>WORLD ECONOMIC FORUM (2014) *The Global Competitiveness Report 2014.* Available: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf>. Access in: 10 dec. 2014.

Anexo 1. Brasil – Taxa de Câmbio (Nominal/¹e Efetiva*) e Commodities

Ano	Taxa de Câmbio Nominal (R\$/USD)	Taxa de Câmbio Efetiva(*)	Índice de Commod. Sem Petróleo(**)	Índice de Commod. do Petróleo(**)
1994	0.84	170	103	83
1995	0.97	156	100	100
1996	1.04	164	102	106
1997	1.12	157	109	101
1998	1.21	153	102	69
1999	1.79	201	88	93
2000	1.95	172	96	148
2001	2.32	192	118	128
2002	3.53	193	104	130
2003	2.89	177	109	152
2004	2.65	166	130	197
2005	2.34	140	130	278
2006	2.14	131	139	333
2007	1.77	121	160	367
2008	2.34	111	201	505
2009	1.74	112	172	317

Fonte: BCB, IPEADATA e Commodities Research Bureau (CRB).

/ 1 Moeda nacional contra o dólar norte-americano (fim do período).

* Índice 2010 = 100, dados disponíveis.

** Índice 1995 = 100, dados disponíveis.

Anexo 2. Brasil: Quantum da Produção Industrial e das Importações e Exportações

Ano	Produção Industrial (*)	Índice das Importações(**)/1	Índice das Exportações de Bens Básicos(**)	Índice das Exportações de Bens Manufaturados(**)
1990	79.0	21.3	27.7	26.7
1991	77.0	23.3	27.3	28.4
1992	74.0	24.0	29.0	33.9
1993	80.0	32.3	31.6	42.5
1994	86.0	43.7	32.4	42.0
1995	87.0	64.5	30.8	37.4
1996	89.0	68.5	31.6	38.4
1997	92.0	81.0	35.5	43.4
1998	90.0	82.5	37.9	44.2
1999	90.0	70.1	41.2	46.1
2000	96.0	79.3	44.7	54.4
2001	97.0	81.7	59.6	55.1
2002	100.0	71.7	68.7	57.9
2003	100.0	69.1	77.7	70.1
2004	108.0	81.7	88.1	88.3
2005	112.0	86.1	94.3	97.9
2006	115.0	100.0	100.0	100.0
2007	122.0	122.0	111.8	103.2
2008	126.0	143.6	112.1	98.1
2009	116.0	119.3	115.3	75.7

Fonte: Funcex

/ 1 A Funcex não divulga os dados abertamente de classes básicas e manufaturadas de importações. A Funcex apenas divulga as subclasses de bens como capital, bens intermediários, etc., impossibilitando a comparação com os dados de exportação.

* Média 2002 = 100, dados disponíveis.

** Média 2006 = 100, dados disponíveis.

A Estimativa do PIB Setorial Para o Grande ABC Paulista

Érick da Silva Cortes

Pesquisador do GEEA/USCS, bolsista de iniciação científica da USCS.

Lúcio Flávio da Silva Freitas

Doutor em Economia, professor da Escola de Negócios da USCS

Resumo

Desde a contribuição seminal de Wassily Leontief (1936), a análise de Insumo-Produto configurou-se um campo profícuo de interpretação e planejamento regional. Não obstante o avanço constatado neste campo de pesquisa, a publicação de novos dados sempre estimula investigações e reinterpretções dos eventos econômicos. Sobretudo, neste caso, pela publicação da mais recente matriz de insumo-produto brasileira (IBGE, 2016), para o ano de 2010, em maior grau de desagregação dos setores de atividade econômica. Há ainda poucos estudos publicados a partir dos novos dados, também são raras as aplicações para região do ABC a partir da nova matriz. Este trabalho contribui para reduzir essa lacuna pelo cálculo de um vetor do PIB setorial para a região do grande ABC paulista. A estimativa do produto, a 65 setores, mais desagregada que qualquer estimativa anterior, reforçou a importância da indústria automotiva para a região, mas também o comércio por atacado e varejo. O primeiro setor com elevados geradores e multiplicadores de produto, emprego e renda. O segundo, com efeito diminuto sobre o conjunto das demais atividades econômicas.

Palavras chave: ABC paulista; economia regional, insumo-produto.

Abstract

Since the seminal contribution of Wassily Leontief (1936), input-output analysis has been a profitable field of regional planning and interpretation. Despite the progress made in this field of research, the publication of new data stimulates investigations and reinterpretations of economic events. In this case, the publication of the most recent Brazilian input-output matrix (IBGE, 2016), for the year 2010, in a greater detail and larger number of activity sectors. There are few studies from the new data, also the applications for ABC region are rare. This paper contributes to reduce this gap by calculating a vector of the sectorial GDP for the region of the great ABC of São Paulo. The 65-sector estimative, more disaggregated than any previous estimate, reinforced the importance of the automotive industry to the region, but also wholesale and retail trade. The first sector has high generators and multipliers of output, employment and income. The second one showed a smaller effect on the economic activity as a whole.

Key words: ABC paulista; regional economy; input-output

JEL CODE: R11, R15, R12

INTRODUÇÃO

Desde a contribuição seminal de Wassily Leontief (1936), a análise de Insumo-Produto configurou-se um campo profícuo de interpretação e planejamento regional. De especial interesse neste tipo de análise é o cálculo dos impactos de variações na demanda final sobre a cadeia produtiva, e a identificação de setores estratégicos para a atividade econômica. Por exemplo, Leontief (1936) analisou a economia americana no início do século XX; Richardson (1972) ampliou a análise para os multiplicadores regionais de insumo-produto.

Não obstante o avanço constatado neste campo de pesquisa, a publicação de novos dados sempre estimula investigações e reinterpretções dos eventos econômicos. Sobretudo, neste caso, pela publicação da mais recente matriz de insumo-produto brasileira (IBGE, 2016), para o ano de 2010, em maior grau de desagregação dos setores de atividade econômica. Há ainda poucos estudos publicados a partir dos novos dados, também são raras as aplicações para região do ABC a partir da nova matriz. Este trabalho contribui para reduzir essa lacuna pelo cálculo de um vetor do PIB setorial para a região do grande ABC paulista.

Além desta nota introdutória, há outras 4 seções. Na sequência é apresentado o modelo formal de insumo-produto, e suas equações mais importantes. A seguir, são mostrados os procedimentos metodológicos para a estimativa do produto setorial da economia do Grande ABC paulista, para 65 setores diferentes. Os resultados são apresentados e discutidos na seção 4. As considerações finais encerram o trabalho.

REFERENCIAL TEÓRICO

A visita a um *shopping center*, ao supermercado ou a uma feira de máquinas e equipamentos revela, entre outros aspectos da economia, a existência de uma imensa gama de bens, e uma série longa de serviços. E assim como há uma grande variedade de bens e serviços, há também diversos setores de atividade econômica, delimitados, em geral, pela semelhança de seus processos produtivos ou pela natureza daquilo que produzem. Quanto à sua finalidade, os bens e serviços levados ao mercado podem ser utilizados como insumos na produção de outros bens e serviços, i.e., transação intersetorial, ou atender ao consumo final. O registro

das transações intersetoriais dos bens e serviços está na origem da chamada análise de insumo-produto. Formalmente:

Seja Z uma matriz quadrada de dimensão n , que mostra, em valor monetário, o fluxo de bens e serviços entre os n setores de atividade econômica; se, por hipótese, cada setor produz um único bem ou *serviço*⁶⁸, então, $Z = [z_{ij}]$, onde cada z_{ij} mostra, em valores monetários, a quantidade do bem i vendida ao setor j como insumo para o processo produtivo do setor j . Z é a Matriz das Transações Intermediárias.

A representação por extenso da matriz Z equivale a

$$Z = \begin{pmatrix} z_{1,1} & \dots & z_{1,n} \\ z_{j,1} & \dots & z_{j,n} \\ z_{n,1} & \dots & z_{n,n} \end{pmatrix}$$

Deste modo, ao longo de uma linha estão registradas as vendas de um setor ao demais; na coluna correspondente estão registradas as compras deste setor. A somatória em uma linha mostra a produção setorial intermediária, ou seja, destinada aos demais setores como insumo. Na coluna, a somatória mostra o consumo intermediário. O quanto um setor comprou dos demais setores. Portanto, se u é o vetor soma:

$$\begin{aligned} z &= Zu, \text{ é vetor da produção intermediária,} \\ z' &= u'Z, \text{ é o vetor do consumo intermediário.} \end{aligned}$$

Assim, fazendo f o vetor de demanda final da economia; que contabiliza os bens e serviços destinados ao consumo final, seja na forma de exportação, consumo das famílias, gastos do governo, investimento ou formação de estoques; e x o vetor do produto total da economia, isto é, o valor bruto da produção setorial, então,

$$x = z + f \quad (1)$$

O produto total soma a quantidade utilizada como insumo para a obtenção da demanda final, e a produção daí resultante, ou produto líquido, que consiste na própria demanda final.

⁶⁸ A rigor, um bem composto, uma média ponderada dos bens ou serviços contabilizados em um mesmo setor.



As colunas da matriz Z mostram as compras intermediárias. Ou seja, os insumos necessários à obtenção do produto setorial total. Admitindo-se que a tecnologia utilizada requer proporções fixas de cada insumo para cada unidade produzida do bem; se, em cada coluna, os elementos da matriz forem divididos pelos valores correspondentes aos produtos setoriais totais, então, a matriz resultante revelará os requisitos de insumos necessários para a produção de uma unidade, em valor monetário, do bem de cada setor. Ou seja, a tecnologia de produção é como uma “receita de bolo”, ao serem combinados os ingredientes (bens e serviços usados como insumos) em certas proporções, obtém-se certa quantidade final de um bem.

Logo, seja A a Matriz Tecnológica, em que cada a_{ij} mostra a quantidade, em valores monetários, do bem i utilizado como insumo na produção de uma unidade do bem j , então,

$$A = Z\hat{x}^{-1} \quad (2)$$

Evidentemente,

$$z = Ax \quad (3)$$

Portanto,

$$x = Ax + f \quad (4)$$

A análise de insumo-produto descreve as relações entre os setores produtivos como um sistema de equações lineares. Um sistema deste tipo tem solução dada por

$$x = (I - A)^{-1}f \quad (5)$$

Ou, fazendo $L = (I - A)^{-1}$, apenas

$$x = Lf \quad (6)$$

Em que L é a Matriz de Leontief, cada l_{ij} mostra um coeficiente i da demanda final do setor j , que retorna a parcela correspondente no produto total x_j necessária para atender à produção da demanda final f_j . O vetor de demanda final é tomado como exógeno. O aumento da demanda final tem variação linear correspondente no produto total. Logo,

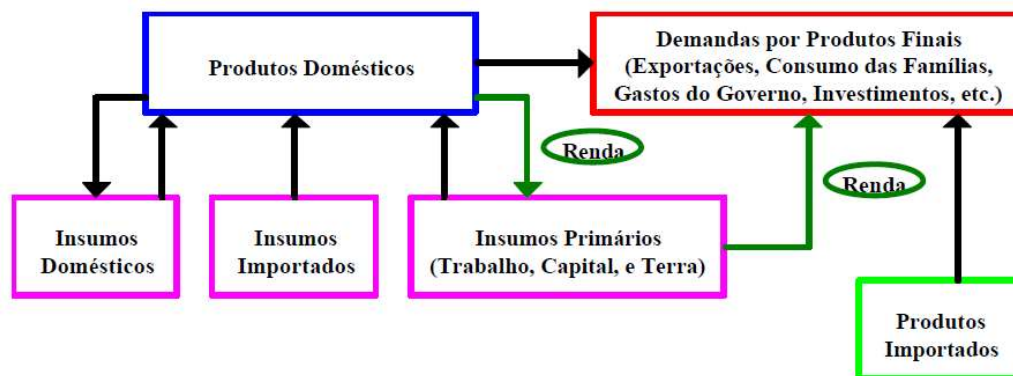
$$\Delta x = L\Delta f \quad (7)$$

A interpretação econômica pressupõe a ausência de restrições pelo lado da oferta, portanto, a existência de capacidade ociosa. O vetor de demanda final é tomado como exógeno. A partir da equação 7, podem ser calculados os impactos de uma variação na demanda final, por exemplo, os impactos do aumento do investimento em um setor sobre os demais setores e sobre o conjunto da economia.

A matriz L retorna o impacto total sobre a economia, ou seja, considera o investimento em determinado setor, a variação na demanda de insumos necessários à produção aumentada deste setor (impacto direto), e também a variação na demanda daqueles insumos necessários à produção dos próprios insumos diretos, e assim sucessivamente. Como a matriz tecnológica A mostra apenas os impactos diretos, ou seja, sobre os setores que fornecem insumos diretamente para aquele setor cuja demanda final varia. A diferença do total para o direto é o impacto indireto.

Na maior parte dos casos, as matrizes de insumo-produto são computadas apenas com a produção doméstica, não obstante exista a contabilidade dos insumos e bens finais importados, e as relações com o setor externo possam ser investigadas. Também é registrada a aquisição de insumos primários (os fatores de produção: terra, capital e trabalho), e o pagamento de impostos. A figura 1 esquematiza o fluxo de bens e serviços na economia, de acordo com a análise de insumo-produto.

Figura 1 – Fluxograma do modelo de insumo-produto



Fonte: Guilhoto (2004, p. 13).



Conforme a Contabilidade Social, a renda da economia é gerada pela remuneração aos fatores de produção, e utilizada no consumo dos bens finais (demanda final). A receita do governo advém do recolhimento de impostos sobre empresas e indivíduos. Além da remuneração aos fatores, a matriz traz ainda o número de trabalhadores ocupados em cada atividade.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta seção mostra os passos metodológicos para a obtenção do produto setorial da região do Grande ABC paulista. Assim, é possível uma primeira aproximação da importância dos diferentes setores para a economia dessa região. A desagregação em 66 setores permite um conhecimento mais aprofundado da economia e das potencialidades locais.

A estimativa do produto setorial seguiu os procedimentos descritos em Brene, Sesso Filho e Costa (2014). Partiu-se da hipótese de que a produção de um bem é dada como função da utilização dos fatores trabalho e capital. Seja $x = f(N, L)$, onde x é o produto, K é o capital e N o trabalho. Entretanto, como não existe estimativa para o estoque de capital da economia regional; a solução é aproximar o capital pela produtividade do fator trabalho, afinal, máquinas, equipamentos e instalações aumentam a eficiência da mão-de-obra. O diferencial de produtividade entre a região alvo e o Brasil, por sua vez, é aproximado pelo diferencial de salário. Assim posto,

a produção do setor i na região será proporcional à produção nacional de acordo com a participação do número de trabalhadores frente ao total do Brasil, ponderado pelo ganho de produtividade (devido ao diferencial no capital), medido pelo quociente do salário médio da região pelo nacional (BRENE, SESSO FILHO e COSTA, 2014, p. 161).

Logo, fazendo W o salário médio,

$$x_i^{ABC} = \left\{ \left(\frac{N_i^{ABC}}{N_i^{Br}} \right) \left(\frac{W_i^{ABC}}{W_i^{Br}} \right) \right\} x_i^{Br}$$

As informações sobre os salários e número de trabalhadores foram obtidas da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho⁶⁹. Foi considerado o número de trabalhadores com vínculo de trabalho ativo em 2010, o

⁶⁹ As limitações da RAIS podem ser conhecidas em http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=12526:informacoes-gerais-sobre-a-pnad-objetivos-da-rais-e-do-caged&catid=190:setec



salário médio foi obtido da massa salarial dividida pelo número de trabalhadores. O produto total x é aquele da Matriz de Insumo-Produto de 2010; o mesmo procedimento foi utilizado para a estimativa do Valor Adicionado Bruto (PIB) setorial.

A compatibilização dos setores da MIP com a RAIS foi realizada a partir dos códigos CNAE que indexam as informações da RAIS e os setores da MIP. Exceção feita aos seguintes setores; 61 - Educação pública e 62 - Educação privada, que não puderam ser separados na RAIS, e também os setores 63 - Saúde pública e 64 - Saúde privada.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A região do Grande ABC paulista é formada por 7 municípios: Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul; localizada na área metropolitana de São Paulo, em 2013 a região somava 2,7 milhões de habitantes e um PIB de R\$ 114 bilhões (IBGE, 2015, apud Agência ABC, 2017). Os destaques são as cadeias produtivas da indústria automotiva, da química e da petroquímica (Agência ABC, 2017).

No início dos anos 2000, sob a influência da indústria automotiva, outras etapas desse complexo produtivo buscavam atualização, por exemplo,

as empresas produtoras de tintas para pintura e repintura automotiva estão cada vez mais atualizadas tecnologicamente para cumprir seu papel junto ao complexo automotivo. Dessa forma, essa linha de produtos e a respectiva pesquisa tecnológica, de desenvolvimento e aperfeiçoamento de processos e produtos, tendem a permanecer na região (ANAU, 2002, p. 48).

A desagregação do PIB setorial permitirá uma estimativa mais precisa da importância relativa dos setores que compõem o complexo automotivo; bem como, dos demais setores que oferecem seus produtos a esta indústria. Em muitos casos, a agregação dos dados permite apenas um conhecimento genérico da economia local, como na tabela 1, que resume algumas informações das sete cidades do grande ABC.

Tabela 1 – PIB dos municípios do grande ABC paulista

Município	PIB (mil R\$)	População	PIB per capita	Atividade com maior valor adicionado bruto*
Diadema	10.699.784	386.039	27.717	Indústrias de transformação
Mauá	9.323.424	417.281	22.343	Indústrias de transformação
Ribeirão Pires	1.803.800	113.043	15.957	Demais serviços
Rio Grande da Serra	384.515	44.084	8.722	Demais serviços
Santo André	19.164.510	673.914	28.438	Demais serviços
São Bernardo do Campo	42.557.432	765.203	55.616	Indústrias de transformação
São Caetano do Sul	12.205.134	149.571	81.601	Demais serviços
TOTAL	96.138.599	2.549.135	37,714	

Fonte: IBGE, 2017.

*Classificação do IBGE em 17 setores.

A industrialização do ABC, sobretudo das cidades de Santo André, São Caetano do Sul e São Bernardo do Campo, remonta à década de 1950, quando o Estado era importante ator do processo de substituição de importações. À época do Plano de Metas, durante o governo Juscelino Kubitschek, entre 1956 e 1961, foram instaladas na região as primeiras montadoras, da Volkswagen, Mercedes, Karmann-Ghia e Simca, ao longo da Via Anchieta em São Bernardo do Campo. O início dos anos 1970 representou o auge da concentração da indústria brasileira, com forte destaque para o ABC.

Ainda que o país enfrente, sobretudo desde os anos 1990, um processo de desindustrialização, no sentido da diminuição relativa da indústria de transformação no produto total e, possivelmente, a perda de densidade da cadeia produtiva (SQUEFF, 2012), i.e., a substituição de elos da cadeia produtiva pela importação, sem o crescimento equivalente das exportações industriais, o grande ABC paulista continua uma região industrial. Segundo Miranda-Sampaio (2015),

No ABC paulista, ainda que a indústria tenha perdido peso relativo, continua sendo o setor mais dinâmico da economia local, com destaque para a cadeia da indústria de transportes. [...] De qualquer forma, se considerarmos as cidades do ABC como médias, e tendo em conta seu histórico como contendo clusters industriais (principalmente em torno da indústria automobilística), era de esperar pelas teorias da geografia econômica que a indústria mantivesse sua importância naquele território. Afinal, no ABC há mão de obra treinada, há fornecedores, há proximidade a um importante porto, etc. (MIRANDA-SAMPAIO, 2015, P. 511).



O mercado de trabalho formal do ABC é mais especializado na indústria de transformação do que o mercado da capital paulista (MIRANDA-SAMPAIO, 2015). Com efeito, a cidade de São Paulo conjuga ao menos 3 fatores para sua reconfiguração em uma economia com maior presença de serviços: i) dinâmica demográfica, nas últimas décadas a capital cresceu mais lentamente que o interior do Estado; ii) a desconcentração do emprego industrial, que aumentou mais, por exemplo, nas regiões que compreendem as cidades de Campinas e São José dos Campos; e iii) a dinâmica dos preços, ou seja, o aumento do preço do solo, que converte antigas zonas industriais, como o bairro da Mooca, em áreas residenciais (TORRES, 2012).

Ocorre que a região do ABC paulista apresentou, desde os anos 1980, assim como o município de São Paulo, perda de ocupações nas atividades de transformação industrial e o aumento das ocupações nos serviços (DINIZ & CAMPOLINA, 2007). Não obstante, serviços sofisticados, como o setor financeiro e empresas de consultoria e marketing, estão mais concentrados espacialmente naquele município (DINIZ & CAMPOLINA, 2007), como indica a concentração do mercado acionário brasileiro na Bolsa de Valores de São Paulo, ou a presença das sedes dos principais bancos que operam no país.

A mudança estrutural enseja questionamentos acerca do grau de complexidade da economia local e sua evolução temporal, mas também seus possíveis impactos sobre a renda e emprego. Há indícios, na região do grande ABC, do fenômeno da sobre-educação (DIAS & MACHADO, 2008; SOCORRO, 2016); possivelmente, o aumento dos serviços na ocupação não foi acompanhado *pari-passu* pela demanda de trabalhadores nos serviços mais sofisticados.

Já no início dos anos 2000 apontava-se

O caráter regressivo das transformações sofridas pela economia sub-regional foi outra hipótese confirmada pelos levantamentos realizados. Houve uma perda imensa de empregos industriais não compensados pelo terciário e tem ocorrido um crescente descarte pelo mercado de trabalho local de trabalhadores sub-alfabetizados, maduros e do sexo masculino. Além disso, os empregos terciários que mais cresceram em lugar das ocupações industriais perdidas são do tipo tradicional (nas áreas administrativa e burocrática, sem vínculo estrito com as novas tecnologias), não ensejando a possibilidade de remuneração e benefícios semelhantes aos da indústria (ANAU, 2002, p. 56).

Outra vez, a estimativa do PIB setorial auxiliará a identificação da contribuição para a economia regional dos serviços mais sofisticados *vis-à-vis* a indústria e demais serviços. Em termos da ocupação, segundo os dados da RAIS, os setores com mais vínculos ativos em 2010 eram o Comércio por atacado e varejo (133.254 vínculos ou 17% do total); Outras atividades administrativas e serviços complementares (105.483 ou 13%); Administração pública defesa e seguridade social (48.246 ou 6%) e a Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças (42.605 ou 5%). Na matriz de insumo-produto de 2010, a Fabricação de automóveis representava menos de 1% dos trabalhadores ocupados. Enfim, a tabela 2 traz a estimativa do PIB setorial do grande ABC para 65 setores de atividade econômica.

Tabela 2 – PIB setorial do grande ABC, 2010.

Setores	VAB (R\$ 1.000)	%
Agricultura, inclusive o apoio à agricultura e a pós-colheita	7.392,63	0,0
Pecuária, inclusive o apoio à pecuária	5.219,20	0,0
Produção florestal; pesca e aquicultura	6.942,30	0,0
Extração de carvão mineral e de minerais não metálicos	5.851,83	0,0
Extração de petróleo e gás, inclusive as atividades de apoio	1.046.297,92	1,0
Extração de minério de ferro, incl. Benef. e a aglomeração	-	-
Extração de minerais metálicos não-ferrosos, incl. beneficiamentos	700,02	0,0
Abate e produtos de carne, incl. os produtos do laticínio e da pesca	306.984,52	0,3
Fabricação e refino de açúcar	-	-
Outros produtos alimentares	735.027,90	0,7
Fabricação de bebidas	255.748,28	0,2
Fabricação de produtos do fumo	-	-
Fabricação de produtos têxteis	321.695,66	0,3
Confecção de artefatos do vestuário e acessórios	231.135,62	0,2
Fabricação de calçados e de artefatos de couro	14.740,71	0,0
Fabricação de produtos da madeira	156.031,64	0,1
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	281.895,86	0,3
Impressão e reprodução de gravações	524.272,84	0,5
Refino de petróleo e coquerias	544.832,67	0,5
Fabr. de biocombustíveis	737,89	0,0
Fabr. de químicos orgânicos e inorgânicos, resinas e elastômeros	1.583.487,14	1,5
Fabr. de defensivos, desinfestantes, tintas e químicos diversos	925.929,87	0,9

Setores	VAB (R\$ 1.000)	%
Fabr. de produtos de limpeza, cosméticos/perfum. e higiene pessoal	704.674,11	0,7
Fabr. de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	208.840,26	0,2
Fabr. de produtos de borracha e de material plástico	3.102.353,21	2,9
Fabr. de produtos de minerais não metálicos	1.187.786,53	1,1
Prod. de ferro-gusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura	711.331,79	0,7
Metalurgia de metais não-ferrosos e a fundição de metais	1.171.270,07	1,1
Fabr. de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	2.796.411,01	2,6
Fabr. de equip. de informática, produtos eletrônicos e ópticos	437.011,17	0,4
Fabr. de máquinas e equipamentos elétricos	440.534,02	0,4
Fabr. de máquinas e equipamentos mecânicos	2.387.850,12	2,2
Fabr. de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças	28.842.117,40	27,0
Fabr. de peças e acessórios para veículos automotores	4.087.986,56	3,8
Fabr. de outros equip. de transporte, exc. veículos automotores	13.741,50	0,0
Fabr. de móveis e de produtos de indústrias diversas	1.142.262,63	1,1
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equip.	1.125.740,68	1,1
Energia elétrica, gás natural e outras utilidades	26.339,34	0,0
Água, esgoto e gestão de resíduos	494.399,30	0,5
Construção	5.985.112,80	5,6
Comércio por atacado e varejo	11.161.294,35	10,4
Transporte terrestre	3.872.668,74	3,6
Transporte aquaviário	800,78	0,0
Transporte aéreo	422,58	0,0
Armazenamento, atividades auxiliares dos transportes e correio	650.083,61	0,6
Alojamento	81.924,25	0,1
Alimentação	1.758.450,11	1,6
Edição e edição integrada à impressão	131.247,30	0,1
Ativ. de telev., rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	16.602,82	0,0
Telecomunicações	1.112.932,35	1,0
Desenvolvimento de sistemas e outros serviços de informação	2.815.668,81	2,6
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar	2.513.664,61	2,4
Atividades imobiliárias	2.450.555,07	2,3
Atividades jurídicas, contábeis, consultoria e sedes de empresas	1.358.068,91	1,3
Serviços de arquitetura, engenharia, testes/análises técnicas e P&D	823.361,03	0,8
Outras atividades profissionais, científicas e técnicas	211.477,11	0,2
Aluguéis não imob. e gestão de ativos de propriedade intelectual	546.524,26	0,5
Outras atividades administrativas e serviços complementares	3.820.499,56	3,6
Atividades de vigilância, segurança e investigação	471.795,30	0,4

Setores	VAB (R\$ 1.000)	%
Administração pública, defesa e seguridade social	2.273.248,60	2,1
Educação pública e privada	3.552.652,80	3,3
Saúde pública e privada	4.005.190,89	3,7
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	253.344,80	0,2
Organizações associativas e outros serviços pessoais	1.038.055,78	1,0
Serviços domésticos	166.877,76	0,2
Total	106.908.099,19	100,0

Fonte: elaboração própria, 2017.

O PIB da região foi estimado em R\$ 106 bilhões, valor próximo ao indicado pelo IBGE, cerca de R\$ 96 bilhões. Os setores de Extração de minério de ferro, incluindo beneficiamentos e a aglomeração, Fabricação e refino de açúcar e Fabricação de produtos do fumo tiveram não tiveram produção no ABC paulista em 2010.

O setor que mais contribuiu com o PIB regional foi a Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças, com 27% do total, seguido pelo Comércio por atacado e varejo com 10%. Outros 3,8% referiam-se à Fabricação de peças e acessórios para veículos, reforçando a importância da indústria automotiva para o grande ABC. O primeiro desses setores tem importante multiplicador de emprego, considerando o parâmetro da indústria nacional, o setor de Comércio, ao contrário, tem multiplicador de produto pequeno, o mesmo pode ser verificado quanto aos multiplicadores de renda e salários⁷⁰.

Os serviços mais elaborados têm, aparentemente, menor participação no PIB regional do que no PIB nacional; por exemplo, como é, em parte, a Intermediação financeira (setor 52), que representava 2,4% na região e 6,8% no PIB nacional, em 2010, comparando os dados estimados àqueles da MIP. Atividades jurídicas, serviços de arquitetura e engenharia e outras atividades profissionais e científicas (setores 54, 55 e 56) representavam 1,3%, 0,8% e 0,2% do PIB regional, e 2,4%, 0,9% e 0,6% do PIB nacional.

⁷⁰ Os multiplicadores da matriz de insumo-produto estão disponíveis no anexo.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

A identificação dos setores econômicos que exercem maior impacto sobre a atividade produtiva com um todo é um dos usos mais relevantes das matrizes de insumo-produto. Com isso, os investimentos podem ser melhor direcionados, bem como os requisitos de insumos para sua execução podem ser devidamente quantificados. Por sua vez, a regionalização dos dados sobre o produto de uma economia, em um maior grau de desagregação contribui decisivamente para que os impactos econômicos possam ser especializados, e computados os efeitos das variações no produto de uma região sobre a outra.

A estimativa do produto líquido do grande ABC paulista, a 65 setores, mais desagregada que qualquer estimativa anterior, reforçou a importância da indústria automotiva para a região, mas também o comércio por atacado e varejo. O primeiro setor com elevados geradores e multiplicadores de produto, emprego e renda. O segundo, com efeito diminuto sobre o conjunto das demais atividades econômicas.

É claro que a estrutura econômica local difere significativamente da estrutura da economia nacional, o que apenas reforça a necessidade de mais estudos sobre essa região. No grande ABC, a indústria tem importância muito maior que na economia como um todo. A automotiva não é um dos setores-chave da indústria nacional, não obstante, é decisiva para o ABC. A importância do comércio e dos serviços no PIB é, possivelmente, um reflexo das indústrias. Ou seja, à medida que têm menores ganhos de produtividade e escala, comércio e serviços aumentam sua renda conforme aumenta a produtividade e a renda da indústria⁷¹.

A agenda de pesquisa futura passa pela construção de uma matriz regional de insumo-produto do tipo grande ABC x Brasil, que permitirá melhor conhecimento de toda a complexidade da economia local. Ainda mais, se ampliada do comércio exterior regional.

⁷¹ Efeito teorizado em Baumol (1967).



REFERÊNCIAS

- ANAU, R. V., (2002). As transformações econômicas no grande ABC de 1980 a 1999. *Revista Pós*, São Paulo, vol. 11, pp. 46-59.
- BAUMOL, W. J., (1967). Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 3, pp. 415-426.
- BRENE, P. R. A. ; SESSO FILHO, U. A. ; COSTA, A. J. D., (2014). Análise da viabilidade de uso de indicadores provenientes de matrizes de insumo-produto regionais estimadas: apresentação e teste da proposta metodológica. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 127, pp. 155-180.
- DIAS, M. D. M. ; MACHADO, L., (2008). *Overeducation e Undereducation* no Brasil: incidência e retornos. *Estudos Econômicos*, São Paulo, vol. 38, nº 3, pp. 431-460.
- DINIZ, C. C. ; CAMPOLINA, B., (2007). A região metropolitana de São Paulo: reestruturação, re-espacialização e novas funções. *Revista eure*, vol. XXXIII, nº 98, pp. 27-43, Santiago de Chile.
- GUILHOTO, J.J.M. ; SESSO FILHO, U., (2005). “Estimação da Matriz Insumo-Produto a Partir de Dados Preliminares das Contas Nacionais”. *Economia Aplicada*. Vol. 9. N. 2., p. 277-299.
- GUILHOTO, J.J.M. ; SESSO FILHO, U., (2010). “Estimação da Matriz Insumo-Produto Utilizando Dados Preliminares das Contas Nacionais: Aplicação e Análise de Indicadores Econômicos para o Brasil em 2005”. *Economia & Tecnologia*. UFPR/TECPAR. Ano 6, Vol 23. ISSN 1809-080X.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, (2017). PIB dos municípios. Disponível em www.ibge.gov.br, acesso em 07/12/2017.
- LEONTIEF, W., (1936). Quantitative input and output relations in the economic system of the United States. *Review of Economic Statistics*, XVIII (3)..
- MILLER, R. E. ; BLAIR, P. D., (2009). *Input-output analysis: foundations and extensions*. Nova Iorque: Cambridge University Press. Second edition.
- MIRANDA-SAMPAIO, L., (2015) Tendências recentes da espacialização das indústrias e serviços em São Paulo e no ABC paulista. *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. xv, núm. 48, pp. 483-515.
- RICHARDSON, H., (1972). *Input-output and regional economics*. New York, John Wiley and Sons (Halsted Press).
- SQUEFF, G. C., (2012). Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro. *Texto para discussão, 1747*, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília.
- TORRES, H. G., (2012). Afinal a desconcentração produtiva é ou não é relevante?: a cidade de São Paulo no olho do furacão. *Novos Estudos*, n. 94, pp. 69-88.

APÊNDICE

Geradores e multiplicadores de renda, emprego e salários

A matriz de Leontief traz coeficientes que, ponderados pela demanda final, retornam as parcelas correspondentes do produto total em cada setor produtivo. Ou seja, cada l_{ij} dessa matriz mostra a produção total do setor i necessária para produzir uma unidade da demanda final do setor j . Logo, a soma dessas parcelas mostra o impacto total na economia gerado pela variação de uma unidade monetária na demanda final setorial. Assim,

$$g_j = \sum_{i=1}^n l_{ij} \quad (\text{A.1})$$

Onde g_j é o gerador de produto do setor j , que retorna o impacto sobre o produto total de uma variação na demanda final do setor j .

Ou, em termos matriciais,

$$\mathbf{g}' = \mathbf{u}'L \quad (\text{A.2})$$

Como a análise de insumo-produto admite que os insumos são combinados em proporções fixas, as variações na demanda final têm impactos proporcionais no produto total. Assim, se forem tomados os postos de trabalho em razão do produto total de cada setor, tem-se um coeficiente que, ponderado pela matriz L , retorna o número de empregos gerados na economia para cada variação na demanda final setorial. Ou,

$$\mathbf{v}' = \mathbf{e}'\hat{\mathbf{x}}^{-1} \quad (\text{A.3})$$

Onde \mathbf{e} é o vetor de emprego, que traz o número de pessoas ocupadas em cada setor produtivo. Por sua vez, \mathbf{v} é o vetor dos coeficientes de emprego, cada v_j mostra a razão entre o número de pessoas ocupadas e o produto total do setor j . Assim, o gerador de empregos é definido como

$$\mathbf{g}(\mathbf{e}) = \mathbf{v}'L \quad (\text{A.4})$$

Assim, $\mathbf{g}(\mathbf{e})$ aponta o número de postos de trabalho gerados na economia para cada variação na demanda final setorial. Com efeito, é possível também que seja calculado o número de postos de trabalho criados na economia para cada posto de trabalho criado em um setor particular, daí a ideia de multiplicador, no caso, multiplicador do emprego. Para tanto,

$$m(e) = g(e)\hat{v}^{-1} \quad (12)$$

O multiplicador de emprego, $m(e)$, mostra o número de empregos diretos e indiretos gerado na economia para cada emprego gerado nos setores produtivos. Outros multiplicadores, como o da renda ou dos salários, podem ser obtidos pelo mesmo procedimento, com os respectivos coeficientes, de renda e de salários. No caso do produto total, o coeficiente é sempre igual à unidade, portanto, o gerador de produto é o próprio multiplicador de produto. As tabelas A.1 até A.4 mostram diferentes multiplicadores e geradores para a economia brasileira.

Tabela A.1 – Geradores de renda e salário, Brasil, 2010.

Setor de atividade econômica	Geradores		
	Renda	Salários	Razão
Agricultura, inclusive o apoio à agricultura e a pós-colheita	0,8	0,19	0,23
Pecuária, inclusive o apoio à pecuária	0,8	0,24	0,3
Produção florestal; pesca e aquicultura	0,87	0,13	0,14
Extração de carvão mineral e de minerais não-metálicos	0,71	0,27	0,38
Extração de petróleo e gás, inclusive as atividades de apoio	0,75	0,17	0,22
Extração de minério de ferro, inclusive beneficiamentos e a aglomeração	0,82	0,12	0,15
Extração de minerais metálicos não-ferrosos, inclusive beneficiamentos	0,66	0,26	0,39
Abate e produtos de carne, inclusive os produtos do laticínio e da pesca	0,74	0,28	0,38
Fabricação e refino de açúcar	0,75	0,27	0,37
Outros produtos alimentares	0,72	0,27	0,38
Fabricação de bebidas	0,74	0,25	0,34
Fabricação de produtos do fumo	0,78	0,23	0,29
Fabricação de produtos têxteis	0,62	0,31	0,5
Confecção de artefatos do vestuário e acessórios	0,7	0,33	0,48
Fabricação de calçados e de artefatos de couro	0,68	0,38	0,57
Fabricação de produtos da madeira	0,76	0,31	0,41
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,67	0,27	0,4
Impressão e reprodução de gravações	0,7	0,33	0,47
Refino de petróleo e coquerias	0,5	0,13	0,26
Fabricação de biocombustíveis	0,76	0,25	0,33
Fabricação de químicos orgânicos e inorgânicos, resinas e elastômeros	0,5	0,19	0,38
Fabricação de defensivos, desinfestantes, tintas e químicos diversos	0,55	0,25	0,45
Fabricação de produtos de limpeza, cosméticos/perfumaria e higiene pessoal	0,64	0,27	0,42
Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	0,74	0,24	0,32
Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	0,61	0,28	0,47
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,7	0,3	0,43
Produção de ferro-gusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura	0,63	0,23	0,37
Metalurgia de metais não-ferrosos e a fundição de metais	0,61	0,26	0,43
Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	0,68	0,31	0,46
Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	0,44	0,21	0,47

Setor de atividade econômica	Geradores		
	Renda	Salários	Razão
Fabricação de máquinas e equipamentos elétricos	0,6	0,3	0,51
Fabricação de máquinas e equipamentos mecânicos	0,62	0,3	0,48
Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças	0,64	0,26	0,4
Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	0,64	0,31	0,49
Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	0,58	0,29	0,5
Fabricação de móveis e de produtos de indústrias diversas	0,74	0,28	0,38
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos	0,64	0,26	0,41
Energia elétrica, gás natural e outras utilidades	0,77	0,15	0,2
Água, esgoto e gestão de resíduos	0,78	0,24	0,31
Construção	0,73	0,27	0,37
Comércio por atacado e varejo	0,81	0,32	0,39
Transporte terrestre	0,71	0,28	0,4
Transporte aquaviário	0,57	0,31	0,54
Transporte aéreo	0,48	0,27	0,57
Armazenamento, atividades auxiliares dos transportes e correio	0,75	0,37	0,49
Alojamento	0,78	0,38	0,49
Alimentação	0,76	0,28	0,37
Edição e edição integrada à impressão	0,71	0,32	0,45
Atividades de televisão, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	0,71	0,33	0,47
Telecomunicações	0,78	0,2	0,26
Desenvolvimento de sistemas e outros serviços de informação	0,77	0,37	0,48
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar	0,81	0,3	0,37
Atividades imobiliárias	0,97	0,03	0,03
Atividades jurídicas, contábeis, consultoria e sedes de empresas	0,83	0,3	0,36
Serviços de arquitetura, engenharia, testes/análises técnicas e P & D	0,8	0,32	0,4
Outras atividades profissionais, científicas e técnicas	0,74	0,29	0,39
Aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos de propriedade intelectual	0,78	0,26	0,33
Outras atividades administrativas e serviços complementares	0,77	0,41	0,54
Atividades de vigilância, segurança e investigação	0,75	0,59	0,78
Administração pública, defesa e seguridade social	0,73	0,52	0,72
Educação pública	0,83	0,71	0,86
Educação privada	0,77	0,56	0,73
Saúde pública	0,77	0,61	0,79
Saúde privada	0,75	0,37	0,5
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	0,84	0,35	0,41
Organizações associativas e outros serviços pessoais	0,71	0,35	0,5
Serviços domésticos	0,95	0,95	1

Fonte: Elaboração própria, 2017.

Considerando apenas os geradores de renda e salários, os setores que causam maior impacto sobre a economia são aqueles em que mais adicionam valor aos insumos consumidos. Por exemplo, nos serviços domésticos, setor 67, não há

consumo intermediário, toda variação de demanda é simultaneamente variação da renda, e neste caso, especificamente do salário, já que não há excedente operacional ou rendimento de autônomo. Algo semelhante acontece com as atividades imobiliárias, setor 53, com a ressalva de que os salários agora são pouco relevantes na renda gerada.

A análise muda quando tomados os setores com maior peso na renda total da economia. A administração pública, setor 60, o comércio por atacado, setor 41, e a construção, setor 40, somam quase um terço do PIB a preços básicos. No primeiro destes setores, cada um real de demanda final gera R\$ 0,70 de renda, a maior parte em salários. No segundo, que a preços básicos computa a intermediação comercial, o impacto é maior sobre a renda e menor sobre os salários, R\$ 0,81 e R\$ 0,32 respectivamente. Para a construção, os impactos são de R\$ 0,73 sobre a renda e R\$ 0,27 sobre os salários.

Tabela A.2 – Geradores de emprego, Brasil, 2010.

Setor de atividade econômica	Empregos
Agricultura, inclusive o apoio à agricultura e a pós-colheita	47,62
Pecuária, inclusive o apoio à pecuária	102,41
Produção florestal; pesca e aquicultura	58,31
Extração de carvão mineral e de minerais não-metálicos	17,53
Extração de petróleo e gás, inclusive as atividades de apoio	6,09
Extração de minério de ferro, inclusive beneficiamentos e a aglomeração	5,63
Extração de minerais metálicos não-ferrosos, inclusive beneficiamentos	12,17
Abate e produtos de carne, inclusive os produtos do laticínio e da pesca	54,92
Fabricação e refino de açúcar	33,09
Outros produtos alimentares	32,5
Fabricação de bebidas	16,43
Fabricação de produtos do fumo	26,06
Fabricação de produtos têxteis	30,83
Confecção de artefatos do vestuário e acessórios	48,91
Fabricação de calçados e de artefatos de couro	36,79
Fabricação de produtos da madeira	40,67
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	17,21
Impressão e reprodução de gravações	21,44
Refino de petróleo e coquerias	6,9
Fabricação de biocombustíveis	31,29
Fabricação de químicos orgânicos e inorgânicos, resinas e elastômeros	9,26
Fabricação de defensivos, desinfestantes, tintas e químicos diversos	12,48
Fabricação de produtos de limpeza, cosméticos/perfumaria e higiene pessoal	19,41
Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	10,84
	180

Setor de atividade econômica	Empregos
Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	16,37
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	20,52
Produção de ferro-gusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura	12,18
Metalurgia de metais não-ferrosos e a fundição de metais	14,69
Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	19,1
Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	10,19
Fabricação de máquinas e equipamentos elétricos	14,88
Fabricação de máquinas e equipamentos mecânicos	14,59
Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças	12,35
Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	15,01
Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	12,41
Fabricação de móveis e de produtos de indústrias diversas	28,31
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos	20,35
Energia elétrica, gás natural e outras utilidades	5,79
Água, esgoto e gestão de resíduos	19,98
Construção	27,1
Comércio por atacado e varejo	33,46
Transporte terrestre	23,81
Transporte aquaviário	13,13
Transporte aéreo	10,47
Armazenamento, atividades auxiliares dos transportes e correio	17,86
Alojamento	34,34
Alimentação	45,95
Edição e edição integrada à impressão	16,17
Atividades de televisão, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	16,32
Telecomunicações	11,01
Desenvolvimento de sistemas e outros serviços de informação	14,31
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar	8,56
Atividades imobiliárias	2,05
Atividades jurídicas, contábeis, consultoria e sedes de empresas	18,23
Serviços de arquitetura, engenharia, testes/análises técnicas e P & D	16,56
Outras atividades profissionais, científicas e técnicas	17,91
Aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos de propriedade intelectual	16,56
Outras atividades administrativas e serviços complementares	33,36
Atividades de vigilância, segurança e investigação	37,53
Administração pública, defesa e seguridade social	15,98
Educação pública	28,88
Educação privada	37,51
Saúde pública	23,59
Saúde privada	28,58
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	45,71
Organizações associativas e outros serviços pessoais	45,55
Serviços domésticos	168,10

Fonte: elaboração própria, 2017.

São gerados mais empregos nos setores: 67 – Serviços domésticos, 168 ocupações para cada milhão de reais, e 2 – Pecuária, que gera 102 ocupações por milhão de reais. A Produção florestal e a Agricultura geram 58 e 47 ocupações. As atividades primárias, tipicamente mais intensivas em mão-de-obra geram mais ocupações.

Caso sejam considerados os setores que mais contribuem para o PIB, então, a Administração pública, setor 60, gera 15,98 ocupações, o Comércio por atacado e varejo, setor 41, gera 33, e a construção, setor 40, outros 27. Dentre os setores que mais contribuem para o produto total, o setor 8, de Abate e produtos de carne, gera 54 postos de trabalho para cada milhão de demanda final. O setor 10, Outros produtos alimentares, gera 32 postos e o Refino do petróleo, setor 19, quase 7. Conforme visto, a interpretação dos geradores requer a conjugação de outras informações. De modo a gerar um resultado mais intuitivo pode-se calcular o multiplicador.

Tabela A.3 – Multiplicadores de renda e salário, Brasil, 2010.

Setor de atividade econômica	Multiplicador	
	Renda	Salários
Agricultura, inclusive o apoio à agricultura e a pós-colheita	1,38	1,71
Pecuária, inclusive o apoio à pecuária	1,57	1,67
Produção florestal; pesca e aquicultura	1,22	1,55
Extração de carvão mineral e de minerais não-metálicos	1,79	1,83
Extração de petróleo e gás, inclusive as atividades de apoio	1,48	2,22
Extração de minério de ferro, inclusive beneficiamentos e a aglomeração	1,32	2,58
Extração de minerais metálicos não-ferrosos, inclusive beneficiamentos	2,16	2,12
Abate e produtos de carne, inclusive os produtos do laticínio e da pesca	6,07	3,90
Fabricação e refino de açúcar	4,30	2,54
Outros produtos alimentares	4,83	3,33
Fabricação de bebidas	2,53	3,28
Fabricação de produtos do fumo	3,22	3,53
Fabricação de produtos têxteis	2,80	1,96
Confecção de artefatos do vestuário e acessórios	1,76	1,65
Fabricação de calçados e de artefatos de couro	2,29	1,80
Fabricação de produtos da madeira	2,13	1,72
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	2,90	2,51
Impressão e reprodução de gravações	1,88	1,70
Refino de petróleo e coquerias	7,81	10,00
Fabricação de biocombustíveis	3,99	3,00
Fabricação de químicos orgânicos e inorgânicos, resinas e elastômeros	3,61	3,29
Fabricação de defensivos, desinfestantes, tintas e químicos diversos	3,55	2,67
Fabricação de produtos de limpeza, cosméticos/perfumaria e higiene pessoal	2,73	2,52
Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	1,69	2,00
Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	2,49	2,01
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	2,32	2,03
Produção de ferro-gusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura	4,05	3,18

Setor de atividade econômica	Multiplicador	
	Renda	Salários
Metalurgia de metais não-ferrosos e a fundição de metais	3,89	2,83
Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	2,06	1,78
Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	2,48	2,13
Fabricação de máquinas e equipamentos elétricos	2,99	2,21
Fabricação de máquinas e equipamentos mecânicos	2,37	2,02
Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças	2,97	3,53
Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	2,63	2,11
Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	2,37	2,01
Fabricação de móveis e de produtos de indústrias diversas	1,76	1,85
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos	1,75	1,84
Energia elétrica, gás natural e outras utilidades	1,82	2,60
Água, esgoto e gestão de resíduos	1,53	1,66
Construção	1,73	1,84
Comércio por atacado e varejo	1,40	1,36
Transporte terrestre	1,81	1,70
Transporte aquaviário	2,17	1,75
Transporte aéreo	2,52	1,77
Armazenamento, atividades auxiliares dos transportes e correio	1,57	1,43
Alojamento	1,60	1,34
Alimentação	1,67	1,62
Edição e edição integrada à impressão	1,78	1,65
Atividades de televisão, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	1,98	1,77
Telecomunicações	1,96	3,14
Desenvolvimento de sistemas e outros serviços de informação	1,33	1,28
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar	1,47	1,53
Atividades imobiliárias	1,05	2,63
Atividades jurídicas, contábeis, consultoria e sedes de empresas	1,33	1,36
Serviços de arquitetura, engenharia, testes/análises técnicas e P & D	1,36	1,35
Outras atividades profissionais, científicas e técnicas	2,43	3,09
Aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos de propriedade intelectual	1,34	1,41
Outras atividades administrativas e serviços complementares	1,33	1,21
Atividades de vigilância, segurança e investigação	1,17	1,08
Administração pública, defesa e seguridade social	1,38	1,18
Educação pública	1,19	1,09
Educação privada	1,43	1,18
Saúde pública	1,42	1,19
Saúde privada	1,57	1,43
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	1,46	1,31
Organizações associativas e outros serviços pessoais	1,71	1,51
Serviços domésticos	1,00	1,00

Fonte: elaboração própria, 2017.

Os setores com maiores multiplicadores são o Refino do petróleo, setor 19, seguido do setor 8, de Abate e produtos da carne e do setor 10, Outros produtos alimentares. São também os três setores que mais contribuem para o produto total da economia, os setores-chave. Nestes casos, cada R\$ 1,00 gerado diretamente nesses setores, há impactos de R\$ 7,81, de R\$ 6,07 e de R\$ 4,83 na economia. No caso do Refino do petróleo, o impacto sobre os salários é ainda maior que o impacto sobre a renda, R\$ 10,00 para cada real produzido diretamente. No setor 8 o multiplicador de salários é R\$ 3,90 e no setor 10, R\$ 3,33.

Outra vez, entre os setores com maior participação no PIB, a Administração pública, o Comércio no atacado e varejo e a Construção, os respectivos multiplicadores de renda são da ordem de R\$ 1,38, R\$ 1,40 e R\$ 1,73. Os multiplicadores de salário são respectivamente R\$ 1,18, R\$ 1,36 e R\$ 1,84.

Tabela A.4 – Multiplicadores de emprego, Brasil, 2010.

Setor de atividade econômica	Multiplicador de empregos
Agricultura, inclusive o apoio à agricultura e a pós-colheita	1,15
Pecuária, inclusive o apoio à pecuária	1,14
Produção florestal; pesca e aquicultura	1,14
Extração de carvão mineral e de minerais não-metálicos	1,87
Extração de petróleo e gás, inclusive as atividades de apoio	11,85
Extração de minério de ferro, inclusive beneficiamentos e a aglomeração	8,86
Extração de minerais metálicos não-ferrosos, inclusive beneficiamentos	3,78
Abate e produtos de carne, inclusive os produtos do laticínio e da pesca	11,83
Fabricação e refino de açúcar	6,43
Outros produtos alimentares	4,49
Fabricação de bebidas	5,40
Fabricação de produtos do fumo	18,06
Fabricação de produtos têxteis	2,00
Confecção de artefatos do vestuário e acessórios	1,36
Fabricação de calçados e de artefatos de couro	1,84
Fabricação de produtos da madeira	1,82
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	4,87
Impressão e reprodução de gravações	1,76
Refino de petróleo e coquerias	65,27
Fabricação de biocombustíveis	8,60
Fabricação de químicos orgânicos e inorgânicos, resinas e elastômeros	9,57
Fabricação de defensivos, desinfestantes, tintas e químicos diversos	6,37
Fabricação de produtos de limpeza, cosméticos e higiene pessoal	2,77
Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	4,48

Setor de atividade econômica	Multiplicador de empregos
Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	2,56
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	2,09
Produção de ferro-gusa/ferroligas, siderurgia e tubos de aço sem costura	8,32
Metalurgia de metais não-ferrosos e a fundição de metais	4,77
Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	1,87
Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	3,77
Fabricação de máquinas e equipamentos elétricos	3,57
Fabricação de máquinas e equipamentos mecânicos	3,23
Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças	10,35
Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	3,29
Fabricação de outros equip. de transporte, exceto veículos automotores	3,78
Fabricação de móveis e de produtos de indústrias diversas	1,67
Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos	1,63
Energia elétrica, gás natural e outras utilidades	6,22
Água, esgoto e gestão de resíduos	1,54
Construção	1,54
Comércio por atacado e varejo	1,21
Transporte terrestre	1,50
Transporte aquaviário	2,40
Transporte aéreo	4,18
Armazenamento, atividades auxiliares dos transportes e correio	1,69
Alojamento	1,37
Alimentação	1,34
Edição e edição integrada à impressão	2,17
Atividades de televisão, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem	2,82
Telecomunicações	7,27
Desenvolvimento de sistemas e outros serviços de informação	1,56
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar	2,87
Atividades imobiliárias	1,76
Atividades jurídicas, contábeis, consultoria e sedes de empresas	1,38
Serviços de arquitetura, engenharia, testes/análises técnicas e P & D	1,47
Outras atividades profissionais, científicas e técnicas	2,52
Aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos de propriedade intelectual	1,46
Outras atividades administrativas e serviços complementares	1,18
Atividades de vigilância, segurança e investigação	1,08
Administração pública, defesa e seguridade social	1,50
Educação pública	1,21
Educação privada	1,18
Saúde pública	1,56
Saúde privada	1,49
Atividades artísticas, criativas e de espetáculos	1,15
Organizações associativas e outros serviços pessoais	1,27
Serviços domésticos	1,00



Fonte: Elaboração própria, 2017.

Assim, para cada ocupação criada diretamente no setor 19, Refino de petróleo e coqueria, outras 65 ocupações são criadas na economia. A Fabricação de produtos do fumo cria na economia 18 novas ocupações para cada uma criada diretamente em seu setor. Para a Extração de petróleo e o Abate e produtos da carne, o multiplicador de emprego fica em torno de 11,8.

O Milagre Econômico e a Primeira Década dos anos 2000: crescimento comparado sob a ótica dos regimes de demanda *Wage-Led* e *Profit-Led*

José Alderir Silva

Universidade Federal Rural do Semi Árido (UFERSA)

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar, de forma comparada, o crescimento do período do milagre econômico com o crescimento da primeira década dos anos 2000. Logo após o golpe militar de 1964, o Brasil apresentou um forte crescimento econômico que ficou conhecido na literatura econômica como o “milagre econômico”. Esse milagre foi o resultado das condições institucionais criadas para o desenvolvimento de um novo padrão econômico, cujo objetivo era a maior abertura ao capital estrangeiro. Com efeito, a média de crescimento no auge do milagre, isto é, entre 1968 e 1973 foi de 11,2% a.a. Contudo, depois de duas décadas perdidas, o país voltou a apresentar altas taxas de crescimento na primeira década dos anos 2000, obtendo uma média de quase 5% a.a. entre 2004 e 2010. Contudo, é preciso observar qual o fator que contribuiu para o crescimento verificado nesses dois períodos e se esse crescimento econômico foi acompanhado de uma maior distribuição de renda. Para isso, será utilizado os modelos neokaleckianos de crescimento.

Palavras chave: Milagre Econômico; Governo Lula; Crescimento Econômico.

Abstract

The objective of this paper is to analyze, in a comparative way, the growth of the economic miracle period with the growth of the first decade of the 2000s. Just after the military coup of 1964, Brazil has experienced strong economic growth that became known in economic literature as the “economic miracle”. This miracle was the result of institutional conditions created for the development of a new economic pattern, whose objective was the greater openness to foreign capital. Indeed, the average growth at the height of the miracle, that is, between 1968 and 1973 was 11.2% pa. However, after two lost decades, the country again showed high growth rates in the first decade of the 2000s, achieving an average of almost 5% pa between 2004 and 2010. However, it should be noted that the factor that contributed to the growth seen in these two periods and that economic growth was accompanied by greater income distribution. For this, it will use the neokaleckianos growth models.

Key words: Economic Miracle; Lula; Economic growth.

Introdução

Este artigo tem por objetivo analisar a trajetória de crescimento da economia brasileira em dois períodos caracterizados por elevadas taxas de crescimento. Primeiro, o período do “milagre econômico” e depois a primeira década dos anos 2000.

No final da década de 1960 e início da década de 1970 o Brasil apresentou taxas de crescimento semelhantes a da China no período contemporâneo, com média superior a 11% a.a. Contudo, esse crescimento foi financiado sobretudo pela redução de salários, o que gerou um forte processo de concentração de renda.

Já o crescimento apresentado na primeira década de 2000, sobretudo, no governo Lula (2003-2010) também se caracteriza por elevada taxa de crescimento. Porém, ao contrário do período do milagre, esse crescimento foi estimulado por políticas de valorização do salário, expansão do crédito e de redistribuição de renda que, juntos, contribuíram para reduzir a desigualdade da renda no país.

Desse modo, o propósito deste *paper* será analisar e comparar os dois períodos, tendo como plano de fundo os regimes de demanda *wage-led* e *profit-led* desenvolvidos pela literatura neo-kaleckina.

Este artigo está dividido em mais três seções, além desta introdução. Na primeira seção são expostos os modelos de crescimento neokaleckianos. Na segunda seção, realiza-se uma análise do período do milagre econômico. Na terceira seção aparece a análise da primeira década dos anos 2000. Por fim, na última seção aparecem as considerações finais.

1. Modelos Neokaleckianos de Crescimento: *wage-led* e *profit-led*

Embora o princípio da demanda efetiva de Keynes (1936) seja amplamente utilizado para analisar o impacto dos componentes da demanda agregada sobre o crescimento econômico, este não considera de forma direta o impacto da distribuição funcional da renda sobre o crescimento.



Porém, Kalecki (1935[1990]) ao afirmar que os trabalhadores gastam o que ganham e que os capitalistas ganham o que gastam, incorporou os efeitos da distribuição de renda dentro do princípio da demanda efetiva.

No período contemporâneo, os autores neokaleckianos passaram a desenvolver modelos que consideram o impacto da distribuição de renda entre trabalhadores e capitalistas sobre o crescimento econômico. Dentre estes modelos, destacam-se o *wage-led* e o *profit-led*.

Segundo Bhaduri e Marglin (1990), o primeiro pode ser entendido como uma mudança na distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores, isto é, um aumento dos salários que resulta em um impacto positivo sobre a demanda agregada e, conseqüentemente, sobre o crescimento econômico. Por outro lado, quando um aumento dos lucros gera um impacto positivo sobre o investimento, o crescimento é denominado de *profit-led*.

No caso do crescimento *wage-led*, ou seja, liderado pelos salários se parte da hipótese que os trabalhadores possuem uma propensão marginal a consumir maior em relação aos capitalistas. A ideia é que uma maior distribuição de renda em favor dos salários, dados os preços, permite aos trabalhadores comprar uma maior quantidade de bens e, assim, ocorre o aumento do consumo agregado da economia. Como o consumo faz parte da demanda agregada, tem-se um aumento da mesma e, por sua vez, do crescimento da economia.

No caso do crescimento *profit-led* o investimento deve ser muito sensível a taxa de lucro. O princípio é que uma taxa de lucro elevada anima o animal *spirit* dos empresários que tendem a aumentar o nível de investimento e, como este faz parte da demanda agregada, tem-se um aumento nesta e, conseqüentemente do crescimento da economia.

Não obstante, como destacado por Lavoie & Stockhammer (2012), esses regimes de demanda podem ser influenciados por outras variáveis como o grau de abertura comercial e financeira e as variações na taxa de câmbio e na demanda externa, bem como o grau de utilização da capacidade instalada da economia.



Com efeito, dependendo das circunstâncias, o crescimento econômico pode ser estagnacionista cooperativo ou conflituoso no caso do regime de demanda *wage-led* e exilaracionista cooperativo ou conflituoso no caso do regime de demanda *profit-led*.

Por exemplo, considere uma economia fechada e sem governo, onde os trabalhadores gastam tudo o que ganham, ou seja, não realizam poupança. Considere também que a margem de lucro tem uma relação direta com o grau de monopólio de Kalecki, considerado uma variável exógena e que existe capacidade ociosa na economia.

Seguindo, seguindo Rowthorn (1982), Dutt (1984, 1987) e Taylor (1983), vamos tomar o nível de investimento como tendo uma relação direta com a taxa de lucro⁷² e a taxa de utilização⁷³.

O efeito positivo da taxa de lucro pode ser justificado pela utilização do lucro retido pelas empresas como uma forma de aliviar as restrições financeiras sobre o investimento e/ou como a taxa esperada dos novos investimentos. Assim, quanto maior a taxa de lucro efetiva e quanto maior a taxa de lucro esperada, maior o nível de investimento⁷⁴. Do mesmo modo, a relação direta da taxa de utilização da capacidade instalada com o investimento é explicada pelo efeito acelerador estático, isto é, o crescimento da demanda por bens de capital é determinado pelo nível de utilização da capacidade instalada, que é encontrado pela relação capital/produto. Em outras palavras, quanto menor a relação capital/produto, maior a demanda por bens de capital e, portanto, maior o investimento.

Diante dessas considerações e de uma economia cuja **demanda agregada seja *wage-led***, Blecker (2002) argumenta que um aumento da participação dos lucros pode levar a três resultados distintos: 1) **estagnacionista**, quando reduz a taxa de utilização da capacidade instalada; 2) **estagnacionista cooperativo**,

⁷² Por sua vez, a taxa de lucro é definida por Blecker (2002) pelo produto da participação dos lucros na renda com a taxa de utilização da capacidade instalada.

⁷³ A taxa de utilização da capacidade instalada pode ser encontrada pela razão entre a taxa de lucro e a participação dos lucros na renda agregada (Blecker, 2002).

⁷⁴ Assumindo que os lucros esperados são iguais aos lucros reais para simplificar.



quando reduz a taxa de lucro; 3) **estagnacionista conflituoso**, quando a taxa de utilização da capacidade instalada cai, mas o lucro aumenta;

Suponha que as empresas aumentem seu poder de monopólio elevando suas margens de lucro ou tentem aumentar sua participação dos lucros na renda. Como o investimento tem uma relação direta com a taxa de lucro, ocorre um aumento do investimento. No entanto, como se trata de uma demanda agregada *wage-led*, o aumento da participação dos lucros diminui a participação dos salários na renda, o que provoca uma queda do consumo e, por sua vez, da demanda agregada e concomitantemente uma redução da taxa de utilização da capacidade instalada. A redução dessa taxa, por sua vez, provoca uma diminuição no investimento que acaba compensando o efeito inicial da alta margem de lucro ou da participação dos lucros, de modo que o nível de investimento fica estagnado. Este resultado é o que os neokaleckianos denominam de **estagnacionista**.

Não obstante, é perfeitamente provável, diante de uma demanda agregada caracterizada por ser *wage-led*, que a redução da taxa de utilização da capacidade instalada mais do que compense o efeito inicial sobre o investimento, já que provoca também uma redução da taxa de lucro. Quando isso acontece, estabelecem as diretrizes para um modelo estagnacionista cooperativo, onde a única forma de obter uma alta taxa de lucro é permitindo uma maior participação dos salários na renda.

Isto acontece porque um aumento da participação dos salários na renda agregada provoca o aumento do consumo e, portanto, da demanda agregada e, conseqüentemente, da taxa de utilização da capacidade instalada da economia. Como o nível de emprego e a taxa de lucro possuem uma relação positiva com a taxa de utilização da capacidade instalada, ocorre também um aumento do nível de emprego e da taxa de lucro da economia. Do mesmo modo, o aumento da taxa de utilização da capacidade instalada e da taxa de lucro provoca o aumento do investimento.

Porém, para que esse resultado aconteça, o salário real precisa ser alto o suficiente para induzir o crescimento da demanda agregada, ou seja, é necessário que as empresas aceitem um *mark-up* menor. Em outras palavras, neste regime de



crescimento, se os empresários desejam taxas de lucros elevadas devem permitir que os trabalhadores tenham tanto um salário real maior como uma maior participação na renda agregada.

Nesta situação, se estabelecem as bases para uma “política de compromissos de classes”. Os trabalhadores e empresários assumiriam uma solução cooperativa, com os empresários aceitando salários reais mais elevados em troca de maiores taxas de lucros e maior acumulação de capital, o que caracteriza uma economia nestas circunstâncias como **estagnacionista cooperativo**.

Porém, Blecker (2002) destaca que esses resultados são fortes. À medida que as hipóteses simplificadoras forem sendo deixadas de lado, tais resultados serão alterados. Não obstante, Marglin & Bhaduri (1990) argumentam que esses resultados decorrem da hipótese de acelerador forte. Em outras palavras, os efeitos regressivos de um aumento da participação dos lucros são sempre maiores que os efeitos estimulantes sobre o grau de utilização da capacidade instalada. Portanto, para Marglin & Bhaduri (1990) o desejo de investir das empresas, quando ocorre uma distribuição de renda para os lucros, deve depender da demanda agregada, da taxa de utilização da capacidade instalada e/ou da taxa de rentabilidade. Isto é, deve levar em consideração: i) se a demanda agregada é *wage-led* ou *profit-led*; ii) se a taxa de utilização da capacidade instalada tem uma relação direta/inversa com a participação dos lucros, e; iii) a taxa de lucro tem uma relação direta/inversa com relação a participação dos lucros.

Diante dessas considerações, um caso **estagnacionista conflituoso** pode ocorrer se o aumento da participação dos lucros gerar um crescimento da taxa de lucro mesmo que o grau de utilização da capacidade instalada diminua⁷⁵, ou seja, se a taxa de lucro tiver uma relação direta e o grau de utilização da capacidade instalada possuir uma relação inversa com a participação dos lucros na renda. Nesse caso, os capitalistas não têm incentivos para cooperar com os trabalhadores,

⁷⁵ Neste caso, o efeito final sobre a taxa de lucro é positivo, ou seja, o peso da participação dos lucros sobre a taxa de lucro é maior que o peso da taxa de utilização da capacidade instalada.



dado que podem aumentar sua taxa de lucro mesmo que isso gere uma queda da demanda agregada e do grau de utilização da capacidade instalada.

O caso estagnacionista conflituoso pode permitir um compromisso de classe em outro sentido do descrito anteriormente. Os trabalhadores aceitam uma redução de seus salários e, portanto, uma redução da participação dos salários na renda, em troca de mais emprego. Dessa forma, embora a demanda agregada seja *wage-led*, o crescimento será *profit-led*⁷⁶.

Por outro lado, quando a demanda é *profit-led*, abre-se a possibilidade de mais três casos: 1) exilaracionista; 2) exilaracionista cooperativo; e 3) exilaracionista conflituoso.

Com efeito, quando o aumento da participação dos lucros, ao aumentar o investimento, gera um efeito positivo sobre a demanda agregada e, conseqüentemente, sobre o grau de utilização da capacidade instalada e, por sua vez, sobre a taxa de lucro, nesse caso, temos um regime denominado de **exilaracionista**.

No entanto, esse resultado exilaracionista também é muito forte, dado que exige uma redistribuição de renda em favor dos lucros que gere estímulos sobre outros componentes da demanda agregada, e não apenas sobre o investimento. Outra condição é que o estímulo ao investimento mais do que compense a queda do consumo.

Quadro 1: Resumo dos regimes de demanda neokaleckianos.

Regime	Resultados
Demanda Agregada (<i>wage-led</i>)	
Estagnacionista	- Taxa de lucro e taxa de utilização da capacidade instalada inversamente relacionados. - Um aumento da participação dos lucros (ou da taxa de lucro) reduz a taxa de utilização da capacidade instalada compensando o efeito inicial sobre o investimento. - Efeito final nulo sobre o investimento.
Estagnacionista	- Taxa de lucro inversamente relacionada com a participação dos lucros.

⁷⁶ Observa-se que no caso *profit-led*, as variáveis do lado da oferta, como capital humano e educação, são imprescindíveis para trajetórias de crescimento estáveis no longo prazo, tendo, portanto, uma aproximação com a teoria neoclássica (Palley, 2015).

cooperativo	<ul style="list-style-type: none"> - Um aumento da participação dos lucros (ou da taxa de lucro) reduz a taxa de utilização da capacidade instalada mais do que compensando o efeito inicial sobre o investimento. - Efeito final negativo sobre o investimento. - Solução: um acordo de classes que permita uma maior participação dos salários em relação aos lucros, elevando a taxa de utilização da capacidade instalada e, conseqüentemente, a taxa de lucro.
Estagnacionista conflituoso	<ul style="list-style-type: none"> - Um aumento da participação dos lucros reduz a demanda agregada, o grau de utilização da capacidade instalada tem uma relação inversa com a participação dos lucros, mas a taxa de lucro tem uma relação direta. - Solução: os trabalhadores aceitam menores salários em troca de mais emprego. - Demanda wage-led e crescimento profit-led.
Wage-Led	<ul style="list-style-type: none"> - Participação dos lucros e taxa de crescimento econômico inversamente relacionado. - Participação dos lucros e investimento inversamente relacionado.
Demanda Agregada (profit-led)	
Exhilaracionista	<ul style="list-style-type: none"> - Um aumento da participação dos lucros aumenta a demanda agregada, o grau de utilização da capacidade instalada e a taxa de lucro (ambas as variáveis têm relação direta com a participação dos lucros). - A demanda e o crescimento são profit-led.
Exhilaracionista cooperativo	<ul style="list-style-type: none"> - A renda agregada do trabalho positivamente relacionada com a participação dos lucros.
Exhilaracionista conflituoso	<ul style="list-style-type: none"> - A renda agregada do trabalho negativamente relacionada com a participação dos lucros.
Profit-Led	<ul style="list-style-type: none"> - Participação dos lucros e taxa de crescimento econômico diretamente relacionados. - Participação dos lucros e investimento diretamente relacionado.

FONTE: Elaboração própria (2016).

Com isso, quando a demanda é *profit-led*, ainda há possibilidade de dois casos exhilaracionistas: cooperativo e conflituoso. O primeiro aparece quando um aumento da participação dos lucros tende a aumentar a massa salarial que leva ao aumento do consumo. No entanto, esse aumento não reduz a margem de lucro, dado que o aumento do salário é inferior ao da produtividade. O segundo caso acontece quando o aumento da participação dos lucros não pode ocorrer sem a

redução dos salários. Dado que a economia se encontra próxima do pleno emprego, o aumento de salários tende a ser superior ao da produtividade e, portanto, a provocar uma redução dos lucros. Neste caso, podem surgir pressões políticas de determinados grupos empresariais para que o governo realize políticas que mantenham os salários baixos e, assim, a taxa de lucro elevada⁷⁷. Diante disso, como a demanda é *profit-led*, o aumento do investimento é superior à queda do consumo. No quadro 1 estão resumidos as principais conclusões dos regimes de demanda.

Contudo, esses resultados decorrem de hipóteses simplificadoras que precisam ser flexibilizadas. Na próxima seção, os mesmos resultados serão observados, porém permitindo que os trabalhadores e os capitalistas possam realizar poupanças.

1.1 Crescimento Wage-Led e Profit-Led: a Poupança

A poupança também pode influenciar o regime de crescimento. Para isso, devemos abrir o modelo e permitir que os trabalhadores e capitalistas possam realizar poupanças. Com efeito, em condições que a poupança derivada dos salários é superior a poupança derivada dos lucros, o crescimento tende a ser *profit-led* com possibilidades de ser exilaracionista.

Uma economia em que os trabalhadores possuem baixa propensão a consumir e alta propensão a poupar, significa que a redução da demanda agregada será ínfima caso ocorra uma redistribuição da renda em favor dos lucros. Por outro lado, essa redistribuição provoca o aumento da demanda agregada já que tende a ocorrer o aumento do investimento induzido pela alta rentabilidade.

Do mesmo modo, se a poupança dos trabalhadores for relativamente pequena em relação a poupança derivada dos lucros, o resultado tende a ser estagnacionista. No entanto, pode assumir um regime de crescimento estagnacionista cooperativo ou conflituoso. O crescimento será estagnacionista conflituoso quando a taxa de poupança dos salários e o efeito rentabilidade forem relativamente grandes na comparação com o efeito da taxa de utilização da

⁷⁷ Em outras circunstâncias, os baixos salários são imposições do governo aos trabalhadores, como ocorreu no Brasil durante grande parte do período militar.



capacidade sobre investimento. E, será estagnacionista cooperativo em uma situação inversa.

De modo semelhante, a economia pode ser *profit-led* e *wage-led*. O crescimento será *profit-led* mesmo que a economia seja estagnacionista se o grau de utilização da capacidade instalada for relativamente inelástico na comparação com a participação dos lucros. Esta condição é provável, caso o investimento seja relativamente sensível a rentabilidade e indiferente ao grau de utilização da capacidade instalada. Caso contrário, o crescimento será *wage-led*.

No entanto, a renda dos trabalhadores e os lucros dos capitalistas são tributados. E essa tributação pode impactar no regime de crescimento da economia. Mas para incorporar esses efeitos, será preciso considerar a atuação do governo, o que é feito na próxima seção.

1.2 Crescimento Wage-Led e Profit-Led: o Governo

Nesta seção continuamos flexibilizando o modelo, de modo que o governo pode interferir no processo de distribuição de renda. Uma maneira de colocar o governo na análise em questão se encontra na forma de tributação do imposto de renda. Essa tributação constitui uma fuga de renda das despesas dos agentes para as receitas do governo. Podendo ser essas receitas superiores as taxas de poupanças funcionais vista anteriormente.

Para entender, considere por hipótese que as taxas de imposto de renda sejam diferenciadas conforme a renda seja derivada do trabalho ou dos lucros do capital. Se a tributação for menor sobre a renda dos trabalhadores, a economia tende a ser caracterizada por um regime de crescimento estagnacionista ou *wage-led*, caso contrário tende a ser exilaracionista ou *profit-led*. Portanto, a progressividade ou regressividade do sistema tributário pode também determinar o regime de crescimento da economia.

Considerando que as poupanças derivadas dos salários e dos lucros são determinadas após a tributação do imposto de renda e que as decisões de investimentos são tomadas após a tributação do imposto de renda sobre os lucros, o governo pode determinar o modelo de crescimento da economia e ao mesmo tempo determinar a poupança fiscal. Quanto maior a poupança fiscal derivada dos



salários, ou seja, quanto maior a tributação sobre os salários em relação à tributação sobre os lucros, a economia tende a apresentar um resultado exilaracionista. Caso contrário, o regime tende a ser estagnacionista.

Em outras palavras, economias com tributação regressiva tende a apresentar um regime exilaracionista enquanto economias com tributação progressiva tende a apresentar um regime estagnacionista. Neste último caso, a economia ainda pode ser cooperativa ou conflituosa e o crescimento *profit-led* ou *wage-led*. Em geral, uma economia com tributação sobre os salários mais elevada em relação aos lucros é caracterizada por ser estagnacionista conflituosa e por ter um crescimento *profi-led*. E vice-versa.

Entretanto, em economias com demanda *wage-led* o governo pode impulsionar o crescimento mediante um aumento do salário acima da produtividade do trabalho e/ou políticas de transferência de renda para famílias que se encontram fora do mercado consumidor, mas que detêm alta propensão a consumir. Em economias com demanda *profit-led* o governo pode impulsionar o crescimento mediante políticas que aumentem a taxa de lucro, como a redução de impostos sobre as empresas e a contenção salarial.

Por fim, precisamos inserir no modelo o setor externo, de modo a entender o impacto das transações comerciais e do fluxo de capitais sobre a participação dos lucros e dos salários na renda agregada.

1.3 Crescimento Wage-Led e Profit-Led: o Setor Externo

Todos os resultados vistos anteriormente não incorporam a dinâmica do setor externo. No entanto, seus efeitos não podem ser negligenciados, dado que, diferentemente do período de Kalecki, poucas economias contemporâneas ainda são relativamente fechadas.

Em uma economia aberta, a mobilidade de capital e/ou a concorrência internacional podem tornar mais difícil o crescimento sob o regime *wage-led*. Isto tende a ocorrer quando a produção doméstica fica exposta tanto à concorrência em mercados internos quanto em mercados externos, ou seja, quando os bens são substitutos próximos. Do mesmo modo, quanto maior a sensibilidade do investimento em relação à rentabilidade *vis-à-vis* o resto do mundo, menor a



possibilidade de se obter um crescimento do tipo *wage-led*. Isto se deve ao fato de o investimento direto estrangeiro ser atraído por baixos salários.

Caso um aumento dos salários nominais seja repassado para os preços, os produtos domésticos tornam-se menos competitivos em relação aos produtos importados, reduzindo o saldo comercial e gerando efeitos negativos sobre a demanda agregada. Por outro lado, a concorrência dos produtos importados pode impedir que ocorra o repasse integral do aumento salarial sobre os preços e, assim, reduzir as margens de lucro da economia. Por consequência, acontece uma redistribuição de renda em prol dos salários, exercendo uma pressão negativa sobre a demanda agregada pela via das importações⁷⁸.

No mesmo sentido, o aumento dos salários, ao reduzir a margem de lucro, torna os investimentos doméstico e estrangeiro menos atrativos com relação ao resto do mundo, gerando uma fuga para outros países cuja taxa de lucro seja maior.

Se esses efeitos são fortes o suficiente para mais que compensar os efeitos, via consumo, do aumento dos salários, a economia pode apresentar um regime exilaracionista ou pelo menos, um crescimento *profit-led* no sentido estagnacionista conflitoso.

Uma desvalorização da taxa de câmbio real também pode interferir no regime de crescimento econômico, ao redistribuir renda em prol dos capitalistas. Uma desvalorização cambial, supondo Marshall-Lerner válida, ao provocar o aumento das exportações, gera um aumento da taxa de lucro e, conseqüentemente, o aumento do investimento. Neste caso, o crescimento da economia será exilaracionista ou *profit-led*.

Essa forma de crescimento, onde as exportações constituem a variável desencadeadora sobre o investimento, consiste em um regime de demanda *export-led* de tradição kaldoriana. De acordo com essa tradição, o aumento das exportações autônomas propicia, aos países em desenvolvimento, crescer sem esbarrar nas restrições externas. Porém, para que esse crescimento seja

⁷⁸ Vide Blecker (2010).



sustentável, na perspectiva kaldoriana, o país deve buscar exportar bens manufaturados, uma vez que este setor possui efeitos dinamizadores sobre os demais setores da economia⁷⁹. Assim, o regime *export-led* pode ser visto como uma variante do regime *profit-led*.

Por outro lado, uma apreciação do câmbio real não garante um crescimento do tipo *wage-led* permanente, uma vez que parte do aumento dos salários reais tende a ser direcionada para o consumo de importações, gerando restrições externas ao crescimento econômico. Diante dessas restrições, a apreciação cambial tem que ser revertida em algum momento⁸⁰. Portanto, quanto menor a propensão marginal a importar, maior a eficácia e permanência do crescimento econômico liderado pelos salários. Entretanto, essa situação não condiz com a de países que se encontram em fase desenvolvimento, uma vez que estes se deparam com uma alta elasticidade-renda da demanda por importações.

Não obstante, temos que considerar algumas hipóteses para que isso ocorra. Primeiro, as economias devem permitir fluxos comerciais e de investimentos. Segundo, o tamanho do país é relevante. Países pequenos que apresentam elevada participação dos fluxos comerciais e de investimento estrangeiro no PIB são mais susceptíveis de sofrerem com os efeitos descritos acima. Terceiro, a política econômica também tem relevância. Países que adotam políticas comerciais e controle sobre o investimento estrangeiro tendem a ser insensíveis a variações nos preços relativos ou na rentabilidade, mesmo que o país seja pequeno e o fluxo de comércio e investimentos seja intenso. Por último, tais efeitos com preços competitivos podem ser menos significantes no longo prazo do que são no curto prazo.

Na próxima seção será analisado dois períodos que apresentaram taxas de crescimento relativamente elevadas, com o objetivo de identificar o regime de crescimento e se ocorreu concomitante ao crescimento econômico um melhora na distribuição de renda no Brasil.

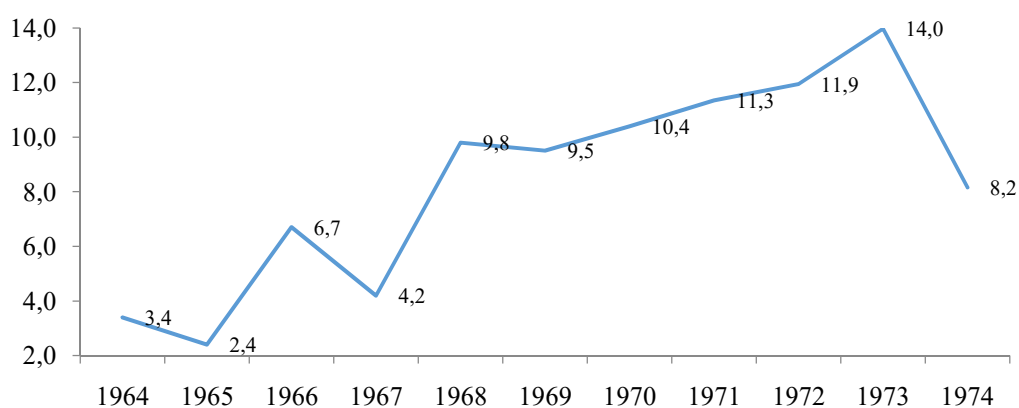
⁷⁹ Vide Kaldor (1964).

⁸⁰ Vide Thirlwall (2002).

2. Crescimento Econômico e Distribuição de Renda no Período do Milagre Econômico

Entre o final da década de 1960 e início da década de 1970 ocorreu no Brasil o que se passou a denominar na literatura por “milagre econômico”. Esta denominação se deve as taxas elevadas de crescimento observadas no período, como pode ser observado no Gráfico 1 abaixo.

Gráfico 1: Taxa de crescimento do PIB: 1964-1974.



FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2016).

A taxa média de crescimento observada no período do “milagre” (1968-1973) foi de 11% a.a., tendo um pico de 14% em 1973. Esse crescimento foi o resultado da expansão do capital estrangeiro no país, cujos obstáculos foram removidos logo após o golpe militar de 1964.

Porém, os efeitos da política de maior abertura ao capital estrangeiro imediatamente ao golpe militar não teve efeitos rápidos, dado que os capitais esperavam garantias maiores no que diz respeito a estabilidade política e econômica favorável ao novo modelo econômico.

Portanto, o governo deveria resolver dois problemas para passar maior confiança ao capital estrangeiro. Primeiro, combater a inflação e o controle da temperatura política. Segundo, recuperar as condições de lucratividade empresarial. Para isso, a equipe econômica do governo – Campos-Bulhões-Simonsen – formulou o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG). Para



controlar a inflação, que na visão da equipe era de demanda, foi adotado um ajuste fiscal, contração do crédito e contenção salarial.

Não obstante, essas medidas visavam ao mesmo tempo criar as condições institucionais para atrair o capital estrangeiro. Inicialmente, a contenção salarial levaria a um aumento da taxa de lucro, já que essa taxa deveria ser alta o suficiente para permitir o envio de lucros as matrizes no exterior e ao mesmo tempo o reinvestimento de parte dos lucros no Brasil.

Por isso, Souza (2008) observa que a política de contenção salarial não era um mero instrumento de controle da inflação, mas uma exigência fundamental dos grupos estrangeiros para retomar os investimentos no país. Com isso, garantia a taxa de lucro e gerava a concentração de renda exigida para a expansão da demanda doméstica aos produtos do capital estrangeiro, já que este produzia bens duráveis.

Combinado a essa política de contenção salarial, o governo removeu os obstáculos ao capital estrangeiro através da derrogação da lei de remessas de lucros. Com efeito, garantia-se assim a expansão do novo modelo econômico baseado na maior abertura ao capital estrangeiro.

Contudo, apesar de todas essas medidas a taxa de lucro não subiu até 1967, de modo que ocorreu uma ampliação da capacidade ociosa na economia brasileira. Com isso, o capital estrangeiro evadia-se do país e as remessas de lucros para o exterior aumentavam, uma vez mesmo com segurança oferecida pelo governo, os capitais estrangeiros estavam esperando pelo fim da crise econômica e pela estabilidade do novo regime.

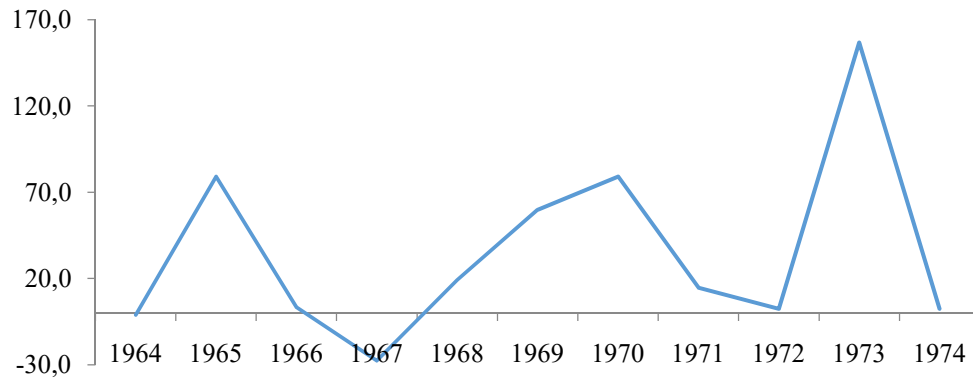
Somente a partir de 1967 que o investimento direto estrangeiro começa a reagir aos estímulos dados pela economia brasileira, como pode ser visto no Gráfico 2. Entre 1968 e 1972 a taxa média de crescimento do IDE foi de 43% a.a., mas tendo alcançado o pico de 156% em 1973.

Com a saída de Castello Branco e a entrada de Arthur Costa e Silva e, depois sendo substituído por Médici em 1968, saiu Roberto Campos e entrou Delfim Netto. Este era bem mais flexível em relação a equipe econômica anterior, de modo



que a economia poderia crescer mesmo com um certo nível de inflação. Com isso, Delfim implementa o I Plano Nacional de Desenvolvimento (I PND) e, com isso procurou estimular a demanda agregada e ocupar a capacidade ociosa. Tinha início o “milagre econômico”.

Gráfico 2: Taxa de crescimento do IDE: 1964-1974.

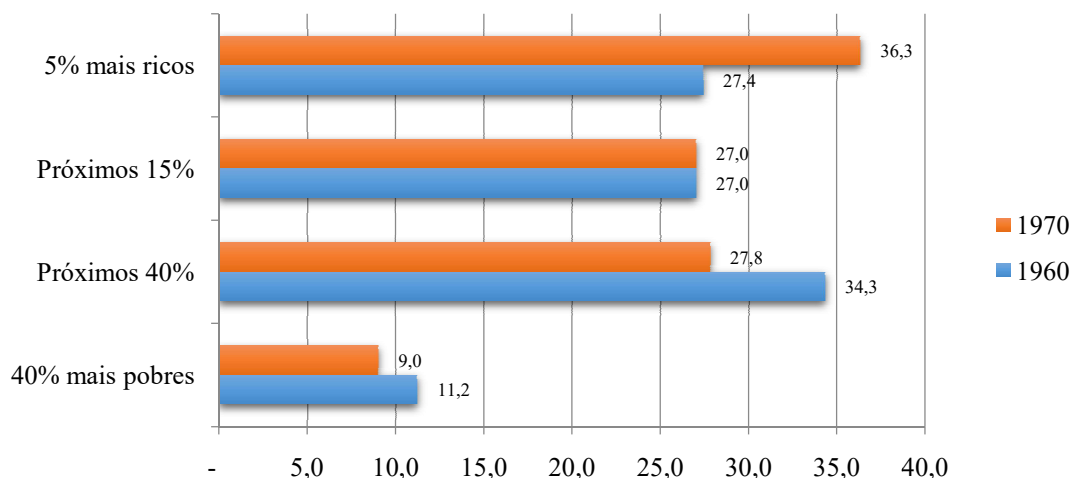


FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2016).

Contudo, esse milagre econômico foi financiado pela queda dos salários reais, cujo objetivo era manter a taxa de lucro elevada. A participação dos salários na renda caiu entre 1964 e 1968. Enquanto a produtividade do trabalho aumentava, o salário real da economia se reduzia praticamente na mesma proporção. Em outras palavras, as empresas se apropriavam tanto do aumento da produtividade como da redução de salários dos trabalhadores.

Com efeito, ocorreu uma forte concentração da renda, como pode ser observado no Gráfico 3. A participação dos mais ricos aumentou entre 1960 e 1970, de 27,4% para 36,3%. Por outro lado, a participação dos 40% mais pobre se reduziu de 11,2% para 9,0% e a participação dos próximos 40% caiu de 34,3% para 27,8% no mesmo período.

Gráfico 3: Participação na renda no Brasil: 1960-1970.



FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2016).

Em outras palavras, os 80% mais pobres da população diminuíram sua participação na renda total de 45,5% em 1960 para 36,8% em 1970. No final do milagre econômico, em 1976, o índice de Gini era de 0,623, o que confirma o forte processo de concentração de renda no período em foco.

No entanto, para o Ministro da Fazenda na época, Delfim Netto, o “bolo deveria crescer para depois redistribuir”. Frase que mostra bem o direcionamento da política econômica durante o período do “milagre”.

Todavia, esse não foi o único fator que estimulou o investimento na economia brasileira no período em análise. Segundo Singer (1976), a existência de capacidade ociosa também contribuiu para elevar a taxa de lucro, uma vez que essa capacidade ociosa permitiu aumentar a produção sem elevar na mesma proporção os gastos com capital fixo.

No mesmo sentido, com o acirramento das grandes empresas localizadas nos países centrais, ocorreu depois da segunda metade da década de 1960, a queda dos preços dos bens de capital e insumos importados pela economia brasileira que também favoreceu a ampliação da taxa de lucro.

Atrelado a todos esses fatores que permitiu uma redução dos custos de produção e ao mesmo tempo uma taxa de lucro elevada, o governo tentou estimular as exportações de bens industriais através de incentivos fiscais e



creditícios, que consistia basicamente na isenção de impostos ou na concessão de créditos a juros baixos. Com efeito, a indústria passou a ser duplamente beneficiada pela política de contenção salarial e agora de estímulo as exportações. O fato é que o aumento das exportações era essencial para manter o modelo econômico, uma vez que os capitais estrangeiros demandavam divisas para remeter seus lucros a suas matrizes no exterior.

Portanto, toda a política econômica foi direcionada para aumentar ou manter a taxa de lucro elevada e assim estimular o investimento na economia brasileira. De modo que o crescimento verificado no período pode ser caracterizado como *profit-led exhilaracionista* conflituoso, já que a renda agregada do trabalho está negativamente relacionada com a participação dos lucros. Contudo, é possível afirmar que esse crescimento *profit-led exhilaracionista* foi forçado pelo governo militar, uma vez que o mercado doméstico do tamanho que apresenta o Brasil, tende a ser caracterizado por um regime de demanda *wage-led*. A base dessa afirmação pode ser encontrada em Souza (2008) que argumenta que o crescimento do setor de bens de massa foi estrangulado pelo crescimento do setor de bens duráveis, uma vez que ao exigir baixos salários reais cortava a demanda efetiva do segundo setor. Porém, a queda do consumo de bens de massa parece ter sido mais do que compensada pelo crescimento do consumo de bens duráveis, pelo crescimento do investimento e das exportações, já que a média de crescimento do período foi superior a 11% a.a.

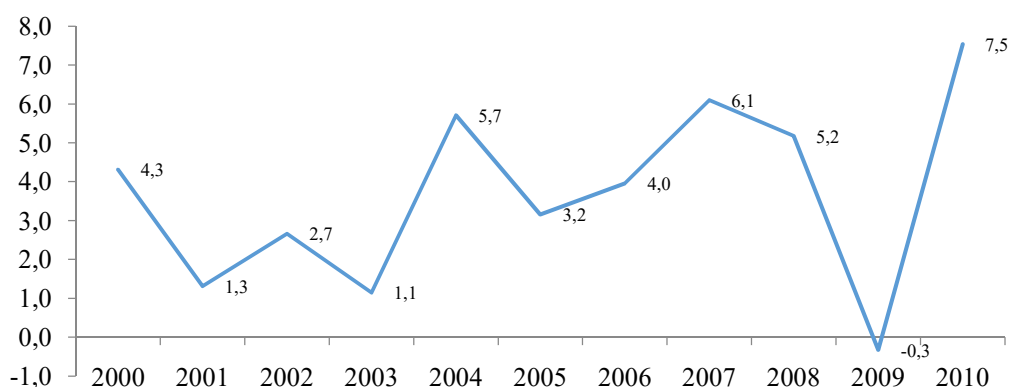
Assim, embora o período do “milagre econômico” tenha apresentado taxas de crescimento significativamente elevadas, foi um crescimento financiado a custo do bem-estar da classe trabalhadora no Brasil o que resultou no aumento da concentração da renda e na precarização de cerca de 80% da população brasileira.

Na próxima seção será analisado o crescimento observado na primeira década dos anos 2000, com o objetivo de comparar com o crescimento observado no período do “milagre econômico”.

3. Crescimento Econômico e Distribuição de Renda na Primeira Década dos anos 2000

Diferentemente do período anteriormente analisado, os anos 2000 se caracterizam por um crescimento do PIB combinado com maior distribuição de renda da economia na brasileira. Depois de duas décadas de baixo crescimento⁸¹, a média de crescimento entre 2000 e 2010 foi de 3,7%. Sendo o grosso desse crescimento obtido a partir de 2004, quando alcançou uma média de 4,5%. Excluindo o ano de 2009 devido à crise internacional, essa média aumenta para 5,2%.

Gráfico 4: Taxa de crescimento do PIB: 1995-2010.



FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2016).

Ao analisar a distribuição de renda da economia brasileira na primeira década dos anos 2000, esta seção tem por objetivo observar a trajetória de crescimento da economia brasileira, dentro da perspectiva dos modelos de crescimento *wage-led* e *profit-led*.

Diversos estudos⁸² apontam que a América Latina apresentou um processo de crescimento econômico em paralelo com um processo consistente de redução da desigualdade de renda a partir da década de 2000. A explicação para esse desempenho pode ser encontrada na mudança de orientação das políticas econômicas domésticas, distanciando-se da visão neoliberal e direcionando-se para uma perspectiva mais desenvolvimentista, que buscava combinar crescimento econômico e redução da

⁸¹ Conhecidas como décadas perdidas devido ao baixo crescimento apresentado no período, média de 3% na década 1980, de 1,6% na década de 1990 e média de 2,3% nas duas décadas.

⁸² Vide Palma (2011) e Lustiget *al* (2013).



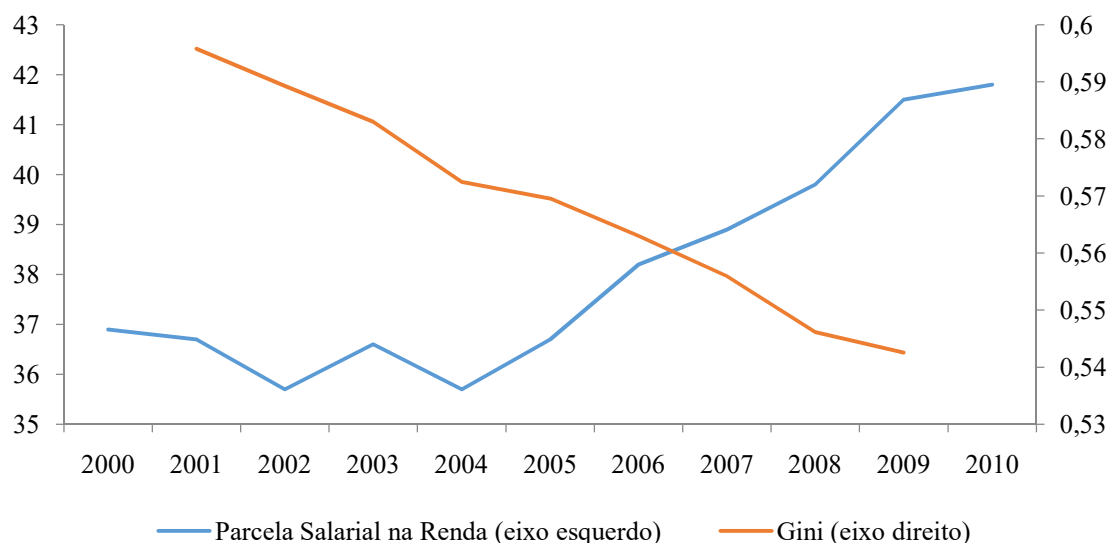
desigualdade de renda com a ascensão da China, que impulsionou as exportações e modificou os termos de troca da região.

No Brasil não foi diferente. Segundo Carvalho & Rugitsky (2015), o governo Lula (2003-2010) tomou como estratégia a expansão do mercado de consumo de massa através da inclusão de famílias e trabalhadores anteriormente excluídos e o aumento do investimento público. Portanto, já observa-se um direcionamento diferente do período do “milagre econômico”.

A tendência de baixa dos salários passou a ser revertida somente na década de 1990, com a estabilização da economia brasileira, mas foi apenas no governo Lula que essa variável passou por aumentos reais expressivos. O salário mínimo cresceu muito acima da inflação nos anos 2000, proporcionado pela fórmula definida em 2007 – e renovada em 2015 – de reajustar o salário mínimo com base na inflação do ano anterior mais o crescimento do PIB verificado dois anos antes.

O impacto do salário mínimo sobre a economia é muito forte, dado que quase 50 milhões de trabalhadores são diretamente beneficiados com um aumento e, considerando que outra grande parte tem seu salário referenciado no salário mínimo, o impacto torna-se ainda maior. Com efeito, Brito, Goguel & Kerstenetzy (2005) mostram que a valorização do salário mínimo resultou em uma redução de aproximadamente 72% da desigualdade na distribuição da renda domiciliar no período 1995-2013, tendo o maior efeito isolado ocorrido pela via da renda de benefícios previdenciários, com 38%. Com isso ocorreu tanto a redução da desigualdade de renda como o aumento da participação dos salários na renda (Gráfico 5). Entretanto, o salário em termos reais também continua abaixo do verificado antes do golpe militar.

Gráfico 5: Participação dos salários no PIB⁸³ e Índice de Gini: 2000-2010.



FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2016).

Depois de dez anos de tendência instável, a participação dos salários no PIB volta a crescer de forma sustentável a partir de 2004. A participação dos salários na renda durante a década de 1990 não passou dos 38%, caindo para 35,7% em 2004. Mesmo com o PIB apresentando baixas taxas de crescimentos, a participação dos salários não aumentou, o que coloca em evidência a forte queda da renda dos trabalhadores nesse período. Todavia, no período pós-2004, ocorreu a reversão desse processo, de modo que mesmo com o PIB tendo crescimento médio próximo dos 4% a.a., a participação dos salários no PIB aumentou de forma expressiva, apresentando 41,8% em 2010, ou seja, 5 p.p. superior ao percentual de 2004. Embora a renda ainda esteja muito concentrada em relação aos países desenvolvidos, o índice de Gini caiu significativamente no período em estudo, de 0,60 para 0,531 em 2010.

Essa performance dos salários chama a atenção por dois pontos. Primeiro, pelo forte crescimento dos salários nesse período. Segundo, mesmo com esse forte crescimento a participação dos salários na renda continua inferior à apresentada antes do golpe militar⁸⁴, tamanha foi a concentração de renda até 2004.

⁸³ Dados deflacionados pelo IPCA no caso dos salários e pelo deflator implícito do PIB no caso do PIB.

⁸⁴ Antes do golpe militar, a participação dos salários na renda chegou a 48,3% em 1957.



Concomitante à valorização do salário mínimo, dois outros fatores contribuíram para reduzir a desigualdade de renda no Brasil e para inserir consumidores com alta propensão a consumir no mercado. O primeiro foi o programa de redistribuição de renda Bolsa Família, cujo valor correspondia a R\$ 3,4 bilhões, e que, no início (2003), beneficiava apenas 3,6 milhões de famílias. Em 2010, o número de famílias aumentou para 12,9 milhões com valor correspondente a R\$ 14,6 bilhões. Em 2013, esses números aumentaram para 14,1 milhões de famílias e R\$ 24,9 bilhões⁸⁵. Essas transferências contribuíram para uma queda significativa do índice de Gini, que varia entre 17% a 40%, conforme apontado por Hoffmann (2013) e Calixtre (2014). O segundo fator foi o aumento do crédito através da criação do crédito consignado, da redução da taxa de juros e, pós-crise de 2008, pela expansão do crédito fornecido pelos bancos públicos⁸⁶. Esses dois fatores também contribuíram de maneira decisiva para o aumento do consumo e, portanto, para o crescimento *wage-led* no período 2003-2010.

Como se observa na Tabela 1, o consumo das famílias cresceu de forma exponencial durante o governo Lula, alcançando 6,2% em 2010. Como este componente representa mais de 55% da demanda agregada (Tabela 2), seu impacto foi muito forte sobre o crescimento da economia, gerando uma contribuição média de 2,6p.p. no período 2003-2010. Somado à contribuição do consumo do governo, o consumo total contribuiu com uma média de 3,3p.p. no mesmo período.

Com efeito, esse forte crescimento do consumo ao impulsionar o PIB, aumentou o grau de utilização da capacidade instalada e induziu os empresários a aumentarem seus investimentos (FBKF), gerando uma taxa de crescimento média do investimento total de 6,6% entre 2003-2010 (Tabela 1).

Bielschowsky, Squeff & Vasconcelos (2015) afirmam que essa alta taxa de crescimento do investimento nos anos 2000 não foi devida apenas ao investimento induzido pela demanda interna (como a de bens e serviços de consumo de massa) ou induzido à demanda externa (como o investimento na exploração dos recursos

⁸⁵ Dados extraídos do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome – MDS (2016).

⁸⁶ Conforme dados do Banco Central (2016), o crédito destinado à pessoa física passou de 5,1% do PIB em 2002 para cerca de 15% em 2010 e 26,4% em junho de 2014.

naturais), mas também pela outra frente de expansão relativamente autônoma, como o investimento em infraestrutura, cujo crescimento ocorreu, principalmente, devido ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

O investimento das administrações públicas, ou seja, o investimento autônomo como um todo, cresceu, sobretudo a partir do segundo governo Lula, quando alcançou uma média de 22,6% contra uma média de 0,3% (ou média de 9,5 retirando o ano de 2003) no primeiro governo. Isso foi possível porque o país pagou sua dívida ao FMI, o que permitiu à equipe econômica do governo maior liberdade na condução da política econômica para reduzir as metas de superávit primário e criar o PAC I e o II.

TABELA 1: Taxa de crescimento de componentes selecionados na Demanda Agregada (%): Brasil, 2003-2014.

Ano	Cons. Adm. Pública	Consumo Família[1]	Cons. Total	FBKF Adm. Pública	FBKF Empresas	FBKF Total	X(1)	M(1)	DE(1)
2000	-0,2	4,0	2,9	31,4	2,6	4,8	12,9	10,8	105,9
2001	2,6	0,8	1,3	11,9	0,2	1,3	9,2	3,3	-20,8
2002	3,8	1,3	2,0	3,8	-2,1	-1,4	6,5	-13,3	-5,6
2003	1,6	-0,5	0,0	-27,4	-1,0	-4,0	11,0	-0,5	49,0
2004	3,9	3,9	3,9	11,9	8,2	8,5	14,5	10,4	25,7
2005	2,0	4,4	3,8	4,0	1,8	2,0	9,6	7,5	-25,1
2006	3,6	5,3	4,8	12,6	6,1	6,7	4,8	17,8	-2,8
2007	4,1	6,4	5,8	18,0	11,3	12,0	6,2	19,6	35,2
2008	2,0	6,5	5,3	30,7	10,2	12,3	0,4	17,0	23,8
2009	2,9	4,5	4,1	24,0	-5,6	-2,1	-9,2	-7,6	-110,9
2010	3,9	6,2	5,6	17,9	17,8	17,9	11,7	33,6	-722,6
Méd. 2003-10	3,0	4,6	4,2	11,4	6,1	6,6	1,3	12,2	-90,9

[1] Inclui o somatório do consumo das famílias com o consumo das instituições sem fins de lucro a serviço das famílias (ISFLSF).

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE, STN e SPE (2016). (1) Os dados referem-se a exportações não-fatores (X), importações não-fatores (M) e variações de estoques (DE). Os dados foram calculados a partir da nova metodologia adotada pelo IBGE em 2015 e deflacionado a preços de 2014.

TABELA 2: Participação de componentes selecionados na Demanda Agregada (%): Brasil, 2003-2014.

Ano	Cons. Adm. Pública	Consumo Família[1]	Cons. Total	FBKF Adm. Pública	FBKF Empresas	FBKF Total	X(1)	M(1)	DE(1)
2000	21,1	59,0	80,1	1,7	16,0	17,7	9,0	8,7	1,9
2001	21,3	58,6	80,0	1,9	15,8	17,7	9,7	8,8	1,5
2002	21,5	57,7	79,2	1,9	15,0	17,0	10,0	7,4	1,3
2003	21,6	56,7	78,3	1,4	14,7	16,1	11,0	7,3	2,0
2004	21,2	55,7	76,9	1,5	15,0	16,5	11,9	7,6	2,3
2005	21,0	56,4	77,3	1,5	14,8	16,3	12,6	8,0	1,7
2006	20,9	57,1	78,0	1,6	15,1	16,7	12,7	9,0	1,6
2007	20,5	57,3	77,7	1,8	15,9	17,7	12,7	10,2	2,0
2008	19,9	58,0	77,9	2,2	16,7	18,9	12,2	11,3	2,4
2009	20,5	60,7	81,2	2,8	15,7	18,5	11,0	10,5	-0,3
2010	19,8	59,9	79,8	3,0	17,3	20,3	11,5	13,0	1,5
Méd.	20,7	57,7	78,4	2,0	15,7	17,6	11,9	9,6	1,6
2003-10									

[1] Inclui o somatório do consumo das famílias com o consumo das instituições sem fins de lucro a serviço das famílias (ISFLSF).

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE, STN e SPE (2016). (1) Os dados referem-se a exportações não-fatores (X), importações não-fatores (M) e variações de estoques (DE). Os dados foram calculados a partir da nova metodologia adotada pelo IBGE em 2015 e deflacionado a preços de 2014.

No tocante ainda ao investimento do governo, Silva e Lourenço (2014) destacam que seu crescimento foi maior do que o apresentado pelo investimento privado durante praticamente todo o período do governo Lula, e teve papel importante em 2009. Enquanto este último apresentou uma variação negativa de -5,6%, o investimento do governo aumentou 24%, evitando assim uma redução ainda maior do PIB nesse ano. Fora isso, o investimento das administrações públicas constituiu-se em uma forma de induzir o investimento privado, reduzindo as incertezas deste quanto ao futuro da economia, o que pode ter contribuído, em alguma medida, para a rápida recuperação do investimento em 2010, como pode ser observado na Tabela 1.

TABELA 3: Contribuição no crescimento de componentes selecionados no PIB (%): Brasil, 2003-2014.

Ano	Cons. Adm. Pública	Consumo Família [1]	Cons. Total	FBKF Adm. Pública	FBKF Empresas	FBKF Total	X(1)	M(1)	DE(1)	PIB
2000	-0,03	2,39	2,35	0,43	0,42	0,85	1,07	0,88	1,00	2,39
2001	0,55	0,46	1,01	0,21	0,03	0,23	0,83	0,29	-0,39	0,46
2002	0,81	0,77	1,59	0,07	-0,33	-0,26	0,63	-1,18	-0,08	0,77
2003	0,34	-0,31	0,03	-0,53	-0,15	-0,68	1,10	0,04	0,65	1,14
2004	0,84	2,22	3,06	0,16	1,20	1,37	1,59	-0,76	0,50	5,76
2005	0,43	2,46	2,89	0,06	0,26	0,32	1,14	-0,57	-0,59	3,20
2006	0,75	2,98	3,73	0,19	0,90	1,09	0,61	-1,41	-0,05	3,96
2007	0,85	3,64	4,49	0,29	1,71	2,00	0,78	-1,76	0,56	6,07
2008	0,42	3,70	4,12	0,55	1,62	2,17	0,05	-1,73	0,48	5,09
2009	0,59	2,58	3,17	0,53	-0,93	-0,40	-1,12	0,86	-2,63	-0,13
2010	0,80	3,78	4,58	0,49	2,81	3,30	1,29	-3,52	1,87	7,53
Méd. 2003-10	0,63	2,63	3,26	0,22	0,93	1,15	0,68	-1,11	0,10	4,08

[1] Inclui o somatório do consumo das famílias com o consumo das instituições sem fins de lucro a serviço das famílias (ISFLSF).

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do IBGE, STN e SPE (2016). (1) Os dados referem-se a exportações não-fatores (X), importações não-fatores (M) e variações de estoques (DE). Os dados foram calculados a partir da nova metodologia adotada pelo IBGE em 2015 e deflacionado a preços de 2014.

Assim, o investimento total foi o segundo componente de maior contribuição ao crescimento da demanda agregada (Tabela 3), média de 1,4 p.p., excluindo o ano de 2009. Já o investimento das empresas contribuiu com uma média de 1,2 p.p. e o do governo com 0,2 p.p. no mesmo período (2003-2010). Não obstante, a participação do investimento privado na demanda agregada continuou muito baixa, cerca de 17,3 p.p. em 2010 (Tabela 2).

Cabe ainda observar o desempenho das exportações, sobretudo no primeiro governo Lula. Nesse período, o forte crescimento apresentado (média de 10% a.a.) pode ser explicado tanto pela política de diversificação comercial quanto pelo crescimento da China, que permitiram uma contribuição média ao crescimento superior a 1,1 p.p., abaixo apenas do consumo das famílias. Porém, dada a desaceleração no crescimento das exportações no segundo governo Lula (média de 2,3% a.a.) e a pequena participação relativa deste componente na demanda agregada, sua contribuição não superou 1,0 p.p (Tabela 3) durante todo o governo Lula. Por outro lado, nesse mesmo período, com o aumento da renda e a



sobreapreciação cambial, as importações tiveram crescimento expressivo (média de 12,2% entre 2003-2010) e acima das exportações (Tabela 1), gerando uma contribuição média negativa superior a 1,1p.p. (Tabela 3).

Diante disso, dadas as circunstâncias favoráveis ao modelo de crescimento baseado no consumo, esse aumento significativo das importações não gerou restrições externas ao crescimento da economia brasileira.

Assim, observa-se que o crescimento na primeira década dos anos 2000 apesar de ter sido menor do que o crescimento observado no período do milagre econômico, ocorreu um processo de redistribuição de renda que permitiu a inserção de pessoas no mercado consumidor e ao mesmo tempo melhorar o bem-estar da população brasileira. No entanto, o aumento da participação dos salários na renda não significou a queda da taxa de lucro, uma vez que as empresas foram beneficiadas com a ampliação da capacidade instalada e redução de custo via insumos importados, de modo que o regime de demanda no período em foco pode ser considerado de estagnacionista cooperativo.

Considerações finais

O presente *paper* teve por objetivo realizar uma análise comparada entre os dois últimos períodos de maior crescimento na economia brasileira: o período do milagre econômico e a primeira década dos anos 2000.

Toda a análise realizada teve como plano de fundo os modelos de crescimento kaleckianos, ou seja, os regimes de demanda *wage-led* e *profit-led*. No primeiro, o crescimento é liderado pelos salários e no segundo o crescimento é liderado pelos lucros.

Como foi observado, o crescimento durante o período do milagre econômico pode ser caracterizado como *profit-led*, dado que a política econômica foi direcionada exatamente para atrair capital estrangeiro. Com efeito, o baixo salário real foi a variável chave para garantir a taxa de lucro e, portanto, a taxa de investimento da economia brasileira.

Já no período mais recente, na primeira década dos anos 2000 o crescimento pode ser caracterizado por ser *wage-led*, uma vez que ocorreram



políticas no sentido de aumentar o salário real, aumentar o poder de compra dos trabalhadores e políticas de redistribuição de renda. Como resultado, o consumo aumentou de forma significativa em relação aos demais componentes da demanda agregada.

Contudo, cabe uma última observação no sentido de que o crescimento econômico não deve ficar restrito apenas a estímulos ao investimento ou ao consumo, mas deve ser combinado com outras políticas que aumentem as exportações e reduza as importações, de modo que as restrições externas não sejam um limite ao crescimento econômico. Portanto, o desafio para a política econômica é conciliar um crescimento econômico que seja ao mesmo tempo *profit-led*, *wage-led* e *export-led*.

Referências

- BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015). *Séries Temporais*. <http://www.bcb.gov.br>, acessado em 2 de Outubro de 2016..
- BHADURI, A.; MARGLIN, S. "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies". **Cambridge Journal of Economics**, 14: 375-393, 1990.
- BIELSCHOWSKY, R.; SQUEFF, G.; VASCONCELOS, L. Evolução dos investimentos nas três frentes de expansão da economia brasileira na década de 2000. IPEA, **texto para discussão** n. 2063, 2015.
- BLECKER, R. "Distribution, Demand and Growth in Neo-Kaleckian Macro Models", **In: SETTERFIELD, M. (ed.) Demand-Led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**, Edward Elgar, 2002.
- BLECKER, R. "Open economy models of distribution and growth". **Working Papers** 2010-3. American University, Department of Economics, 2010.
- BRITO, A.; FOGUEL, M.; KERSTENETZKY, C. "Afimial, qual a contribuição da política de valorização do salário mínimo para a queda da desigualdade no Brasil? Uma estimativa para o período". **Texto para Discussão N. 109** – Centro de Estudos sobre Desigualdade e Desenvolvimento (CEDE), UFF, dezembro 2015.
- CALIXTRE, A. **Nas fronteiras da desigualdade brasileira**: reflexões sobre as décadas de 1990 e 2000. *Friedrich Ebert Stiftung Brasil*, 2014.
- CARVALHO, L.; RUGITSKY, F. Growth and distribution in Brazil the 21st century: revisiting the wage-led versus profit-led debate. **DEPARTMENT OF ECONOMICS, FEA-USPWORKING PAPER** N° 2015-25.



DUTT, A. K. (1987). “As relações de troca e o desenvolvimento desigual: resultados de um modelo de comércio Norte-Sul”. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 17(3): 533-559, dezembro.

HOFFMANN, R. Transferências de renda e desigualdade no Brasil (1995-2011). In: CAMPELO, T., NÉRI, M. (eds.). *Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania*. Brasília: IPEA, pp. 207-216, 2013.

IBGE (2016). *Indicadores*. <http://www.ibge.gov.br>, acessado em 2 de Outubro de 2016.

IMF (INTERNATIONAL MONETARY FUND) (2015). *Data and Statistics*. <http://www.imf.org>, acesso em 2 de Outubro de 2016.

KALDOR, N. “*Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*”. **Cambridge University Press**, 1966.

KALECKI, M. “O Mecanismo da Recuperação Econômica”, In: Kalecki, M. *Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*, São Paulo: Hucitec, (1935[1990]).

LAVOIE, M; STOCKHAMMER. “Wage-led growth: concept, theories and policies”. **Conditions of Work and Employment Series** n°41, International Labour Office, Geneva, 2012.

LUSTIG, N.; LOPEZ-CALVA, L. F.; ORTIZ-JUAREZ, E. (2013). Declining inequality in Latin America in the 2000s: the cases of Argentina, Brazil, and Mexico. **World Development**, v.44, pp. 129-141.

PALLEY, T. The middle class in macroeconomics and growth theory: a three-class neo-Kaleckian-Goodwin model. **Cambridge Journal of Economics**, Advance Access. 2015.

PALMA, J. G. Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the ‘inverted-U: it’s all about the share of the rich. **Development and Change**, v. 42, n.1, pp. 87-153, 2011.

ROWTHORN, R. (1981). **Demand, Real Wages and Economic Growth**. London: North East London Polytechnic.

SILVA, J.A.; LOURENÇO, A.L.C.. “Uma análise da evolução dos componentes da demanda agregada: Brasil, anos 2000.” **Indicadores Econômicos FEE** 42.1. 2014.

SINGER, P. **A crise do “milagre”**: interpretação crítica da economia brasileira. 2 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

SOUZA, N. A. **Economia Brasileira Contemporânea: de Getúlio a Lula**. São Paulo: Atlas, 2008.

TAYLOR, L. (1983). **Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World**. New York: Basic Books.

THIRLWALL, A.P. (2002). **The Nature of Economic Growth**. Cheltenham: Edgard Elgar.



Para uma Nova Economia: Percepção de Representantes de Organizações de Economia Solidária sobre o Impacto das Ações da SENAES em Belém (PA)

Maria Antonia Silva de Arcanjo

Pedagoga, Mestra em Políticas Públicas,

Membro do Coletivo de Formação Política e membro do Diretório do PT (PA).

toninharcanjo@gmail.com

Ana Luíza Matos de Oliveira

Economista, Mestra e Doutoranda em Desenvolvimento Econômico (Unicamp).

almatosdeoliveira@gmail.com

Resumo

O artigo tem como objetivo analisar o impacto das Políticas Públicas federais, sob a gestão da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), nas organizações de Economia Solidária (ES) do município de Belém (PA), de 2003 a 2013 a partir das percepções dos participantes de Empreendimentos de Economia Solidária (EES) do município. A investigação se baseou em um Estudo de Caso, considerando a história do cooperativismo e do associativismo; as experiências da ES no Brasil e seus princípios de cooperação, autogestão, democracia, participação, responsabilidade social e ambiental; a história da cidade de Belém e sua realidade social, econômica e política no início do século XXI; pesquisa bibliográfica e levantamentos junto às organizações e empreendimentos de ES.

Palavras chave: economia solidária; políticas públicas; e desenvolvimento endógeno.

Abstract

The article aims analyze the impact of federal Public Policy, under the management of the National Social Economy Secretariat (SENAES), the social economy (SE) organizations in the city of Belém (PA), from 2003 to 2013 according to the perception of those involved in Social Economy Enterprises (SEE). The research was based on a case study, considering: the history of cooperatives and associations; experiences and its principles of cooperation, self-management, democracy, participation, social and environmental responsibility; history of the city of Belém and its social, economic and political reality in the early twenty-first century; literature surveys and research with organizations and SE ventures.

Key words: social economy; public policy; and endogenous development.



Introdução

A Economia Solidária (ES) é um movimento que, se bem se coloca como uma alternativa às populações vulnerabilizadas em especial em momento de crises, cresceu bastante nos anos 2000, mesmo com o movimento de reestruturação do mercado de trabalho durante esse período. Tal crescimento ocorre pela simbiose entre as lutas dos movimentos organizados de ES e o direcionamento das políticas públicas, que fortalecem mecanismos diversos para o florescimento de novas formas de organização, em especial locais. O surgimento da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) é um marco nesse sentido, por aglutinar, organizar e promover diversas políticas voltadas à ES e com grande impacto local, como mostram estudos anteriores (Arcanjo e Oliveira, 2016).

Assim, o presente artigo visa analisar o impacto das ações da SENAES nas organizações de ES em Belém (PA) de 2003 a 2013 na visão de participantes dos Empreendimentos de Economia Solidária (EES). Através da pesquisa de campo buscamos ver especificamente como as ações da SENAES a nível nacional impactaram as políticas no âmbito local a partir das percepções daqueles diretamente envolvidos nas iniciativas.

De acordo com Barquero (2002), o desenvolvimento endógeno é uma alternativa ao paradigma dominante de desenvolvimento econômico, pela atuação organizada em variedade de redes, conforme os arranjos produtivos locais, investindo no fortalecimento do território e nas relações comerciais baseadas na confiança. O planejamento coletivo e o assessoramento às organizações por parte da SENAES tem a possibilidade de influenciar no desenvolvimento das cadeias produtivas locais, criando oportunidades de geração de trabalho e renda no imenso campo de trabalho em 72 bairros oficiais de Belém.

Breve histórico da economia solidária em Belém

Belém é a segunda cidade mais populosa da Região Norte e a décima-primeira do Brasil; a área urbana tem um percentual de 99,14% da população do município; somente 0,86% habitam na área rural. A capital do Pará conta com os portos brasileiros mais próximos da Europa e dos Estados Unidos (Belém, Miramar



e Outeiro), sendo que o Porto de Belém é o segundo maior movimentador de containers da Amazônia.

No final do século XX em Belém (PA), diversas entidades passaram a abraçar a luta contra a exclusão social. Entre essas entidades destaca-se a Cáritas Brasileira, apoiando as iniciativas de caráter associativo e cooperativo, por meio dos Projetos Alternativos Comunitários (PACs) (BERTUCCI, 2003). A partir de 1999, é importante também o engajamento da Universidade Federal do Pará, que estabeleceu convênio com a Rede Interuniversitária de Estudos e Pesquisas sobre o Trabalho - UNITRABALHO (SOUZA, 2006). Contudo, para Fernandes (2002), a experiência mais significativa de ES em Belém no final dos anos 1990 ocorreu com a criação do Fundo Municipal de Geração de Emprego e Renda “Ver-o-Sol”, que iniciou suas atividades em junho de 1998, constituindo o Banco do Povo, subsidiado pela Prefeitura de Belém e em parceria com a Agência de Desenvolvimento Solidário da Amazônia (ADS Amazônia). Todas essas iniciativas vão compor o Fórum de Empreendedores Populares e Solidários de Belém e levam à pressão pela criação de legislações específicas para em Belém e no Pará. Por exemplo, já anos mais tarde, em outubro de 2009 foi sancionada a Lei Estadual 7.309/2009, estabelecendo a Política Estadual de Estímulo à Economia Popular e à ES no Estado do Pará. Já em março de 2012, houve a aprovação da Lei Municipal nº 8911, instituindo em Belém o Programa Municipal de Economia Solidária (MIRANDA, 2012).

As iniciativas locais para a expansão da ES se somam à iniciativa federal da promoção do setor através da SENAES, criada em 2003, que permitiu a expansão da ES para todo o Brasil. Apontam Arcanjo e Oliveira (2016) que, se de 1994 a 2004 a expansão da ES ocorreu no Brasil como alternativa à crise econômica, os motivos do crescimento da ES a partir de 2004 não são atribuíveis ao aumento da marginalização, mas sim, em grande parte, ao papel da SENAES.

Papel da SENAES na expansão das políticas públicas de ES

No Brasil, a SENAES garantiu expansão das políticas públicas de ES de forma horizontal, conforme tabela 1, por meio da criação de legislações e

implantação de conselhos de ES, com ações em 17 governos estaduais, homologação de 9 leis estaduais e, em aproximadamente 200 municípios, dezenas de leis municipais homologadas. Também, entre 2004 e 2010, a SENAES celebrou convênios com 23 municípios e três governos estaduais.

Tabela 1: Distribuição projetos por Ações Agregadas (2003 – 2010)

Ações Agregadas	Projetos	%	R\$	%
Promoção do desenvolvimento local e ES	28	6%	56.392.569,24	27%
Apoio a incubadoras de economia solidária	82	19%	29.398.672,34	14%
Apoio e fomento a empreendimentos de catadores de materiais recicláveis	28	6%	20.861.868,15	10%
Projeto de Formação de Formadores em ES	29	7%	20.218.556,52	10%
Apoio às finanças solidárias (bancos comunitários, fundos rotativos etc.)	71	16%	17.782.177,99	9%
Comercialização solidária	31	7%	15.455.305,83	7%
Fortalecimento institucional da economia solidária	19	4%	11.462.117,15	6%
Mapeamento da economia solidária no Brasil	48	11%	9.646.508,00	5%
Fomento a empreendimentos econômicos solidários e redes de cooperação	51	12%	8.611.971,18	4%
Assessoria técnica a EES	17	4%	5.049.846,18	2%
Apoio e assessoria a empresas recuperadas por trabalhadores em regime de autogestão	9	2%	5.012.376,74	2%
Centros Públicos de Economia Solidária	19	4%	4.562.372,09	2%
Outros – diversos	3	1%	1.824.000,00	1%
TOTAL	435	100%	206.278.341,41	100%

Fonte: Pesquisa SENAES - SOLTEC/UFRJ, 2011, apud SENAES, 2012

A SENAES investiu grande volume de recursos nas ações de promoção do desenvolvimento local e da ES. Os projetos de apoio a incubadoras de ES aparecem

também com forte prioridade de investimento, seguidos de projetos de fomento às organizações de catadores de materiais recicláveis, de formação e de finanças solidárias (SENAES/MTE, 2012).

Quanto a Belém especificamente, para analisar o impacto das ações, desenvolvemos a tabela 2 abaixo com a sistematização das políticas públicas desenvolvidas no município, com informações referentes ao período de 2003 a 2013, em relação à atuação da SENAES a nível nacional.

TABELA 2 - Os impactos da atuação nacional da SENAES em Belém (PA)

ESTRATÉGIAS DA SENAES PARA EXECUÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ES		
ANO	ATUAÇÃO NACIONAL DA SENAES	ATUAÇÃO EM BELÉM
2003	FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL	
	Estruturação da SENAES; Realização de Conferências nacionais, estaduais e municipais de ES; início da Construção de um Marco Jurídico da Economia Solidária no Brasil.	Foi criado o Fórum Paraense de ES; Realização de Conferências Municipais e Estadual e ES. Participação na Conferência Nacional.
2004	Inserção da ES nos Planos Plurianuais (PPA) de 2004 a 2007.	Foram realizados diversos projetos de fomento de EES, por meio das EAFs, em Belém.
	Realização do primeiro mapeamento da ES no Brasil (2005 - 2007), com a implantação do SIES;	Realizado em Belém no período 2005-2007, em parceria com FASE, CÁRITAS e ITCP/UFPA, todas com sede em Belém.
COMERCIALIZAÇÃO SOLIDÁRIA		
2005	Ação de Desenvolvimento Local e ES (PPDLES); implantação do Programa Nacional de Feiras; Desenvolvimento do Projeto Fundos Solidários.	Realização de Convênio entre a SENAES e a CÁRITAS Norte II, para desenvolvimento de projetos de Fundos Solidários. Participação de EES nas Feiras de ES.

ESTRATÉGIAS DA SENAES PARA EXECUÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ES		
ANO	ATUAÇÃO NACIONAL DA SENAES	ATUAÇÃO EM BELÉM
2006	I Conferência Nacional de Economia Solidária (Brasília/DF - 26 a 29 de junho de 2006) - Instalação do Conselho Nacional de Economia Solidária - CNES;	Realização de Conferências Municipais e Estadual; Participação na Conferência Nacional, com direito a duas vagas do Pará no CNES. •
2007	2007 - Criação da Frente Parlamentar de ES. Expansão das políticas públicas de ES, por meio da criação de Centros Públicos de ES.	Realização de estudos e articulações, com diversos segmentos para elaboração do Plano Estadual de ES; criação da Lei Estadual e Lei Municipal de ES.
FORTALECIMENTO DE SETORES SOCIOECONÔMICOS, REDES DE COOPERAÇÃO E CADEIAS PRODUTIVAS.		
2008	Investimento no Desenvolvimento de Cadeias Produtivas Solidárias Locais Chamada Pública para os CATADORES - CATAFORTE.	Fortalecimento do segmento de Catadores de Materiais Recicláveis por meio Projeto CATAFORTE.
EIXOS DE ATUAÇÃO DA SENAES		
CONHECIMENTO: PRODUÇÃO, DISSEMINAÇÃO, FORMAÇÃO E ASSESSORIA EM ES		
2009	Lançamento Nacional dos Centros de Formação em Economia Solidária (CFES) Formação, Qualificação Social e Profissional e Educação.	Desenvolvimento do CFES em Belém e região Norte. Realização de diversos cursos de qualificação profissional.
	Sistema de Informações em Economia Solidária - SIES: reconhecimento e visibilidade da economia solidária no Brasil.	O SIES foi desenvolvido no Estado do Pará e, especificamente, em Belém, de 2004-2007; 2009 a 2012;
ASSESSORAMENTO TÉCNICO PARA OS EESs		
	Ações de Fomento por meio do Desenvolvimento de Tecnologias Sociais em Economia Solidária	Estabelecimento de parceria entre a SENAES e EAF: Cáritas, ITCPS/UFPA, ITCPS/UFRA, todas com atuação no Estado e com sede em Belém.
CAMPANHA NACIONAL DE DIVULGAÇÃO DA ECONOMIA SOLIDÁRIA		

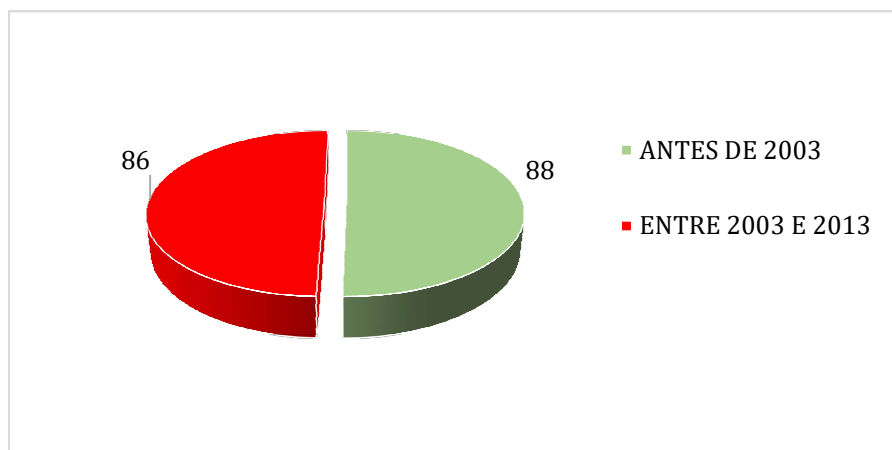
ESTRATÉGIAS DA SENAES PARA EXECUÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ES		
ANO	ATUAÇÃO NACIONAL DA SENAES	ATUAÇÃO EM BELÉM
	Realização da Campanha Nacional de Divulgação e Mobilização da Economia Solidária no Brasil: "Outra Economia Acontece".	A Campanha atingiu os EES no município de Belém, com informações por meio de cartilhas, sites e programas específicos de comunicação.
FINANÇAS SOLIDÁRIAS		
2010	Chamada Pública para implantação e consolidação de bancos comunitários e de fundos solidários. Decreto nº 7.357 de 17 de novembro de 2010 – Sistema Nacional de Comércio Justo e Solidário – Assinatura Decreto nº 7.358 de 17 de novembro de 2010.	Criação do Banco Tupinambá; desenvolvimento do Projeto Fundos Solidários pela Cáritas Brasileira; O Instituto Tupinambá passou a atuar como assessoria técnica de planejamento e gestão ao Banco Comunitário Tupinambá;
2011	- Projeto de Lei nº 865/2011 (Audiências Públicas)	O Fórum Paraense de ES (FPEPS) fez a entrega e o debate sobre a proposta de Lei Municipal de ES na Câmara Municipal de Belém.
2012/2013	Programa de Desenvolvimento Regional, Territorial Sustentável e Economia Solidária (PPA 2012/2015).	A Câmara Municipal de Belém cria a Lei de Economia Solidária.
	Fomento às redes de cooperação solidárias.	O Instituto Vitória Régia Capital Social, desenvolve o projeto de qualificação específico para as mulheres.
	Continuidade do CFES Amazônia sob a coordenação da Universidade Federal do Tocantins.	O Instituto ISAAR, assume a responsabilidade de executar, no Pará, o Projeto de Formação do CFES Amazônia II, sob a gestão da Universidade Federal do Tocantins.

Fonte: (SENAES/MTE, 2012); (FPES, 2012); Elaboração própria (2016).

Ainda sobre o impacto da SENAES na ES no município de Belém (PA), o Cadastro Nacional de Empreendimentos Econômicos Solidários/SENAES/MTE

(CADSOL), de 2013, sobre Belém (PA), revela que, durante cerca de duas décadas antes da criação da SENAES foram criados 88 EES em Belém. E, no período entre 2003 e 2013, após a criação da SENAES, foram criados 86 EES, apresentando um crescimento significativo, na década em que o IBGE registrou a grande geração de empregos no país (Gráfico 1).

GRÁFICO 1 – Criação de EES antes e depois da SENAES



Fonte: CADSOL (2013)

TABELA 3 – Formas de Organização da ES em Belém

Formas de Organização em Belém		%
Grupo Informal	76	43,2
Associação	54	31,4
Cooperativa	15	8,9
Soc. Mercantil	29	16,5
Total	174	100%

Fonte: (SIES/SENAES/MTE, 2013)

Sobre o CADSOL 2013, avalia-se, com base nas entrevistas e observação da realidade, que os dados do CADSOL são inconsistentes, que é uma das questões que refletiu a falta de monitoramento da SENAES. Porém, em que pese esse equívoco, nos dados do CADSOL se reconhece que houve um significativo crescimento, além da criação de referenciais coletivos, balizadores da prática e desenvolvimento desta outra economia.

Análise do Impacto da Senaes em Belém (PA): Percepção de Representantes das Organizações de Economia Solidária

Para a produção desse trabalho, realizamos levantamento sobre as ações da SENAES em Belém referentes ao período 2003 a 2013 com a participação de representantes das seguintes organizações que atuam em Belém (PA) (Tabelas 4 e 5). As entrevistas foram realizadas no período de 2015 e 2016, com a categorização das percepções dos entrevistados e com o levantamento também de seus motivos para a avaliação das ações da SENAES, o que nos leva a conhecer em profundidade as fundamentações das percepções dos participantes dos EES quanto à atuação da SENAES.

TABELA 4: EES cujos membros participaram de entrevistas em Belém (PA)

Nº	Empreendimentos Econômicos Solidários (EES)
1	Associação de Artesãos e Expositores do Pará e da Amazônia – ARTPAM
2	Associação dos Trabalhadores Informais do Centro Histórico de Belém – ATICEHB
3	Associação Popular de Consumo – APC
4	Banco Comunitário Tupinambá
5	Cooperativa de Artesanato do Pará e da Amazônia – COOARPAM
6	Cooperativa de Prestação de Serviços de Belém – COOPBEL
7	Cooperativa dos Catadores de Materiais Recicláveis – CONCAVES
8	Cooperativa dos Artesãos de Icoaraci - COARTI
9	Grupo de Mulheres Produtoras da Economia Solidária Amazônia Design
10	Grupo Ateliê Irupê - Lar Fabiano de Cristo
11	Grupo Ambiente Parauara
12	Grupo Mãos Solidárias
13	Instituto Eco-Vida-Amapá- Flora Marajó
14	Instituto Tupimambá
15	Movimento Afrodescendente do Pará - MOCAMBO
16	SAEMA – Sociedade Assistencial Mãe Admirável

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2016)

TABELA 5: Entidades de Apoio e Fomento (EAF) participantes nas entrevistas

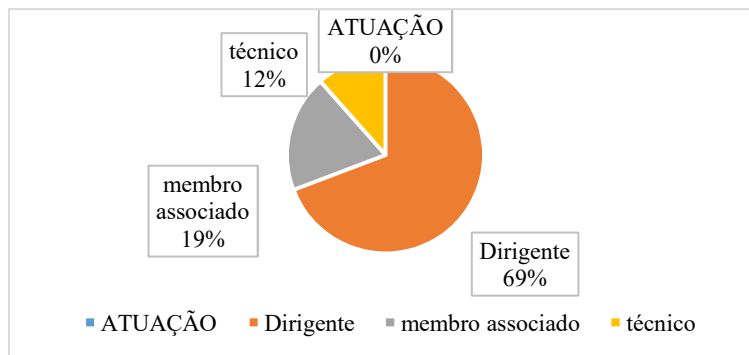
Nº	Entidades de Apoio e Fomento
1	Agência de Desenvolvimento Solidário – ADS/CUT
2	Cáritas Brasileira – Regional Norte II
3	Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional – FASE
4	Instituto Saber Ser Amazônia Ribeirinha (ISSAR)
5	Instituto Vitória Régia Capital Social
6	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares – ITCP/UFPA
7	Rede de Educação Cidadã – RECID

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2016)

Em relação ao perfil dos EES selecionados, cerca de 80% desenvolvem as atividades econômicas de produção e comercialização, incluindo o ramo de confecções, alimentação, artesanato e beneficiamento de ervas medicinais, valorizando as experiências de vida das populações tradicionais, realizando compras conjuntas e prestação de serviços; cerca de 20% desenvolvem o trabalho de reciclagem, higiene e limpeza. Algumas dessas atividades recebem incentivo do Banco Popular Tupinambá, localizado no Distrito de Mosqueiro, na cidade de Belém.

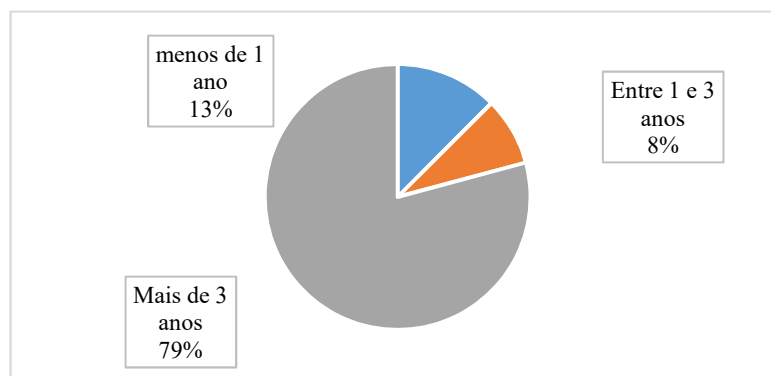
A maioria dos participantes entrevistados para esse trabalho ocupa cargos de coordenação (Gráfico 2), sendo que 79% (Gráfico 3) exerce essa função há mais de três anos, ou seja, é provável que tenham um relativo conhecimento do trabalho da SENAES em Belém. Em relação ao nível de escolaridade, 46% dos entrevistados concluiu o ensino médio, 31% concluiu a graduação e 23% também fez pós-graduação. Sobre suas motivações para estar engajado/a na ES, como mostra o Quadro 3, a maioria participa por Motivação social, política, filantrópica ou religiosa. Mas outras motivações importantes são: entender a ES como uma alternativa ao desemprego, como uma forma de geração de trabalho e renda e ainda a possibilidade de ganhos em EES.

GRÁFICO 2: Cargo ocupado pelas pessoas entrevistadas



Fonte: Dados do levantamento (2016)

GRÁFICO 3: Tempo de atuação no cargo da pessoa entrevistada



Fonte: Dados do levantamento (2016)

TABELA 6 – Motivações dos entrevistados para atuar na ES

Motivações	QTD
Alternativa ao desemprego	4
Porque é uma forma de geração de trabalho e renda	4
Motivação social, política, filantrópica ou religiosa	6
Incentivo à Produção e comercialização de produtos orgânicos	3
Alternativa de formação e qualificação	2
que há mais possibilidade de ganhos em EES	4
Total	23

Fonte: Dados do levantamento (2016)

Na avaliação geral da SENAES (Gráfico 4), os que definiram a atuação da Secretaria como ótima, consideram que a SENAES:

- apoiou a organização das feiras de ES;



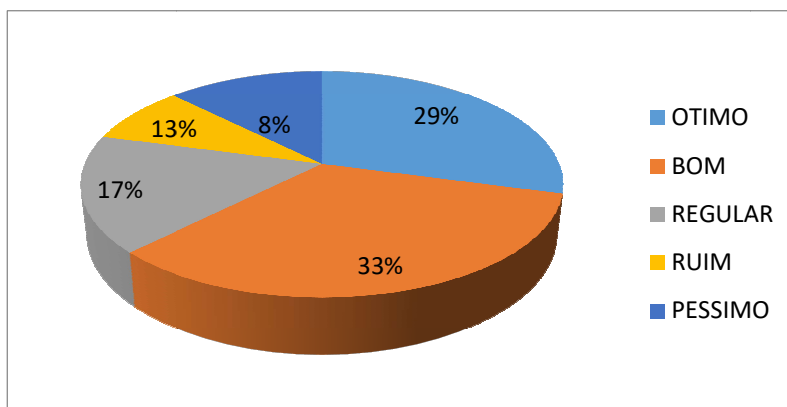
- abriu caminho para organização dos catadores;
- foi uma conquista dos Fóruns de ES e conseguiu desenvolver políticas amplas de ES;
- fortaleceu a articulação nacional dos movimentos de ES;
- influenciou na geração de trabalho e renda para os segmentos mais excluídos;
- assimilou as propostas dos movimentos sociais, expressas no Fórum Social Mundial em 2001, conseguindo transformá-las em políticas públicas;
- atuou de forma horizontal, chegando em todos os estados e na maioria dos municípios com suas políticas;
- assessorou na criação da lei estadual e municipal de ES;
- fortaleceu os movimentos, por meio de convênios;
- reconheceu o modelo de ES desenvolvida pelas populações tradicionais e promoveu a inclusão através das redes.

Os que consideraram sua atuação como “boa” destacaram:

- o investimento da SENAES na formação e capacitação,
- fortalecimento de atividades de produção de bens e de serviços, crédito e finanças solidárias, trocas, comércio e consumo solidário;
- a pesquisa do SIES em Belém.

Os que avaliaram como regular a atuação da SENAES justificaram que houve fragilidade no acompanhamento dos convênios e projetos devido à falta de pessoal, sendo a maioria dos responsáveis pelo acompanhamento com um perfil acadêmico. Os que avaliaram como ruim destacaram a falta de investimento da SENAES no segmento de Artesãos em Belém. E, finalmente, os que avaliaram como péssima a atuação da SENAES justificaram a falta de acompanhamento; falta de logística para acesso às feiras nacionais; falta de disseminação da cultura da solidariedade.

GRÁFICO 4: Avaliação Geral do Trabalho da SENAES/MTE em Belém (PA).



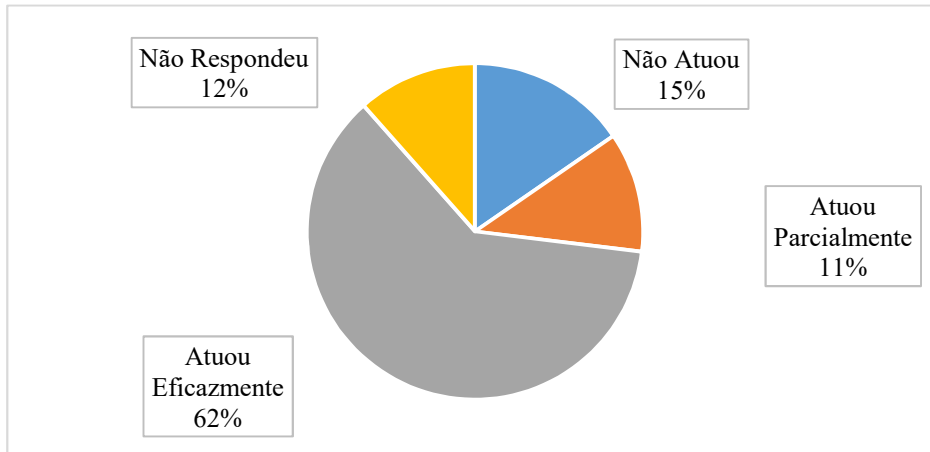
Fonte: Dados do levantamento (2016)

Em relação à atuação eficaz da SENAES para fortalecer os EES/EAF em Belém (PA) (Gráfico 5), os que afirmam que atuou eficazmente, ressaltam:

- o fortalecimento dos grupos de mulheres através da Rede e Economia Solidária e Feminista (RESF);
- organização em redes;
- crescimento da parceria entre as entidades;
- a criação do Banco Tupinambá;
- da rede dos bancos comunitários;
- desenvolvimento do CFES;
- criação de fundos solidários;
- criação de leis de ES;
- a chamada pública de apoio aos Bancos Comunitários de 2010 a 2013.

Já os que avaliam que a Secretaria atuou de forma parcialmente eficaz justificaram que, majoritariamente, o trabalho teve maior enfoque no nível estadual, deixando Belém em segundo plano;

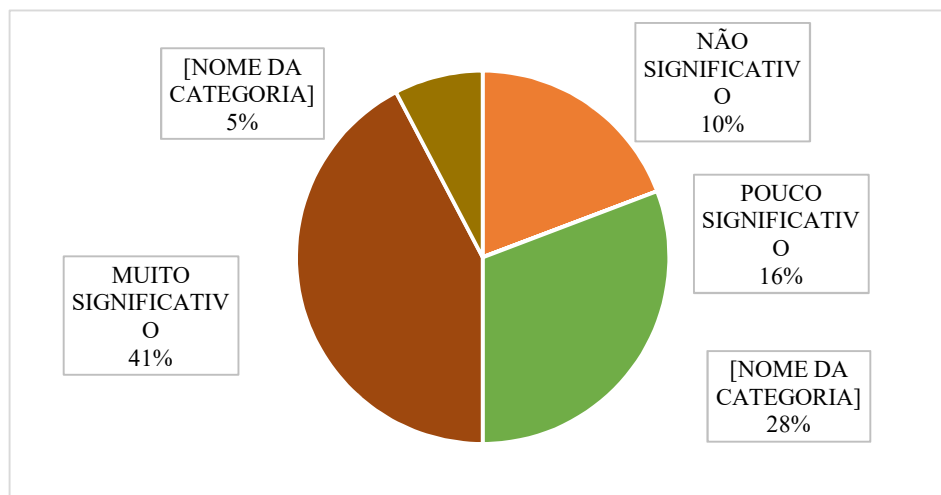
GRÁFICO 5: Atuação da SENAES para fortalecer os EES/EAF em Belém (PA).



Fonte: Dados do levantamento (2016)

Quanto aos avanços da ES em Belém com o apoio da SENAES, como mostra o Gráfico 6 a seguir, os que consideraram que os avanços não foram significativos destacam o enfraquecimento da ES devido à falta de coordenação geral dos projetos. No entendimento dos entrevistados que consideraram os avanços pouco significativos, faltaram condições para o funcionamento do fórum e do conselho estadual de ES, além da falta de unificação de forças que atuam na ES. Os que avaliaram como significativo consideram que foi relevante o trabalho através de projetos, criação do fórum paraense de ES, criação da lei estadual e a formação em ES feita pela ITCP. A opinião de que foi muito significativo – a maioria dos entrevistados, com 41% - foi justificada pelo investimento da SENAES em formação, qualificação profissional, possibilitando a criação de uma identidade para desse movimento social; acesso dos EES nas políticas públicas de ES; realização de conferências; organização de redes de comercialização; criação da lei estadual e municipal de ES; realização de feiras; criação e consolidação de Bancos Comunitários.

GRÁFICO 6: Avanços da ES em Belém com apoio da SENAES



Fonte: Dados do levantamento (2016)

Sobre as lacunas do trabalho da SENAES, em Belém (Gráfico 7), quem avaliou que o trabalho da Secretaria ficou muito a desejar ressaltou:

- falta de mais acesso a financiamento para os EES,
- investimentos no segmento de artesãos, apoio para a comercialização,
- criação de uma referência de ES para a Amazônia,
- atendimento da região norte com mais apoio logístico, acompanhamento para EES e para o Fórum estadual de ES;
- monitorar e sistematizar as experiências;
- repasse de recursos às EAFs sem o conhecimento do Fórum local, dificultando o acompanhamento da execução dos projetos;
- as leis da ES estão somente no papel.

Os que consideram que ficou pouco a desejar expressam que:

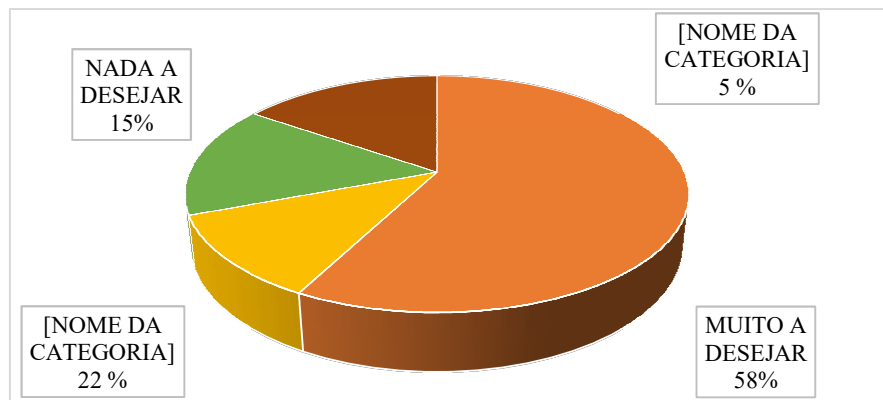
- a SENAES fez a sua parte, porém faltou continuidade dos projetos iniciados,
- grande burocracia para acessar editais,
- realizou acompanhamento e mecanismos de enraizamento da cultura da ES;
- fez bons investimentos, porém faltou priorizar, diretamente, os EES,

- falta de integração das ações das EAFs.

Os que consideram que a SENAES não deixou nada a desejar avaliam que:

- a SENAES fez o que foi possível;
- criou as políticas de ES;
- conheceu a realidade por meio do SIES;
- valorizou as experiências que já existiam e incentivou a criação de redes de EES;
- conseguiu aprovar orçamentos no Plano Plurianual do Governo Federal.

GRÁFICO 7: Lacunas no trabalho da SENAES Belém (PA).



Fonte: Dados do levantamento (2016)

Sobre os problemas da ES em Belém (Gráfico 8), ficou evidente que na percepção dos envolvidos em EES em Belém (PA), os maiores desafios são:

a) a Formação em ES é uma das maiores carências, considerando uma prática social ainda marcada pela indisciplina, disputa política exacerbada pelo poder e por espaço, interesses individuais acima dos interesses coletivos, a cultura da competição no desenvolvimento da ES em Belém;

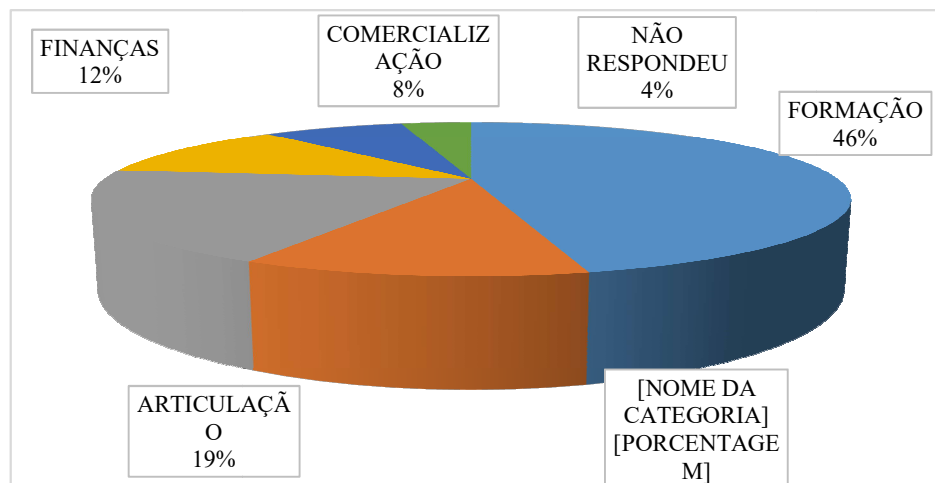
b) a articulação aparece como outra problemática, pela falta de estratégia coletiva de atuação na ES em Belém;

c) a Finança foi apresentada como problemática pelo fato da SENAES repassar recursos para as EAFs, sem o conhecimento das entidades representativas do movimento social, além do excesso de burocracia para ter acesso a recursos; falta de apoio financeiro diretamente para os EES;

d) o Fomento é uma problemática, devido à carência de mais orientação e acompanhamento para os EES; falta monitoramento do trabalho do FPES e de troca de experiência entre os EES;

e) a Comercialização também foi destacada pela falta de logística para a comercialização e de condições para o escoamento da produção.

GRÁFICO 8: Problemas da ES em Belém (PA)



Fonte: Dados do levantamento (2016)

No entanto, há um reconhecimento, a nível local, que houve a execução de um conjunto de projetos, financiados com recursos predestinados no Plano Plurianual, além de diversos outros convênios celebrados (SENAES/MTE, 2012).

Em resumo,

- 29% dos entrevistados avaliam que o trabalho da SENAES foi ótimo; 33% bom; 17% que foi regular, 13% ruim e, somente 8%, avaliam que foi péssimo. A soma de ótimo e bom dá um total de 62%. As opiniões de regular, ruim e péssimo, expressam duras críticas à falta de acompanhamento e monitoramento das políticas, dando sinais da falta de efetividade do trabalho da SENAES, em Belém.
- 62% dos entrevistados consideram que a SENAES atuou eficazmente, 11% parcialmente, 15% que não atuou e 12% não responderam.
- Sobre os avanços da ES a partir do impacto da SENAES, 41% dos entrevistados consideram avanços muito significativos; 28% apenas significativo; 16% pouco significativo e 10% não responderam.



Em relação às lacunas no desenvolvimento da atuação da SENAES, 58% dos entrevistados avaliam que sua atuação deixou muito a desejar; 22% pouco a desejar; 15% nada a desejar e 5% não respondeu.

Considerações Finais

Os significativos avanços nos debates e na execução de políticas públicas de ES contribuíram para uma percepção do seu papel estratégico na luta por um sistema social alternativo. Considerar a importância da SENAES no desenvolvimento brasileiro não nos impede, no entanto, de apontar questões a serem refletidas e problematizadas sobre o trabalho da mesma, com a finalidade de contribuir para o fortalecimento e aprimoramento das políticas públicas de ES no Brasil.

A SENAES, como órgão público federal de curta trajetória (Arcanjo e Oliveira, 2016), desenvolveu suas funções com limites impostos por condicionantes históricos, do próprio sistema econômico dominante, tendo que enfrentar as dificuldades referentes à falta de acesso das populações em situação de exclusão social, aos recursos financeiros para garantir a viabilidade dos EES, entre outras questões, como a que se reflete na percepção dos entrevistados: a limitação de recursos para o próprio desempenho da SENAES como gestora de política pública. Constata-se também a dependência dos segmentos da ES em relação aos investimentos públicos para adquirir condições de avançar nas disputas das próprias políticas públicas. Entre estas limitações também está a falta de popularização e disseminação das experiências exitosas, do trabalho da SENAES, por meio da sistematização dos aprendizados e da troca de experiências. Também se registra o pouco interesse político do poder público local em investir na ES há mais de 12 anos em e toda a região metropolitana de Belém.

Como apontado pelos entrevistados, pontos a aprimorar para ampliar a efetividade do trabalho da SENAES em Belém se referem à melhoria de planejamento, acompanhamento e monitoramento na execução dos projetos e um processo sistemático de avaliações e readequações dos projetos adotados conforme as exigências locais. As experiências que são fruto do trabalho da



SENAES que ainda subsistem, atuam de forma isolada, sem conexão e sem estratégias coletivas, sem uma atuação em rede, na economia belenense. Todos esses fatores contribuem para que as leis estaduais e municipais de ES permaneçam apenas no papel. Por essas razões, o impacto das ações da SENAES se caracteriza como ainda tímido e pontual no desenvolvimento endógeno do município de Belém, sem expressão na economia local, sem a capacidade de disputar as políticas públicas e de ser uma referência a nível regional.

Apesar da importância das conquistas da SENAES no aspecto institucional, ainda falta um marco jurídico adequado para dar conta da complexidade da ES no Brasil. Porém, em que pese esse e outros entraves, a SENAES – como mostram os dados do período de 2003 a 2010 – realizou um trabalho exitoso em todo o país, com a execução de 435 projetos de apoio e fortalecimento da ES, sendo 146 executados diretamente pela SENAES, 175 pela Fundação Banco do Brasil (FBB), 64 pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e 50 pelo Banco do Nordeste (BNB).

Diante desse contexto, e em especial com a guinada política no Brasil e a desconstrução das políticas públicas, propõe-se que as organizações de ES e os EES do município de Belém abracem os seguintes desafios:

- o compromisso de efetivamente definir estratégias coletiva de organização da ES a nível local;
- revisar a metodologia de levantamentos dos EES do CADSOL para elaboração de um diagnóstico da realidade local, partindo do que realmente existe;
- fazer um planejamento estratégico, que contemple a diversidade da ES em Belém;
- arregimentar apoio de EAF's que priorizem Belém, visando adquirir condições para se alcançar um patamar superior de avanço técnico nas experiências existentes de geração de trabalho e renda, por meio do desenvolvimento de projetos de articulação dos arranjos produtivos locais; investir na organização dos empreendimentos, em redes solidárias



sustentáveis, como forma de superação de uma economia marginal e secundária;

- entrar na disputa das políticas públicas locais, estaduais e nacionais, exigindo o funcionamento das leis de ES, como forma de potencializar a capilaridade das redes de produção e comercialização e prestação de serviços, num processo contínuo de trabalho de base, tendo em vista contribuir com a força desta nova economia que pode deixar de ser apenas um meio de inclusão produtiva para ser um real fundamento de um novo sistema social.

A pesquisa revela que a SENAES conseguiu atuar de forma eficaz na realização dos projetos em Belém e foi eficiente porque conseguiu alocar recursos e estabelecer parcerias com diversos outros órgãos para viabilizar financeiramente a realização das atividades. Porém, faltou garantir a efetividade das políticas, devido à falta de assessoramento, acompanhamento e monitoramento, falta de apoio ao Fórum e ao Conselho de ES em Belém, como se nota da percepção dos entrevistados na sessão seguinte deste artigo.

E, apesar de se reconhecer que foi impactante o trabalho da SENAES, a pesquisa evidenciou que as inúmeras atividades realizadas não conseguiram influenciar no desenvolvimento endógeno de Belém, devido à falta de integração das ações dos EES frente aos grandes empreendimentos econômicos capitalistas de Belém: somente alguns EES conseguiram trabalhar a cadeia produtiva ou se firmar como organização coletiva; entre esses a cooperativa de Catadores, o Banco Tupinambá, a Rede e Economia Solidária e Feminista (RESF), a rede de Grupos Solidários, a Rede de Comercialização, entre outros. No entanto, esses segmentos não conseguiram ainda se constituir numa articulação para exercer seu protagonismo na economia local por meio do desenvolvimento endógeno.

Apesar dos espaços para aprimoramento, como apontam os resultados da pesquisa, ainda assim a atuação da SENAES foi bem avaliada por expressivos segmentos de envolvidos em ES em Belém, o que mostra a sua importância como instrumento para a promoção de políticas públicas que garantam formas alternativas de geração de renda para populações mais vulneráveis.

Referências Bibliográficas

- ARCANJO, M. A. S. (2016) *ECONOMIA SOLIDÁRIA - Um estudo de caso sobre o impacto da criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), nas organizações de economia solidária (ES) em Belém (PA)*. 2016. 185 f. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas) – Faculdade Latino Americana (FLACSO), São Paulo, 2016.
- ARCANJO, M. A. S.; OLIVEIRA, A. L. M. (2017) A criação da Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) e a luta política: seus feitos e seu desmonte. *Revista Perseu: história, memória e política*. Vol 1 nro 1. São Paulo, Editora Perseu Abramo.
- ARROYO, J. C. *Economia Popular e Solidária. A alavanca para um desenvolvimento sustentável*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2006.
- BARBOSA, M. J. *Centro de Formação em Economia Solidária na Amazônia: Processos de Implantação e de Gestão*. Belém: UFPA, 2012.
- BARQUERO, A. V. *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2002.
- BERTUCCI et al. *20 anos de Economia Popular Solidária. Trajetória da Cáritas Brasileira dos PACs à EPS*. Brasília: Cáritas Brasileira, 2003. Disponível em < [http://http://caritas.org.br](http://caritas.org.br) >. Acesso em 23 de fevereiro de 2016.
- CÂMARA MUNICIPAL DE BELÉM. *Leis Municipais*. Disponível em < <https://leismunicipais.com.br> >. Acesso em 17 de maio de 2016.
- CONCAVES. *Cooperativa dos Catadores de Materiais Recicláveis*. Disponível em: < <http://concaves.blogspot.com.br> >. Acesso em 25 de janeiro de 2016.
- FBES. *Fórum Brasileiro de Economia Solidária. Outra Economia Acontece*. FBES, 2016. Disponível em <[http:// www.fbes.org.br](http://www.fbes.org.br) >. Acesso em 7 de maio de 2016.
- FERNANDES, A. S. *Cidade Sustentável*. UFPA, 2002. Disponível em: < <http://gabeira.locaweb.com.br> >. Acesso em 20 de março de 2016.
- FPEPS. *Assembleia do Fórum Paraense de Economia Popular e Solidária*. FPEPS, 2011. Disponível em: < <http://forumparaensedecoesol.blogspot.com.br> >. Acesso em 10 de fevereiro de 2016.
- MARTINS, M. L. *Planejamento Estratégico Participativo Numa Capital Amazônica –A Experiência de Belém do Pará*. São Paulo: USP, 2001. Disponível em <<http://www.fau.usp.br/>>. Acesso em 12 de março de 2016.
- MIRANDA, N. C. *Economia Solidária no Estado do Pará: da Perspectiva de Construção de Movimento às Lutas, Tramas e Desafios*. Belém: UFPA, 2012.
- MTE/SENAES. *Atlas da Economia Solidária*. SENAES, 2006. Disponível em: < <http://base.socioeco.org> >. Acesso em 16 de fevereiro de 2016.
- __ __. *Avanços e Desafios para as Políticas Públicas de Economia Solidária no Governo Federal - 2003/2010*. Brasília: MTE, 2012. Disponível em: < <http://acesso.mte.gov.br/> >. Acesso em 8 de fevereiro de 2016.



___ ___. *Sistema Nacional de Informações de Economia Solidária –SIES – Disponibiliza Nova Base de Dados. Acontece SENAES*, 2013. Disponível em: < <http://acesso.mte.gov.br/>>. Acesso em 15 de maio de 2016.

___ ___. *CADSOL*. Brasília: MTE, 2015. Disponível em: <<http://www.mtps.gov.br/>>. Acesso em 15 de maio de 2016.

SINGER. (2014). *Dez anos de Secretaria Nacional de Economia Solidária*. Brasília: IPEA, Nº 56, 2014. Disponível em: < <http://www.ipea.gov.br> >. Acesso em 25 de janeiro de 2016.

___ ___. *Introdução a economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

TUPINAMBÁ, I. (2012). *Banco Tupinambá*. Instituto Tupinambá, 2012. Disponível em: < <http://bancotupinamba.blogspot.com.br/> >. Acesso em 16 de maio de 2016.



A posição da América Latina no comércio internacional: uma crítica marxista às vantagens comparativas

Vinícius Azevedo Bastos

Mestrando em Economia e Desenvolvimento pela Universidade Federal de São Paulo.

Nathan Barbosa dos Santos

Mestrando em Economia do Desenvolvimento na Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Resumo

O presente artigo apresenta a visão ricardiana de comércio internacional, as críticas marxistas a esta visão e a interação comercial da América Latina com os países centrais. Começa-se com uma breve explanação das concepções de moeda de Ricardo e Marx, onde são postas as diferenças de ambas. A teoria de comércio internacional de Ricardo é explicada a partir da sua visão sobre moeda, e, sequencialmente, se demonstra como a visão marxista desconstrói o mundo de comércio idealizado por Ricardo. Por fim, duas análises de diferentes períodos sobre o comércio da América Latina com os países do centro são postas.

Palavras-chave: Vantagens Comparativas; Moeda; Comércio Internacional; América Latina.

JEL code: B51, E40, F10, F40

Abstract

This article presents the ricardian view on international commerce, the Marxists critiques to this view and the commercial interaction of the Latin America with rich countries. It starts with a brief explanation of the monetary conceptions of Ricardo and Marx, pointing the differences. Ricardo's international commerce theory is then explained starting from his monetary view and, right after, the Marxist view deconstructs the world idealized by Ricardo. Lastly, two analyses about the Latin America commerce with rich countries in different periods are shown.

Key words: Comparative Advantage; Money; International Commerce; Latin America.

Classificação JEL: B51, E40, F10, F40

1. Introdução

As diferentes teorias de moeda modificam drasticamente as considerações sobre um mesmo tema. Para Ricardo, a moeda é um bem assim como qualquer outro, e sua atribuição é de somente facilitar as trocas, enquanto Marx vê a moeda como uma mercadoria única, detentora da equivalência universal e capaz de ser



trocada por qualquer coisa a qualquer momento. Estas divergências na concepção monetária são suficientes para as possíveis conclusões sobre o funcionamento do comércio mundial serem completamente diferentes.

Em sua teoria do comércio internacional, Ricardo elabora o princípio das vantagens comparativas, sendo este dependente de sua concepção de moeda. Utilizando-se deste princípio, Ricardo garante que o livre comércio entre nações desiguais é capaz de exaltar nações pequenas e equipará-las aos países ricos. O princípio das vantagens comparativas atravessa os tempos e se mantém quase intacto nas teorias mais atuais do *mainstream*. Mas, empregando a concepção marxista de moeda, se obtém uma conclusão completamente diferente: o comércio livre entre nações desiguais aprofunda as desigualdades e serve como um instrumento de dominação e expropriação de valor.

Sabendo-se que as conclusões marxistas são fundamentalmente opostas às ricardianas, este artigo se propõe a entender as críticas marxistas ao sistema de comércio idealizado por Ricardo e confrontar as visões com estudos que descrevem o comércio entre a América Latina e países centrais. Para isto, este trabalho contará com 5 seções. A primeira é a presente introdução. A segunda seção traz as diferenciações de moeda para Ricardo e Marx. Na terceira seção estão colocados o princípio das vantagens comparativas e as críticas marxistas a este conceito. A quarta seção é composta por duas análises sobre a América Latina em comércio com os países centrais em períodos diferentes. E a quinta seção contém as considerações finais.

2. As discordâncias das concepções monetárias de Ricardo e Marx

Ricardo é um dos economistas clássicos precursores da defesa do livre comércio internacional, uma vez que o mesmo creditava às trocas entre países o aumento do produto e, por conseguinte, o aumento da satisfação total⁸⁷. Sua visão monetária equilibrada explica sua crença num mecanismo de ajuste automático que regula as balanças comerciais entre os países que participam do comércio mundial, sendo este um dos pilares das vantagens comparativas.

⁸⁷ Ricardo (1996, p. 93).



Do ponto de vista de Ricardo, a moeda, que era ouro e outros metais preciosos, possuía um valor intrínseco dependente da sua escassez, da quantidade de trabalho utilizada para encontrar estes metais e do valor dos capitais utilizados nas minas (RICARDO, 1810). No caso da variação na quantidade de moeda, de modo semelhante a David Hume, há implicação sobre os preços gerais a depender da quantidade de mercadorias em circulação. Apesar dessa variação nos preços, Ricardo acreditava que o valor intrínseco da moeda regularia os preços ao seu nível de equilíbrio. Assumindo a moeda apenas como meio de troca (sendo então uma mercadoria como outra qualquer) e com possibilidades de livre conversão, é possível que, em vista da valorização ou desvalorização da moeda, a demanda e oferta pelos lingotes de metais preciosos trouxessem um equilíbrio para o preço da moeda e conseqüentemente para os preços das demais mercadorias (LAPAVITSAS, 2016). A convertibilidade aqui se entende como a possibilidade de trocar as notas bancárias pelo seu lastro metálico, e a inexistência da mesma rui o esquema de Ricardo ao não possibilitar o equilíbrio da oferta e demanda pelos lingotes.

Esta concepção de moeda não perde sua tendência ao equilíbrio em situação de mercado aberto. Na economia mundial, a moeda, em situação de equilíbrio, se distribuirá aos países de acordo com sua necessidade para circulação de bens e terá o mesmo valor em todo o mundo, e isto implica em uma balança de pagamentos mundial em equilíbrio, ou seja, uma economia mundial de trocas (LAPAVITSAS, 2016, p.80). Ou seja, quando a moeda tem o mesmo valor em todo o mundo, não faz sentido, na visão de Ricardo, que essa moeda vá de um país para outro. Se um país tem excesso de moeda, então os preços locais ficam mais altos diante da moeda que perde valor devido sua abundância, sendo racional transformar esta moeda em lingotes para exportar para onde for mais rentável, o que deve retomar o equilíbrio. Dentro do mecanismo de ajuste automático utilizado por Ricardo, evidentemente dependente da Teoria Quantitativa da Moeda⁸⁸, na ocorrência de desequilíbrios, os déficits e superávits de balança de

⁸⁸ “Essencialmente, a Teoria Quantitativa da Moeda é a hipótese sobre a causa principal das variações no valor da moeda. Estabelece que o estoque de moeda, ‘M’, é o principal determinante do nível geral de preços, ‘P’.” (CORAZZA; KREMER, 2003, p. 67).



pagamentos representam somente que foi vantajoso exportar e importar moeda-mercadoria, e eles ocorrem até o reestabelecimento do equilíbrio.

Por sua vez, Marx parte, assim como Ricardo, da noção de valor-trabalho da moeda e da simplificação da moeda como metais preciosos. Confunde-se quem vê Marx como um discípulo de Ricardo por considerar que a concepção de valor tem implicações diretas em todo o desenvolvimento da interpretação da moeda (MOLLO, 1991). Apesar do ponto de partida em comum, Marx não vê a moeda como uma mercadoria qualquer, pois a mesma possui atributos únicos que caracterizam e determinam todas as (necessariamente monetizadas) economias capitalistas. Para ele, o ouro utilizado como moeda já foi um dia apenas uma mercadoria, mas, ao ser excluído do circuito das mercadorias e validado como monopolista da equivalência geral, o ouro passa a ser moeda, sendo a única coisa imediatamente aceita em troca de qualquer mercadoria (BRUNHOFF, 1976). A partir destas noções, Marx analisa, exatamente nesta ordem, a moeda como medida de valor, como meio de circulação e demais características próprias da moeda.

A moeda é medida de valor porque é a equivalente geral, então todos os bens têm seu valor medido em termos de moeda. Como a moeda é ela própria o valor gerado pelo trabalho, e como ela pode ser equiparada a qualquer outra mercadoria que também é fruto do trabalho, então a moeda é capaz de medir o valor das mercadorias que se confrontam no âmbito comercial. As mercadorias se expressam em preços e seus devidos valores se expressam através da moeda (BRUNHOFF, 1976).

Sendo a equivalente universal e a medida de valor, conseqüentemente a moeda tem também a função de meio de circulação. Nas palavras de Brunhoff (1976, p. 30), “money as medium of circulation is not merely the manifestation but the *practical* guarantee of the role of money as measure of value” (grifo da autora). A ideia de circulação de Marx difere da visão de Ricardo, pois o primeiro concebe o total de moeda circulando na esfera de trocas como dependente do valor total das mercadorias e da velocidade da circulação, enquanto para o segundo a quantidade de moeda em circulação é o total que uma economia possui, e este total determina



o nível dos preços nominais das mercadorias. Neste sentido, para Marx, que rompe com a Teoria Quantitativa da Moeda seguida por Ricardo, a formação de entesouramento não só é possível como é necessária, agindo como um estoque onde se coloca e se retira moeda para manter a quantidade necessária para a circulação dos bens (LAPAVITSAS, 2016). Qualquer quantidade de moeda acima do necessário para a circulação deixará de circular entre as mercadorias para tomar forma de entesouramento, aumentando a disponibilidade de dinheiro para empréstimos, causando não uma elevação dos preços, mas sim uma redução da taxa de juros. Diante de uma queda da taxa de juros, há aumento da demanda efetiva, e esta elevação da demanda efetiva é acompanhada de um aumento da oferta de bens, o que explica a não ocorrência de uma elevação dos preços. Neste ponto, Marx, além de discordar que toda moeda de uma economia está em circulação, também discorda da existência de pleno emprego, axioma relevante para a consideração da quantidade de moeda como determinante do nível de preços (SHAIKH, 1980).

O entesouramento seria uma das características observáveis apenas na moeda, em discordância com a visão de Ricardo da mesma ser uma mercadoria qualquer. O reconhecimento coletivo da moeda como reserva de valor faz com que ela seja desejada, é o próprio valor solidificado e a possibilidade de troca por qualquer bem. Então, o entesouramento seria um meio de adquirir poder social através da moeda (MOLLO, 1998). Ainda nestas características mais específicas, a moeda possui função de moeda universal, sendo o meio para a realização de trocas entre as nações e para transferência de riqueza entre elas. Ou seja, os países que desejam participar do comércio mundial devem possuir reservas dessa moeda universal (LAPAVITSAS, 2016).

É no sentido dos atributos específicos da moeda que Marx afirma contundentemente que não existe um mecanismo equilibrista que regula a balança de pagamento entre os países, contrariando Ricardo e validando parcialmente a ideia Mercantilista sobre os Estados precisarem manter reservas de ouro (BRUNHOFF, 1976). Se a moeda é uma mercadoria com características únicas e, portanto, diametralmente diferente das outras, não há por onde concluir a

existência de leis de mercado comuns à moeda e a qualquer outra mercadoria. A possibilidade de haver entesouramento, por exemplo, desconstrói a Teoria Quantitativa da Moeda, onde se apoia o mecanismo de ajuste automático. A implicância da moeda para Marx no comércio internacional ficará mais clara nas críticas às vantagens comparativas na seção posterior.

Fica evidente a discordância de Marx e Ricardo, a despeito do ponto de partida comum, em muito sobre o que é e como a moeda opera na economia. A atribuição da moeda a um papel secundário dada por Ricardo (e outros autores clássicos) é apontada por Marx como um erro para o entendimento do funcionamento da economia capitalista, vendo-a como um simples sistema de trocas monetizado (MOLLO, 1998).

A partir de sua visão de moeda e do mecanismo de ajuste automático do balanço de pagamentos, Ricardo desenvolve uma teoria de comércio internacional baseada no princípio das vantagens comparativas, cuja conclusão aponta positivamente para um livre comércio mundial sem ônus aos países poucos produtivos ou bônus para os muito produtivos (GONTIJO, 2007). Sabendo-se que há uma divergência na concepção de moeda entre Marx e Ricardo, torna-se interessante entender esta teoria e seu princípio básico para confrontá-la com a visão marxista sobre a mesma.

3. As vantagens comparativas ricardianas e suas críticas

O princípio das vantagens comparativas é fundado por Ricardo em sua resposta crítica à concepção smithiana das vantagens absolutas no comércio internacional. Smith considerava que, no comércio internacional, cada país exportaria o bem cujo custo de produção é absolutamente menor que os demais, promovendo a eficiência e aumentando a quantidade de bens em circulação (GONTIJO, 2007). Neste ponto, Smith coloca o comércio internacional como desejável e possível apenas entre países com as condições especificadas, excluindo os países sem vantagens absolutas. A crítica a Smith atravessou o século XIX e serviu de base para o Modelo Hecksher-Ohlin, ponto focal para os teóricos ortodoxos que desenvolvem teses de comércio internacional na sequência, como Samuelson, mantendo intacto o princípio desenvolvido por Ricardo (SHAIKH,

1980). Isto evidencia a importância de se entender as críticas a Ricardo, porque as mesmas podem se estender às teorias posteriores.

Em sua própria teoria de comércio internacional, Ricardo dá uma solução para a questão implícita na visão smithiana de os países sem vantagens absolutas falirem diante de um cenário de livre mercado. Com o mecanismo de ajuste automático da balança de pagamentos e as vantagens comparativas, todos os países seriam felizes em participar de um comércio livre em nível global, possuindo vantagens ou desvantagens absolutas (GONTIJO, 2007). Para explicar sua teoria, Ricardo se utiliza de um exemplo com dois países e dois bens, Inglaterra e Portugal produzindo tecido e vinho, com as horas necessárias para a produção vide tabela:

Tabela 1 - Número de horas necessárias para produzir uma unidade de tecido e vinho na Inglaterra e em Portugal

	Tecido	Vinho	Razão vinho/tecido	Razão tecido/vinho
Inglaterra	100	120	1,2	0,83
Portugal	90	80	0,88	1,12

Fonte: Hunt e Lautzenheiser (2012)

A tabela de Hunt e Lautzenheiser (2012) ajuda a visualizar a argumentação dada por Ricardo (1996) no capítulo VII. Observa-se que Portugal gasta menos horas de trabalho em ambos os bens, ou seja, possui vantagens absolutas relativamente à produtividade da Inglaterra. Aqui se considera que os preços serão o próprio reflexo das horas trabalhadas, já que Ricardo era adepto do valor-trabalho. Pelas razões das horas trabalhadas em cada bem, percebe-se que Portugal produziria uma unidade de vinho com 88% dos esforços necessários para produzir uma unidade de tecido, enquanto a Inglaterra produziria uma unidade de vinho com 120% dos esforços necessários para produzir uma unidade de tecido. De maneira análoga, para produzir uma unidade de tecido, Portugal utilizaria 112% das horas necessárias para produzir uma unidade de vinho, enquanto a Inglaterra utilizaria 83% das horas necessárias para produzir unidade de vinho. Ou seja, é visível, através dos custos relativos, que Portugal possui vantagens comparativas na produção de vinho, e a Inglaterra possui vantagens comparativas na produção de tecidos.



Neste exemplo, se Portugal só produz vinho e deseja consumir tecidos, há duas opções: ou transfere horas de trabalho de vinho para produzir tecido, ou importa tecido inglês. Se os preços forem próximos à razão de custos e se o comércio puder ser realizado sob os preços internos de cada país, fica evidente que Portugal deveria importar tecido pelo preço de 0,83 unidades de vinho do que produzir internamente tecido ao custo de 1,12 unidades de vinho. Da mesma forma, para a Inglaterra seria mais vantajoso consumir vinho pelo preço de 0,88 unidades de tecido do que o produzir ao custo de 1,20 unidades de tecido. Se os países produzem tudo internamente, então desviam horas de trabalho preciosas que poderiam ser melhor aproveitadas se especializando no bem em que há vantagens comparativas. Demonstrada as vantagens comparativas, Ricardo afirma que o livre comércio é benéfico a todos os países, e qualquer tipo de restrição ao comércio reduz o benefício total dado pelo consumo de uma sociedade (RICARDO, 1996).

Este é um modelo essencialmente de trocas entre os bens onde se pressupõe equilíbrio na balança comercial, e, para Ricardo, eventuais desequilíbrios na balança comercial resultariam de mudanças nos preços relativos causadas por alterações tecnológicas. Supondo que uma alteração tecnológica faça o vinho inglês se tornar barato demais para se importar vinho português, ainda assim o comércio não se interromperia e os portugueses continuariam a importar tecido inglês, mas, ao invés de trocar por vinho, trocariam por dinheiro. Porém, soa insustentável que Portugal se mantenha emitindo divisas para a Inglaterra e acumulando déficits comerciais sem ter outras fontes de entrada de dinheiro, como superávits e produção de ouro.

A solução dada por Ricardo para este tipo de desequilíbrio envolve o mecanismo de ajuste automático exercido pela moeda no balanço de pagamentos. No exemplo, como Portugal incorre em déficits para continuar a importação de tecido, então ocorre um fluxo de divisas para a Inglaterra, que acumulará superávits comerciais com Portugal. Deve-se lembrar, entretanto, da influência da quantidade de moeda no preço da mesma e no preço das demais mercadorias: um excesso de moeda na Inglaterra decorrente dos superávits repercutirá em elevação



geral de preços, e, por outro lado, uma escassez de moeda em Portugal decorrente dos déficits terá efeito contrário, ocorrendo uma redução geral de preços. Isto soluciona a questão, pois os superávits ingleses aumentarão o preço do vinho inglês ao mesmo tempo que os déficits portugueses reduzirão o preço do vinho português, até o ponto em que o vinho português volta a ser importado pela Inglaterra. Então, para Ricardo, um eventual desequilíbrio da balança comercial causado por alteração dos preços relativos não seria suficiente para invalidar o comércio livre entre os países (GONTIJO, 2007).

Dentre as críticas de cunho marxista ao princípio das vantagens comparativas, Arghiri Emmanuel, em seu trabalho *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*⁸⁹, traz para o debate a questão dos fluxos de capitais. Em sua proposição, Ricardo não considerava a possibilidade de os capitais saírem de um país para outro, e Emmanuel, ao tempo que escrevia, notava ser esse um fator decisivo das economias modernas e que desafiava as vantagens comparativas. Para Emmanuel, o capital transpassava as fronteiras dos países ricos em busca da diferença de lucratividade existente nos países subdesenvolvidos. Supondo que os preços e a tecnologia sejam mais ou menos os mesmos entre os países, então devem existir características específicas dos países subdesenvolvidos para a lucratividade ser maior, e Emmanuel identifica o acesso a recursos naturais e, mais especialmente, os baixos salários dos países pobres. Diferentemente de pesquisadores que identificam benesses no investimento estrangeiro, Emmanuel relaciona este movimento de capital como fonte de estagnação dos países pobres, pois os capitalistas estrangeiros, oriundos de lugares com taxas de lucro achatadas pela competição, estão dispostos a aceitar lucros menores, expulsando os capitalistas locais do mercado. O valor gerado pelo trabalho local é então remetido ao país do capitalista estrangeiro, aumentando a desigualdade entre países (SHAIKH, 1980).

A despeito de Emmanuel ser crítico quanto a visão de Ricardo sobre o funcionamento de um mercado internacional e utilizar designações marxistas, faltou-lhe romper com o princípio das vantagens comparativas de Ricardo e estar

⁸⁹ Ver em Emmanuel (1972).



mais alinhado com o próprio Marx. É neste sentido que Shaikh (1980) elabora uma interpretação utilizando-se das leis de valor de Marx capaz de explicar o desenvolvimento desigual entre países, concentrando-se elementarmente na questão do livre comércio de mercadorias e desconstruindo completamente o princípio das vantagens comparativas. Nesta proposição, os países ricos, diante de uma situação de livre comércio, não apenas vão dominar o comércio com os países pobres como devem aprofundar esta relação desigual, diferentemente do que é proposto pelos defensores do livre mercado. Desta maneira, os países com vantagens absolutas mantêm os países com desvantagens absolutas em uma posição não apenas de deficitário crônico, mas também de um devedor crônico.

Shaikh (1980) inicia sua análise observando a Tabela 1, mas considerando o uso do ouro para o pagamento das horas de trabalho e como meio de pagamento para as trocas internacionais, já que não se trata de uma economia de trocas. No exemplo, Portugal possui vantagens absolutas nos dois produtos, e, como isto se reflete nos preços, a Inglaterra importa tanto vinho como tecido, mesmo sendo comparativamente mais produtiva em tecido. Para Ricardo, isto se resolveria com o mecanismo ajustador do balanço de pagamentos: a saída de ouro da Inglaterra significaria uma queda dos preços locais, até o ponto em que o produto comparativamente mais produtivo, tecido, se torna mais barato que o tecido português, e passa a ser exportado. Mas, sabendo-se das propriedades da moeda, na verdade a saída de ouro da Inglaterra decorrente dos déficits comerciais implicam em uma diminuição de reservas de ouro e, por conta da diminuição de dinheiro disponível para emprestar, as taxas de juros se elevam. As taxas de juros mais altas encarecem a produção e diminuem os investimentos, enquanto em Portugal se observa o movimento contrário decorrente dos superávits comerciais: taxas de juros menores e aumento da produção. Ou seja, como os déficits e superávits significam, respectivamente, redução e aumento do ouro entesourado, o mecanismo de ajuste automático de Ricardo não acontece.

Apesar de não haver um mecanismo de equilíbrio, esta é uma situação que não se sustenta tanto para a Inglaterra como para o comércio entre os dois países, continua Shaikh (1980). O movimento das taxas de juros nos dois países tornará



atrativo para os capitalistas portugueses fazer empréstimos aos ingleses, e, conforme estes empréstimos forem feitos, as taxas de juros de ambos os países tendem a se equivaler. Esta não é, no entanto, uma situação de equilíbrio, mesmo que os déficits comerciais da Inglaterra sejam supridos pelo crédito externo, isso porque o empréstimo é feito com intento de receber juros. Ou seja, além do amontoamento do principal, a Inglaterra pagará cada vez mais juros, mantendo uma saída crescente de ouro para Portugal. Por fim, considerando este exemplo semelhante a uma relação entre um país subdesenvolvido e um desenvolvido, Shaikh (1980, p. 226) conclui: “in free trade, the absolute disadvantage of the underdeveloped capitalist country will result in chronic trade deficits und mounting international borrowing. It will be chronically in deficit and chronically in debt”.

Aqui se percebe a grande influência que a concepção de moeda dá ao resultado final: para Ricardo, equilíbrio e benefício geral; para Marx, domínio comercial e financeiro, além de manutenção e aprofundamento das desigualdades entre países. Desde a época em que Ricardo escrevia, desequilíbrios de balanças de pagamentos e prevalência comercial de alguns países eram notáveis, e ainda assim suas recomendações de livre comércio conquistaram uma parcela relevante de economistas e progressivamente tornaram-se discursos sobre desenvolvimento por parte dos países ricos. Na opinião de Chang (2002), a adesão do discurso do livre mercado por parte dos países ricos é uma tentativa de manter os países pobres em sua condição de subdesenvolvido, já que, como ele mesmo observa em sua revisão da história do desenvolvimento dos países ricos, todos esses países (com breves exceções) se utilizaram de medidas protecionistas diversas em seu período de *catching up*. Chang (2002) identifica uma grande adesão de, por exemplo, tarifas alfandegárias por parte da Inglaterra e Estados Unidos em suas fases de caráter mais protecionista, sendo este último o país que provavelmente mais utilizou da lógica protecionista moderna.

Diante das críticas teóricas e da hipocrisia de países comumente lembrados pela posição contra o protecionismo, o período de abertura econômica que se



inicia na segunda metade do século XIX e um segundo movimento liberalizante do final do século XX se tornam objeto de importante investigação.

4. Sobre a América Latina e sua posição na economia mundial

O princípio das vantagens comparativas serviu como argumento basilar dos discursos pró livre mercado, fato já mencionado anteriormente, e incentivou períodos marcados por movimentos de abertura econômica e integração econômica. Nayyar (2006) entende a abertura econômica como um processo complexo onde se aprofunda a interdependência entre países e também a dependência de um país com outro, sendo considerável a dependência dos países subdesenvolvidos com os industrializados. O autor observa um aprofundamento da integração econômica internacional no último quarto do século XX e relembra que não é a primeira vez que o mundo move neste sentido, sendo pertinente o período que vai de mais ou menos 1870 a 1914. Comparativamente, é perceptível em ambos períodos uma expansão da razão das exportações dos países industrializados e seus produtos totais, e também se observa o uso de medidas protecionistas por estes países, com tarifas alfandegárias mais elevadas no fim do século XIX e barreiras não-tarifárias mais populares no período recente. Nos países subdesenvolvidos é visível a intensidade do investimento estrangeiro direto, participando de até 30%-33% do produto total destes países durante ambos períodos (NAYYAR, 2006).

Um dos desdobramentos do comércio internacional no século XIX é a formação de uma divisão internacional do trabalho, vista por Prebisch (1949) como um fracassado esquema que delegava à América Latina a posição de produtor de alimentos e bens primários. Fracassado porque desmanchou-se quando a suposição de que a América Latina não precisava se industrializar para obter sua proporção de ganhos no comércio internacional foi confrontada com a realidade, contrariando o princípio ricardiano das vantagens comparativas.

É importante ressaltar que esta análise feita por Prebisch não é de orientação marxista, apesar de suas conclusões reforçarem positivamente as críticas marxistas. Em sua análise, Prebisch (1949) vê no comércio entre a América Latina e os países centrais um desequilíbrio a favor do centro, evidenciado pela



deterioração progressiva dos termos de troca no período de 1876 a 1947: a quantidade de bens industrializados que se comprava em 1946-1947 era cerca de 68,7% do que fora possível comprar em 1876-1880 com uma certa quantidade de bens primários. Perante esta deterioração, os países centrais foram capazes de acumular divisas em ouro em grande quantidade, especialmente os Estados Unidos, que chegou a reter mais da metade do ouro do mundo no início da Segunda Grande Guerra e é destacado por ser um dos grandes culpados pela desigualdade comercial e os desequilíbrios mundiais.

Para Prebisch (1949), o fato dos preços industriais não terem diminuído enquanto os preços de primários caíram significa uma transferência dos benefícios do progresso técnico dos países periféricos para os centrais, e credita este movimento às diferentes características dos produtos em que a periferia e o centro se especializaram, além das diferenças na organização dos trabalhadores de cada tipo de produto. É difícil controlar a quantidade produzida dos bens primários da periferia comparativamente aos bens da indústria do centro, pois a produção do primeiro é em grande parte determinada pela natureza. Assim, considerando que o crescimento econômico é cíclico, os produtos primários são beneficiados na alta, porque a demanda aumenta além da capacidade de se ofertar mais, elevando os preços. Da mesma forma, durante uma baixa, os produtos primários são prejudicados porque acabam ficando com uma oferta excedente e seus preços caem, compensando os ganhos ocorridos durante uma alta. Por conta desta compensação, a variância maior dos preços dos bens primários sozinha não explica a retenção de ganhos por parte do centro. A explicação vem do fato da organização dos trabalhadores do centro ser mais coesa e possuir maior poder de negociação em comparação com a organização dos trabalhadores periféricos: durante uma alta os salários dos trabalhadores do centro se elevam, mas, por esses salários serem rígidos para baixo, durante uma baixa seus salários não caem. Além disso, a dinâmica entre centro e periferia possibilita os empresários do centro de transferirem esse ônus da baixa à periferia, acumulando então o benefício do seu próprio progresso técnico e também parte do benefício periférico (PREBISCH, 1949).



Adicionalmente a este problema desencadeado por movimentos cíclicos, Prebisch (e também, de modo independente, Singer, levando esta proposição a ser batizada de Tese Prebisch-Singer) coloca a questão da diferença na elasticidade-renda da demanda dos produtos primários e industrializados. Os bens primários possuem elasticidade-renda da demanda baixa, portanto a demanda por este tipo de bem fica relativamente menor conforme a renda mundial cresce, sendo cada vez menor sua proporção no comércio internacional, e o oposto ocorre para os bens industrializados. A periferia depende da importação de muitos bens de uso básico, o que significa depender do crescimento econômico mundial para manter suas exportações, mas, vendo em um prazo longo, o retorno por suas exportações se torna cada vez menor, enquanto as importações tendem a se tornar relativamente mais caras, sendo então impossível ter equilíbrio no balanço de pagamentos sob o sistema da divisão internacional do trabalho. A partir desta observação da realidade do comércio mundial e do desenvolvimento das primeiras ideias das críticas estruturalistas, e também diante de uma crescente restrição externa para a América Latina, Prebisch coloca como imprescindível desafiar as vantagens comparativas e iniciar a industrialização da América Latina (COUTO, 2007).

Mesmo não se pautando em uma visão marxista, Prebisch analisou um período suficientemente extenso onde se pode desconsiderar o funcionamento de um mecanismo monetário de ajuste automático da balança comercial. É observável o domínio comercial dos Estados Unidos, que, mesmo acumulando uma quantidade de ouro de imensa proporção, se valia da possibilidade de reduzir suas importações e manter fluxos positivos na balança comercial, enquanto para a América Latina é visível a deterioração dos termos de troca e o refluxo de ouro. Esta é, portanto, uma análise sobre o caráter perverso do princípio das vantagens comparativas e a colocação dos países latino-americanos em posição submissa no comércio internacional através da divisão internacional do trabalho, sendo o esquema centro-periferia análogo ao exemplo de Ricardo com dois países e dois bens. Apresenta-se na sequência as ponderações de Serrano e Medeiros (1999) sobre os desdobramentos da balança de pagamentos latino-americana na era do dólar flexível. Apesar de não ser também uma crítica inspirada na concepção marxista, é uma análise que utiliza de uma visão monetária onde há um elemento



comum na interpretação sobre a moeda: o fato da moeda ter a propriedade de ser reserva de valor. Esta propriedade é crucial para o desenvolvimento da crítica às vantagens comparativas feita por Shaikh, e os desequilíbrios constatados por Serrano e Medeiros são produto das assimetrias entre centro e periferia causadas pelo controle da moeda e das finanças internacionais, o que só é possível se a moeda é reserva de valor.

Do fim da Segunda Grande Guerra até 1971, o padrão monetário mundial vigente era o ouro-dólar, estipulado em Bretton Woods, mas cuja manutenção era inviável por conta dos conflitos entre as necessidades do país emissor da moeda mundial e o resto do mundo: os Estados Unidos deveriam incorrer em déficits no balanço de pagamentos para prover liquidez internacional, mas, para manter a preferência pelo dólar ao invés do ouro, deveriam manter o dólar valorizado, o que significa incorrer em superávits na balança de pagamentos, sendo este conflito conhecido por Dilema de Triffin⁹⁰. A solução encontrada pelos Estados Unidos foi de desmanchar unilateralmente este sistema e impor o dólar flexível e inconvertível como moeda internacional, causando turbulências econômicas até efetivamente passar a ser o padrão monetário na década de 80, quando a desregulação financeira começa a ser desenhada e crises são observadas na América Latina (MEDEIROS; SERRANO, 1999).

Após um período de crises de dívida e no balanço de pagamentos na América Latina, observa-se uma tendência negativa para os países periféricos quando a desregulação financeira toma ímpeto no início da década de 90 junto com os relaxamentos de controle de importações, repercutindo em um baixo índice de exportações e pressão para elevação das importações, além de piora nos termos de troca. Nesta década, se vê uma mudança no padrão de financiamento externo para o Brasil e demais países latinos, convertendo a estratégia de expansão das exportações e compressão de importações em uma incessante busca por influxos volumosos de capitais estrangeiros, viabilizado pela alta liquidez internacional (MEDEIROS; SERRANO, 1999).

⁹⁰ Para mais sobre o período de vigência do ouro-dólar, ver Kilsztajn (1989).



Um problema reside no fato de capitais poderem sair com a mesma facilidade com a qual entram, e então capitais especulativos podem acabar proporcionando restrição de liquidez externa e crises de balanço de pagamentos. Além disso, estes capitais entram no país em busca de alguma remuneração, e o pagamento do serviço destes capitais impacta futuramente no balanço de pagamentos. Estes problemas relacionados aos capitais externos não são resolvíveis simplesmente dando-se preferência para o investimento estrangeiro direto, já que mesmo este pode se tornar capital especulativo. Além disso, este tipo de capital não tem atribuições capazes de resolver as questões estruturais do balanço de pagamentos, “a não ser que esteja em expansão contínua e diretamente conectado com a expansão das exportações (ou substituição de importações)” (MEDEIROS; SERRANO, 1999, p.142), caso contrário, os impactos do investimento estrangeiro direto no balanço de pagamentos são igualmente deletérios.

Com a flexibilização do câmbio, este gigante influxo de capitais decorrente da abertura financeira repercutiu em valorização cambial e perda de competitividade dos países latinos, aprofundando o crônico déficit comercial destes para com os mesmos países que enviam os capitais. Isto tornou mais difícil a obtenção de divisas para o pagamento do serviço gerado pelos passivos acumulados. Têm-se então a década de 90 marcada por um ajuste importador em que se ampliaram os meios e formas de financiamento externo e, por consequência, se ampliaram também os passivos externos, além de contraditoriamente se ter reduzido a capacidade de pagamento do serviço destes passivos (MEDEIROS; SERRANO, 1999). Ou seja, aprofundaram-se os problemas estruturais do balanço de pagamentos ao passo que os vultosos ingressos de capital mascararam o problema a curto prazo.

Por fim, fica visível que, além das dificuldades encontradas por países subdesenvolvidos em comerciar com países desenvolvidos, as reformas com vistas a aumentar a abertura econômica dos países pobres intensifica as assimetrias e promove desigualdades.



5. Considerações finais

O modo como Ricardo via a moeda condicionou toda sua teoria de comércio internacional, mas, por se sustentar em pressupostos desconexos com a realidade, como supor que a moeda é um bem como qualquer outro, suas conclusões guiam os países pobres rumo à estagnação. Mesmo com o desenvolvimento de outras teorias do comércio mundial dentro da ortodoxia, fica intacto o princípio das vantagens comparativas e as recomendações de livre comércio. Para Marx, a moeda é um bem absolutamente único, e a possibilidade de entesouramento desmonta o sistema equilibrista que resguarda as vantagens comparativas ricardianas.

Os países com vantagens absolutas podem entesourar os superávits obtidos via comércio, enquanto os países com desvantagens absolutas precisarão desta moeda entesourada pelos países ricos para cobrir seus rombos na balança comercial, que será obtida via empréstimos. Então, de acordo com Shaikh (1980), os países pobres em situação de livre comércio tendem a se tornar cronicamente deficitários e endividados.

As evidências empíricas desta relação desigual podem ser vistas tanto em Prebisch (1949) quanto em Medeiros e Serrano (1999). Em Prebisch, fica evidente que a especialização produtiva (fruto da divisão internacional do trabalho) e as características estruturais levam a periferia a transferir os benefícios do seu progresso técnico para os países centrais. Isto é visível pela constante deterioração dos termos de troca da América Latina. Então, mesmo com a especialização da produção, assim como recomendado por Ricardo e suas vantagens comparativas, e mesmo com o constante acúmulo de ouro por parte do centro, não se viu um mecanismo de ajuste automático que equilibrasse a situação em favor da periferia no período analisado por Prebisch. Já em Medeiros e Serrano, é possível ver o movimento de liberalização no final do século XX pressionando os países da América Latina a aumentar suas importações, relaxando os controles, sem necessariamente ampliar suas exportações. As vultosas entradas de capitais do período também apreciaram o câmbio, reduzindo a competitividade das exportações e proporcionando déficits comerciais, criando dificuldades para o



pagamento do serviço destes passivos acumulados. Têm-se, portanto, em ambas as análises, constatações que apontam positivamente para a crítica marxista, pois a América Latina em comércio com países desenvolvidos após períodos liberalizantes demonstrou déficits comerciais e sofreu restrições externas que não se balancearam através de um mecanismo de ajuste automático.

6. Referências Bibliográficas

BRUNHOFF, Suzanne de. **Marx on Money**. Nova York: Urizen Books, 1976. 139 p.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. Tradução: Luiz Antônio Oliveira de Araújo. 1. ed., São Paulo: Editora UNESP, 2002.

CORAZZA, Gentil; KREMER, Rodrigo Leite. Friedman e o Monetarismo: a velha teoria quantitativa da moeda e a moderna escola monetarista. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 21, n. 40, p.65-87, set. 2003. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/25307>>. Acesso em: 21 dez. 2017.

COUTO, Joaquim Miguel. O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch. **Economia e Sociedade**, [s.l.], v. 16, n. 1, p.45-64, abr. 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182007000100003>. Acesso em: 28 dez. 2017.

EMMANUEL, Arghiri. **Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade**. Nova York: Monthly Review Press, 1972.

HUNT, Emery Kay; LAUTZENHEISER, Mark. **História do Pensamento Econômico: Uma Perspectiva Crítica**. 3. ed. São Paulo: Elsevier, 2012. 512 p.

KILSZTAJN, Samuel. O Acordo de Bretton Woods e a Evidência Histórica: O sistema financeiro internacional no pós-guerra. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 9, n. 4, p.88-100, out./dez. 1989. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/PDF/36-6.PDF>>. Acesso em: 28 dez. 2017.

LAPAVITSAS, Costas. **Marxist Monetary Theory: Collected Papers**. Londres: Brill, 2016. 331 p.

MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin. Padrões Monetários Internacionais e Crescimento. In: FIORI, J. L. (org.). **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**. Rio de Janeiro, Vozes, 1999.

MOLLO, Maria de Lourdes Rollemberg. A Importância Analítica da Moeda em Marx e Keynes. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 29, n. 16, p.5-20, abr. 1998. Disponível em: <<http://seer.ufrgs.br/index.php/AnaliseEconomica/article/view/10555>>. Acesso em: 16 dez. 2017.

_____. A Relação entre Moeda e Valor em Marx. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 2, n. 2, p.40-59, abr./jun. 1991. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/pdf/42-4.pdf>>. Acesso em: 13 dez. 2017.



PREBISCH, Raúl. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. **El Trimestre Económico**, Santiago, v. 16, n. 633, p.347-431, jul./set. 1949. Disponível em: <<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>>. Acesso em: 20 dez. 2017.

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Nova Cultura Ltda., 1996. 318 p.

_____. **The High Price of Bullion: A Proof of Depreciation of Bank Notes**. 3. ed. Londres: Harding & Wright, 1810. 74 p.

SHAIKH, Anwar. The Law of International Exchange. In: NELL, Edward J. (Org.). **Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1980. Cap. 13. p. 204-235.



Resenha: A Esquerda e Direita frente à Ética

Ladislau Dowbor⁹¹

“Mentimos, trapaceamos e justificamos tão bem que passamos a acreditar honestamente que somos honestos.”
Jonathan Haidt

Jonathan Haidt – *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion* – (A mente moralista: por que boas pessoas são divididas pela política e pela religião) – Pantheon Books, New York, 2012, 420 p. - ISBN 978-0-307-37790-6

Uma resenha não implica necessariamente apontar o que temos de novo no mercado editorial. No presente caso, trata-se de realçar a importância de um pequeno clássico que ajuda a entender a irracionalidade nos nossos comportamentos políticos e econômicos. Estamos numa época em que precisamos racionalmente dimensionar o peso da irracionalidade, e de como se consegue encobrir com justificativas racionais comportamentos frequentemente absurdos. A barbárie sempre encontra boas “razões”, ou racionalizações.

É difícil traduzir a expressão inglesa “self-righteousness”. Expressa a profunda convicção de uma pessoa de que domina os outros da altura da sua elevada postura ética. Em geral leva a comportamentos estreitamente moralistas e intolerantes. E frequentemente vemos atos violentos justificados com fins altamente morais. Não há barbárie que não se proteja com argumentos de elevada nobreza. Sentimento que permite soltar as rédeas do ódio, aquele sentimento agradável de odiar com boas razões. A Marcha da Família com Deus pela Liberdade representou um marco histórico da hipocrisia na defesa de privilégios. Vieram mais marchas e manifestações, a hipocrisia tem pernas longas. As invasões de países se dão em geral para proteger as populações indefesas, as ditaduras para salvar a democracia, os ataques a diferenças de opções sexuais são feitos da altura moral de quem usa os buraquinhos como se deve.

Jonathan Haidt, no seu livro *The Righteous Mind*, que traduziremos aqui por ‘a mente moralisante’, para distinguir da pessoa meramente ‘moral’, parte de um

⁹¹ Ladislau Dowbor, economista, é professor da PUC-SP e consultor de várias agências das Nações Unidas. Os seus trabalhos estão disponíveis online (*Creative Commons*), na página <http://dowbor.org>. Contato Ladislau@dowbor.org



problema relativamente simples: como é que a sociedade americana se divide, de maneira razoavelmente equilibrada, em democratas e republicanos, cada um acreditando piamente ocupar a esfera superior na batalha ética, e considerando o adversário como hipócrita, mentiroso, enfim, desprovido de qualquer sentimento de moralidade? O imoral, é o outro. E no entanto, de cada lado há pessoas inteligentes, sensíveis, por vezes brilhantes – mas profundamente divididas. Em nome da ética, o ódio impera.

O tema, evidentemente, não é novo. Um dos livros de maior influência, até hoje, nos Estados Unidos, é *O Dilema Americano*, de Gunnar Myrdal, dos anos 1940, que lhe valeu o prêmio Nobel. É uma das análises mais finas não dos Estados Unidos, mas do bom americano médio, e de como cabem na mesma cabeça a atitude compenetrada no serviço religioso da sua cidade, a profunda convicção da importância da liberdade e dos direitos humanos, e práticas como a perseguição dos negros? O livro é muito inteligente, e correto. Myrdal adverte que desautoriza qualquer uso da sua análise para um antiamericanismo barato. O objetivo dele não é defender ou atacar, é entender. Mas conclui que “o problema negro”, nos Estados Unidos, “é um problema dos brancos”. A análise, naturalmente, poderia ser estendida para muito além da mente americana.

O campo de trabalho de Haidt é a disciplina chamada psicologia moral, *moral psychology*. Estuda justamente como se articulam, em termos psicológicos, as construções dos nossos valores, e em particular os valores que podemos qualificar de políticos. Com quê base real passamos a achar que o que fazemos é moralmente certo, ou correto? Através de quê mecanismos o que era razão se transforma em mera racionalização de emoções subjacentes?

Há as leis, naturalmente, mas estas definem o que é legal, e frequentemente as leis foram elaboradas por quem as manipula, tornando legal o que é moralmente indefensável. Os paraísos fiscais permitem às corporações pagar poucos impostos, o que não é viável para a pequena empresa. Não é ilegal declarar a sua sede no paraíso fiscal, e evitar assim de pagar impostos no país onde a empresa funciona, enquanto os seus empregados naturalmente pagam os impostos normalmente, inclusive porque são deduzidos na folha de pagamento. Basta ser legal para ser



ético? Snowden, ao revelar a amplitude da invasão da privacidade e do uso invasivo das tecnologias de rastreamento da NSA, cometeu um ato ilegal, do ponto de vista da justiça americana (ainda que com controvérsias), mas o fez, com risco próprio, por razões éticas. Os que lutavam contra a escravidão eram presos e condenados. Mandela pagou 30 anos da sua vida por combater um regime legal, mas medieval. Os republicanos qualificam Snowden de traidor, como a Máfia considera traidor quem não se solidariza com o grupo, ainda que seja para cometer crimes. A ética pode ser muito elástica.

Há um referencial confiável, um valor absoluto? Durkheim escreveu que “é moral tudo que é fonte de solidariedade, tudo que leva o homem a regular as suas ações por algo mais do que o seu próprio egoísmo”. Haidt busca “os mecanismos que contribuem para suprimir ou regular o auto-interesse e tornam as sociedades cooperativas.” (270) Paulo Freire, que era um homem simples, mas não simplório, resumia a questão, dizendo que queria “uma sociedade menos malvada”. Com que mecanismos psicológicos grupos sociais conseguem justificar em termos éticos o que claramente traz danos aos outros, e vantagens para elas? Chamemos isto de racionalizações, coisa que Haidt chama de raciocínio motivado (*motivated reasoning*). (159)

Haidt entra no coração das racionalizações. A visão é de que buscamos mais *parecer* bons do que *ser* bons. “Mentimos, trapaceamos e dobramos regras éticas frequentemente quando achamos que podemos sair impunes, e então usamos o nosso raciocínio moral para gerir as nossas reputações e justificar-nos junto aos outros. Acreditamos no nosso raciocínio *a posteriori* tão profundamente que terminamos moralisticamente (*self-righteously*) convencidos da nossa própria virtude”. Somos tão bons nisto, que conseguimos enganar até a nós mesmos. (190, xv)

A visão geral de Haidt é que o raciocínio serve essencialmente para justificar o que já foi decidido por outros mecanismos, intuitivos: “É o primeiro princípio: as intuições chegam em primeiro lugar, o raciocínio estratégico em segundo” (xiv). O que resulta é um raciocínio de confirmação, não de análise e compreensão: “Que chance existe que as pessoas pensem de mente aberta, de



forma exploratória, quando o auto-interesse, a identidade social e fortes emoções as fazem querer ou até necessitar chegar a uma conclusão preordenada?” (81)

Provavelmente o maior interesse do livro de Haidt, é que nos permite entender um pouco melhor este nosso poço escuro de ódios e identificações políticas, ao detalhar, baseado em pesquisas, a diversidade das motivações. Ele trabalha com uma “matriz moral” de seis eixos, que estão por trás das nossas atitudes de solidariedade ou de indignação, de aprovação ou de ódio.

O primeiro é o “cuidar” (*care*), que nos faz evitar causar danos aos outros, querer reduzir sofrimentos. Está dentro de todos nós. Ao ver um cachorrinho ser maltratado, ficamos indignados, ainda que não gostemos de cachorro. É um motor poderoso, que exige, inclusive, que as pessoas que massacram ou torturam outras precisem “desumanizar” a sua vítima, transformá-la em objeto fictício: É um terrorista, um comunista, um marginal, um gay, uma puta, qualquer coisa que a rebaixe do status de pessoa, permitindo o tratamento desumano. O garotão de classe média que atea fogo ao mendigo se sente, inclusive, mais “pessoa”. Está “acima”. O mendigo não é pessoa, é mendigo. Vai trabalhar, vagabundo.

A liberdade (*liberty*) constitui outro vetor de valores, com o correspondente repúdio à opressão. Naturalmente, para muitos, a liberdade significa também a liberdade de oprimir, mas para isto precisam aqui também reduzir a dimensão humana de quem oprimem. Os doutores do direito canônico resolveram assim o dilema de se defender a liberdade de ter e de caçar escravos: o negro não teria alma. Os vietnamitas foram massacrados para proteger o seu direito à liberdade. Assim todo valor precisa criar as suas hipocrisias para ser violentado. Foi em nome da liberdade que nos Estados Unidos e aqui no Brasil repelimos a limitação das armas de fogo pessoais, ainda que se saiba que os donos são as primeiras vítimas. E no entanto, reconhecemos sim a aspiração à liberdade como um valor fundamental, que orienta as nossas opções éticas.

Um terceiro vetor de valores está no que consideramos de tratamento justo, ou não desigual. Em inglês, o conceito utilizado, *fairness*, fica mais claro. Milhões de brasileiros ficam indignados em cada fim de semana, quando o árbitro dá um cartão amarelo por uma falta, e não dá o mesmo cartão em falta semelhante do



outro time. Se o cartão foi merecido ou não, é até secundário, gera indignação o tratamento desigual. Critério ético perfeitamente válido, e têm razão milhões que vêm como escandaloso o tratamento desigual na justiça, que ostenta no seu símbolo a balança, a imparcialidade. O sentimento é muito enraizado. Pesquisa com macacos mostram que se um macaco recebe uma comida mais gostosa, os outros que receberam a mesma comida que sempre comeram e gostaram, se recusam a comer. Ficam indignados.

Um quarto vetor é o da lealdade (*loyalty*) que nos faz buscar adotar os valores do nosso grupo, considerando traidor quem não os adota. Muito utilizado nas forças armadas, o *esprit de corps*, faz com que por exemplo militares jurem com toda tranquilidade que os seus colegas não torturaram, ou não estupraram, porque se sentem leais aos seus companheiros, esta lealdade superando inclusive a consideração ética sobre o crime cometido. Gera inclusive um agradável sentimento de pertencimento heroico ao grupo. Um filme famoso, com Al Pacino, *Perfume de Mulher*, é centrado neste tema: um jovem universitário que constatou uma pequena bandidagem dos seus colegas, recusa-se a denunciá-los, ainda que o ameacem de prejudicar o seu futuro universitário. O sofrimento dele permeia todo o filme, justamente porque é um rapaz profundamente ético.

Um quinto conjunto de valores está centrado na autoridade (*authority*) que nos faz considerar ético o que os líderes decidem, e chamar de subversivos os que se rebelam. Esta identificação *a priori* com a autoridade é profundamente escorregadia, em particular porque nos permite fazer qualquer coisa com a justificativa que estávamos cumprindo ordens. Aqui, um maravilhoso texto de Hannah Arendt nos ajuda muito, pois nos permite entender que não se trata apenas de criminalizar quem se esconde atrás do argumento de autoridade, trata-se de aprofundar como funciona a banalização do mal, e o tipo de ódio que muita gente tem contra quem os priva do que consideram ódio legítimo.⁹² Vá dizer a pessoas de direita que o julgamento do STF foi preconceituoso: ficam apopléticos, estamos privando-os do gosto do seu ódio, ainda que só cego não veja as distorções, mas estas exigem o uso da razão, a capacidade de contestação objetiva.

⁹² Veja a respeito o meu texto sobre o filme Hannah Arendt, sobre a banalização do mal, em <http://dowbor.org/2013/08/hannah-arendt-alem-do-filme-agosto-2013-3p.html/>



Há uma experiência muito conhecida, com estudantes universitários, chamados a dar choques elétricos em pessoas desconhecidas, a pedido de funcionários com batas de médico, que justificavam que se trata de uma experiência científica. A maioria dos estudantes não se fez de rogada.

O último vetor de justificativas éticas levantado por Haidt é o da santidade, (*sanctity*) ligada a valores sagrados como tradições ou razões religiosas, que nos fazem condenar ao fogo do inferno quem não acredita em outras visões de mundo.(297) Aqui temos um prato cheio. Uma leitura básica é o famoso manual de instruções da inquisição, que ensinava por exemplo que as mulheres suspeitas de bruxaria ou de serem possuídas deviam ser torturadas nuas, pois as fragiliza, e de costas, pois as expressões de dor e de desespero causados pela tortura, obra naturalmente do próprio demônio, podiam ser tão fortes que poderiam amolecer o inquisidor. Tudo em nome de Jesus, da caridade, do amor ao próximo. As mutilações de meninas, a quem se corta (sem anestesia) os lábios externos da vagina (*clisteroctomia*), atingem milhões de crianças. Estamos no século 21.

Ao comparar as visões em inúmeras entrevistas de pessoas no espectro político completo, da esquerda até os mais conservadores, Haidt constata que há uma graduação muito clara relativamente a quais elementos da matriz se dá mais importância. Assim, a esquerda dá muito mais importância aos três primeiros eixos, ligados portanto a não fazer dano, não machucar, a reduzir o sofrimento e assegurar o cuidado; à luta contra a opressão e pela liberdade; e às regras limpas do jogo, com igualdade de tratamento, a chamada justiça social. Inversamente, a direita dá menos valor aos primeiros, e concentra as suas visões na lealdade de grupo (veja-se a KKK por exemplo), à autoridade e a correspondente obediência, e ao respeito de valores considerados sagrados no sentido em boa parte religioso, onde muitas vezes o sagrado mistura o político e o religioso, como no *Gott mit Uns* dos nazistas, acompanhado do símbolo da *swastika*. O fato de milhões ficarem fanatizados, num país que não poderia ser considerado de baixo nível educacional, é significativo. Não se trata de educação, e sim de instituições, de cultura política.

A conclusão interessante de Haidt, que é um confesso *liberal*, no sentido americano, por tanto correspondente ao que seria um progressista entre nós, é que



a direita usa argumentos e sentimentos que calam fundo nas pessoas, pois mais fortemente ancoradas nas emoções, nos sentimentos de grupo, coesão, bandeira, religiosidade, autoridade e obediência. São mensagens que ecoam mais fortemente no emocional do que no raciocínio, e que em particular permitem dar uma aparência de legitimidade ética ao ódio. A direita americana, por exemplo, sempre agitou um demônio – externo naturalmente – para justificar tudo e qualquer coisa: Foram utilizados Khadafi, Saddam Hussein, Osama Bin Laden, até Fidel Castro, e hoje o terrorismo em geral. No Brasil temos o ótimo exemplo da Veja, que vive de agitar ódio contra demônios que explicariam todos os males. Funciona. Mas não resolve nada.

Explicar o drama de pessoas que passam fome (eixo *harm*) e as estatísticas de mortalidade infantil apela muito mais para o raciocínio, que não tem o mesmo efeito mobilizador do que os argumentos que atingem o fundo emocional, por exemplo contra os imigrantes. Apelar para o emocional, inclusive quando se utiliza os primeiros eixos que são mais característicos da esquerda – por exemplo nos movimentos anti-aborto – dá à direita vantagens de um discurso simplificado e que pega mais no fígado do que na razão, como por exemplo a bandeira dos *marajás* do Collor, ou da *vassourinha* de Jânio Quadros.

Haidt busca um mundo mais equilibrado. Não desaparecerão as motivações mais valorizadas na direita. Mas o essencial do livro é que nos faz entender melhor as raízes emocionais da razão, a facilidade com a qual se constroem pseudo-razões e fanatismos. Ajuda-nos por exemplo a entender como se constrói uma campanha contra a presença de médicos cubanos em regiões onde médicos nossos não querem ir, projeto inatacável do ponto de vista humanista. Inúmeras razões são apresentadas, mal encobrindo um ódio ideológico que é a verdadeira razão. O ódio, como fenômeno de massas, é contagioso. Explicar racionalmente um projeto é muito menos contagiante.

Haidt se preocupa em particular com o poder que simplesmente não tem contas morais a prestar, o universo das grandes corporações. “Se o passado serve para nos iluminar, as corporações crescerão para se tornarem cada vez mais poderosas com a sua evolução, e elas mudam os sistemas legais e políticos nos

países onde se instalam para gerar um ambiente mais favorável. A única força que resta na terra para enfrentar as maiores corporações são os governos nacionais, alguns dos quais ainda mantêm o poder de cobrar impostos, regular, e dividir as corporações em segmentos menores quando se tornam demasiado poderosas". (297) Vem-nos à lembrança a frase de Milton Friedman, da escola de Chicago, de que as empresas, como as paredes, não têm sentimentos morais. Ou a visão proclamada em *Wall Street: Greed is Good*, a ganância é boa. Parece que uma parte do universo escapa a qualquer ética. O filme *O Lobo de Wall Street* vem naturalmente à memória. O personagem real da história deu entrevistas dizendo que o filme não exagerou nada. Chega o denominador comum que assegura a absolvição por atacado: todos fazem, não fizemos nada que toda Wall Street não faça.

Aqui a dimensão é outra, pois se trata da diluição das responsabilidades nas instituições. Joseph Stiglitz, ex-economista chefe do Banco Mundial, "Nobel" de economia, e insuspeito de esquerdismo, resumia a questão em pronunciamento na ONU sobre direitos humanos e corporações: "Mas infelizmente, a ação coletiva que é central nas corporações mina (*undermines*) a responsabilidade individual. Tem sido repetidamente notado como nenhum dos que estavam encarregados dos grandes bancos que trouxeram a economia mundial à borda da ruína foi responsabilizado (*held accountable*) pelos seus malfeitos. Como pode ser que ninguém seja responsável? Especialmente quando houve malfeitos (*misdeeds*) da magnitude dos que ocorreram nos anos recentes?" Quando somos uma massa, e que todos fazem mais o menos o mesmo, o que pode ser linchamento de um rapaz na favela, ou massacres numa guerra, mas muito mais prosaicamente uma gigantesca corporação onde tudo se dilui, a ética se torna tão diluída que desaparece.

Ninguém gosta de se achar pouco ético. E nossas defesas são fortes. Não posso deixar de citar aqui o texto genial de John Stuart Mill, de 1861, escrevendo sobre a sujeição das mulheres na Grã Bretanha da época, quando eram reduzidas a palhacinhas decorativas e proibidas de qualquer participação adulta na sociedade e na construção dos seus destinos. Ao ver a dificuldade de penetrar na mente

preconceituosa, Mill escreve: "Enquanto uma opinião estiver solidamente enraizada nos sentimentos (*feelings*), ela ganha mais do que perde estabilidade quando encontra um peso preponderante de argumentos contra ela. Pois se ela tivesse sido construída como resultado de uma argumentação, a refutação do argumento poderia abalar a solidez da convicção; mas quando repousa apenas em sentimentos, quanto pior ela se encontra em termos de argumentos, mais persuadidos ficam os seus defensores de que o que sentem deve ter uma fundamentação mais profunda que os argumentos não atingem; e enquanto o sentimento persiste, estará sempre trazendo novas barreiras de argumentação para consertar qualquer brecha feita ao velho."

A mensagem de Haidt não é de passar a mão na cabeça da esquerda ou da direita, e sim de sugerir que tentemos entender melhor como se geram os agrupamentos políticos, as identificações com determinadas bandeiras, os eventuais fanatismos, e as formas primárias de como dividimos a sociedade em bons e maus. O maniqueísmo é perigoso. Quando vemos que os mesmos homens podem ser autores de atos abomináveis e heroicos, o que interessa mesmo é construir instituições que permitam que se valorize as nossas dimensões mais positivas. Nas palavras de Haidt, criar "os contextos e sistemas sociais que permitam às pessoas pensar e agir bem."(92)

Referências

Joseph Stiglitz - 2013 UN Forum on Business and Human Rights <http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/ForumSession2/Statements/JosephStiglitz.doc>

John Stuart Mill - *The Subjection of Women* - [1861] - Dover Publications, New York, 1997

Ladislau Dowbor - *Hannah Arendt: além do filme* - 2013, <http://dowbor.org/2013/08/hannah-arendt-alem-do-filme-agosto-2013-3p.html/>

Gunnar Myrdal - *An American Dilemma: the negro problem and modern democracy* - 1944 - inúmeras edições, inclusive em português.

Livros Escritos pelos Docentes do PEPG em Economia Política da PUCSP em 2018



José Márcio Rego e Rosa Maria Marques (Orgs). Autores: Antônio Correa de Lacerda, João Ildebrando Bocchi, José Márcio Rego, Maria Angélica Borges, Rosa Maria Marques. **Economia Brasileira**, 6ª edição, São Paulo, Saraiva.

Sobre o Livro

A 6.ª edição do trabalho analisa o governo Lula, a gestão de Dilma Rousseff e o início do governo Temer. Partindo de um panorama histórico sobre as origens do (sub) desenvolvimento e sobre as características essenciais da evolução da economia brasileira até os dias atuais, *Economia Brasileira*, publicado pela Editora Saraiva, mostra os processos ocorridos na formação econômica do país. A obra conceitua os processos desde a economia colonial, passando pela expansão cafeeira – que teve significativa participação na acumulação primitiva de capital –, chegando ao processo de substituição de importação e a formação do II Plano Nacional de Desenvolvimento. Trata de todos os ciclos e crises pelos quais o Brasil passou na constante transformação e evolução de sua economia. Escrito de modo colaborativo por renomados professores, o livro é base fundamental para aqueles que querem compreender o fenômeno da evolução econômica brasileira até os dias de hoje e para aqueles que querem ter uma perspectiva sobre as possibilidades que se vislumbram a partir de agora.



Antônio Corrêa de Lacerda (colaboração) **Política Econômica. In: Brasil o futuro que queremos.** Jaime Pinsky. São Paulo: Contexto.

Sobre o Livro

O livro, organizado pelo historiador Jaime Pinsky, traz a visão de 13 autores sobre propostas para o País, nas áreas de economia, saúde, cidades, inovação, agricultura, meio ambiente, esporte, relações internacionais e educação. O capítulo sobre política econômica o economista e professor da PUCSP Antonio Corrêa de Lacerda discute as alternativas de política macroeconômica para coloca-a a serviço do desenvolvimento brasileiro, destacando que a política macroeconômica baseada no tripé vigente desde o final dos anos 1990 não garante as condições para o crescimento em bases sustentadas, tampouco uma melhor distribuição de renda.



Regina Maria A. Fonseca Gadelha; Joaquim Carlos Racy. (Org). Ana Carolina Penha; Arnaldo José de Hoyos Guevara; Daniel de Castro Leite; Gustavo Carlos Racy; João Batista Pamplona; Joaquim C. Racy ; Ladislau Dowbor; Mônica Landi; Nair d'Aquino Fonseca Gadelha; Rodrigo Priolli de Oliveira Filho; Regina Maria A. Fonseca Gadelha. **Sustentabilidade Global e Realidade Brasileira**. Curitiba: Editora Appris, 2018 (no prelo).

Sobre o livro:

Com Prefácio do professor Eugênio Trivinho, o livro discute aspectos relevantes ligados aos temas da Agenda 21 e da Encíclica "Laudato Si", em consonância com os compromissos firmados pelo governo do Brasil no Acordo de Paris (2016); analisa a teoria dos riscos ligada às práticas irresponsáveis de mineração, às crises hídricas e energéticas que atingem periodicamente as populações no Brasil e os impactos das calamidades provocadas pela ação do homem e suas consequências, incluindo desastres ecológicos, desertificação e destruição ambiental, perda da biodiversidade, deterioração da qualidade social e de vidas humanas, a busca pelo lucro e a aceleração da desigualdade planetária. A relevância e atualidade desses temas propiciam a criação de um campo fértil a exigir abordagens interdisciplinares que certamente despertarão desdobramentos teóricos e práticos nos vários segmentos sociais representados pelos leitores, acadêmicos e não acadêmicos. Os artigos apresentados são de autoria de professores e pesquisadores do NACI - Núcleo de Análise de Conjuntura Internacional do PEPGE-PUC-SP, e especialistas convidados, que estão a compartilhar os resultados de seus estudos e relatos de experiências, reunidos em dois eixos temáticos principais. A primeira parte do livro – Globalização, política, sustentabilidade e meio ambiente – reúne quatro artigos de pesquisadores das relações internacionais e economia; a segunda parte do livro discute Direito Ambiental ligado à teoria de risco, sustentabilidade e cidadania; as diferentes abordagens, crise hídrica e energética, desertificação e destruição socioambiental.



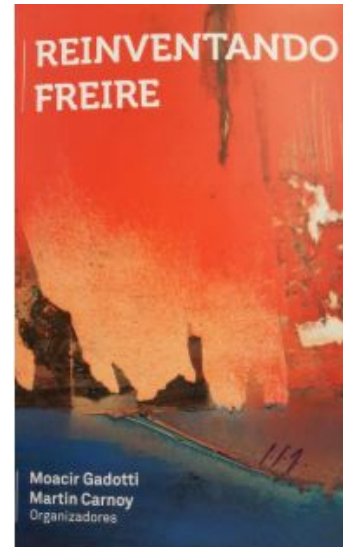
Kon, Anita e Borelli Elizabeth (organizadoras). **Economia brasileira em debate: subsídios ao desenvolvimento.** São Paulo: Editora Blucher (no prelo)

Sobre o Livro

Esta coletânea reúne os artigos sobre os temas debatidos no XV Ciclo de Debates em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia, organizado em 2017 pelo Grupo de Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC/SP. A publicação é composta de cinco partes, que englobam os temas das mesas de debates: Economia do Desenvolvimento Sustentável, Economia Industrial, Economia de Serviços e Inovação, Economia da Sustentabilidade e Economia de Seguros e Previdência.



Livros em colaboração



Ladislau Dowbor (colaboração). Moacir Gadotti e Martin Carnoy (Orgs) – [Reinventando Freire: a práxis do Instituto Paulo Freire](#) – Instituto Paulo Freire, Lemann Center e Stanford Graduate School of Education, São Paulo, 2018.

Sobre o Livro

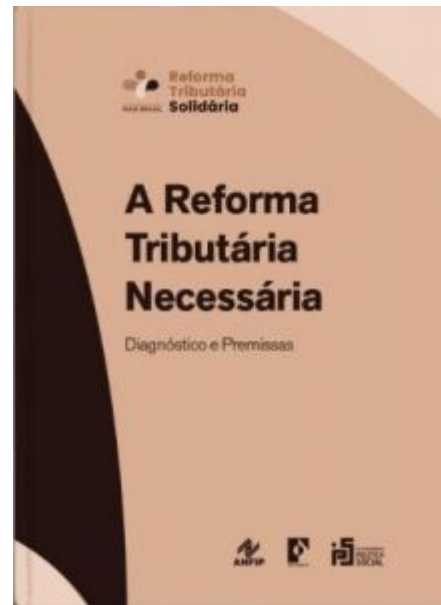
Perguntado sobre a sociedade que almejava, Paulo Freire disse um dia que queria “uma sociedade menos malvada”. Com simplicidade, enunciava o que nos preocupa a todos. Ele que entendeu o acesso ao conhecimento como um vetor chave da luta contra a opressão, continua mais atual do que nunca nessa era da sociedade do conhecimento. A “Pedagogia do Oprimido” faz 50 anos, e o presente volume reuniu aportes de um grande número de pesquisadores e de instituições que expandem o legado de Paulo Freire pelo mundo. A coletânea constitui um retrato amplo e atual de como o legado do educador se expande pelo mundo. O capítulo de Ladislau Dowbor, [Por uma pedagogia da economia](#), ajuda a entender como o ensino da economia tornou-se essencial para a compreensão das novas formas de exploração e das novas oportunidades que surgem.



Ladislau Dowbor (colaboração). João Carlos Nogueira (Org.) – [Desenvolvimento e empreendedorismo afro-brasileiro](#) – Atilende, Florianópolis, 2014

Sobre o Livro

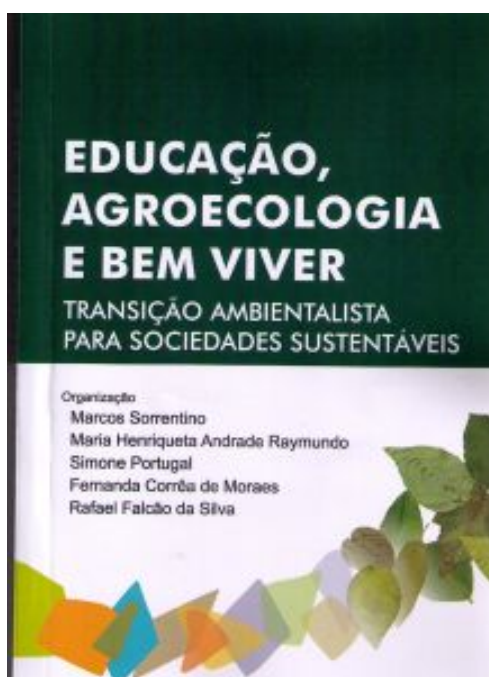
A herança do passado de escravidão e a continuidade da desigualdade e dos mecanismos de exploração continuam muito presentes, hoje bem analisados por Jessé de Sousa e outros que olham o Brasil de forma realista. No presente volume, uma dezena de autores organizam informação sobre como a comunidade negra batalha a sua inserção econômica por meio do empreendedorismo. Um volume precioso para acompanhar uma dinâmica essencial: não haverá superação da dimensão ideológica do racismo ainda tão presente no Brasil sem a superação da desigualdade econômica. A contribuição de Ladislau Dowbor é uma nota sobre como a própria África está buscando novos rumos para a sua emancipação econômica.



Ladislau Dowbor (colaboração). Eduardo Fagnani (org.) – **A Reforma Tributária Necessária** – ANFIP, FENAFISCO, Plataforma Política Social, 2018 804p.

Sobre o Livro

Esse trabalho de excepcional envergadura trata de um problema central no Brasil: Os pobres pagam proporcionalmente mais impostos do que os ricos e em particular os rentistas improdutos, e o arrecadado é pessimamente utilizado, privilegiando juros sobre a dívida pública em vez do investimento público em infraestruturas e políticas sociais. Neste país dos mais desiguais do mundo, um sistema tributário que agrava os desequilíbrios em vez de restabelecê-los inviabiliza o país. O livro reuniu cerca de 40 especialistas e, em vez de proclamações ideológicas e besteiras como o “impostômetro” e patos amarelados, aponta claramente para as transformações não só possíveis, como necessárias. Como os capítulos tratam de diversas áreas, podem ser lidos de forma independente, mas a visão de conjunto que emerge é essencial. Trata-se do nosso dinheiro. Entender como o seu uso é deformado ajuda muito a ultrapassar a farsa política e econômica que hoje vivemos. Uma excelente ferramenta de trabalho. O capítulo de Ladislau Dowbor Taxação dos fluxos financeiros: resgatar a produtividade dos nossos recursos, está nas páginas 333 a 353.



Ladislau Dowbor (colaboração). Marcos Sorrentino, Maria Henriqueta Raymundo, Simone Portugal, Fernanda de Moraes e Rafael Falcão da Silva (Orgs.) – **Educação, agroecologia e bem viver: transição ambientalista para sociedades sustentáveis** – USP/ESALQ/CNPq, Piracicaba 2018.

Sobre o Livro

O curto prazo domina. Na agricultura, que depende da manutenção da fertilidade do solo no longo prazo, isso pode ser crítico. Só nas áreas de semi-árido do planeta estamos esterilizando cerca de 70 mil quilômetros quadrados de solo agrícola por ano. O uso excessivo ou irresponsável de agrotóxicos envenena a vida e contamina as águas. O mundo rural tem de ser repensado numa visão de harmonia entre a atividade econômica produtiva, a base viva do solo e a sociedade. Os organizadores juntaram aqui 20 textos de grande interesse para uma compreensão da agroecologia, e produziram um excelente instrumento de trabalho em particular para quem trabalha com educação ambiental ou com cursos de agronomia. O capítulo de Ladislau Dowbor, “A difícil transição para sociedades sustentáveis”, apresenta o contexto econômico dessas transformações.



Antônio Corrêa de Lacerda (colaboração). **Política Econômica para o desenvolvimento. in: Cresce Brasil + Engenharia + Desenvolvimento.** Brasília: Federação Nacional dos Engenheiros (FNE) (no prelo)

Sobre o Livro

Em meio a grave crise econômica que registrou desemprego de 13,1% no primeiro trimestre de 2018, o projeto Cresce Brasil + Engenharia + Desenvolvimento indica rumos a seguir para superar esse quadro de dificuldades. Na edição cujo tema é a “Retomada da engenharia nacional”, aponta a necessidade de mudar a política econômica e breçar o desmonte da capacidade tecnológica nacional para que seja possível haver recuperação e volta do crescimento, geração de emprego e distribuição de renda. No capítulo Política Econômica para o Desenvolvimento, Antônio Corrêa de Lacerda destaca o papel das escolhas das políticas econômicas para superar o desafio de sair da crise e impulsionar os investimentos e o crescimento.

Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP

Matheus da Silva Fernandes

Título: A regulação financeira sob análise no Brasil e nos EUA

Orientador: Prof. Dr. Ladislau Dowbor – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19897>

Resumo: A presente dissertação tem objetivo de analisar e propor mudanças na regulação financeira sob a ótica marxista-keynesiana, e seu estudo se justifica pela falta do sentido social no funcionamento do sistema financeiro. A partir da década de 1960, o capital fictício passou a se apropriar cada vez mais da economia produtiva. Os paraísos fiscais servem aos indivíduos mais ricos e às grandes corporações ao permiti-los evadir de regras e tributações que, caso contrário, estariam compelidos a cumprir. A crise financeira de 2008 deixou clara a dimensão desses capitais, que passaram a operar arredios da regulação e supervisão financeira e bancária, os permitindo criar novas aplicações financeiras que tornavam instituições não-bancárias equivalentes às instituições bancárias. Para tanto, estes shadow banks se financiavam com depósitos dos clientes e aplicavam em títulos como os CDOs de hipotecas subprime. Quando os mutuários destas hipotecas começaram a calotear, todo o sistema derivado deles sucumbiu e levou consigo toda a economia dos EUA a priori, e mundial em seguida. O Brasil, contudo, se insere na finança mundial de outra forma, pela cobrança das maiores taxas de juros reais do mundo. Esse fato permite aos intermediários financeiros punçar uma relevante proporção da riqueza produtiva das famílias e das empresas, a canalizando para o sistema financeiro. Elevadas taxas de juros também afetam o setor público ao comprometer o orçamento do governo com gastos financeiros à revelia das despesas em educação, saúde e infraestrutura públicas, por exemplo. Cabe aos governos retomar a ordem do setor financeiro, pela aplicação de leis que mantenham o sistema financeiro sobre estrita supervisão, além de ampliar sua abrangência para as inovações criadas recentemente. Devem ser instituídas e elevadas as alíquotas sobre os ganhos de capital e sobre grandes fortunas e regulamentado o crime de usura, estabelecendo um teto para as taxas de juros reais no Brasil.

Matheus Samarone Machado

Título: Investimentos em infraestrutura financiados pelo BNDES e seus impactos sobre o PIB per capita regional do período 2003-2014

Orientador: Profa. Dra. Rosa Maria Marques – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20907>

Resumo: O presente trabalho buscou estimar, por meio de um modelo de dados em painel, os impactos dos investimentos per capita em infraestrutura financiados pelo BNDES sobre o PIB per capita em cada região do Brasil, de modo a comparar os resultados entre as regiões no período 2003-2014. Com o objetivo de analisar diferenças entre seus multiplicadores e suas condições após os investimentos, estimou-se os impactos imediatos e com defasagem de um ano entre os investimentos em infraestrutura e os PIBs per capita nas regiões. Adicionalmente, este trabalho também discute os investimentos em infraestrutura no Brasil, sua história recente, o papel do BNDES em sua promoção e seus efeitos sobre o crescimento econômico.

Fernanda Maria Nogueira Lima

Título: Microcrédito e bancarização no Brasil de 1995 a 2013

Orientador: Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20986>

Resumo: O presente estudo teve por objetivo analisar a concessão de microcrédito no Brasil no período 1995-2013 comparando a experiência brasileira com a experiência de Bangladesh. Nas últimas décadas constatou-se um avanço substancial no mercado financeiro com o desenvolvimento de várias ferramentas que contribuem para o incremento do cenário econômico atual. Tal evolução, ao longo do tempo, promoveu um desenvolvimento econômico nacional, além de contribuir para a redução do desemprego e da informalidade nas empresas. Contudo, tem-se ainda uma grande lacuna entre a população de baixa renda e as ferramentas disponíveis, uma vez que é possível observar que o alto custo das operações de crédito para a população, principalmente devido à falta de garantias reais, eleva ainda mais os custos das referidas operações, resultando em um entrave de obtenção do crédito no Brasil e conseqüentemente a inclusão financeira desta população. A bancarização é um dos mecanismos possíveis para inserir a população de baixa renda no sistema bancário e promover uma forma regulamentar que permita que estas pessoas obtenham acesso a um crédito subsidiado, possibilitando o empreendedorismo, a liberação de recursos para investimento e capital de giro, resultando na obtenção de crédito com sustentabilidade e contribuindo para a inclusão financeira e cidadania das classes mais desfavorecidas. No decorrer desta empreitada, a experiência mais bem-sucedida, tanto em termos práticos quanto em termos teóricos, é o caso de Bangladesh, que serviu de escopo para verificar o porquê de mesmo persistindo por vários períodos e políticas econômicas e mesmo com vários governos em períodos distintos, como o caso do período 1995-2013, percebeu-se que as intenções foram frustradas e não obtiveram progressos significativos. Com base na Revolução do Microcrédito fez-se a comparação do caso bem-sucedido de

Bangladesh e a experiência brasileira, por se tratar de países com iniciativas semelhantes de inclusão financeira, serviços públicos de qualidade insuficientes e com problemas ainda anacrônicos nos indicadores socioeconômicos. Conclui-se que apesar de estar em processo de melhoria, ainda não promoveu a inclusão social esperada devido aos altos custos. Logo, os resultados são heterogêneos, onde alguns segmentos apresentam melhorias, e outros, como aqueles de extrema pobreza, o microcrédito agrava ainda mais a situação, promovendo a incapacidade de pagamento e conseqüente endividamento.

João Renato Pepe Filho

Título: Déficit habitacional brasileiro – análise das políticas habitacionais de baixa renda

Orientador: Profa. Dra. Regina Maria d’Aquino Fonseca Gadelha – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/21088>

Resumo: A presente dissertação objetiva primordialmente analisar se as políticas habitacionais brasileiras de fato estiveram aderentes à meta de reduzir o déficit habitacional, ou se tão logo passaram a existir, já se desvirtuaram deste objetivo principal. Nesse contexto indaga-se em que medida importaram objetivos secundários, como o controle das massas populacionais, o fortalecimento da propaganda de governo e os benefícios econômicos e sociais decorrentes de tais políticas, em razão da grande cadeia produtiva que envolve o setor da construção civil e dos empregos proporcionados. Não obstante, objetiva analisar também em que medida as desigualdades de renda (baixa distribuição de renda) prejudica a execução de programas habitacionais no Brasil, discutindo soluções que permitam distribuir melhor as riquezas produzidas e destacando alguns fatores que criam dificuldades a isso, como o sistema tributário que é mais direcionado à taxaço do consumo e menos à renda individual. Serão analisadas detalhadamente as principais políticas de habitação popular no Brasil, a começar pelo Sistema Financeiro da Habitação/Banco Nacional da Habitação, para depois aprofundar a análise do Programa Minha Casa Minha Vida – surgimento, ápice e crise.

Leonardo Joaquim Muniz

Título: Atuação do BNDES de 2002 a 2016. Uma visão pós-keynesiana

Orientador: Prof. Dr. Marcel Guedes Leite – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/21132>

Resumo: O Objetivo central da pesquisa é analisar os desembolsos do BNDES de 2002 a 2016, bem como analisar se o Banco foi aderente aos conceitos pós-keynesianos de banco de desenvolvimento. O objetivo específico visa esclarecer onde foram direcionados os recursos do BNDES nos diferentes ciclos econômico do período em análise e comparar os desembolsos do BNDES, em relação a atuação dos demais bancos privados.

Vicente Arouche Santos Filho

Título: O capital estrangeiro na área da saúde: uma perspectiva crítica

Orientador: Prof. Dr. Aquilas Nogueira Mendes – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/21184>

Resumo: O objetivo desta pesquisa é expor e compreender as implicações da alteração da legislação no que diz respeito a liberação do capital estrangeiro no setor público da saúde. A política de saúde foi moldada a partir da Constituição de 1988 para atender a todos os brasileiros e sofreu diversas alterações ao longo dos últimos 30 anos, em que o gasto público foi sendo superado pelo gasto privado com a introdução da regulamentação dos planos de saúde e com a permissão da presença de capital estrangeiro nessa área, além da existência de problemas de subfinanciamento do Sistema Único de Saúde (SUS) pelos mecanismos orçamentários que priorizam o pagamento dos juros da dívida pública. Este trabalho expõe o processo de desenvolvimento do neoliberalismo no Brasil que pode ser entendido como o cenário para a identificação dos problemas da implantação do SUS e para o crescimento do setor privado na área da saúde. O foco de análise desse trabalho refere-se à introdução da Lei Federal 13.097 que permite o ingresso do capital estrangeiro da área de assistência à saúde no país, evidenciando as controvérsias acerca de sua introdução.

Ana Carolina Aguiar Penha

Título: Política de inovação para o setor mineral no Brasil e na Suécia: um estudo comparativo centrado na interação entre universidade, empresa e governo

Orientador: Prof. Dr. João Batista Pamplona – PUC/SP

Ricardo de Angelis Colli

Título: A tributação das grandes fortunas como fonte adicional para o subfinanciamento da saúde pública no Brasil

Orientador: Prof. Dr. Aquilas Nogueira Mendes – PUC/SP

Valder Jadson Costa Alves

Título: Desenvolvimento e dependência no Brasil: da república ao neoliberalismo

Orientador: Prof. Dr. Antônio Carlos de Moraes – PUC/SP