

Internacional: Financially advantageous approaches to sustain the ecosystem

Dennis Bushnell (NASA Chief Scientist)

A política social no capitalismo contemporâneo.

Ana Claudia Del Ciel (PUC – SP)

As contribuições eleitorais e os incentivos fiscais à inovação no Brasil

Felipe Clemente e Evaldo Henrique da Silva
(Universidade Federal de Viçosa)

Complexidade, (des)industrialização e novo-desenvolvimentismo: interseções teóricas

Marcelo Garcia Silveira; Eduardo Angeli, Ivan Colangelo
(Universidade Federal do Paraná)

Desigualdade estrutural, trabalho e gênero: a fronteira das diferenças

Nair d’Aquino Fonseca Gadelha (USP e PUC-SP) e
Regina Maria d’Aquino Fonseca Gadelha (PUC-SP)

Desindustrialização no Brasil: aspectos teóricos e empíricos

Lucas Mikael (UNESP)

Notas sobre a mensuração de pobreza e desigualdade no Brasil: o que muda quando microdados de gasto são usados no lugar de renda?

José Ricardo Nogueira; Rozane Bezerra Siqueira; Carlos Feitosa Luna (UFPE)

O papel do sistema bancário em economias capitalistas modernas, intermediários ou gerentes?

José Marcos de Oliveira Redighieri (PUC-SP)

O pensamento de Celso Furtado sobre Desenvolvimento econômico e Capital externo no Brasil: do Estado interventor-empresário ao Estado insurgente- vanguardista

Isaías Albertin de Moraes (Unesp); Hermano Caixeta Ibrahim (UFRGS); Carlos Eduardo Tauil (UNESP)

Os impactos da financeirização na desigualdade mundial

André Correa Bueno (UNICAMP)

Resenha do livro People, Power and Profits: Progressive capitalism for an age of discontent de Joseph Stiglitz

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

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

Isadora Teixeira Araújo – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Ana Carolina Gimenes – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Rebeca Junqueira C de Carvalho – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)



Sumário

Carta do Editor	1
Artigos	
Financially Advantageous Approaches To Sustain The Ecosystem	6
A Política Social no capitalismo contemporâneo	20
As contribuições eleitorais e os incentivos fiscais à inovação no Brasil	35
Complexidade, (des)industrialização e novo-desenvolvimentismo: interseções teóricas	58
Desigualdade estrutural, trabalho e gênero: a fronteira das diferenças...	81
Desindustrialização no Brasil: Aspectos teóricos e empíricos	99
Notas sobre a mensuração de pobreza e desigualdade no Brasil: O que muda quando microdados de gastos são usados no lugar de renda?	113
O papel do sistema bancário em economias capitalistas modernas, intermediários ou gerentes?.....	129
O pensamento de Celso Furtado sobre Desenvolvimento Econômico e Capital Externo no Brasil: do Estado interventor-empresendedor ao Estado insurgente-vanguardista.....	143
Os impactos da financeirização na desigualdade econômica mundial.....	165
Resenhas	
Resenha sobre o livro People, Power and Profits: Progressive capitalism for an age of discontent	187
Produções do Programa de Pós-graduação em Economia Política	
Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP	191
Livros Escritos pelos Docentes do PEPG em Economia Política da PUCSP em 2019	193

Carta do Editor

Ladislau Dowbor

Professor programa de Estudos Pós-graduados em Economia Política da PUC-SP

ladislau@dowbor.org

Mariza Mathis

Mestranda em Economia Política (PUC-SP) mariza.mathis@gmail.com

Isadora Teixeira Araújo

Mestranda em Economia Política (PUC-SP) isadorateixeiraaraujo21@gmail.com

Ana Carolina Gimenes

Mestranda em Economia Política (PUC-SP) ana.c.gimenes@hotmail.com

Rebeca Junqueira C de Carvalho

Mestranda em Economia Política (PUC-SP) bequinha_junqueira@hotmail.com

A 56^a (2) edição de **Pesquisa & Debate** é publicada em meio a um ambiente acadêmico, político e religioso que tem unido grandes personalidades em prol de uma nova economia. Uma economia que deve servir à sociedade. Que deve preocupar-se em procurar soluções para as demandas ambientais, sociais e financeiras, de modo a instaurar um senso mais cooperativo, colaborativo e distributivo entre as pessoas, os setores, as empresas, as instituições e os governos.

Essa mudança sobre o que é pensado a partir da lógica econômica, reverte fortemente a dominância do neoliberalismo - que se sustenta desde o final da década de 1970, mantendo a ideia de que as pessoas devem servir à economia. Uma ideia que se amparou em refúgios teóricos e políticos suficientes para criar não só desigualdades sociais, mas sim, fraturas sociais. Pôde também ser suficiente para devastar biomas, florestas, gerar crises hídricas e valorizar um capital que nada produz, apenas valoriza a si mesmo.

Felizmente, os novos tempos têm dado destaque para o que é conhecido como “Economia de Francisco e Clara”, constituindo um movimento que conta com grandes lideranças, como o Papa Francisco, além de prêmios Nobel, como Joseph Stiglitz, Jeffrey Sachs, Amarty Sen, Vandana Shiva, Mohammad Yunus, Kate Raworth e outros personagens de primeira linha mundial. A partir disso, tem se discutido



uma nova maneira sobre pensar em economia e, sobretudo, o que é ensinado nos cursos de graduação em ciências econômicas. Isso tem significado alinhar justamente o que se descreveu acima, como colocar o sistema a serviço das pessoas. E no que se refere ao que é ensinado nos cursos de graduação em ciências econômicas, há um consenso formado de que as grades curriculares devem incluir matérias que ensinem mais sobre os problemas reais, como crise energética e ambiental, pensando em soluções, do que modelos econômicos que não ajudam a pensar nisso.

Por isso, no dia 12 de dezembro de 2019, Joseph Stiglitz e vários professores de grandes universidades pelo mundo se reuniram em uma vídeo conferência, com a finalidade de endossar e dar procedência sobre esse novo pensar em economia. Assim, se destaca que a PUC/SP foi um dos lugares que sediou esse vídeo conferência, e que o professor Ladislau Dowbor – editor chefe da Revista Pesquisa e Debate - foi quem a coordenou.

Referente aos artigos, o primeiro desta edição é do autor **Dennis M. Bushnell**, que também é cientista chefe da NASA. Em seu trabalho, busca descrever as melhores maneiras de acelerar a mudança dos setores industriais para que haja economias circulares competitivas, renováveis e altamente eficientes.

Já o segundo artigo, foi produzido por **Ana Claudia Del Ciel** e discute sobre a política social no contexto da mundialização da financeirização, destacando as implicações na relação entre o capital e as políticas públicas. Aborda também algumas das principais mudanças e impactos nas políticas sociais no Brasil, que são submetidas as políticas de ajuste fiscal e a hegemonia da agenda neoliberal.

O artigo seguinte é de autoria de **Felippe Clemente** e **Evaldo Henrique da Silva**. Nesse trabalho, investigaram a relação entre participação dos parlamentares nas discussões da Lei do Bem e as contribuições de campanha recebidas na 52ª Legislatura, eleitos no ano de 2002. Para complementar, foram analisadas reportagens contendo informações e sinalizações a respeito da Lei do Bem. Os resultados principais apontaram para coordenação entre grupos de interesses e trâmites do projeto de lei no Congresso Nacional, destacando participação expressivas das grandes empresas e indústrias nacionais e estrangeiras, que seriam



as mais beneficiadas com a proposta de isenção fiscal, caso a lei fosse (como foi) aprovada.

O terceiro artigo da edição tem como autores **Marcelo Garcia Silveira, Eduardo Angeli e Ivan Colangelo Salomão**. Neste trabalho, os autores têm o objetivo de agregar novos argumentos ao arcabouço teórico que contempla a teoria novo-desenvolvimentista por meio abordagem da Complexidade Econômica. Desse modo, procuram sustentar a ideia de que a complexidade econômica contribui para destacar a centralidade do setor industrial como indutor das inovações e da diversificação da pauta exportadora para o desenvolvimento econômico das economias periféricas.

Já o quarto artigo, têm com autoras **Nair d'Aquino Fonseca Gadelha e Regina Maria d'Aquino Fonseca Gadelha** e analisa o agravamento da atual crise sobre os trabalhadores brasileiros submetidos à Lei nº 13.467, promulgada em 13 de julho de 2017, e que alterou o texto legal da CLT. Especial atenção é dada à problemática da profunda desigualdade estrutural que discrimina de maneira ideológica mulheres e negros no mundo do trabalho, à luz das categorias analíticas desenvolvidas pelo cientista social Aníbal Quijano.

O artigo seguinte é de **Lucas Mikael da Silva dos Santos**. Seu trabalho visa apresentar as principais visões da literatura econômica brasileira sobre o processo denominado como desindustrialização. Seu trabalho demonstrou que existem diversas linhas de pensamento na discussão: como, por exemplo, o grupo capitalizado pelos chamados “novos-desenvolvimentistas”, que destacam a causa nefasta da apreciação cambial e da abertura financeira/comercial das últimas décadas para o país, afetando não apenas as atividades industriais, como também o desenvolvimento econômico a longo prazo da sociedade; ou, como contraponto, os adeptos ao pensamento econômico ortodoxo, argumentando que as reformas macroeconômicas adotadas pela nação a partir da década de 1990, não tiveram um impacto negativo para a indústria do país e que a valorização do câmbio modernizou e ampliou o parque industrial, pois possibilitou para a indústrias brasileira aumentar as suas importações de máquinas e de equipamentos mais avançados.

Seguindo a ordem da edição, o trabalho que se segue é dos autores **José Ricardo Nogueira e Rozane Bezerra Siqueira**. Nele, explana-se que a literatura



recente sobre mensuração de pobreza e desigualdade tem documentado e chamado atenção para diferenças encontradas, para diversos países, na estimação de indicadores de bem-estar, quando são confrontados resultados baseados na utilização de renda corrente com aqueles utilizando gasto como base. A partir disso, investigaram qual dos conceitos entre renda ou gasto é mais adequado para a análise distributiva de políticas econômicas. Assim, objetivaram reportar, para o Brasil, evidências da existência de discrepâncias entre dados de renda e de gasto para domicílios brasileiros e a implicação disso para o cálculo de indicadores de pobreza e desigualdade.

O sétimo artigo desta edição é de autoria de **José Marcos de Oliveira Redighieri**. Em seu trabalho, procura revisar o tradicional papel dado ao sistema bancário pela teoria econômica convencional. Isso foi feito, em um primeiro momento, através da apresentação do descrédito ventilado dentro da própria ortodoxia ao modelo de intermediários neutros. Em um segundo momento, através da recuperação da categoria capital portador de juros, de Marx, e agregando a esta análise as considerações de Minsky sobre o comportamento bancário moderno, busca-se sugerir que o papel desempenhado por este sistema seja um de gerência ativa da atividade econômica.

Assim, o oitavo artigo de **Isaías Albertin de Moraes, Hermano Caixeta Ibrahim e Carlos Eduardo Tauil** tem como objetivo investigar o pensamento de Celso Furtado sobre desenvolvimento econômico e o papel do Estado frente ao capital externo no Brasil. A hipótese que a pesquisa levanta é que na primeira fase do pensamento de Furtado o papel do Estado é intervencionista-empresendedor, porém, em outra fase, Furtado ressalta um caráter mais insurgente-vanguardista ao seu Estado desenvolvimentista.

O nono artigo foi feito por **André Correia Bueno** procura obter um maior embasamento teórico sobre o que seja financeirização e como esse processo se iniciou. É apresentado um breve panorama da desigualdade em âmbito mundial, observando a evolução da renda e sua relação com a financeirização. Então, efetua-se uma análise contrastante a abordagem de Piketty (2014), posto que detém problemas metodológicos. Concluiu-se, assim, que o processo de financeirização



possui uma relação direta com a elevação da desigualdade mundial, principalmente nos lugares em que esse processo se apresenta mais enraizada ao sistema.

Por fim, **Ladislau Dowbor** resenha sobre o livro escrito de Joseph Stiglitz intitulado "*People, Power and Profits: Progressive capitalism for an age of discontent*". Ladislau disserta em seu texto pontos que Stiglitz expôs em seu livro tecendo uma forte crítica a lógica rentista, financeira e sem governança a serviço da sociedade que tem vigorado no mundo. Em síntese, elogia o livro, destacando que nele, absurdos são claramente expostos, assim como os caminhos que devem ser seguidos. Salienta que as propostas convergem com o novo consenso planetário que está sendo construído para confrontar o sistema que assola o planeta. Como por exemplo taxar o rentismo improdutivo. Contudo, endossa que o que tende a ser um obstáculo para o Brasil, é o país presidir um governo que impõem medidas que avançam rapidamente para o passado.



Financially Advantageous Approaches To Sustain The Ecosystem

Ethical Markets highly recommends this article “Financially Advantageous Approaches to Sustain the Ecosystem” by NASA Chief Scientist Dennis Bushnell, which outlines the best ways forward to accelerate the shift from fossilized industrial sectors to the fully competitive, renewable, highly-efficient circular economies we have tracked in our Green Transition Scoreboard® annually since 2009, currently totaling a cumulative \$10.387 trillion.

Introduction

Humans are shorter term in their approach to problems and solution spaces. For evolutionary, gradual changes/issues with less than major impacts in the longer term, such a tactical approach is/has been successful. Abetting such a prevalent near term focus are two realisms: first, the amygdala, the part of our brain that keeps us conservative and second the power, financial and political of the current status quo/“winners”. The overall result is a reluctance/resistance to change, risk aversion, and shorter-term fixation.

Although we have extensively studied climate change and ecosystem degeneration driven by human activities for decades, there has been huge inertia-to-denial until rather serious changes/impacts became readily apparent. Examples of such impacts for climate change include more prevalent and extreme floods, storms, disease, fires, ocean level rise, species extinctions, ocean acidification, ocean circulation changes, and temperature increases and are in fact evident now. In fact, during the Permian Extinction (also known as “The Great Dying”) the ocean circulation changes resulted in increased anoxic ocean conditions, leading to an overgrowth of cyanobacteria/blue-green algae. This alga produces hydrogen sulfide, which, in small percentages in the atmosphere, is a poison and attrite the ozone layer. Therefore, climate change is more than warm days and wet feet. The book “Drawdown” by Paul Hawken provides an extensive compilation of approaches to mitigate climate change. He discusses 80+ ways forward with an estimated total savings of approximately \$73T over 30 years (Ref. 1). Current impacts to ecosystems include: fresh water shortages, species extinctions, pollution, deforestation, loss of topsoil, and wildlife habitat. The humans are practicing anti-terraforming, with many and rapidly increasing costs (e.g. financial, human/species lives, quality of life, etc.).

Fundamentally, humans have been too successful as a species. We have pursued ever greater human numbers and an overall growth mantra as the economic basis without consideration of the



finite size and capacity of available resources and the dumping ground (e.g. the major human uses of the finite ecosystem). The ecosystem provides the essentials for life including water, air, food, soil, plants, minerals, etc. and we are seriously now degrading it at our peril. Water regulation, pollution filtering, waste sink functionality, soil retention, nutrient cycling, and waste decomposition are all becoming degraded. Ever greater growth with a fixed resource is only possible via utilizing technology and approaches to alter resource utilization and/or controlling population. For many centuries, as humans depleted local resources, they have simply moved to other regions where resources were available. That is no longer an option as the present technologies and processes are degenerating the entire planet. There appears to be general agreement that we are short approximately 50% of a planet now. As world population growth continues and living standards rise, projections include a shortage of some three planets (i.e. ecosystem resource utilization and dumping will have to reduce considerably). Altering technology and approaches to adapt to such growth is termed sustainability, with various alternatives termed green growth, reusability and The Circular Economy. It also involves the valuing, protection, and strengthening of what are termed “ecosystem services” (Ref. 2).

The purpose of this report is to consider the examination and application of financial gain incentives to greatly accelerate the development of sustainability as a whole. This financial approach is responsible for the now hugely successful growth of renewable energy generation and storage. During the last decades, technology has reduced the costs of renewables and storage to the point where they are below parity and still reducing in cost. Not much happened with regard to application and utilization of renewables until their costs reduced such that financially they were the best solution (Ref 17). The major determiner of their application was financial gain and not the climate downsides enumerated above. Also, inexpensive renewable, green electric generation and storage are the pivotal key or enabler for climate mitigation as electrification can be applied widely to the other major sources of CO₂ besides electric generation (e.g. transportation, industrial and commercial operations, building HVAC, etc.). Many functions and processes now producing CO₂ can be electrified, so the renewables growth will have a seriously major overall impact on climate. It is perhaps useful to examine the particulars regarding this financial driven renewables success story, and then to collect and ideate some similar financially overarching approaches and technologies for ecosystem rejuvenation/sustainability to hopefully greatly accelerate such.

There are two obvious high-level sources of financial benefit for both the ecosystem and the portion of the ecosystem currently being seriously worked (i.e. climate). These financially beneficial approaches strive to mitigate the trillions of dollars of negative effects due to ecosystems and climate if the current negative trends continue, and to alter technology and approaches to situations with major profit potential. First, the current financial approaches for climate will be examined and then secondly, a similar overall approach will be applied to the rest of the ecosystem to enable



sustainability, the circular economy, green growth, etc., obviating continued ecosystem degradation in the process. The overall bottom line of business as usual is an average loss of some 7% (or more depending upon actual temperature rise) of global Gross Domestic Product (GDP) by 2100 (Ref. 3). On the other hand, seriously working mitigation of the ecosystem including climate is projected to increase global GDP by some 5% by 2050.

It is not possible to change things for the overall financial and ecosystem good without, in fact, changing some things. There will be winners and losers. In the case of climate, for renewable energy the winners are the public with reduced climate impacts across the board, reduced energy bills, cleaner air, and firms that successfully manufacture and sell various types of renewable energy. Losers thus far, due to availability of lower cost options, include coal and nuclear power. As renewables and storage continue to reduce in cost and become more efficient, gas and petroleum will probably be seriously affected. Investors in these previously dominant industries will be left with stranded assets even though the amounts invested in these fossil carbon industries were, are, still remain, major. Therefore, as we change our approaches to reverse the current climate and ecosystem trends, there will be financial difficulties associated with such losers that will have to be considered/worked. For example, the stock market value of the U.S. coal industry in 2011 was worth approximately \$37B. As of 2019, its worth was about \$2B (Ref. 4). Historically, there have been concerns regarding the costs of ecosystem/climate remediation. However, now action has shifted to concerns going forward regarding the even greater costs of not taking action/remediation (Ref. 5) along with not taking advantage of the financial opportunities associated with those remediation approaches (e.g. green growth and the circular economy). As mentioned previously, there will be some cases where specific major industry/resources will be negatively impacted.

An indication of this 180 degree shift is mirrored in the increasing importance of climate/environmental performance upon the evaluation of top management. The governor of the bank of England stated that companies that fail to respond to the challenges of climate change will go bankrupt without question. The value of the rapidly growing Global Green Economy in 2015/16 was at least \$7.87T (Ref. 6).

A Simplex Look at The Climate Financials Story

Part One – Negative Climate Change and Financial Avoidance

1. Avoidance of huge insurance*, personal, productivity, commercial/industrial losses from climate change induced/increased phenomena including:
 - Flooding



- Storms
- Fires
- Sea Level Rise
- Droughts
- Disease
- Temperature increase/heat
- Landslides

*Insurance is some 11% of the U.S. GDP (Ref 5).

2. Avoidance of negative impacts on fields such as:

- Agriculture
- Fishing
- Health services

Infrastructures

- Mining
- Supply chains
- Food systems
- Asset prices (including real estate)
- Land/labor productivity



3. Projections indicate that the U.S. economy could shrink on the order of 10% to 25% by 2100 depending upon the effects of positive feedbacks.

4. Recent estimates of the social monetized cost/ton of CO₂ emissions on the economy is on the order of \$100/ton in 2018, with 37B tons emitted, resulting in \$3.7T/yr societal costs or approximately 4% of GDP (Ref. 7). Other recent estimates of the social cost of carbon range from \$220 (Ref. 8) to \$500+ per ton of CO₂ emissions, depending upon what costs are included.

5. Given the cost of raising children, it is of interest that in terms of reducing carbon emissions at the personal level, having one fewer child saves the most by far, 58 tons of CO₂ emissions/yr (Ref. 9).

6. Consumers, given the now obvious manifestations of climate change, are increasingly demanding climate friendly operations and products across the board, producing loss of business for those who do not deliver such

7. Almost a quarter of all disease is caused by adverse environmental exposure (Ref. 10).

8. Estimates indicate a two degree C temperature rise would reduce GDP by 15% and a three degree C rise would reduce it 25%. In 2100, temperature rise is slated for 4 degrees C, producing a 30% reduction in GDP (Ref. 11).

9. Yearly cost for unmitigated climate change would total at least 5% of GDP and the yearly cost could be as high as 20% of GDP (Ref. 12).



10. Warming of 6 degrees C could lead to present value loss of \$43T or 30% of the global total (Ref. 13).

11. Since 1980, extreme weather has cost \$1.6T (Ref. 11).

12. Over a decade the U.S. EPA Regulations cost \$45B and produced \$640B in benefits (Ref. 14).

13. In the U.S., \$23 trillion will be lost if temperatures rise four degrees by 2100 (Ref. 15).

Part Two – Prospective Financial Gains from Mitigating Climate Change

1. Due to technologies and economies of scale, renewable energy generation is now at or below cost parity with fossil carbon fuels and still plummeting. Energy storage costs are reducing rapidly, leading to cheaper electricity and electric transportation, new markets, and reduced costs of living and manufacturing costs. Indicators show large job increases in related fields, reduced health issues from fossil fuel pollution, along with much reduced cooling water requirements.
2. Less costly energy enables more profitable desalination, aluminum production, ocean mining, etc.
3. Distributed energy, including at home energy generation, constitutes a more reliable, robust, and less expensive system.



4. Energy conservation developments enabled efficient buildings that produce energy vice constituting a sizable source of energy load, major costs.

5. There are potentially huge profits from switching from Glycophyte/fresh water agricultural approaches to halophyte/saline (Ref 16) agriculture. It allows for utilization of massive currently unexploited planet resources such as deserts/wastelands and saline/seawater. This new approach would:
 - Produce biomass for replacing petroleum for petrochemical feedstock
 - Produce massive amounts of food/free up a sizable portion of the 70% of the fresh water now used for agriculture
 - Produce massive amounts of biofuels
 - Sequester major amounts of CO₂
 - Address resource challenges relating to land, water, food, energy, and climate
 - Reduce costs of, and the need for, ever more courageous water conservation

6. This new approach would result in a wholly new agricultural industry with a huge environmental upside utilizing ultra-inexpensive land and water.

7. Battery/energy storage markets are huge, and increasing rapidly. Battery prices have fallen some 85% in a decade (Ref 17).

8. Renewable energy investments over the past decade are estimated at \$2.5T, with a major growth in related employment (Ref 18).

9. Reportedly, investing \$1.7T in climate change mitigation over the next 10 years would yield \$7T in economic returns, due to avoidance and increased productivity of new equipment (Ref 19).



A Look at the Potential Ecosystem Financials Outlook

Part One - Negative Ecosystem Degradation Financial Avoidance

1. Avoidance of major personal, commercial, industrial, and agricultural losses from ecosystem degradation due to:
 - Loss of topsoil
 - Fresh water shortages
 - Species extinctions
 - Pollution including trash and industrial waste
 - Deforestation
 - Loss of fish stocks
 - Depletion of natural resources

2. Avoidance of some 9 million deaths/year from pollution (e.g. ozone, CO, NO₂, particulates, SO₂, ammonia, lead, chemicals), which is 15 times the number of deaths from wars and 16% of global deaths/year. Costs of pollution are some \$4.6T on the global economy (Ref. 20).

3. Marine plastic pollution costs the world up to \$2.5T a year (Ref 21).

4. Nine out of 10 people in the world breathe highly polluted air (Ref 22).

5. The world's terrestrial ecosystem services have been valued on an annual basis to be approximately equivalent to the annual GDP (Ref. 25).



6. The cumulative loss of biodiversity and associated ecosystem services between 2000 and 2050 could be equivalent to 7% of the 2050 world GDP (Ref 24).

7. Between 1997 and 2011, estimates indicate the world lost up to \$21T in ecosystem services due to land cover change and land degeneration (Ref. 23). [Note: certain references calculate ecosystem services loses differently based on certain variables.]

8. Ecosystem services vital to human well-being (e.g. crop pollination, water purification, flood protection, and carbon sequestration), are evaluated at an estimated \$125-140T/ year, 1.5 times greater than the global GDP (Ref. 23). [Note: certain references calculate ecosystem services differently based on certain variables.]

Part Two – Prospective Financial Gains from Approaches to Reverse Ecosystem Degradation

1. Halophytes, salt plants on wastelands, deserts using saline/seawater

The immense advantages of switching to halophytes (Ref. 16) include:

- Saline-tolerant plant biomass utilizing what we have a surfeit of (and what could be our last major play regarding the ecosystem): wastelands, deserts (which make up 44% of the land area), and seawater (97% of the planet's water resources).
- Seawater contains 80% of the nutrients needed to grow plants, and researchers are developing new techniques to extract nitrogen from the air, thus requiring little fertilizer.
- Advanced technology is not required and cultivation uses inexpensive land and water, so the economics are very favorable. The shift to halophytes could be accomplished in relatively short order.



- Halophyte cultivation for food would free up 70% or more of the total freshwater used for conventional glycophyte agriculture, and which we are now running out of for direct human use, thus solving both water and food problems
 - Cultivation of halophyte biomass would similarly obviate the necessity of using arable land and freshwater for biofuels and provide petrochemical feedstocks for plastics and other industrial products, essentially eliminating the need for petroleum feed stocks. It is literally green energy and chemicals.
 - Halophytes sequester up to 18% of their carbon dioxide uptake in their deep roots (5 tons of CO₂/Ha) removing CO₂ from the atmosphere.
 - Seawater contains trace elements essential to healthy human physiology, which we have largely depleted from arable land due to overuse.
2. Ocean mineral extraction using inexpensive renewable energy instead of hard rock mining which is a major source of pollution.
 3. Recycling (aka the circular economy) for nearly everything including solids, liquids, and gases. Tech companies to do this at ultra-low costs and increasingly local including printers.
 4. The University of Nottingham is attempting to utilize atmospheric nitrogen for agriculture, incurring far less fertilizer costs, runoff, and reducing ocean O₂ loss.
 5. On less than a half-acre and with help from developing technologies, going forward we could:
 - Grow own food
 - Print what we want/need
 - Recycle on site
 - Use distributed energy generation
 - Conduct tele-education and tele-medicine
 - Utilize five senses virtual reality (VR)/tele-travel



This could all be done with far less physical travel needed. Many in the gig economy (based on flexible, temporary or freelance jobs connecting to customers through an online platform) and those tele-working/commuting can live just about anywhere. Going forward some may not need a job since these opportunities could result in huge personal financial independence and minimal impacts upon the ecosystem.

6. The ongoing major shift in wealth generation from exploiting natural resources to inventing things has a far smaller ecosystem impact in general.
7. Various adaptations/resilience approaches to ecosystem and climate changes have overall benefits estimated at \$7T (Ref 26).
8. Mckinsey estimates business opportunities on the order of \$60B/yr for new approaches to plastics recycling (Ref. 27).
9. 3-D printing will transform manufacturing by allowing the manufacturing of products to be accomplished at the individual level. This would reduce waste, enable use of new/different materials and much more complex/optimized designs/functionalities, while using 90% less material and at greatly reduced costs. 3-D printing is set to be an emerging, ecosystem friendly evolving market. (Ref. 28).
10. U.S. green economy estimated at \$1.3T/yr, 6.8% of our \$19T/yr economy. There are greater returns in the green economy than in the stock market. Estimated GDP climate losses/yr are some 4% of GDP. Therefore, the total effect of mitigating the losses and the green economy is 4 plus 6.8 or some 11% of GDP, which is nearly 2T (Ref. 29). The global green economy is approximately \$8T.

11. There has been \$10.4T in private investment during 2009-2019 in the Global Green Economy (Ref 30).

Concluding Remarks

Favorable financials and increased profits are, due to massive reductions in the costs of renewables and storage, currently on a path to mitigate/fix climate in a few decades. It is more than conceivable, given the huge economic value of the ecosystem and the major financial upsides of various mitigation approaches/alternatives, that the financials could also fix the rest of the ecosystem issues. These considerations, options, and experiences refute the long held conventional wisdom that fixing the ecosystem issues, including climate, would be extremely costly and anti-growth. In fact, considering both the avoidance of financial downsides and evolving markets for mitigation approaches and their offshoots, fixing the ecosystem and climate is the way forward to excellent financial growth and success. It will require changes, which are either already underway or available for financial exploitation. So, yes, decarbonization and a circular economy/green growth are both achievable in the midterm, and are very financially advantageous. In the case of climate, there was minimal progress until the financials became advantageous. That same power of the financials can, and should be successful in regards to greatly improving the outlook for the rest of the ecosystem.

References

1. Hawken, Paul, Ed., "Drawdown", Penguin Books, 2017.
2. Newcome, Jodi, et al, "The Economic, Social and Ecological Value of Ecosystem Services", EFTEC, Economics for the Environment Consultancy, London, January, 2005.
3. Kahn, Matthew E. et al "Long -Term Macroeconomic Effects of Climate Change: a Cross Country Analysis", NBER working paper, No. 26167, 2019, Univ. of Cambridge.
4. Cho, Renee, "How Climate Change Impacts the Economy", June 20, 2019, State of the Planet, Earth Institute, Colombia University.
5. Makower, Joel, "Capitalisms' Change of Climate", Greenbiz, 6 August, 2019, <https://www.greenbiz.com/article/capitalisms-change-climate>.
6. Georgeson, L. and Maslin, M, "U.S. Green Economy Worth \$1.3 T Per Year, But New Policies Needed to Maintain Growth", Phys. Org., Oct. 15, 2019, University College London, <https://phys.org/news/2019-10-green-economy-worth-trillion-year.html>.



7. Daniel, Kent D. et al, "Declining CO2 Price Paths", PNAS, Oct. 15, 2019, <https://www.pnas.org/content/116/42/20886>.
8. Than, Ker, "The Economic Damage From Climate Change May Be More Than You Think", Stanford Engineering Research and Ideas, 26 Feb. 2016, <https://engineering.stanford.edu/magazine/article/economic-damage-climate-change-may-be-more-you-think>.
9. Mcdonald, Fiona, "Here Are 10 Not-So-Obvious Things You Can Do To Help The Planet Today", 22 Sept. 2019, Science Alert, <https://www.sciencealert.com/here-are-10-not-so-obvious-things-you-can-do-to-help-the-planet-today>.
10. World Health Organization, 2006, "Almost a quarter of all disease caused by environmental exposure," <https://www.who.int/mediacentre/news/releases/2006/pr32/en/>.
11. Amadeo, Kimberly, "Climate Change Facts and Effects on the Economy", The Balance, June 25, 2019, <https://www.thebalance.com/economic-impact-of-climate-change-3305682>.
12. Sandberg, Maria et al, "Green Growth or Degrowth, Assessing The Normative Justifications For Environmental Sustainability And Economic Growth Through Critical Social Theory", J. of Cleaner Production, v. 206, Jan. 2019, ppgs. 133-141.
13. Intelligence Unit of The Economist "The Cost of Inaction: Recognizing the Value at Risk From Climate Change", 2015, https://eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/The%20cost%20of%20inaction_0.pdf.
14. Liu, Hannah, "Why Environmental Regulation is Good For the Economy", Sept. 24, 2016, Wharton School of The University of Penn., Public Policy Initiative, <https://publicpolicy.wharton.upenn.edu/live/news/1380-why-environmental-regulation-is-good-for-the>.
15. Kompas, Tom, "U.S. \$23T Will Be Lost If Temperatures Rise By 4 Degrees C by 2100" Phys. Org., August 15, 2018, <https://phys.org/news/2018-08-trillion-lost-temperatures-degrees.html>.
16. Glenn, Edward P. et al, "Irrigating Crops With Seawater", Scientific American, August 1998, ppgs. 76-81.
17. Doan, Lynn et al, "What's Behind the World's Biggest Climate Victory? Capitalism", Bloomberg.com, Sept. 15, 2019. <https://www.bloomberg.com/graphics/2019-can-renewable-energy-power-the-world/>.
18. Beinkowski, Brian, "Global Renewable Energy Has Quadrupled Over Past Decade", Environmental Health News, 6 Sept., 2019, <https://www.ehn.org/renewable-energy-growing-2640193068.html>.



19. MIT Technology Review, “If We Spend \$ 1.7 T On Climate Adaptation We Could Make Four Times That Much Back”, Sept. 10, 2019, <https://www.technologyreview.com/f/614291/if-we-spend-trillions-on-climate-adaptation-we-will-make-four-times-that-much-back/>.
20. Roy, Ananya, “Pollution is Responsible for 9 Million Deaths Globally: Two-Thirds Are Due To Air Pollution”, Environmental Defense Fund, Oct. 20, 2017, <http://blogs.edf.org/health/2017/10/20/pollution-is-responsible-for-9-million-deaths-globally-two-thirds-are-due-to-air-pollution/>.



A POLÍTICA SOCIAL NO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

Autor(a)

Ana Claudia Del Ciel possui graduação na Pontifícia Universidade Católica de SP (2016).

Pós-Graduação - Lato Senso - FGV- SP Administração para Organizações no Terceiro Setor (2005).

Resumo: Este artigo busca situar as principais mudanças no Capitalismo Contemporâneo dada a mundialização da financeirização, destacando suas implicações na relação entre o capital e as políticas públicas. Aborda algumas das principais mudanças e impactos nas políticas sociais no Brasil, que são submetidas as políticas de ajuste fiscal e a hegemonia da agenda neoliberal.

Palavras-Chave: Mundialização do Capital, Políticas Sociais, Ajuste Fiscal, Capitalismo Contemporâneo.

Abstract This material presents to situate the main changes in contemporary capitalism given the globalization of financialization, highlighting its implications on the relationship between capital and public policy. It discusses some of the main changes and impacts on social policies in Brazil, which are subject to fiscal adjustment policies and the hegemony of neoliberal logic.

Key Words: Globalization of Capital, Social Policies, Fiscal Adjustment, Contemporary Capitalism.

JEL-CODE: E6, F6



Introdução

A influência de teorias neoliberais na organização da sociedade, gerou distorções socioeconômicas complexas, entre elas a agudizando da desigualdade social.

Traz uma ressignificação e transformação estrutural no mundo do trabalho, permeia nas dimensões da vida social da população através da nova forma de correlação de forças entre o Capital X Trabalho.

Como fator determinante a mundialização do capital também contribuiu para distanciar cada vez mais as classes sociais, propiciando acesso fácil e rápido a novos mercados, predominando a financeirização e a acumulação do capital com seus desdobramentos devastadores também nas relações do Estado com a sociedade.

Conforme Marques (2018) declara: “é sob essa forma de capital que fica denunciado o total esgotamento do capitalismo como modo social de reprodução da sociedade humana”, e mais:

A força assumida pelo capital portador de juros, cujos atores são as Bolsas, as instituições financeiras, os fundos de pensão, entre outros, deriva da própria lógica do capital. O capital portador de juros, como expressão máxima do fetiche no capitalismo – dinheiro que gera dinheiro, sem passar pela produção – é a forma mais acabada do capital (Marx, op. cit). (MARQUES, 2018, p.118)

A força acima referida do capital, propicia problemas estruturais na sociedade, como o desmonte dos direitos sociais, a globalização da pobreza e o desemprego estrutural.

A dialética “homicida”¹ do capital financeiro nos países periféricos se determina ainda mais complexa, inviabiliza alternativa de emancipação social no mundo do trabalho, e mais, incide diretamente no cotidiano dos trabalhadores trazendo implicações na economia produtiva global.

A exigência constante de um aumento de produção estimula a crescente renovação tecnológica, substituindo a força de trabalho assalariada por equipamentos automatizados e deixando um rastro de desemprego em massa.

Isso impacta em grandes proporções na vida do trabalhador, tanto no achatamento do seu salário quanto na precarização das relações do trabalho e aumenta o hiato entre as classes sociais acelerando a desigualdade social.

Cabe salientar a imposição ao trabalhador da responsabilidade por sua própria subsistência, onde o Estado deveria estar presente, mas se omite.

¹ Homicida no sentido de ser maléfica e impiedosa com as classes menos abastadas e com os trabalhadores em geral, pois em um cenário de tensões sociais, onde o mundo se depara com a perda progressiva de direitos sociais, como o desemprego, a alienação da população quando restringe acesso a educação e também propicia barreiras econômicas, mantendo países como o Brasil altamente dependentes do capitalismo central.



A partir do processo neoliberalizante na década de 1990, intensifica-se a perda de autonomia do Estado e o aumento de sua concordância com a expansão do capital financeiro em detrimento da garantia dos direitos dos cidadãos.

Entre os desmontes provocados temos o enfraquecimento das políticas elaboradas para atender a demanda das classes subalternas, políticas públicas que perdem sua abrangência (universalidade) dos direitos fundamentais no contexto das transformações estruturais e conjunturais da dominância do capital financeiro - coloca o Estado como provedor mínimo.

Os direitos conquistados na década de 1940, como a CLT, começam após 50 anos a serem atacados pela lógica neoliberal, tornando o Estado ineficiente em frente às políticas públicas.

Reforça-se a proposta de uma agenda neoliberal e conservadora, onde os Estados são comandados e retomam tendências de:

“... (re)mercantilização de direitos sociais, além de fortalece-se a defesa da tese de que cada indivíduo é responsável por seu bem-estar, passando o Estado à defesa de alternativas que envolvem a família, as organizações sociais e a comunidade em geral” (YAZBEK, 2018^a, p.89).

Desta forma, o Estado acaba renunciando suas responsabilidades com o social, transferindo para o mercado e para sociedade seus deveres, fazendo com que as políticas sociais² percam abrangência e sejam desmontadas através da privatização dos serviços prestados à população.

Ampliasse um espaço no Terceiro Setor, o Estado passa à defesa de alternativas privadas e ressurge a ordem moral contrapondo-se a uma política dirigida à justiça, igualdade e aos direitos sociais.

Deve-se considerar ainda, que para se efetivar os direitos são necessárias mediações, e a Política Social é uma forma de mediação, contudo “se a política opera de forma descontínua, incompleta, seletiva e não democrática, passa a ter outro significado: controle e enquadramento dos pobres” (YAZBEK, 2018b, p.191).

Corroborando com as restrições impostas pela agenda neoliberal, as políticas sociais são direcionadas para corrigir minimamente as falhas do mercado, ou seja, proporcionar ineficientes serviços públicos e a expansão da extração da mais valia.

Diante deste quadro, como uma característica da lógica do neoliberalismo, as políticas sociais são colocadas em um lugar improvável, sem visibilidade e de difícil acesso. Marques define de forma contundente:

Nesse quadro, o lugar das políticas sociais está em um “Não lugar”, pois não faz parte da agenda desse tipo de capital. Não se trata de dizer que elas não são prioritárias e sim que elas não interessam ao capital. Ao contrário, elas são vistas como um obstáculo ao pleno desenvolvimento de sua vocação: fazer dinheiro sem dar ao trabalho de organizar a produção. O único interesse que esse tipo de capital tem em relação às políticas sociais é

² As Políticas Sociais são Políticas Públicas destinadas ao bem-estar geral da população direcionada principalmente às camadas subalternas, visam principalmente a eliminação da pobreza, a redução da desigualdade e a redistribuição de riqueza e renda.



na transformação dos sistemas públicos de aposentadoria (de repartição) em sistemas privados de capitalização, como forma de amealhar mais recursos para suas atividades especulativas (MARQUES, 2018, p. 120 apud 2015 op. cit. p.18).

Posto isso, a Proteção Social no Brasil “vai se estruturando acoplada ao conjunto de iniciativas benemerentes de ordens religiosas e entidades filantrópicas” (YAZBEK, 2018a, p.97), observa-se durante os anos a “crescente subordinação das políticas sociais às políticas de ajuste da economia, e sua perspectiva privatizadora e refilantropizadora” (YAZBEK, 1995, p.8 apud 2018a, p.99).

De um lado o Estado aponta legalmente para os direitos, de outro, se insere no contexto do capitalismo internacional, destituindo as conquistas da sociedade e proporcionando maior espaço para a atuação do Capital.

1. Uma das vertentes das Políticas Sociais no Brasil

As Políticas Sociais deveriam reduzir a incerteza gerada pelas fricções do mercado de trabalho, amparando os trabalhadores afetados, porém o que se constata atualmente é uma nova realidade na intensificação no mercado informal, com maior rotatividade nos empregos, devido contratos de trabalho que em muitos casos não atende a legislação trabalhista (CLT).

Nota-se também a possibilidade de terceirização e subcontratação, sendo esta a realidade vivida pelos trabalhadores, que buscam sobreviver em ambientes bastante competitivos, com intensa flexibilização e transformações rápidas no ambiente produtivo.

Além disso, todos os benefícios vinculados ao trabalho sofrem um desmonte expressivo, gerando uma desestabilização nos direitos conquistados e no sistema de proteção social, contrariando ao exposto na Constituição Federal de 1988, onde se garante os direitos dos cidadãos independentemente se tem trabalho formalizado ou não.

Esse panorama afeta significativamente os níveis de renda e de bem-estar dos trabalhadores, eles são vítimas das dinâmicas do capital. Estão inseridos em um contexto que decorre de décadas de construção de uma história de injustiça social³, com traços do abandono social da classe trabalhadora.

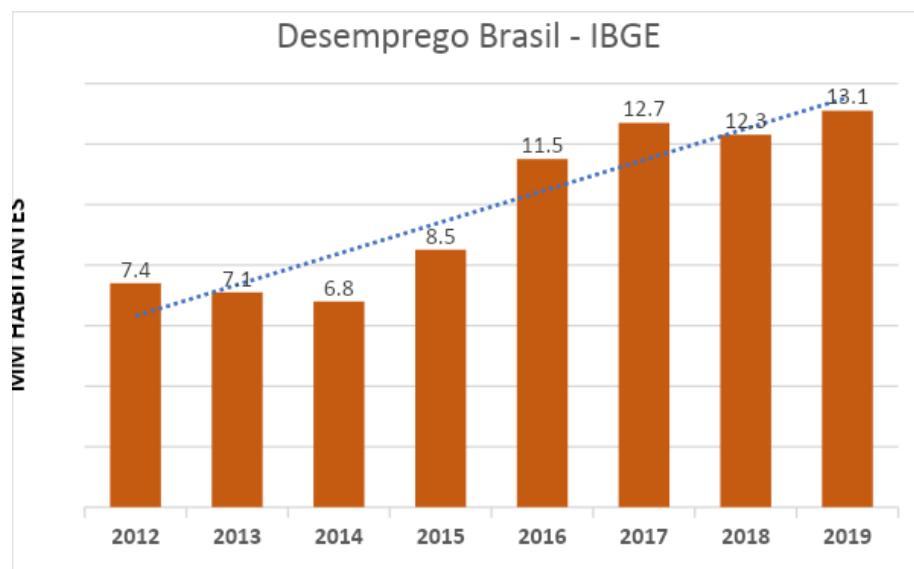
No Brasil, como na maioria dos países da América Latina, a luta contra a pobreza tomou o lugar da luta de classes, “a perspectiva é de desenvolvimento dos ‘ativos’ dos pobres, desconsiderando os fatores estruturais da pobreza, atribuindo a responsabilidade da pobreza aos próprios pobres” (YAZBEK, 2018, p.186).

A pobreza se acentua nos países periféricos, como o caso do Brasil, tiveram um impacto ainda mais expressivo após à crise de 2008 nos E.U.A..

³ Fomos o último país das Américas a abolir a escravidão no séc. XIX e desde lá para cá a desigualdade social se mostrou cada vez mais presente.

Uma série de implicações afetaram o mundo do trabalho, refletindo na economia política, na perspectiva de negócios que caíram acentuadamente, levando a economia a uma profunda recessão prolongada, eliminando quase 7 anos de crescimento e dobrando o desemprego.

Gráfico 1 – Desemprego⁴ no Brasil.



Fonte: IBGE – Edição 2018.

O exposto no gráfico acima demonstra a situação do desemprego estrutural⁵ nos últimos anos, são aproximadamente 14 milhões de pessoas que amargam a falta de renda para sua subsistência.

A questão do desemprego como decorrente da perversa relação entre Capital X Trabalho, apresenta a desigualdade não apenas como exclusão deste, mas uma violação do direito ao trabalho e a retomada emancipatória através das políticas responsáveis em garantir o direito dos indivíduos como cidadãos.

Este aspecto pode ser melhor compreendido se imbricado no contexto como segue:

⁴ O impacto após alguns anos se concretiza nos dados apresentados pelo IBGE (2018) em um estudo acerca de fatores determinantes que resultaram na atual conjuntura de mais de 13, 7 milhões de pessoas estarem desempregos.

⁵ É função do Estado sistematizar a economia viabilizando no mercado de trabalho posições que devem ser ocupadas pela totalidade da sociedade e não somente para as classes dominantes.



A construção complexa das políticas sociais, no contexto brasileiro, retrata que as políticas sociais se relacionam diretamente em três níveis: econômico, político e social, e são visualizadas como possíveis mecanismos para continuidade da manutenção da força de trabalho, ou até mesmo como conquistas dos trabalhadores, ou como controle social das elites dominantes (FALEIROS, 1991, p.47).

Diante da hegemonia do capital financeiro as políticas públicas contempladas na Constituição de 1988, mostram-se frágeis em atender o quesito do direito do cidadão, pois o Estado falha no papel de proporcionar a emancipação da população, propondo ações retaliadas dentro das políticas públicas. Conforme observado pelas autoras abaixo:

[...] a tendência geral tem sido a de restrição e redução de direitos, sob o argumento da crise fiscal do Estado, transformando as políticas sociais – a depender da correlação de forças entre as classes sociais e segmentos de classe e do grau de consolidação da democracia e da política social nos países – em ações pontuais e compensatórias direcionadas para os efeitos mais perversos da crise [...] (BEHRING; BOSCHETTI, 2008, p.156).

Em vista disso, o projeto capitalista neoliberal, na sua tendência de cercear as políticas sociais reorienta as propostas de expansão do certame da desestruturação das políticas voltadas para o amparo aos trabalhadores.

2. A proposta da EC95/20166 como diretriz da agenda neoliberal

Um ambiente propício na hegemonia do Capital permitiu a aprovação da EC 95/16, denunciando o verdadeiro papel do Estado contemporâneo brasileiro.

O que está em jogo nessa conjuntura política é a ruptura do pacto que se construiu em torno da Constituição Federal de 1988, especialmente na Seguridade Social, com base na ideia que ela não cabe no orçamento, que os direitos sociais oneram demais o fundo público, disseminando-se a “cultura da crise” (Mota,1995) como responsabilidade de toda a sociedade (RAICHELIS; YAZBEK, 2018, p.11).

Reitera-se a afirmação, que a proposta da emenda não apresenta qualquer preocupação em resguardar os direitos logrados em nossa constituição.

Iamamoto (2008) afirma que com a adoção das políticas de ajuste estrutural, a política social passa a ser submetida aos ditames da política econômica, com cortes nos investimentos públicos para programas sociais, os quais são focalizados no atendimento da extrema pobreza.

⁶ Emenda Constitucional nº 95 de 2016, limita por 20 anos (até 2036) os gastos e investimentos públicos, especialmente nos serviços de natureza social. Tem como justificativa o controle dos gastos públicos e como referência os valores gastos em 2016.



Vale reiterar que o projeto neoliberal subordina os direitos sociais à lógica orçamentária, a política social à política econômica, em especial às dotações orçamentárias. Observa-se uma inversão e uma subversão: ao invés do direito constitucional impor e orientar a distribuição das verbas orçamentárias, o dever legal passa a ser submetido à disponibilidade de recursos. São as definições orçamentárias – vistas como um dado não passível de questionamento – que se tornam parâmetros para a implementação dos direitos sociais [...]. (IAMAMOTO, 2008, p. 149).

Para reforçar essas considerações, segundo Andrade e Marques (2016), a aprovação da EC 95 está alinhada com as propostas de políticas austeras.

A definição de tetos de gastos passou por alguma mediação política – com horizontes mais curtos, possibilidades de revisão de metas, incorporação da dívida pública, etc. - no Brasil, essa política de anulação da política (fiscal) aparece de forma desnudada. Ainda que permaneça a disputa pelo orçamento, os marcos dessa disputa são enquadrados segundo resultados estabelecidos previamente, do qual nem mesmo setores das classes dominantes, que nesse cenário de crise poderiam eventualmente defender uma política fiscal ativa voltada para a recuperação do nível de atividades e de lucratividade de seus capitais, podem disputar. (ANDRADE; MARQUES, 2016, p.08)

Destoando dos países do capital central, a conjuntura brasileira é “contemplada” com uma acentuada desigualdade social, se valendo da natureza do capitalismo periférico com caráter estrutural de extrema pobreza e com uma frágil democracia instalada.

Propor um modelo austero justificado em regras “semelhantes” usadas em nações membros da Comunidade Europeia é desconsiderar que, estes países do capitalismo central principalmente no âmbito da estrutura consolidada de prestação de serviços públicos estão em patamares de desenvolvimento bastante descolados da estrutura pública de serviços no Brasil.

Vale aqui ressaltar que as contradições na relação Estado e Capital apresentam resultados ainda mais complexos na sociedade de países emergentes. Deparamos-nos com a não legitimação da população em relação a seus direitos. Com um redimensionamento nas políticas sociais postas no enfrentamento da desigualdade social que refletem constantemente o espaço que o Capital vem conquistando nas tarefas do Estado.

De acordo com Marques (2018) o desmonte da proteção social observado no mundo inteiro não é homogêneo, “os avanços do capital sobre os direitos conquistados pelos trabalhadores em matéria de políticas sociais são maior ou menor, a depender do país”,

[...] expressando a capacidade de luta e resistência desses trabalhadores, mas também de quanto as políticas sociais são sentidas como parte constitutiva das sociedades em questão, isto é, o quanto estão integradas ao sentimento médio de pertencimento a uma sociedade. É isso que explica, por exemplo, a convivência do avanço da privatização no campo da aposentadoria em países



da América Latina com a manutenção de sistemas públicos em países europeus, mesmo que esses tenham sido enfraquecidos na sua capacidade de garantir uma adequada renda de substituição ao salário (MARQUES, 2018, p122).

Deparamos com um Estado que favorece ao mercado mais um nicho de atuação quando conduz o serviço público a privatização, em nome de proporcionar maiores ganhos as classes dominantes.

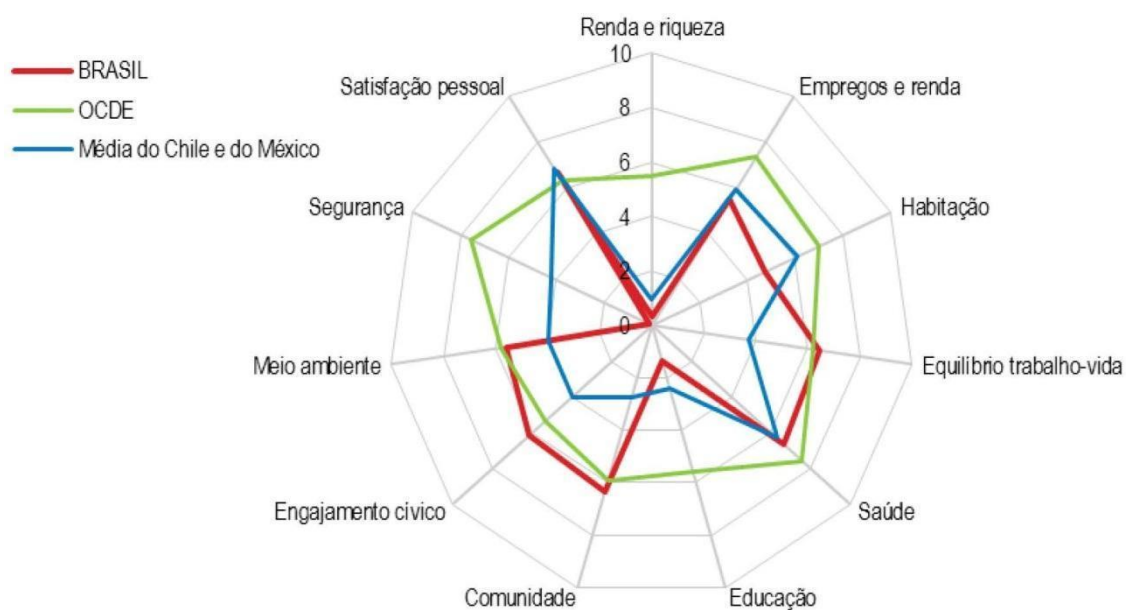
Constata-se ainda, a ampliação da desigualdade social⁷, onde as políticas sociais focalizadas não atendem o real propósito de buscar efetivar a equidade social.

Quanto maior a precarização das relações sociais no modo de produção capitalista, se torna mais relevante o impacto da desigualdade, a qual resulta de um acordo social excludente “que não reconhece a cidadania para todos, onde a cidadania dos incluídos é distinta da dos excluídos e, em decorrência, também são distintos os direitos, as oportunidades e os horizontes” (LEÃO, 2003, p.14).

Desta forma a contração da presença do Estado representa a substituição de políticas sociais universais (com a extinção de direitos) por políticas sociais seletivas.

No quadro abaixo o desmonte da extinção dos direitos evidencia-se:

Gráfico 2 – Comparativo de Bem-Estar da População.



Fonte: Cálculos da OCDE em base de Índice para uma Vida Melhor – Edição 2018.

⁷ De acordo com o Banco Mundial, 28,6 milhões de brasileiros saíram da pobreza entre 2004 e 2014. Outro estudo, da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO), estima que em 2016 entre 2,5 milhões e 3,6 milhões de pessoas tenham entrado na faixa da pobreza, com isso voltamos a patamares de quase 12 anos atrás. Correndo o sério risco do Brasil voltar ao mapa da fome.



Na proposta de comparar Brasil à média do Chile e México e à OCDE, podemos destacar alguns importantes apontamentos sobre o Brasil.

Conforme demonstrado no gráfico, o Brasil apresenta um desempenho mais próximo às propostas da OCDE, em índices como satisfação pessoal, equilíbrio entre trabalho-vida e engajamento cívico, porém, é importante lembrar que são índices menos tangíveis e podem sofrer algum tipo de discrepância⁸ na coleta de dados, pois não sabemos se a base estudada tem o mesmo domínio das questões propostas sobre o tema.

Nos índices mais tangíveis encontramos nosso país em níveis de desempenho abaixo da média comparativa, como no caso de renda e riqueza, emprego e renda, segurança, saúde e educação. São estes indicadores que apresentam uma especial atenção no dimensionamento do “fenômeno”⁹ desigualdade social.

Pode-se constatar que os piores índices do Brasil estão imbricados na estrutural expressão da questão social de extrema pobreza e no pressuposto que, sem a presença do Estado, as responsabilidades sociais retrocedem e são repassadas à família, à solidariedade e ao mercado, numa perspectiva de mercantilização da vida social.

3. Os programas socioassistenciais no capitalismo contemporâneo

Não se tem espaço no capitalismo contemporâneo para se tratar da universalização dos direitos através das políticas sociais, pois as mesmas sofrem constantes ataques reducionistas na sua natureza e estão sendo frequentemente colocadas a prova em momentos de disputa aos orçamentos do fundo público para sua manutenção.

Mostrar os programas socioassistenciais mais importantes no Brasil, o Bolsa Família e Benefício de Prestação Continuada. (BCP), é uma proposta de apresentar suas relevâncias no combate à desigualdade em nosso país.

Mesmo sofrendo desfinanciamento estes programas demonstram a necessidade de sua ampliação na participação do orçamento público, pois devida a sua criação como programas da assistência social, dinamizam a economia brasileira com cerca de R\$ 5,5 bilhões mensais pelas mãos de milhões de beneficiários.

⁸ O Brasil tem 11,3 milhões de analfabetos, uma taxa de 6,8% de pessoas acima dos 15 anos que não sabem ler ou escrever. O país reduziu a analfabetização, mas não na velocidade esperada: ainda não alcançou a meta do Plano Nacional de Educação para 2015, que era baixar o índice para 6,5%, a fim de erradicar o analfabetismo até 2024 (IBGE- Edição 2019). É um contexto importante a ser considerado quando analisamos os temas como: bem-estar, equilíbrio trabalho-vida e engajamento cívico.

⁹ Uma vez que existe disparidade na distribuição de renda, gera-se uma segregação no segmento de classes, tornando a classe subalterna excluídas dos direitos enquanto cidadão.



Esse dinheiro ajuda a viabilizar o funcionamento de segmentos produtivos de bens e serviços da economia nacional e a manter sustentáveis empregos e renda de outros milhões de brasileiros. Estes recursos suprem cerca de 20% da renda dos 10% mais pobres em nosso país. (CNAS- 2018).

Os programas estão presentes em cada um dos 5.570 municípios do Brasil e servem de ligação entre as políticas de Estado e a população, viabilizando o funcionamento de segmentos produtivos, ou seja, não atendem apenas aos seus beneficiários diretos, como também a outros milhões de trabalhadores que têm ocupação graças aos programas socioassistenciais.

No ano de 2016, o Bolsa Família¹⁰ (PBF) gerou retorno de R\$ 48,4 bilhões para o Produto Interno Bruto (PIB) e ampliou o consumo das famílias em R\$ 65,3 bilhões (CNAS 2018).

Logo abaixo é demonstrado o quanto os programas da assistência social, mais representativos no Brasil, custam proporcionalmente em relação ao PIB brasileiro.

¹⁰ O Programa Bolsa Família (PBF) estava em crescente participação na última década, buscando aumento na cobertura, porém a promulgação da EC 95/16 irá impactar nesta cobertura, que ao contrário de se expandir vai subtrair usuários que estão no programa. O CNAS (2018) apresenta o PBF como um serviço público diretamente associado ao enfrentamento na redução da pobreza: 80% dos benefícios são apropriados pelos 40% mais pobres do Brasil.



Gráfico 3 – Custo dos programas de transferência de renda – Bolsa Família e BPC¹¹.

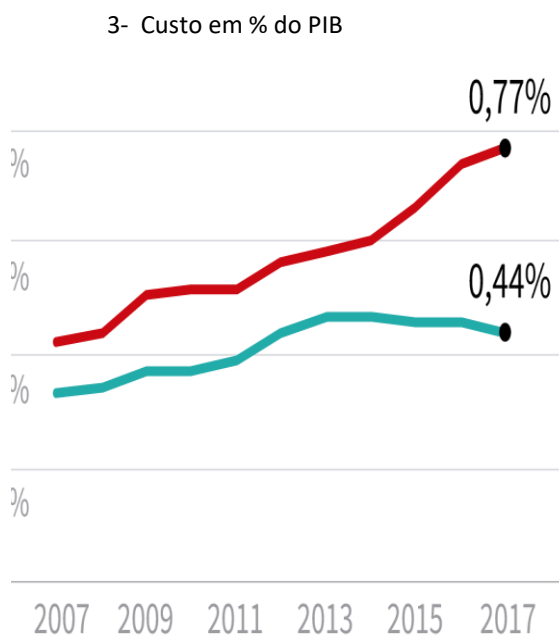
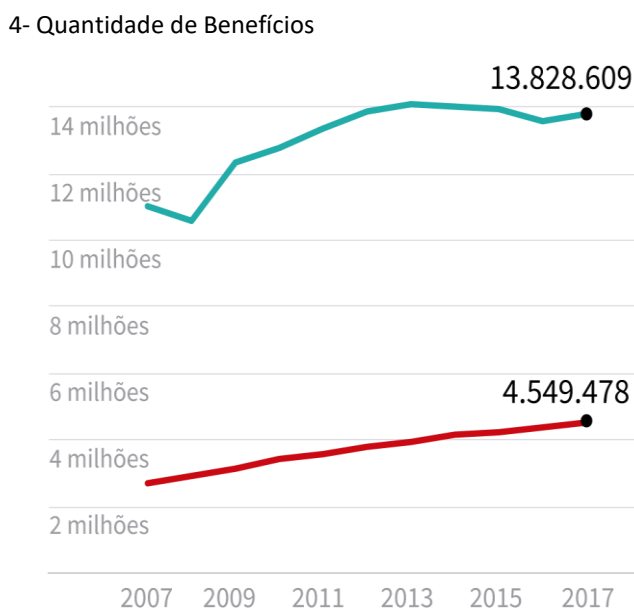


Gráfico 4 – Número de benefícios dos programas Bolsa Família e BPC.



Fonte: CNAS - 2018

Os números de beneficiários dos dois programas¹² são representativos em qualquer grandeza que sejam comparados, pois, superam a população do maior estado brasileiro São Paulo, além disso, são expressivos mesmo comparados a população de um país como a Espanha com 47 milhões de habitantes.

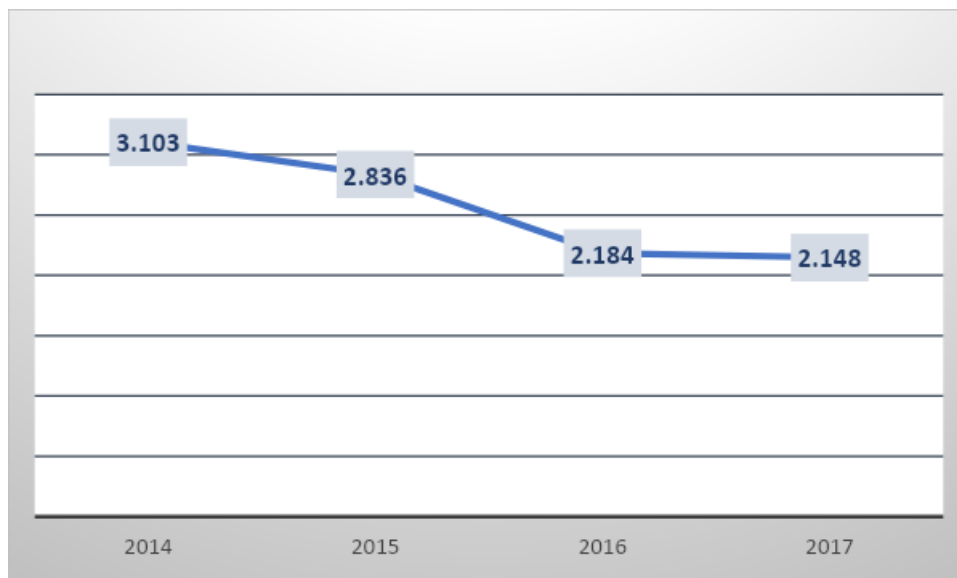
O PBF não só suporta as necessidades da população mais carente, bem como faz parte da rede montada pelas políticas de assistência social, que possibilitam aos Estados com maior quantidade de beneficiários, terem uma dinâmica social e econômica das famílias de baixa renda.

Face a crise que assola o Brasil, os recursos financeiros destinados aos programas sociais estão sendo cada vez mais demandados pela população, os recursos da assistência estão sofrendo cortes conforme o Gráfico 5, caracterizando o desmonte no sistema de proteção social do Brasil.

¹¹ O BPC atende 4,6 milhões de pessoas atualmente e tende a ampliar sua atuação devido ao envelhecimento da população. Essa ampliação está atrelada diretamente ao orçamento público, mais conhecido como “gastos sociais” e que indubitavelmente estão em risco devido o congelamento da EC 95/16.

¹² Constata-se que os programas de assistência social são determinantes na redução de perdas estruturais que precarizam os direitos fundamentais em condição de igualdade, além de estimularem a economia, melhorar a renda no combate à desigualdade social.

Gráfico 5 –Serviços, Programas e Projetos - CNAS¹³. (2018)



O levantamento de recursos financeiros demonstrados pelo CNAS, trazem o quanto as políticas sociais sofrem progressivamente um desfinanciamento por parte do Estado. Os recursos em 2017 apresentaram uma redução de 31% comparados ao ano de 2014.

Podemos aqui, observar a real inversão de valores. Tratando com submissão os direitos sociais à disponibilidade orçamentária e aos interesses econômicos, defendidos pelo Estado e pelo grande capital.

Considerações Finais

No capitalismo contemporâneo, se atribui uma característica marcante, onde o capital portador de juros retomou soberano, com grande interferência nas relações sociais, além de fazer capital sem passar pela produção.

Nas últimas décadas, “o capital financeiro ocupou o centro das determinações econômicas e sociais do capitalismo e se mundializou, seu campo de acumulação não mais apresenta fronteiras de qualquer ordem”. (MARQUES, 2018).

¹³ O Conselho Nacional de Assistência Social criado em 1993, é responsável pela coordenação da Política Nacional da Assistência Social do Brasil.



Esta realidade impõe mudanças perniciosas nas condições de vida da sociedade, e mais, inviabilizam a emancipação dos países dependentes e periféricos ¹⁴ do capitalismo central.

Faleiros (1991) apresenta a realidade brasileira com suas políticas sociais restritas:

Ao que nos remete, os países periféricos latino-americanos, como no caso do Brasil, o Estado de Bem Estar-Social não garante direitos universais de qualidade. Isto ocorre devido ao caráter desigual das políticas sociais, ora não universais, previstas como focalizadas; isto é, foca parcelas da população e direitos presumidos pela condição social, como exemplo, seguro aos trabalhadores ou leite e vacinas para as crianças (FALEIROS, 1991).

Tendo em vista a condição historicamente dependente e financeira dos países emergentes aos países centrais, a reestruturação produtiva que atingi os trabalhadores mundialmente e a imperativa determinação do neoliberalismo, deixa em evidência a subordinação dos Estados periféricos a globalização.

O capitalismo periférico tem uma forma específica de realização da doutrina neoliberal e da sua política econômica. Por ocupar posição subalterna no sistema econômico internacional, se caracteriza por significativa vulnerabilidade externa estrutural nas suas relações econômicas internacionais. Por fim, o modelo tem o capital financeiro e a lógica financeira como dominantes em sua dinâmica macroeconômica (FILGUEIRAS; GONÇALVES, 2007, p. 96).

Nessa realidade, o capital financeiro intensifica suas investidas de desmanche nas políticas sociais, sendo que não tem interesse que o Estado assuma a responsabilidade com o social e nem mesmo o financie, fazendo com que as classes subalternas se distanciem cada vez mais da possibilidade a equidade social e de renda.

Yazbek (2018^a, p.1893 apud DOWBOR, 2017, p. 28-29) destaca, “desde 2015, o 1% mais rico detinha mais riqueza que o resto do planeta. Atualmente, indivíduos detém a mesma riqueza que a metade mais pobre do mundo [...]”. Sendo importante destacar que “esta concentração não se deve apenas à especulação financeira, mas sua contribuição é dominante”.

Fica deflagrada assim um descolamento social de proporções enormes, onde temos uma riqueza concentrada que impossibilita acesso de uma maioria da população a seus direitos fundamentais.

Posto isso, de modo infeliz, somos atualmente considerados como um dos países mais desiguais do mundo, juntamente com países da África e do Oriente Médio.

¹⁴ O Estado periférico ou emergente, como no caso do Brasil, tem enfrentado desde sempre ditames do capital portador de juros, restringindo seu papel garantidor do modo de reprodução das relações de luta de classes.



Portanto, o presente estudo propôs trazer, uma reflexão sobre o mundo capitalista contemporâneo e as políticas sociais, sendo indissociável a análise da relação do Estado e a sociedade, os impactos nas classes subalternas e da lógica da nova morfologia do Capital nos países periféricos.

Referências

ANDRADE, Patrick Rodrigues; MARQUES, Rosa Maria. O capital como “antivalor”: considerações sobre a mercadoria-capital e o fetiche-perfeito. In: Anais do XXI Encontro Nacional de Economia Política. São Bernardo do Campo, 2016.

BANCO MUNDIAL. Disponível em: <https://www.worldbank.org/pt/country/brazil/overview>, Acesso em: 10 agosto 2019.

BEHRING, Elaine; BOSCHETTI, Ivanete. Política Social - fundamentos e história. 8. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

CNAS. Disponível em <http://mds.gov.br/assuntos/assistencia-social/gestao-dos-suas/financiamento/repases/fundo-a-fundo>. Acesso em: 12 setembro 2019.

FALEIROS, V. P. O que é a política social. São Paulo: Brasiliense, 1991.

FILGUEIRAS, Luiz; GONÇALVES, Reinaldo. Desestruturação do trabalho e política social. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/oldroot/hpp/intranet/pdfs/desestruturacao_do_trabalho_e_politica_social_abril_2009.pdf. Acesso em 11 agosto 2019.

IBGE. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/condicoes-de-vida-desigualdade-e-pobreza.html>. Acesso em: 29 agosto 2019.

IAMAMOTO, M. V. Serviço Social em tempo de capital fetiche: capital financeiro, trabalho e questão social. 2ª Ed. São Paulo: Cortez, 2008.

LEÃO, Geraldo. Quando a desigualdade interroga a formação docente. São Paulo: Autêntica, 2008.

MARQUES, Rosa Maria. O Capitalismo financeiro e as políticas sociais: a nova face da contemporaneidade. In: RAICHELIS, R; VICENTE, D; ALBURQUEQUE, V. (org.) A Nova morfologia do trabalho no Serviço Social. São Paulo: Cortez, 2018.p.108-125.



OECD- Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico. Relatório Econômico Brasil 2018. Disponível em: <http://www.oecd.org/economy/brazil-economic-snapshot/>. Acesso em: 26 agosto 2019.

RAICHELIS, R.; YAZBEK, M. C. Estudo avaliativo da implementação - Sistema Único de Assistência Social: proposta de investigação em desenvolvimento. In: ENCONTRO NACIONAL PESQUISADORES - SERVIÇO SOCIAL, 16. Vitória: UFES, 2018.

YAZBEK, Maria Carmelita. Proteção Social e Crise no Brasil Contemporâneo. In: RAICHELIS, R; VICENTE, D; ALBURQUEQUE, V. (org.) A Nova morfologia do trabalho no Serviço Social. São Paulo: Cortez, 2018a, p.88-107.

_____. Serviço Social, Questão Social e Políticas Sociais em tempos de degradação do trabalho humano, sob o domínio do capital financeiro. Serv. Soc. Rev., Londrina, v. 21, n. 1, p. 183-194, jul/dez.2018b.



As contribuições eleitorais e os incentivos fiscais à inovação no Brasil

AUTOR(a)

Felippe Clemente é pós-doutorando em economia pelo Departamento de Economia da Universidade Federal de Viçosa, e Evaldo Henrique da Silva é professor associado do Departamento de Economia da Universidade Federal de Viçosa.

RESUMO

O propósito desse artigo foi investigar a relação entre participação dos parlamentares nas discussões da Lei do Bem e as contribuições de campanha recebidas na 52ª Legislatura, eleitos no ano de 2002. A metodologia do trabalho baseou-se em três etapas: i) verificação do número de sessões parlamentares necessárias à aprovação da Lei do Bem; ii) assiduidade dos parlamentares nas sessões de votação; e iii) investigação das contribuições de campanha dos congressistas mais assíduos.. Para complementar, foram analisadas reportagens contendo informações e sinalizações a respeito da Lei do Bem. Os resultados principais apontam para coordenação entre grupos de interesses e trâmites do projeto de lei no Congresso Nacional, destacando participação expressiva das grandes empresas e indústrias nacionais e estrangeiras, que seriam as mais beneficiadas com a proposta de isenção fiscal, caso a lei fosse (como foi) aprovada. Conclui-se, portanto, que entender comportamentos coordenados ex-ante à promulgação de uma determinada lei facilita na compreensão da sua eficácia (ou falta) ex-post.

Palavras-chave: Contribuições de campanha, Lei do Bem, inovação.

JEL: O; O3

ABSTRACT

We purpose to investigate the relation between participation of parliamentarians in the discussions of the Lei do Bem and the political contributions received in the 52nd Legislature, elected in the year 2002. The methodology of the work was based on three stages: i) parliamentary session's necessary for the approval of the Lei do Bem; ii) attendance of parliamentarians at voting sessions; and iii) investigation of the political contributions of the most frequent congressmen. To complement, were analyzed reports containing information and signs regarding the Lei do Bem. The main results point to coordination between interest groups and procedures of the bill in the National Congress, highlighting the significant participation of large national and foreign companies and industries, which would benefit most from the proposed tax exemption if the law was (as it was) approved. It is

concluded, therefore, that understanding coordinated behavior ex-ante to the enactment of a given law facilitates the understanding of its ex post effectiveness (or lack thereof).

Keywords: Political contributions, Lei do Bem, innovation

Introdução

Do ponto de vista teórico, os cientistas debruçam-se, há algum tempo, sobre os efeitos e a dinâmica das contribuições financeiras em campanhas eleitorais, procurando verificar se as contribuições financeiras afetam os resultados nas urnas e no Congresso, ou seja, se a quantidade de recursos é traduzida em favorecimentos ao se elaborar uma lei ou medida provisória. (JACOBSON, 1980; 1987; 1990; PEREIRA; RENNÓ, 2007; 2007).

Entretanto, como apontado por Samuels (2001), os principais argumentos que explicam a lógica da relação dinheiro-votos-favorecimento no sistema norte-americano parecem não funcionar tão bem para o caso brasileiro. A exemplo dos Estados Unidos, os candidatos beneficiam-se de maneira diferenciada dos recursos de campanha: os candidatos à reeleição beneficiam-se menos, porque trazem uma vantagem original de seus mandatos, que reduz o impacto do financiamento eleitoral no período de campanha e pós-eleições. Como os candidatos à primeira eleição são menos conhecidos, o impacto do financiamento nas suas campanhas e também no pós-eleição é mais significativo. No Brasil, por sua vez, não haveria incentivos à construção de carreiras no poder legislativo, dada a centralidade do poder executivo, a adoção de um sistema eleitoral proporcional de lista aberta, a grande magnitude dos distritos, o alto número de candidatos e a baixa capacidade agregadora dos partidos (PEREIRA e RENNÓ, 2007). O mercado político brasileiro é, portanto, de alto risco: todos os candidatos traduziriam igualmente recursos em votos e influenciariam nas votações dos atos legislativos em favorecimento a determinados grupos de interesses. (Lemos et. al., 2010).

No campo das Ciências Econômicas, o trabalho seminal de GROSSMAN e HELPMAN (1994), baseado na teoria da proteção endógena, enfatiza os especiais grupos de interesses como influenciadores nas decisões políticas, colocando para o governo um trade-off entre analisar a demanda dos grupos de interesse e implementar custosas políticas sociais. A influência desses grupos surge na participação efetiva dos processos políticos e nas contribuições de campanhas oferecidas, as quais são muito apreciadas por candidatos políticos que competem por um cargo público. Essas disputas fazem os partidos anunciarem as melhores propostas a serem implementadas se eleitos, atraindo para si as contribuições vindas dos grupos de interesse. A partir desse “menu”, os grupos analisam as melhores propostas e contribuem com um determinado recurso, possibilitando aos partidos influenciar votos e divulgar imperfeições dos partidos opostos, ou seja, o objetivo das contribuições de campanha é influenciar os resultados eleitorais. Além disso, o governo maximiza suas políticas de forma a garantir sua reeleição, mesmo que essas criem um grande peso morto na



economia. Portanto, a competição política torna-se a mais importante explicação para a endogeneidade das políticas econômicas (Silva Júnior, 2011).

Como as políticas passam a ser determinadas endógenamente, estas recebem diversos suportes políticos que as orientam, como o melhor instrumento a ser utilizado para determinada política ou as indústrias que serão beneficiadas. Essa evidência deixa claro que o governo não pode fazer escolhas isoladamente, mas sim deve escolher políticas adequadas para competir com a oposição e influenciar os eleitores. Após essa análise, o objetivo passa a ser explicar o equilíbrio da proteção endógena, o qual tenta mostrar como grupos de interesses participam do processo político através da concessão de benefícios privados e como lobbies possuem preferências em escolher tipos de políticas (Grossman e Helpman, 1994).

O modelo não explica apenas o peso dado pelo governo aos diferentes grupos da sociedade, mas a atenção especial que o setor público dá para os particulares grupos de interesse, que ofertam contribuições políticas necessárias para o potencial uso deste recurso pelos candidatos políticos. Os lobbies, que são representantes dos interesses das indústrias, contribuem para o governo escolher políticas econômicas adequadas de forma a maximizar a soma do bem-estar social e o total das contribuições. Os grupos de interesse, então, fazem suas escolhas ótimas dando as contribuições prometidas, influenciando no resultado eleitoral, pois assim o “protection for sale” viria como um “presente” pelas contribuições de campanha. Com isso, dada a escolha da política, os lobbies fazem determinadas contribuições, maximizando suas escolhas. Os autores assemelham esse “menu” oferecido pelo governo como um leilão, onde os grupos de interesses pagam uma determinada quantia de acordo com o interesse (Cardoso e Silva Júnior, 2013).

Diversos trabalhos utilizam do modelo seminal de Grossman-Helpman para aplicações aos setores econômicos influenciam a arena política em busca de proteção comercial, principalmente os setores que competem em estruturas de mercados oligopolistas (Goldberg, Maggi, 1999; Bohara, Gawande, 2004; Eicher, Osang, 2002; Hoffman, 2007, Silva Júnior, 2011, Cardoso, Silva Júnior, 2013). Para o Brasil, Cardoso e Silva Júnior (2013) observaram que as empresas são responsáveis por grande parte das doações recebidas pelos candidatos em todos os cargos no Brasil, com exceção para a Presidência, no ano de 2006, em que as doações dos partidos representaram mais de 95% das doações. Este aumento significativo das contribuições dos partidos nas eleições de 2006, em parte, se justifica pelo fato de o partido de situação ter candidato à Presidência com elevada probabilidade de reeleição e tendência de manutenção da política econômica implementada nos anos de 1994-1998. Como havia a manutenção de alguns interesses já contratados entre agentes e principais, a saída foi buscar recursos junto aos próprios partidos.

O que se observa, portanto, é a endogeneidade da política econômica face aos movimentos ocasionados na esfera política. Deve-se observar, primeiramente, o funcionamento dos fóruns políticos para que se possa compreender como as decisões econômicas são influenciadas por decisões políticas.

Dentre essas políticas econômicas, vale mencionar o sistema de inovação brasileiro. Em



2004 e 2005, tardiamente, o Brasil reformulou seu aparato institucional para a inovação, a fim de se aproximar das convenções da OCDE e do Manual de Frascati. A Lei de Inovação (2004) e a Lei do Bem (2005) reduziram algumas barreiras institucionais à inovação, forneceram incentivos à cooperação entre universidades e empresas e modificaram o acesso aos incentivos fiscais à inovação.

Entretanto, conforme destaca Zucoloto (2008), a Lei do Bem possui alguns entraves. Análise preliminar sugere que este instrumento ainda não foi capaz de estimular a diversificação setorial destes investimentos no Brasil, dado que seus benefícios são majoritariamente capturados por setores que já desenvolviam esta atividade. De acordo com Clemente e Silva (2017), uma das causas pode consistir na presença de risco moral (*moral hazard*)¹ entre governo e beneficiários da Lei do Bem.

Diversas pesquisas apontam que a Lei do Bem é um instrumento promissor, dado que o número de empresas e volume de incentivo tem aumentado desde sua criação. O problema maior está concentrado no fato das empresas que mais fazem P&D acessarem os incentivos fiscais concedidos via Lei do Bem. Isso nos leva ao seguinte questionamento: É possível observar vantagens institucionais e jurídicas às empresas que desenvolvem P&D no Brasil em troca de financiamento de campanhas dos parlamentares?

Diante do exposto, faz-se necessário uma melhor compreensão dessa relação entre os políticos, de um lado, e os grupos de interesses pela Lei do Bem, do outro. A partir disto, os seguintes questionamentos orientaram o desenvolvimento deste trabalho: como os parlamentares participaram dos trâmites para a aprovação da Lei do Bem? Qual a composição das contribuições de campanha dos parlamentares que mais se engajaram para que a Lei fosse aprovada e sancionada nessa formulação?

No âmbito dos grupos de interesses, o objetivo geral do trabalho é, então, investigar a relação entre participação dos parlamentares nas discussões da Lei do Bem e as contribuições de campanha recebidas. Para tal, este trabalho está dividido nas seções seguintes, além desta introdução: a seção 2 apresenta uma análise jurídico-econômica da lei do Bem; a seção 3 o referencial teórico sobre o debate existente acerca do financiamento das campanhas; a seção 4 apresenta a metodologia e a estratégia empírica adotadas; os resultados são discutidos na seção 5; e, finalmente, as considerações finais são apresentadas na última seção.

Análise Jurídico-Econômica da Lei do Bem

¹ O conceito de *moral hazard* se refere à possibilidade de que um agente mude seu comportamento de acordo com os diferentes contextos após o estabelecimento de uma regra ou uma lei. Ele é relacionado à informação assimétrica, uma situação na qual uma parte na transação possui mais informações que a outra. Um caso especial de risco moral é chamado problema agente-principal, onde uma parte, chamado de agente, age no interesse da outra parte, chamada de principal. O agente pode ter um incentivo ou tendência de agir inapropriadamente do ponto de vista do principal, se os interesses do agente e do principal não estiverem alinhados. O agente normalmente tem mais informações sobre suas ações ou intenções do que o principal, porque o principal normalmente não pode monitorar perfeitamente o agente (Clemente e Silva Júnior, 2012).



Diversos trabalhos apontam para a divergência entre o discurso a favor da Lei do Bem e os resultados obtidos após sua promulgação. Essa seção objetiva evidenciar os principais estudos que abordam essa temática.

Araújo (2009) analisa os primeiros anos após sanção da Lei do Bem e tece diversos comentários acerca dos entraves encontrados. Uma vez que os incentivos da Lei não demandam autorização prévia, o número de firmas que os utilizam deveria ser mais próximo do próprio número de empresas que desenvolvem atividades de P&D. Além disso, deveria haver incentivos especiais para pequenas e médias empresas que optam pelo sistema de lucro real; de outra maneira, elas continuarão relativamente desfavorecidas com respeito aos incentivos fiscais à inovação. O segundo aspecto levantado pelo autor diz respeito às recomendações de política e às inferências de causalidade. As nações intensivas em P&D – como Alemanha, Finlândia e Estados Unidos – não proveem incentivos vultosos à P&D por meio de seu sistema tributário. Por seu turno, países como Noruega, França, Coreia do Sul e Canadá utilizam-se amplamente deste mecanismo. Ter um ambiente tributário favorável à P&D não é uma condição necessária, tampouco suficiente, para transformar uma nação em intensiva em conhecimento. As nações que escolhem não fornecer incentivos maciços por meio de seu sistema tributário geralmente estimulam a inovação por outros mecanismos. Cada país deve escolher a melhor combinação entre as diferentes formas de incentivar a inovação e fortalecer seu sistema nacional de inovação. Isso deve ser utilizado também pelo Brasil.

Júnior et al (2016) analisam a efetividade da Lei do Bem e chegam a conclusões semelhantes às de Araújo (2009). Os autores destacam que à medida que o conhecimento do instrumento de incentivo aumenta e os ganhos de expertise em sua obtenção vão aumentando, é importante atentar para a intensificação da utilização do instrumento. É necessário ampliar a capacidade de utilização do benefício fiscal, alargando não apenas sua base de beneficiárias, mas permitindo sua plena utilização por parte das firmas. Isso envolve maior esclarecimento e melhor regulamentação por parte dos executores da lei (MCTI e Receita Federal). Adicionalmente, é necessário pensar em alterações futuras da lei, a fim de preservar o incentivo à medida que os seus retornos vão se reduzindo. Nesse sentido, é importante refletir sobre regras de utilização baseadas no incremento em gastos de P&D, em vez da isenção fiscal baseada no total de gastos realizados, ou variações nos determinantes do custo de uso do capital. Ou seja, ainda que esses resultados apontem para a efetividade do benefício fiscal, é importante não se perder de vista o constante processo de aperfeiçoamento do instrumento, discutindo as alternativas de aprimoramentos para evitar seu esgotamento.

Oliveira et al (2017) estudaram as razões da não-utilização dos incentivos oferecidos pela Lei do Bem pelas empresas. Concluíram que as companhias que investiram em P&D e não se utilizaram da Lei do Bem não se beneficiaram ou porque estavam com problemas fiscais, ou porque fecharam o ano de 2010 com prejuízo fiscal. Esta conclusão suscita reflexões pelas entidades governamentais, pois as empresas podem estar nesta condição temporariamente. Acredita-se que a



restrição poderia ser aplicada apenas às empresas que já viessem apresentando prejuízo fiscal há mais de três anos seguidos. Ressaltaram, ainda, que dois pressupostos foram confirmados, ou seja, o desconhecimento da Lei do Bem e o não atendimento burocrático das exigências da Lei foram motivos para o não aproveitamento dos benefícios da Lei do Bem.

No âmbito jurídico, Harada (2006) discute a MP do Bem e os princípios do direito relacionados à especialidade dos incentivos fiscais e juiz natural. Para o autor, a Lei do Bem ressuscitou parcialmente o art. 68 da caducada MP 252/02, em que constava delegação ilegal, inconstitucional e absurda ao Ministro da Fazenda para criar “turmas especiais” com a finalidade de julgar determinados casos que o Ministro houver por bem especificar, em função de matéria e do valor envolvidos. A supressão de expressão “em função de matéria e do valor”, seguida de introdução da expressão “valores reduzidos ou matéria recorrente ou de baixa complexidade”, passou despercebida pela maioria dos parlamentares que rejeitavam a redação original, a qual estava na MP 252/05.

Cardoso (2006) analisa a Lei do Bem sob a ótica do Simples Nacional, que objetiva equilibrar a concorrência destas espécies empresariais às demais espécies societárias formadas pelos grandes agentes econômicos. A autora conclui que a MP do Bem, convertida na lei 11.196/05, não beneficiou os micro e pequenos empresários, tendo apenas corrigido distorções em observância aos princípios e regras constitucionais. Ao corrigir a base de cálculo, percebeu-se que o governo procurou meios de compensar a “perda na arrecadação”, inserindo nas normas publicadas nos fatídicos últimos dias do ano regras que geram a contrapartida em receitas públicas. Isso se mostrou claro com a MP 275/05, que aumentou as alíquotas das microempresas e empresas de pequeno porte.

Os trabalhos supracitados demonstram que tanto do ponto de vista econômico quanto jurídico, a Lei do Bem possui severas distorções, que invalida, em diversos aspectos, o discurso feito no ano de 2005, que a Lei viria para transportar o Brasil para um patamar mais elevado no que tange a inovação e tecnologia.

2. Referencial Teórico

Influência é geralmente entendida como a capacidade de um ator para dar forma a uma decisão de acordo com suas preferências, ou, em outras palavras, uma relação causal entre as preferências de um ator em relação a um resultado e o resultado em si (NAGEL, 1975). A medição de influência de grupos de interesse é reconhecidamente um trabalho difícil, não se distanciando, em verdade, de estudos que ambicionam medir impacto e causalidades de fenômenos sociais.

Diversas questões podem ser levantadas antes de observarmos os limites dos métodos existentes para medir influência. A primeira questão é a definição de grupos de interesse. O segundo ponto importante é observar propriamente o objetivo aparentemente inquestionável: a influência. A análise de Lowery (2007) buscou responder a pergunta seminal “Por que grupos se organizam para fazer lobby?”. Sua teoria polemizou uma premissa aparentemente óbvia: a de que os grupos de interesse têm como finalidade principal influenciar políticas públicas. O autor traz como elemento



complicador o fato de que alguns grupos têm outras motivações, como por exemplo sobreviver. A teoria desenvolvida por Lowery (2007) se dá a partir de uma análise com “multi-objetivos” e “multi-contextos” reforçando esta última na compreensão do comportamento organizacional.

Diversos autores ressaltam a dificuldade em se medir a influência. Para Dür (2007) as dificuldades podem ser de três naturezas:

- a) A inexistência de um canal único de influência, ou seja, os canais podem ser diversos, o que dificulta precisar de onde veio à influência;
- b) A ocorrência de ações de lobby com agendas opostas. Essa dificuldade teria como elemento principal a afirmação de que mesmo que um grupo de interesse não tenha conseguido alcançar um resultado na direção ideal, não significa necessariamente, que o grupo não tenha influenciado o processo;
- c) Em terceiro lugar, a influência pode ser exercida em diferentes fases do processo político: na fase de definição da agenda política, na fase das decisões finais, ou quando as decisões são efetivamente implementadas.

Essa influência no Poder Legislativo está intrinsecamente relacionada com o pressuposto de que há claro vínculo com doações privadas e gastos de campanha. Alguns teóricos desenvolvem estudos dessa natureza centrados em candidatos; ou seja, para o sucesso eleitoral, são mais importantes os fatores individuais dos candidatos do que os fatores partidários (programa, ideologia) ou o desempenho na arena legislativa (MAYHEW, 2004). Dessa forma, pode-se afirmar que o maior interessado na vitória de cada candidato é ele mesmo (AMES, 2003).

Por seu turno, os doadores são atores fundamentais para os processos eleitorais. Em muitos casos, determinam não só quanto dinheiro haverá nas eleições, mas também a própria seleção dos candidatos, já que muitos candidatos dependem diretamente das doações (JACOBSON, 1980).

Um grande avanço no debate sobre dinheiro e eleições decorreu do trabalho de Jacobson (1990), que percebeu uma variável-chave para explicar a variação do uso do dinheiro, dos resultados nas campanhas e das influências pós-eleições nos Estados Unidos. Segundo Jacobson, a reeleição é a variável que mais afeta a habilidade de obtenção do dinheiro nas campanhas. Seus achados sugerem que a tarefa de conseguir recursos é fundamentalmente diferente entre os candidatos à reeleição e os candidatos "novatos" (JACOBSON, 1990; MAYHEW, 2004).

As chances de um candidato à reeleição seriam, em princípio, maiores do que as do novato, porque deriva de vantagens anteriores (franquias, ter seu nome conhecido e veiculado durante o mandato, etc). Entretanto, a desvantagem do novato tende a desaparecer em situações em que não há competição entre antigos e novatos, mas entre apenas nomes novos.

Entretanto, ao se averiguar esse comportamento para o Brasil, deve-se relativizar, posto que a taxa de renovação norte-americana é de menos de 10% ao passo que no Brasil, essa taxa, na média das eleições de 1990, 1994, 1998, 2002 e 2006, para a Câmara dos Deputados, foi de 50,5%. O seu menor valor foi de 44%, em 1998 (Lemos et. al., 2010).

No Brasil, os primeiros trabalhos relacionando dinheiro, eleições e influências são de



Samuels (2001). Seus estudos exploraram os dados das prestações de contas dos candidatos das eleições de 1994 e 1998, disponíveis no Tribunal Superior Eleitoral – TSE. O autor conclui que os gastos influenciam os resultados nas campanhas brasileiras: 1% de gasto adicional, referido ao valor total da campanha, no estado (o distrito eleitoral dos congressistas), aumenta em 0,5% os votos do candidato, como porcentagem do total. Além disso, ser ou não deputado (ele excluiu o Senado de seu estudo) não altera o ponto de partida

Assim, o argumento de Samuels (2001) apoia fortemente a tese de que recursos financeiros estão positivamente correlacionados com vitórias eleitorais e com as influências, e que isso, percebido pelos atores, leva-os a tentar arrecadar e gastar o máximo possível, na expectativa de ganharem mais votos.

Posteriormente, Pereira e Rennó (2007) também dialogaram com o tema do impacto das influências no sucesso eleitoral dos candidatos à Câmara dos Deputados. Os autores revisitaram os argumentos anteriores e debateram os condicionantes do sucesso eleitoral nas eleições de 1998 e 2002. Encontram, por exemplo, que uma variável interveniente importante é o fato de o Presidente estar concorrendo à reeleição. Quanto aos gastos, revelam que, nas eleições de 1998, "quem gastou mais, obteve mais votos na eleição anterior, concentrou menos votos e mudou menos de partido, tem maior chance de ser reeleito" (PEREIRA e RENNÓ, 2007).

Tais referências indicam a existência de uma rica e variada literatura sobre o papel da influência nas eleições norte-americanas, em particular para o Congresso, mas uma baixa exploração do tema, no Brasil, com uma produção bibliográfica ainda pequena. Vale, então, examinar os dados agregados na busca de padrões que desvelem como se configuram as relações entre os recursos de campanha e as influências acometidas pelos parlamentares pós-eleições.

No âmbito político-econômico, para se entender como os grupos de interesses formam coalizões para influenciar o processo de decisão coletiva, Laffont (2000) apresenta um modelo no qual é possível correlacionar as informações privadas de dois grupos de interesses e a formação de coalizões entre os agentes.

Inicialmente, considera-se o caso em que existe um principal e dois políticos que oferecem os insumos necessários para a realização do processo legislativo. O principal quer produzir uma quantidade do bem final, cujo insumo (bem 1) é produzido pelo agente 1. As unidades do bem 1 são, então, utilizadas pelo agente 2 para produzir uma quantidade de um bem final (bem 2). Imagine-se, agora, que o principal queira um determinado benefício advindo de uma lei, que deve ser proposta por um deputado ou senador e, em seguida, aprovada por seus demais colegas. Dessa forma, o principal oferta uma determinada quantia em termos de campanha eleitoral e os agentes (políticos), se aceitam, comprometem-se a votar leis que beneficiem os contribuintes de campanha. Cardoso e Silva Júnior (2013) aplicaram o conceito de Laffont (2000) para o Brasil e constataram que, entre os principais, as relações foram predominantemente não recíprocas, o que implica a formação de grupos pouco coesos e com baixa reciprocidade entre si. Tais evidências indicaram um aumento da pressão por interesses exercidos sobre os agentes através da estratégia individual, num esquema



não cooperativo. Por outro lado, para os agentes, verificou-se uma maior reciprocidade intra-blocos, apontando para a formação de grupos coesos e, conseqüentemente, mais ativos. No caso dos agentes, em que o poder seria mais diluído e a aprovação de matérias dependeria de um esforço coalizacional entre os grupos, as evidências mostraram que os senadores tendem a formar coalizões e articulações políticas entre as diversas classes, em contraposto ao que foi observado para os deputados. Assim, as redes de relações para os senadores são mais expandidas, enquanto para os deputados se concentram entre os participantes de cada classe sem quaisquer extrapolações. A despeito disso, foi observado um aumento da conexão entre os grupos, para senadores e deputados, que pode ser resultado de um dispêndio maior de recursos, a fim de obter o mecanismo ótimo em que o controle dos agentes seja factível a partir da identificação das probabilidades elevadas, o que deixa claro a formação de grupos de interesse e influências políticas sobre o Congresso Nacional.

Metodologia

O método a seguir foi desenvolvido com o propósito de estudar a composição das contribuições de campanha dos congressistas que participaram efetivamente na votação e aprovação da Lei do Bem, em 2005. Os congressistas participantes fazem parte da 52ª Legislatura e foram eleitos nas eleições nacionais do ano de 2002.

Estruturou-se a metodologia em três etapas:

- 1) Verificação do número de sessões parlamentares necessárias à aprovação da Lei do Bem.
- 2) Assiduidade dos parlamentares nas sessões de votação.
- 3) Investigação das contribuições de campanha dos congressistas mais assíduos.

Na Etapa 1, investigou-se o número de sessões que foram necessárias para que a Lei fosse sancionada pelo presidente da República. No total, o trâmite da Lei do Bem ocorreu em um total de 13 sessões conforme Tabela 1.

A etapa 2 consistiu em verificar a assiduidade dos congressistas às votações nas sessões que traziam, como pauta, a Lei do Bem, na época Medida Provisória, número 255.

No total, 521 parlamentares participaram em alguma sessão de votação da MPV 255, no período de maio a novembro de 2005. A Tabela 2 traz informações acerca da participação dos parlamentares às sessões de votação.

Tabela 1 – Trâmite do Congresso Nacional para aprovação da Lei do Bem

Data	Seção
04/05/2005	PLENÁRIO (PLEN) • Apresentação da Medida Provisória, MPV 255/2005, pelo Poder Executivo
18/08/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria não apreciada em face da não conclusão da apreciação da MPV 252/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado. DCD 19 08 05 PÁG 40 621 COL 02.
23/08/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 251/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado. DCD 31 08 05 PÁG 43008 COL 01.
25/08/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 252/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado. DCD 26 08 05 PÁG 42 282 COL 01.
30/08/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 251/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado. DCD 31 08 05 PÁG 43008 COL 01.
31/08/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 252/05, item 02 da pauta, com prazo encerrado. DCD 01 09 05 PÁG 43 250 COL 01.
01/09/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 252/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado. DCD 02 09 05 PÁG 43 424 COL 01.
15/09/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Matéria apreciada em face da conclusão da apreciação da MPV 252/05, item 01 da pauta, com prazo encerrado.
20/09/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Parecer proferido em Plenário pelo Relator, Dep. Dr. Benedito Dias (PP-AP), pela Comissão Mista, que conclui pelo atendimento dos pressupostos constitucionais de relevância e urgência; pela constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa desta e das Emendas de nºs 1 a 8; pela adequação financeira e orçamentária desta e das Emendas de nºs 1 a 4 e 6 a 8, pela inadequação financeira e orçamentária da Emenda de nº 5; e, no mérito, pela aprovação desta e das Emendas de nºs 3, 6, 7 e 8, na forma do Projeto de Lei de Conversão apresentado, e pela rejeição das Emendas de nºs 1, 2, 4 e 5.
21/09/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa • Discutiram a Matéria: Dep. Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR), Dep. Ricardo Barros (PP-PR) e Dep. Tarcísio Zimmermann.
27/09/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa Retirado de Ofício, o Requerimento do Dep. Fernando Ferro, na qualidade de Líder do PT, que solicita preferência para que a pauta seja apreciada na seguinte ordem: 1- MPV 255/05; 2- MPV 257/05; 3- MPV 259/05; 4- MPV 256/05; e 5- MPV 258/05, renumerando-se os demais itens.
04/10/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 14:00 Sessão - Deliberativa Aprovada a Medida Provisória nº 255, de 2005, na forma dos arts. 1º ao 5º e 17 do Projeto de Lei de Conversão nº 25, de 2005.
27/10/2005	PLENÁRIO (PLEN) - 09:00 Sessão - Deliberativa • Discussão em turno único do Projeto de Lei de Conversão nº 28, de 2005, do Senado Federal.
21/11/2005	Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA) • Transformado na Lei Ordinária 11196/05. DOU 22 11 05 PÁG 01 COL 01. Vetado parcialmente. MSC nº 783/05-PE. Razões do veto: DOU 22 11 05 PÁG 15 COL 01.

Fonte: Congresso Nacional.

Tabela 2 - Assiduidade dos parlamentares nas sessões de votação

Número de Sessões	Participação dos Parlamentares	%
1	5	8%
2	3	15%
3	8	23%
4	5	31%
5	10	38%
6	20	46%
7	23	54%
8	37	62%
9	54	69%
10	75	77%
11	83	85%
12	122	92%
13	76	100%

Fonte: Congresso Nacional

Para questão de análise, na etapa 3, objetivou-se investigar as contribuições de campanha dos parlamentares que tiveram alto engajamento em participar de todo o trâmite para que a Lei do Bem fosse aprovada. Considerou-se, então, o total de 198 congressistas, sendo que 122 e 76 deles participaram de 12 e 13 sessões, respectivamente. Ou seja, 122 parlamentares tiveram 92% de presença e 76 tiveram 100% de presença nas sessões legislativas para aprovação da Lei de Bem (MPV- 255).

No período de junho a dezembro de 2002, os 198 parlamentares receberam doações de campanha de 6.901 pessoas, dentre pessoas físicas e jurídicas, num montante de R\$ 36.065.106,84. Os dados acerca das contribuições de campanha dos parlamentares da 52ª Legislatura, de 2002, foram extraídos da base de dados do Tribunal Superior Eleitoral (TSE).

De forma a dar suporte ao procedimento supracitado, empregou-se o quadro metodológico proposto por Betsill e Corell (2001) e utilizado por Reis (2017) (Tabela 3).

Nessa etapa, a pesquisa contou com o levantamento de matérias, artigos, editoriais e demais peças jornalísticas de dois jornais selecionados: Folha de São Paulo e o Estado de São Paulo no período compreendido entre 2000 e 2005.

A metodologia empregada da busca dos jornais teve como função apontar quais grupos de pressão efetivamente logrou encontrar espaço em grandes jornais para expor suas ideias e pontos de vista sobre a matéria do projeto de lei, a partir de textos autorais. Foram considerados todos os artigos do Jornal Estado de São Paulo e Folha de São Paulo publicados sobre o tema entre 2000 e 2005.

Tabela 3 - Quadro metodológico proposto por Betsill e Corell (2001)

	Transmissão Intencional de Informação	Comportamento dos tomadores de decisão
	<i>Participação dos Grupos/Preferências dos Grupos</i>	<i>Alcance de Metas</i>
Tipo de Informação	<p>Acesso</p> <p>Que oportunidades tiveram os grupos em transmitir informações aos tomadores de decisão?</p> <p>Objetivos</p> <p>Quais eram os objetivos dos grupos de interesse em relação ao texto da lei (principais propostas e oposições)?</p>	<p>Processo</p> <p>A Comissão Especial/Plenário da Câmara discutiu algum tema ou proposta trazida por um grupo de interesse?</p> <p>Resultados</p> <p>O resultado final refletiu as preferências de grupos de interesse? Quais?</p>
Fontes de Informação	<i>Fontes Secundárias:</i> matérias de jornal, artigos de opinião em jornais nacionais, literatura especializada.	
Metodologia	<p><i>Process-Tracing:</i> Que mecanismos causais ligam a participação de grupos de interesse com a sua influência?</p> <p>Grau de Preferência Alcançada: Até que ponto os grupos de interesse tiveram suas preferências refletidas no resultado político final?</p>	

Fonte: Reis (2017).

Resultado e discussão

Os resultados do trabalho remetem aos parlamentares que participaram efetivamente do trâmite da Lei do Bem, aprovada em 21 de novembro de 2005, após treze sessões na Câmara dos Deputados. No total, 198 parlamentares estiverem presentes em todas as fases de aprovação da referida Lei, sendo 122 e 76 representantes com 92% e 100%, respectivamente, de presença nas treze seções. A Figura 1 abaixo mostra a filiação partidária desses parlamentares:

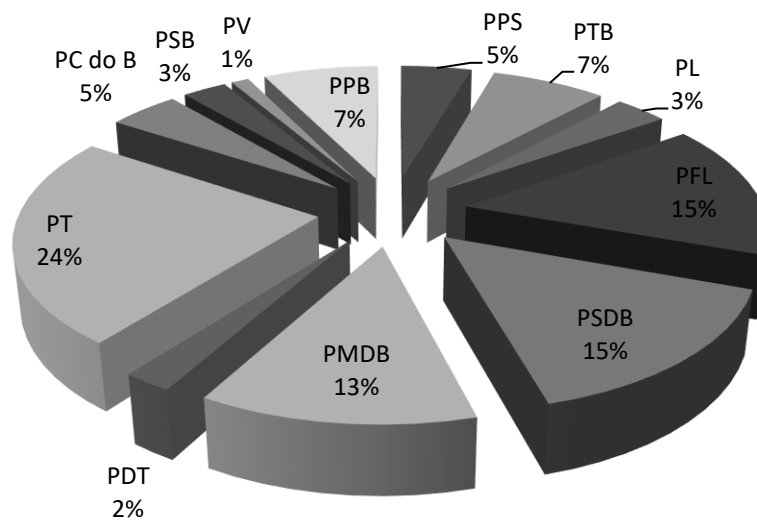


Figura 1 – Filiação partidária dos parlamentares presentes nas seções de aprovação da Lei do Bem.
Fonte: Resultados da Pesquisa.

Observa-se presença significativa dos parlamentares filiados ao Partido dos Trabalhadores (PT) com 24%, seguidos dos Partidos Socialista Democrático Brasileiro (PSDB) e da Frente Liberal, ambos com 15%. O Partido do Movimento Democrático Brasileiro (PMDB) teve 13% de representação durante o trâmite de aprovação o projeto da Lei do Bem. O que se observa, no geral, é uma participação heterogênea dos partidos das mais diferentes ideologias políticas, o que confirma em parte a tese de Lemos et.al. (2010), que no mercado político brasileiro o dinheiro teria a mesma importância para todos os candidatos.

A Figura 2 mostra a origem da receita obtida pelos parlamentares que participaram ativamente da aprovação da Lei do Bem. Observa-se que a fonte dos recursos para as candidaturas foram oriundas das empresas e pessoas jurídicas no Brasil, com 66% de participação. Cardoso e Silva Júnior (2013) também evidenciaram que os doadores são principalmente pessoas jurídicas, com destaque para os setores regulados de acordo com a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) do IBGE. A reportagem de 10 de julho de 2005, no jornal folha de São Paulo denominada “MP do Bem expõe a ação dos lobistas”, mostrou grande interesse de deputados influenciados pelas empresas e sindicatos rurais em realizar emendas no projeto original afim de beneficiar determinados setores, o que mostra uma relação entre doadores de campanha e contrapartidas legislativas.

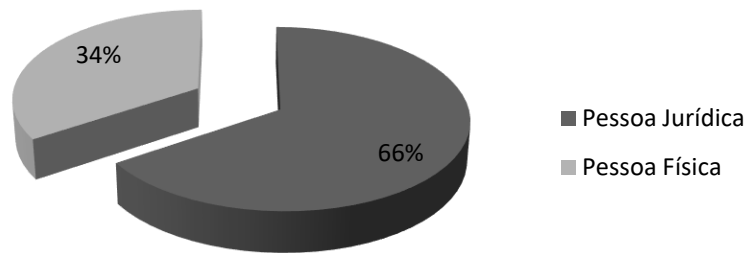


Figura 2 – Receita dos Parlamentares engajados na aprovação da Lei do Bem.
Fonte: Resultados da Pesquisa.

A Tabela 4 traz as estatísticas descritivas das contribuições. No total, os parlamentares engajados na aprovação do projeto de Lei obtiveram R\$ 23.678.477,42 em contribuições de campanha de 1.866 empresas e indústrias brasileiras e estrangeiras. O máximo doado por Pessoa Jurídica foi R\$ 200.400,00 e o mínimo R\$ 500,00, com média de R\$ 14.929,68. Para os contribuintes Pessoa Física, 5.035 fizeram doações de campanha para os 198 parlamentares com participação assídua na votação da Lei do Bem, com doação máxima de R\$ 28.000,00 e mínima de R\$ 10,00. Observa-se, no geral, contribuições mais elevadas das pessoas jurídicas, que obteriam benefícios mais explícitos com a aprovação da referida Lei.

Tabela 4 – Estatística das contribuições

	Contribuição total (R\$)	Média (R\$)	Máximo (R\$)	Mínimo (R\$)	Contribuintes (Qtde.)
Pessoa Jurídica	23.678.477,42	14.929,68	200.400,00	500,00	1.866
Pessoa Física	12.386.629,42	2.328,11	28.000,00	10,00	5.035

Fonte: Resultados da Pesquisa.

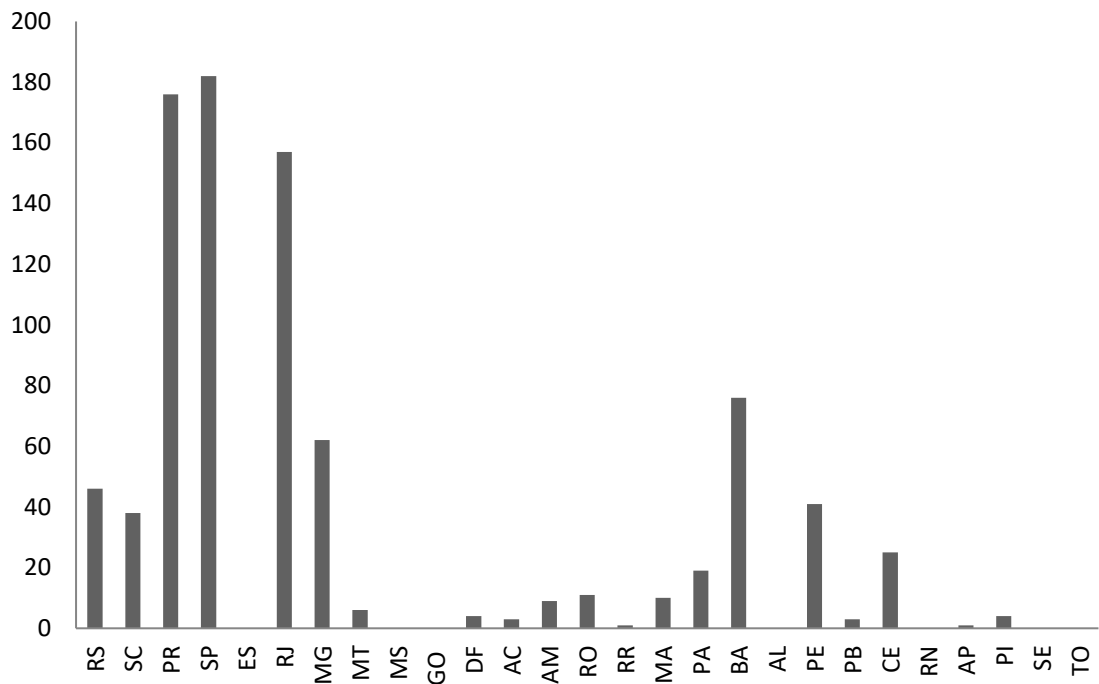


Figura 3 – Financiamento de Campanha – Pessoas Jurídicas
Fonte: Resultados da Pesquisa.

No geral, destaca-se participação engajada dos grupos de interesses que mais se beneficiariam do projeto de lei, na época MP do Bem, ou seja, empresas e setores industriais de grande porte, com apoio dos principais sindicatos e confederações nacionais. Isso também se torna possível de se constatar com a análise das reportagens e notícias veiculadas no período de trâmite da MP do Bem no Congresso Nacional. As Tabelas 5 e 6 trazem informações sobre as notícias publicadas nos jornais Folha de São Paulo e o Estado de São Paulo, bem como os grupos de interesses que se vincularam às reportagens e conteúdo da matéria, se se mostrava favorável ou não favorável ao projeto de lei da MP do Bem.

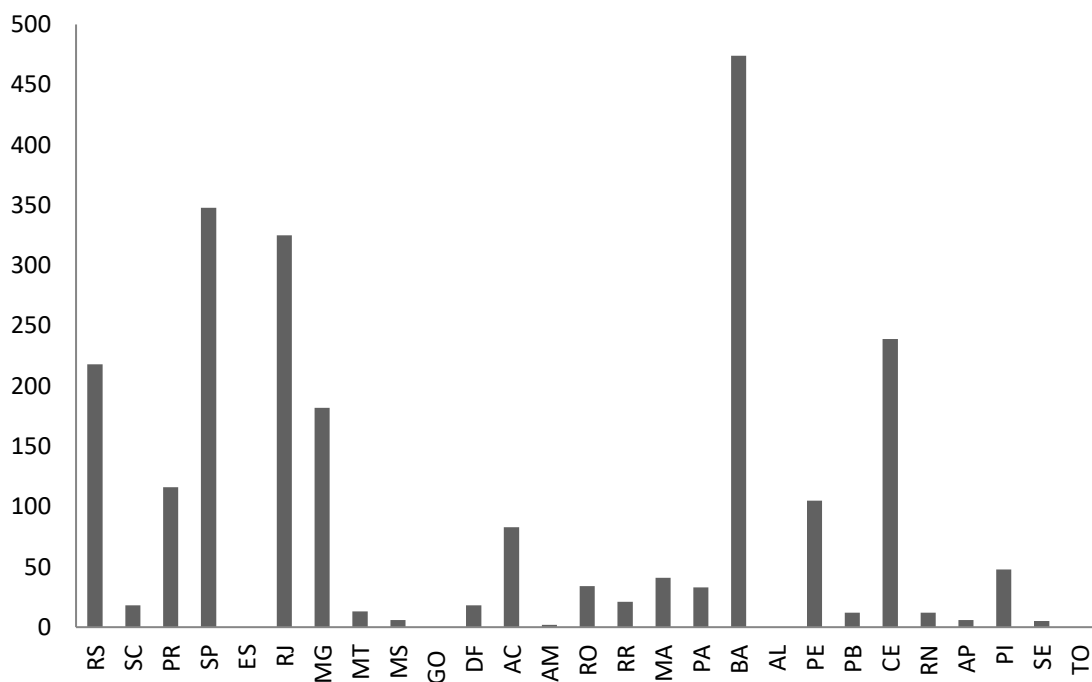


Figura 4 – Financiamento de Campanha – Pessoas Físicas
Fonte: Resultados da Pesquisa.

No período compreendido entre os meses de maio a novembro de 2005, 41 reportagens foram publicadas nos referidos meios de comunicação. Tal período coincide com o período descrito na Tabela 1, que mostra todo o trâmite de aprovação da Lei do Bem no Congresso Nacional, o que demonstra, de maneira geral, certa coordenação entre os movimentos no legislativo e a criação de possíveis cenários pelos grupos de interesses via jornais e mídias de comunicação. Do total, oito (19,5%) reportagens foram emitidas por órgãos ligados diretamente ao governo central, todas elas a favor do projeto de Lei. Outras oito reportagens (19,5%) foram publicadas pelo setor privado ou por instituições ligadas a ele, sendo sete a favor e uma imparcial ao projeto de lei. As demais, 25 (61% do total) foram inseridas nos meios de comunicação por jornalistas próprios das empresas midiáticas, sendo 22 a favor e 3 contra o projeto de Lei. No geral, 92,68% das reportagens se mostraram a favor do projeto de Lei denominado MP do Bem, contra apenas 7,32% contra o projeto.

Na análise das reportagens, pode-se observar um movimento coordenado dos grupos de interesses de preparar o melhor cenário, necessário para facilitar o trâmite e a aprovação da MP do Bem no ano de 2005. Tal coordenação também foi observada por Reis (2017), que destacou que a tese da resistência às mudanças legais na Lei de Propriedade Intelectual foi a que mais grupos de pressão produziu, mobilizando parte significativa da sociedade brasileira, mesmo envolvendo um tema de complexa mobilização popular. Também foi possível afirmar, em seu trabalho, que os grupos com maiores recursos humanos e financeiros tiveram vantagens competitivas em relação à capacidade de exercer pressão. De acordo com Martins et al (2006), o próprio termo “Lei do Bem” foi criado pelos meios de comunicação oficiais do governo e absorvido por grupos midiáticos nacionais

com a finalidade de gerar aspecto positivo para tal projeto, até então em análise no legislativo.

Outro ponto importante que enfatiza essa coordenação é o período das publicações. Tão logo a Lei do Bem foi aprovada no Congresso Nacional e noticiada, em 29 de outubro de 2005, logo após, em 31 de outubro de 2005, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) apresentou a agenda de competitividade do setor industrial à sociedade na seguinte reportagem “Fiesp apresenta agenda para aumentar competitividade das empresas”, deixando claro que havia a certeza da aprovação da Lei do Bem via lobby² da indústria conquistado no Poder Legislativo.

Tabela 5 – Grupos de Interesse e manifestações nas mídias

Data	Fonte	Grupo de Interesse	Tipo de Manifestação	Posição
17/05/2005	Folha de São Paulo	Ministério do Desenvolvimento	Furlan defende "MP do bem" para empresas exportadoras	A favor do projeto de lei
18 de maio de 2005	Folha de São Paulo	Ministério do Desenvolvimento	"MP do bem" suspenderá tributo por 5 anos	A favor do projeto de lei
19 de maio de 2005	Folha de São Paulo	Ministério do Desenvolvimento	Furlan deverá anunciar nova MP em reunião	A favor do projeto de lei
19/05/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Conheça os principais pontos da chamada "MP do Bem"	A favor do projeto de lei
21 de maio de 2005	Folha de São Paulo	FGV-EAESP	Nosso bem, nosso mal	Imparcial ao projeto de lei
23 de maio de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	MP DO BEM	A favor do projeto de lei
08 de junho de 2005	Folha de São Paulo	Ministério do Planejamento	"MP do Bem" limitará receita a 16% do PIB	A favor do projeto de lei
08/06/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Governo estuda aumentar abrangência da "MP do Bem"	A favor do projeto de lei
11 de junho de 2005	Folha de São Paulo	Ministério da Fazenda	"MP do Bem" custará R\$ 1,5 bi, diz Palocci	A favor do projeto de lei
15/06/2005	Folha de São Paulo	FIESP	Fiesp diz que "MP do Bem" pode atenuar retração por juro e câmbio	A favor do projeto de lei
16 de junho de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Empresários agradecem, mas pedem mais	A favor do projeto de lei
18 de junho de 2005	Folha de São Paulo	FGV-EAESP	Bem na crise	A favor do projeto de lei

² Para mais informações, consultar: MANCUSO, W. P. *O Lobby da Indústria no Congresso Nacional: Empresariado e Política no Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Humanitas/Edusp, 2007.

10 de julho de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	"MP do Bem" expõe a ação dos lobistas	A favor do projeto de lei
21/07/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Empresários defendem retirada de "maldades" da "MP do Bem"	A favor do projeto de lei
09 de agosto de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Receita Federal quer recuperar na "MP do Bem" parte da "MP do Mal"	Contra o projeto de lei
22 de agosto de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Petistas avaliam que as explicações dadas por Palocci são consistentes	A favor do projeto de lei
25 de agosto de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Câmara amplia benefícios da "MP do Bem"	A favor do projeto de lei
04 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Governo tenta apressar "MP do Bem"	A favor do projeto de lei
07 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Ação na surdina põe em risco a "MP do Bem"	Contra o projeto de lei
11/10/2005	Folha de São Paulo	CNI	Morte da "MP do Bem" gera dúvidas sobre investimentos, diz CNI	A favor do projeto de lei
13 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	O mal do bem	A favor do projeto de lei
14/10/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Governo decide ressuscitar "MP do Bem" com outra MP e um novo projeto	A favor do projeto de lei
21 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Instituto de Física da UFRJ	Incentivos à inovação, já!	A favor do projeto de lei
26/10/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	"Nova" MP do Bem é aprovada no Senado e encaminhada à Câmara	A favor do projeto de lei
27/10/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Benefícios da "MP do Bem" são aprovados pelo Congresso	A favor do projeto de lei
29 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	ENFIM, A "MP DO BEM"	A favor do projeto de lei
31/10/2005	Folha de São Paulo	FIESP	Fiesp apresenta agenda para aumentar competitividade das empresas	A favor do projeto de lei
27/10/2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	EUA questionam "MP do Bem" na OMC; Itamaraty minimiza	Contra o projeto de lei
15 de outubro de 2005	Folha de São Paulo	Grupo Gerdau	Menos tributos para o país crescer	A favor do projeto de lei
25 de novembro de 2005	Folha de São Paulo	Folha on-line	Alívio para empresa expõe lobby da Fiesp	A favor do projeto de lei

Fonte: Elaborado pelos autores com dados da Folha de São Paulo.

Tabela 6 – Grupos de Interesse e manifestações nas mídias

Data	Fonte	Grupo de Interesse	Tipo de Manifestação	Posição
10/06/2005	O Estado de São Paulo	Planalto Central	Governo priorizará investimentos produtivos, diz Palocci	A favor do projeto de lei
10/06/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Senado aprova MP do Bem	A favor do projeto de lei
15/06/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Veja quais são os benefícios da MP do Bem	A favor do projeto de lei
15/06/2005	O Estado de São Paulo	CNI	Empresários aplaudem MP do Bem, mas pedem mais	A favor do projeto de lei
21/06/2005	O Estado de São Paulo	ABDIB	ABDIB pede ampliação dos benefícios da MP do Bem	A favor do projeto de lei
05/08/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	MP do Bem reduz ainda mais IR sobre Imóveis	A favor do projeto de lei
23/08/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Câmara aprova texto básico da MP do Bem	A favor do projeto de lei
26/10/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Concessões fazem Senado aprovar segunda versão de MP do Bem	A favor do projeto de lei
27/10/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Câmara aprova benefícios fiscais da MP do Bem	A favor do projeto de lei
31/10/2005	O Estado de São Paulo	Planalto Central	Para Lula, MP 255 não vai gerar queda na arrecadação	A favor do projeto de lei
20/11/2005	O Estado de São Paulo	Estadão On-line	Lula sanciona amanhã Lei com benefícios da MP do Bem	A favor do projeto de lei

Fonte: Elaborado pelos autores com dados de O Estado de São Paulo.

Para finalizar a análise, a Figura 5 traz a nuvem de *tags*³ contidas nas reportagens analisadas sobre a Lei do Bem, com informações acerca das palavras mais escritas no âmbito das notícias. Dentre os textos das 41 reportagens informando sobre aspectos do projeto de lei, em trâmite no ano de 2005, as palavras mais escritas foram: “governo”, com 86 repetições e a palavra “empresas”, com 76 repetições. Palavras importantes, que impactam na formação de opinião do público-leitor também

³ Acerca da metodologia “nuvem de *tags*” para análise do discurso, ver GOLDER, Scott A.; HUBERMAN, Bernardo A. The structure of collaborative tagging systems. 2005. Disponível em <http://arxiv.org/abs/cs.DL/0508082>. Acesso em: 16/07/2018.



comportamentos coordenados *ex-ante* à promulgação de uma determinada lei facilita na compreensão da sua eficácia (ou falta) *ex-post*. No caso específico da Lei do Bem, trabalhos como o de Clemente e Silva (2017), que analisaram a presença de *moral hazard* nas negociações entre empresas e governo, podem não ter sido mero acaso ou falha na elaboração, mas sim algo ordenado via coordenação de comportamentos entre interesses e interessados.

O artigo contribui com a literatura por ser o primeiro a realizar uma análise *ex-ante* para a Lei do Bem, visando entender como se deu seu processo de elaboração e modificação frente às várias pressões dos grupos de interesses.

Uma das limitações desse estudo pode se constituir do fato de levar em consideração apenas o comportamento dos parlamentares que compõe a Câmara dos Deputados. Como sugestão para trabalhos futuros, recomenda-se desenvolver modelo teórico que possa explicar como projetos de lei são coordenados no Poder Legislativo para serem promulgados de acordo com grupos privados de interesses.

Referências Bibliográficas

AMES, B. Os entraves da democracia no Brasil. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

ARAÚJO, B.C. Incentivos fiscais à pesquisa e desenvolvimento e custos de inovação no Brasil. Radar Diset, n.9, dez.2009.

BETSILL, Michelle M. e CORELL, Elizabeth. NGO influence in International Environmental Negotiations: A framework for analysis in Global Environmental Politics. 1.4. Massachusetts: MIT, Novembro: 2001.

BOHARA, A.; GAWANDE, K.; SANGUINETTI, P. Trade Diversion and Declining Tariffs: Evidence from Mercosur. Journal of International Economics, v. 64, p. 65-88, 2004.

CARDOSO, L.B.; SILVA JÚNIOR, G.E. Grupos de interesses, eleições e redes políticas no Congresso Nacional. Revista de Planejamento e Políticas Públicas, n.41, jul./dez. 2013.

CARDOSO, L.V. O SIMPLES na Lei Nº 11.196/05. Principais aspectos da Lei 11.196/05, a “MP do Bem” / Ives Gandra da Silva Martins, Marcelo Magalhães Peixoto, André Elali, coordenadores ; Alessandro Barreto Borges... [et al.]. - Rio de Janeiro: MP Ed., 2006.

CLEMENTE, F.; SILVA, E. H. The Principal-Agent model with moral hazard in the Brazilian Innovation System: the case of “Lei do Bem”. ICBMEF 2017: International Conference on Business, Management, Economics and Finance, Lisboa, Portugal, ago/2017.

CLEMENTE, F.; SILVA JÚNIOR, A. Contratos entre produtores de soja da agricultura familiar e



indústria de biodiesel: uma aplicação do modelo Principal-Agente. *Estudo, Sociedade e Agricultura*, Rio de Janeiro, vol. 20, n. 2, 2012: 509-527.

DÜR, Andreas; DE BIÈVRE, Dirk. Inclusion without Influence? NGOs in European Trade Policy. *Journal of Public Policy* 27(1): 79–101. 2007.

EICHER, T.; OSANG, T. Protection for Sale: An Empirical Investigation: Comment. *American Economic Review*, v. 92, n. 5, p. 1.702-1.710, 2002.

GOLDER, Scott A.; HUBERMAN, Bernardo A. The structure of collaborative tagging systems. 2005. Disponível em <http://arxiv.org/abs/cs.DL/0508082>. Acesso em: 16/07/2018.

GOLDBERG, P.; MAGGI, G. Protection for Sale: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, v. 89, p. 1.135-1.155, 1999.

GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. Protection for Sale. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 4. (Sep., 1994), pp. 833-850.

HARADA, K. MP do Bem e os princípios da especialidade dos incentivos fiscais e do juiz natural. Principais aspectos da Lei 11.196/05, a “MP do Bem” / Ives Gandra da Silva Martins, Marcelo Magalhães Peixoto, André Elali, coordenadores ; Alessandro Barreto Borges... [et al.]. - Rio de Janeiro: MP Ed., 2006.

HOFFMAN, A. Buying votes: the effect of campaign contributions on State legislators. In: *Annual Meeting of the American Political Science Associations*, 2007.

JACOBSON, G. C. *Money in Congressional Elections*. New Haven: Yale University Press, 1980.

JACOBSON, G. C. “The effect of campaign spending in House elections: New evidence for old arguments.” *American Political Science Review*, vol.90, p.363-372, 1990.

JÚNIOR, S.K.; SHIMADA, E.; DE NEGRI, F. Efetividade da Lei do Bem no estímulo aos dispêndios em P&D: uma análise com dados em painel. *Revista de Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.46, n.3, dez. 2016.

LAFFONT, J.-J. *Incentives and political economy*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

LEMONS, L. B.; MARCELINO, D.; PEDERIVA, J.H. Porque dinheiro importa: a dinâmica das contribuições



eleitorais para o Congresso Nacional em 2002 e 2006. *OPINIÃO PÚBLICA*, Campinas, vol. 16, nº 2, Novembro, 2010, p.366-393.

LOWERY, David. Why do organized interests lobby? A multi-goal, multi-context theory of lobbying. *Polity*, v. 39, n. 1, p. 29-54, 2007.

MANCUSO, W. P. O Lobby da Indústria no Congresso Nacional: Empresariado e Política no Brasil Contemporâneo. São Paulo: Humanitas/Edusp, 2007.

MARTINS, I. G.; PEIXOTO, M.M.; ELALI, A. Principais aspectos da Lei 11.196/05, a “MP do Bem”, Rio de Janeiro: MP Ed., 2006.

MAYHEW, D. R. Congress: The Electoral Connection. 2nd Ed. New Haven and London: Yale University Press, 2004.

NAGEL, J. The descriptive analysis of power. New Haven, EUA: Yale University Press, 1975.

OLIVEIRA, O.V.; ZABA, E. F.; FORTE, S. H. A. C. Razão da não utilização de incentivos fiscais à inovação tecnológica da Lei do Bem por empresas brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, Florianópolis, v.14, n. 31, p. 67-88, jan./abr. 2017.

PEREIRA, C.; RENNÓ, L. R. “O que é que o reeleito tem? O retorno: o esboço de uma teoria da reeleição no Brasil.” *Revista de Economia Política*, vol.27, nº4 (108), p.664-683, 2007.

POMBO, F.R.; MAGRINI, A. Panorama de aplicação da norma ISSO 14001 no Brasil. *Revista Gestão & Produção*, São Carlos, v. 15, n. 1, p. 1-10, jan.-abr. 2008.

REIS, R. REDES INVISÍVEIS: grupos de pressão na Câmara dos Deputados brasileira- o processo de aprovação da Lei de Propriedade Industrial. In: 9º Congresso Latino-americano de Ciência Política, Associação Latino-americana de Ciência Política (ALACIP). Montevideo, julho de 2017.

SAMUELS, D. J. “Money, Elections, and Democracy in Brazil. *Latin American Politics and Society*.” vol.43, nº 2, p.27-48, 2001.

SILVA JÚNIOR, G.E. Brazilian endogenous trade policy: 1991-1998. *Rev. Econ. Contemp.*; Rio de Janeiro, v.15, n.3, p. 483-511, set-dez/2011.

ZUCOLOTO, G. F. A Lei do Bem: impactos das atividades de P&D no Brasil. *Radar Dieset*, Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA), Rio de Janeiro, n.6, 2008, 9f.

Complexidade, (des)industrialização e novo-desenvolvimentismo: interseções teóricas

AUTORES

Marcelo Garcia Silveira é bacharel e mestre em economia pela Universidade Federal do Paraná e Eduardo Angeli e Ivan Colangelo Salomão são professores do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná (PPGDE/UFPR).

RESUMO

A teoria novo-desenvolvimentista defende que o processo de desindustrialização que acomete o Brasil desde os anos 1990 é um dos principais motivos da perda de dinamismo da economia brasileira. A fim de agregar novos argumentos a seu arcabouço teórico, autores dessa corrente têm se utilizado de elementos da abordagem da Complexidade Econômica para corroborar aquela hipótese. Desse modo, a complexidade econômica contribui para destacar a centralidade do setor industrial como indutor das inovações e da diversificação da pauta exportadora para o desenvolvimento econômico das economias periféricas.

Palavras-chave: Complexidade; Novo-desenvolvimentismo; Desindustrialização

JEL: O10, O20

ABSTRACT

The New-Developmentalist theory defends that the process of deindustrialization that has been affecting Brazil since the 1990s is one of the main reasons for the low dynamism of the Brazilian economy. In order to add new arguments to its theoretical framework, New-developmentalists authors have been using elements of Economic Complexity theory to corroborate that hypothesis. Thus, Economic Complexity contributes by highlighting the centrality of the industrial sector as an inducer of innovations and diversification of the export agenda for the economic development of peripheral economies.

Keywords: Complexity; New-Developmentalists; Deindustrialization

1. Introdução

A política econômica e a economia política dos anos 1990 representaram, se não uma ruptura, pelo menos o fim de um paradigma hegemônico na América Latina. A sucumbência do modelo desenvolvimentista e a consequente ascensão do neoliberalismo pode ser aferida por meio das medidas levadas a cabo por diversos governos da região, tais como abertura da conta de capitais,



desregulamentação financeira, liberalização comercial, privatizações e ações que visavam a limitar a atuação estatal. Se bem-sucedidas no intuito de controlar a espiral inflacionária, as medidas de cunho ortodoxas adotadas na década de 1990 falharam em promover o crescimento sustentado com inclusão social.

O ocaso da hegemonia neoliberal na América Latina a partir do início dos anos 2000 ensejou o surgimento da aura político-ideológica em que o novo-desenvolvimentismo se forjou. Diferentemente do desenvolvimentismo original, que encontrou aderência em setores relevantes da elite política e burocrática no Brasil, o novo-desenvolvimentismo procurou locupletar-se como ideologia dominante para figurar entre as alternativas de política econômica. Ainda assim, entende-se que, apesar da tentativa de retomada do crescimento econômico liderado pela posição estratégica do Estado, o novo-desenvolvimentismo jamais chegou a ser adotado como política econômica propriamente dita (CURADO, 2017).

Conquanto não tenha se estabelecido como política econômica, o novo-desenvolvimentismo contribuiu para atualizar o debate teórico e político no início do século XXI (FONSECA et al., 2013). Nesse sentido, a perspectiva da complexidade econômica tem se mostrado, recentemente, relevante para acrescentar novos elementos e perspectivas às suas teses.

Abordagem de cunho heterodoxo (ELSNER, 2017), a complexidade econômica complementa a agenda novo-desenvolvimentista ao trazer à baila, por exemplo, a centralidade do setor industrial como indutor das inovações e da diversificação da pauta exportadora dos países de renda média. Desse modo, da conjugação de dois arcabouços teóricos distintos concorre para alargar o entendimento do desenvolvimento de economias periféricas.

Com efeito, a preocupação que caracteriza os autores associados ao novo-desenvolvimentismo acerca do processo de desindustrialização por que passa a economia brasileira, bem como a avaliação negativa de suas possíveis consequências, têm aproximado tais economistas do arcabouço teórico da complexidade econômica.

Nesse sentido, o objetivo do presente artigo é apresentar de que maneira o novo-desenvolvimentismo, em alguns de seus desdobramentos recentes, tem buscado incorporar elementos da abordagem da complexidade econômica. Para isso, a seção 2 introduz o debate a respeito da desindustrialização. Em seguida, a terceira seção apresenta os elementos medulares da abordagem da complexidade econômica, em particular aqueles associados aos trabalhos de Hidalgo e Hausmann e sua discussão sobre a associação entre exportação e desenvolvimento econômico. A seção 4 discorre sobre as maneiras pelas quais o novo-desenvolvimentismo tem buscado incorporar elementos da complexidade econômica a seu arcabouço teórico. Por fim, tecem-se as considerações finais.

2. Desindustrialização: notas teóricas sobre o caso brasileiro

As primeiras tentativas de explicar a desindustrialização remontam à origem do fenômeno nos países desenvolvidos. Para Cairncross (1982), por exemplo, havia quatro condições que caracterizariam o fenômeno: (1) queda da produção de bens manufaturados ou de empregos no setor



industrial; (2) transferência de emprego e produto do setor industrial para o de serviços; (3) redução da participação dos bens industriais na pauta de exportações; e (4) contínuo déficit da balança comercial que dificultasse a importação de bens intermediários e de capital, o que, por sua vez, inviabilizaria a própria produção de bens industriais.

Quando os efeitos deletérios da desindustrialização já se faziam realidade nas economias centrais, o conceito teórico tornou-se alvo de qualificações de diversas ordens. Inicialmente, autores como Rowthorn e Wells (1987) e Rowthorn e Ramaswany (1997; 1999) definiram o fenômeno como uma “redução persistente da participação do emprego industrial no emprego total de um país ou região”¹. Deve-se a Tregenna (2009) a ampliação do conceito original e, logo, da aceitação mais aceita na literatura especializada. Para a autora, uma economia encontra-se em processo de desindustrialização quando se observa uma redução tanto no emprego industrial como proporção do emprego total quanto na participação do valor adicionado da indústria no PIB.

De acordo com Rowthorn e Ramaswany (1999), a desindustrialização pode ser causada por fatores internos e externos. Dentre os primeiros, mais comuns aos países desenvolvidos, destaca-se a mudança na relação entre a elasticidade renda da demanda por produtos manufaturados e por serviços. Dado que a segunda cresce mais rapidamente que a primeira, o próprio desenvolvimento econômico acarreta um aumento da participação do setor terciário no PIB.

Sabe-se, ainda, que o aumento da produtividade da indústria é superior ao de outros setores, de modo que, conforme uma economia se industrializa, observa-se uma realocação da mão de obra para outros setores, notadamente o de serviços. Espera-se, assim, que a participação relativa do emprego industrial tenda a diminuir naturalmente à medida que se eleva a renda per capita, uma vez que a própria estrutura produtiva passa a expandir, modernizar e diversificar o setor de serviços. Eis o caso da “desindustrialização positiva”, processo pelo qual passou a maioria dos países desenvolvidos.

No que se refere aos fatores externos, o surgimento das chamadas cadeias globais de produção contribuiu para a queda relativa da participação do setor industrial no PIB ao ensejar a exportação de plantas fabris para países que dispõem de vantagens comparativas relacionadas ao trabalho ou a recursos naturais. Como resultado, algumas economias desenvolvidas acabaram por se especializar em setores de serviços de alto valor agregado, como os Estados Unidos e a Inglaterra.

Por fim, trata-se da “doença holandesa” a causa mais comumente aludida. Cunhou-se tal expressão para designar a perda da competitividade da indústria nacional advinda da apreciação

¹ A partir dessa definição – uma medida relativa, portanto – é possível afirmar que os países centrais já vivenciavam o início da desindustrialização desde o final dos anos 1970; na América Latina, o fenômeno fez-se observar duas décadas mais tarde. Com efeito, Laplane (1992) atesta que, em detrimento do complexo automotivo, o setor de microeletrônica passou a liderar a dinâmica industrial nos países centrais a partir do início da década de 1980, transição que respondeu, em grande parte, pela liberação de mão de obra nos setores industriais mais tradicionais.



cambial, a qual resulta, por sua vez, da abundância relativa de determinado recurso natural². Sua principal consequência reside na especialização ricardiana associada à “reprimarização” da pauta de exportações ou à produção de bens industriais intensivos em trabalho, resultando em constantes déficits comerciais da indústria e superávits comerciais nos outros setores. Reconhecida como uma “desindustrialização negativa ou precoce” – uma vez que o processo se inicia antes que se atinja determinado nível de renda per capita –, as economias que padecem de valorização cambial indevida não esgotam todas as possibilidades de desenvolvimento decorrentes do processo de industrialização.

A despeito das divergências em que o tema está envolto, pode-se sumarizar o debate brasileiro em um quadro claramente demarcado, ainda que as análises não sejam exatamente binárias e dicotômicas. Para os analistas que defendem a relevância da indústria – como Cano (2012) e Bresser-Pereira (2013) –, a liberalização econômica dos anos 1990, somada à apreciação cambial dela decorrente e à adoção de políticas econômicas equivocadas levaram o país a se reespecializar na produção e exportação de bens primários. Já para os autores liberais – tais como Nakahodo e Jank (2006) e Bonelli e Pessoa (2010) –, a indústria brasileira não apenas se reestruturou, como pôde se modernizar e auferir produtividade compatível com plantas estrangeiras. Argumentam que, ao fim e ao cabo, sobreviveram apenas os setores que podem operar sem a proteção alfandegária do Estado.

Nesse debate, a perspectiva novo-desenvolvimentista é a de que estaria em curso no Brasil um processo de desindustrialização. De fato, diversos autores corroboram a tese de que, a partir dos anos 1980, a indústria brasileira perdeu a capacidade de liderar o processo de crescimento econômico. O que se questiona é se tal fenômeno teria persistido, ou mesmo se aprofundado, após as políticas liberalizantes adotadas nos anos 1990 e a apreciação cambial verifica a partir do fim dessa década (OREIRO; FEIJÓ, 2010).

Para os novos-desenvolvimentistas, a evidência de um processo de desindustrialização acarreta perda de dinamismo no longo prazo, comprometendo, assim, o próprio sentido do desenvolvimento econômico. Diante das controvérsias que se completam e se auto-alimentam, a teoria novo-desenvolvimentista alargou seu entendimento a respeito do tema ao dialogar com outros arcabouços teóricos. Nesse sentido, Gala (2017) e Camargo e Gala (2017) utilizaram-se da abordagem da complexidade econômica como forma de evidenciar a doença holandesa e, conseqüentemente, a desindustrialização que acomete a economia brasileira. Tal intersecção teórica robustece a argumentação novo-desenvolvimentista ao agregar novos elementos os quais têm auferido prestígio entre economistas de diferentes vertentes teórico-metodológicas.

3. Complexidade econômica.

A questão central relacionada à abordagem da complexidade refere-se à correlação entre o

² O conceito de doença holandesa foi posteriormente ampliado a fim de abarcar uma segunda causa. A abundância relativa de recursos humanos também poderia resultar na valorização excessiva da taxa de câmbio real uma vez que levaria a economia a se especializar na produção de *tradables* manufaturados intensivos em mão de obra.



tipo de exportação e o desenvolvimento econômico. Hidalgo *et al.* (2007), dos primeiros e principais autores a explorarem o conceito moderno de complexidade econômica, apresentam as duas principais visões da teoria econômica tradicional subjacentes aos padrões de especialização. A primeira sugere que os países se especializam em função dos fatores de produção relativos, ou seja, leva-se em consideração a disponibilidade de capital, de mão de obra, recursos naturais, infraestrutura, entre outros. A segunda enfatiza as diferenças tecnológicas, de modo que, à medida que se eleva o nível tecnológico dos setores exportadores, maiores serão os resultados em termos de crescimento sustentado do produto.

Hidalgo e Hausmann (2008, p. 5) apontam que ambas as visões não particularizam os produtos, por serem considerados as manifestações desses fatores – *“the world of products is abstracted away and ignored when thinking about structural transformation and growth”*. Partindo de premissas teóricas opostas, a proposta dos autores da complexidade econômica sustenta-se na relação estabelecida entre fatores de produção e os produtos propriamente ditos.

Hidalgo *et al.* (2007, p. 5) utilizaram modelos de redes complexas e dados do comércio internacional (*UN Comtrade*) para definir os padrões e as possibilidades de especialização. Com essas informações, os autores levantaram duas hipóteses. A primeira sugere que os países se especializam em produtos mais “próximos” uns dos outros. Em uma perspectiva teórica, é possível identificar fatores de proximidade entre os produtos, tais como o nível de tecnologia, da intensidade da relação capital-trabalho, da matéria-prima etc³. Faz-se necessário, porém, qualificar – ou parametrizar – cada um desses fatores para a mensuração de proximidade entre os produtos. Os autores apresentam a aplicabilidade do modelo por meio de uma matriz espaço-produto, pela qual se torna possível calcular a proximidade entre os bens exportados.

Diferentemente da abordagem tradicional, em que os requisitos para a fabricação dos produtos são dados pelos fatores de produção, a perspectiva da complexidade econômica pressupõe que os produtos são fabricados a partir do conhecimento – ou, nos termos da complexidade econômica, da combinação de capacidades⁴. Sendo assim, ao inverter a lógica sobre o modo pelo qual os produtos são feitos, os autores sugerem mudanças no entendimento de como os mercados funcionam. Não se trataria apenas de uma representação de trocas de mercadorias, mas de uma maneira de acessar um vasto volume de conhecimento disperso na sociedade. Dada a impossibilidade de um indivíduo adquirir o conhecimento necessário para a fabricação de todos os produtos de que necessita, é no mercado que ele pode acessar o conhecimento de outros indivíduos materializado em bens e serviços. É neste sentido que Hausmann *et al.* (2011, p. 15) alegam que os produtos são “os

³ Nas palavras dos autores: *“If two goods are related, because they require similar institutions, infrastructure, physical factors, technology, or some combination thereof, then they will tend to be produced in tandem”*. (HIDALGO *et al.*, 2007, p. 2).

⁴ Um dos exemplos utilizados pelos autores para demonstrar a diferença de abordagem está na pasta de dentes. Para alguns, trata-se apenas de pasta dentro de um tubo. Dentro da visão da complexidade econômica, trata-se de uma maneira de “acessar o conhecimento” sobre as propriedades do fluoreto de sódio e seus efeitos sobre os dentes (HIDALGO *et al.*, 2007).



veículos do conhecimento”.

Nesse sentido, argumenta-se que as instituições de mercado permitem que a sociedade se torne mais “sábia” na medida em que o conhecimento de uma ou poucas pessoas passa a alcançar uma quantidade cada vez maior de indivíduos. Não obstante, faz-se relevante destacar que, a partir dessa abordagem, o conhecimento não depende da “quantidade de conhecimento” que cada indivíduo detém, mas de suas interações com outros (HIDALGO *et al.*, 2007).

Se, de um lado, as mercadorias incorporam o conhecimento e se transformam em veículos para sua dispersão, supõe-se, por outro, que o próprio conhecimento pode ser transferido – ou difundido – entre os indivíduos. Assim, faz-se necessário distinguir as diferenças entre os tipos de conhecimento. Há, para os autores, duas formas de conhecimento: o explícito, proveniente e adquirido por meio de leituras ou da audição, e o conhecimento tácito, menos facilmente repassado por exigir um nível de esforço mais elevado. Por essa razão, os autores consideram que o “*tacit knowledge is what constrains the process of growth and development*” (HAUSMANN *et al.*, 2011, p. 16).

Dessa forma, os diferentes níveis de prosperidade entre as sociedades estão relacionados ao volume de conhecimento tácito que elas são capazes de gerar e, sobretudo, conectar. À medida que o volume de conhecimento tácito aumenta, as sociedades necessitam de trabalhadores mais especializados a fim de operá-lo em suas respectivas áreas de atuação. São esses “pedaços modulares de conhecimento tácito” que os autores definem como *capacidades*, algumas das quais estão modularizadas na esfera individual, outras em nível organizacional e, outras, ainda, apenas dentro de uma rede de organizações⁵.

Se os produtos são veículos do conhecimento neles embutido, o sistema produtivo exige que tais “pedaços de conhecimento” sejam harmonizados em uma multiplicidade de funções organizacionais. Nesse sentido é que se argumenta que a complexidade de uma economia está intrinsecamente relacionada à sua capacidade de conectar esse conhecimento. Nos termos dos autores, expressa-se tal entendimento da seguinte maneira: “*Economic complexity, therefore, is expressed in the composition of a country's productive output and reflects the structures that emerge to hold and combine knowledge. (...) Complex economies are those that can weave vast quantities of relevant knowledge together*” (HAUSMANN *et al.*, 2011, p. 18).

Dessa forma, a abordagem da complexidade econômica busca refletir a estrutura produtiva de um país a partir das combinações de conhecimento que seus agentes são capazes de realizar. Assim, quanto maior o número de combinações em uma economia, maior a complexidade de seu tecido produtivo.

Conquanto a questão sobre as diferenças entre estruturas produtivas dos países tenha se tornado objeto de pesquisa há décadas, a abordagem da complexidade econômica concorre para alargar o

⁵ No exemplo elaborado pelos autores, uma maneira elucidativa de verificar tais diferenças de interação de capacidade seria imaginar o nível de conhecimento tácito necessário para se costurar um tecido (individual), para se fabricar pastas de dentes (organizacional) ou para se produzir aviões (redes de organizações).



entendimento acerca do problema. Uma contribuição relevante diz respeito à conceituação de “capacidades”, qual seja, os produtos como refletores de conhecimentos tácitos modulares. Assim, a abordagem da complexidade passa a analisar tais combinações a partir de redes conectantes, fenômeno que, embora já tenha sido fruto de estudo de outras áreas do conhecimento humano, auferiu, sob a ótica da complexidade, novos contornos e possibilidades de pesquisa.

3.1 Espaço-produto, redes complexas e vantagens comparativas reveladas

A partir dos conceitos de redes complexas, vantagens comparativas reveladas (VCR) e proximidade entre os produtos, Hidalgo *et al.* (2007) formularam a ideia de espaço-produto. Trata-se de uma representação gráfica dos produtos exportados pelos países de modo a apresentar, de forma holística, como os produtos estão ligados entre si; nos termos empregados por Hidalgo e Hausmann (2008), como e quão próximos estão os produtos uns dos outros.

De acordo com Newman (2003), o conceito de rede pode ser caracterizado por um conjunto de vértices que se conectam por meio de arestas. Trata-se de uma forma de estruturar dados e informações e conectá-los para identificar padrões ou sistemas. Também conhecidas como grafos, são um modelo que tem sido utilizado nas mais diversas áreas da ciência, apresentando diversas aplicações na matemática e na ciência da computação⁶.

Tais aplicações multidisciplinares da teoria dos grafos provocaram um desdobramento das estruturas de redes. Com a escalabilidade de dados e o uso intensificado de *big data*, porém, identificaram-se novas características das redes para além daquelas originalmente formuladas por Euler, em 1736, no problema das “sete pontes de Königsberg”. Por esse motivo alcunhou-se tal campo de pesquisa como “redes complexas” (METZ *et al.*, 2007).

Entre as diversas tipologias empregadas, destacam-se as redes livres de escala. Proposto inicialmente por Barabási e Albert (1999), esse modelo demonstra que determinadas estruturas de redes complexas se caracterizam por uma distribuição desigual entre os vértices. Ou seja, ao invés de os vértices apresentarem aleatoriedade nas conexões, verificou-se uma discrepância no número de conexões estabelecidas pelos vértices: enquanto uns apresentavam elevado grau de conexões, outros possuíam poucas.

Essa evidência permitiu que os pesquisadores especificassem duas características do modelo. A primeira considera que cada vértice adicionado representa um crescimento total da rede. Em segundo lugar, cunhou-se o conceito de “conexão preferencial”, o qual supõe a tendência de que novos vértices adicionados venham a se conectar com aqueles que já possuam maior número de

⁶ A partir dos anos 1930, sociólogos norte-americanos passaram a se utilizar da teoria dos grafos para representar relações sociais em grupos, a primeira incursão da teoria dos grafos em aplicações nas ciências sociais. Baseados em *surveys*, os pesquisadores procuravam identificar as interações individuais, a partir das quais construía uma rede de interações nas quais os indivíduos eram representados pelos vértices e as arestas, as conexões entre eles (NEWMAN, 2003).

conexões (denominados *hubs*)⁷. Calcula-se tal predileção linear considerando que a probabilidade de um novo vértice *i* ser conectado a outro já existente *j* é igual a proporção do grau de *j*:

$$P(i \rightarrow j) = \frac{k_j}{\sum_u k_u} \quad (1)$$

O modelo proposto por Barabasi e Albert (1999) possibilitou, portanto, não apenas a elaboração do conceito de “espaço-produto” de Hidalgo *et al.* (2007), como também viabilizou o surgimento de novas perspectivas sobre o entendimento das estruturas de redes no processo de desenvolvimento. Posteriormente, permitiu a própria mensuração da complexidade econômica.

A partir da construção de uma representação em redes, revela-se a necessidade de mensurar a similaridade entre dois produtos. Para tanto, utilizou-se da metodologia de probabilidade condicional das Vantagens Comparativas Reveladas (VCR) de Balassa (1965), cuja formalização dá-se por meio da seguinte igualdade:

$$VCR_{cp} = \frac{\frac{x_{cp}}{\sum_c x_{cp}}}{\frac{\sum_p x_{cp}}{\sum_{c,p} x_{cp}}} \quad (2)$$

A VCR captura se determinado país *c* é um efetivo exportador de um determinado produto *p*. Para tanto, a VCR afere a participação das exportações do produto *p* no total de exportações do país *c*, bem como a razão da participação de exportações do produto *p* em relação ao total de exportações mundiais. Se superior à unidade, tem-se que o país *c* apresenta vantagem comparativa revelada para a produção e exportação do bem *p*.

Apesar de a VCR não mensurar a proximidade entre produtos – mas apenas captar se um país é internacionalmente competitivo na fabricação daquele bem –, seu cálculo mostra-se fundamental para a conceituação de proximidade. O modelo de Hausmann *et al.* (2007) propôs-se a prever quais bens seriam produzidos considerando dentre aqueles os quais os países apresentam VCR⁸. Por meio de probabilidade condicional, busca-se determinar se um país apresenta vantagem comparativa revelada nos produtos *i* ou *j* no tempo *t*⁹ de acordo com a seguinte equação:

$$\varphi_{i,j,t} = \min\{P(VCRx_{i,t} | VCRx_{j,t}), P(VCRx_{j,t} | VCRx_{i,t})\} \quad (3)$$

Desse modo, obteve-se o valor de cada produto exportado em um portfólio de 775 produtos do SITC-4. Posto de outra forma: o modelo faz uma interação entre cada par de bens de uma matriz de 775 produtos com a finalidade de identificar aqueles em que o país apresenta VCR. O resultado da interação é uma matriz de aglomeração hierárquica, uma vez que Hidalgo *et al.* (2007) identificaram

⁷ O indicativo de que os vértices mais conectados tendem a receber novas conexões é conhecido como o paradigma do “rico que fica mais rico” (COSTA *et al.*, 2007).

⁸ Hausmann *et al.* (2007) calcularam a VCR a partir da base de dados do comércio internacional disponibilizada pelo *National Bureau of Economic Research*, órgão governamental norte-americano. Os dados são desagregados de acordo com a *Standard International Trade Classification* com quatro dígitos (SITC-4).

⁹ O recurso do mínimo da probabilidade corrige os casos de países que são os únicos exportadores de determinado produto, quando a probabilidade condicional de exportar qualquer outro bem é igual a um. Ao tomar o mínimo da probabilidade condicional, esse problema seria resolvido ao mesmo tempo em que torna simétrica a matriz de proximidade.



ajuntamentos de produtos com alta densidade de conexões, formando algo próximo a *clusters* de produtos.

Para relacionar a matriz de proximidade à estrutura de redes, aplicou-se o método *Maximum Spanning Tree* (MST). Trata-se de identificar os valores máximos dos nós de produtos ($\varphi_{i,j}$) e adicionar a conexão mais forte para cada um deles, maximizando a soma das proximidades. Além disso, aplicam-se outros parâmetros na representação em rede a fim de se aprimorar a visualização das proximidades entre os produtos. O mais recorrente deles consiste em considerar apenas os casos em que $\varphi_{i,j} \geq 0,55$. Apesar da arbitrariedade do parâmetro, Hidalgo *et al.* (2007) alegam que, nesse limite, o número de conexões é duas vezes o número de nós, sendo um valor-ótimo entre o poder analítico das proximidades sem causar uma “poluição visual”.

Assim, Hausmann e Klinger (2007) definem o conceito de espaço-produto como uma representação em rede de uma matriz de aglomeração hierárquica. De acordo com os autores, a percepção visual do espaço-produto é uma perspectiva plausível das estruturas econômicas reais. Quando considerados os dados do comércio mundial sem, por exemplo, distinção por países, verifica-se quais produtos apresentam maiores externalidades positivas em termos de transição para outros produtos. Por essa razão, Hausmann *et al.* (2011, p. 45) propõem a visualização do espaço-produto como uma “floresta de produtos”:

Imagine that the product space is a forest, where every product is a tree. Trees that require similar capabilities are near each other in the forest. Distant trees require very different capabilities. If countries are collection of firms that make different products, we can think of firm as monkey that live on trees, meaning that they exploit certain products.

Depreende-se da metáfora a ideia de que o desenvolvimento econômico dar-se-ia como num processo de reflorestamento: das plantas mais simples, e periféricas, em direção às árvores mais complexas. É nesse sentido que Hausmann e Klinger (2007) e Hidalgo *et al.* (2007) identificaram uma estrutura de “centro-periferia” no espaço-produto. Os bens mais complexos encontram-se no centro da matriz, enquanto os mais simples situam-se às margens da rede.

De acordo com Hidalgo e Hausmann (2008), a análise do desenvolvimento econômico por meio de estruturas de redes não pressupõe a rigidez das linhas conectantes; antes, aceita-se que determinados produtos apresentam conexões, e outros, não. Por essas, transitam conhecimento, trabalhadores e matérias-primas, sendo que, em algumas situações, tais ligações processam-se por meio do planejamento e da intencionalidade; noutras, pelo mero acaso. Ainda assim, observa-se a tendência de os novos produtos a estarem mais próximos daqueles atualmente exportados pelo país, resultado direto do conceito de proximidade.

Nesse sentido, não existe uma única trajetória possível de desenvolvimento econômico, dado que os países se encontram em diferentes contextos e em conta com estruturas específicas para modelar o crescimento de suas economias. Ademais, há uma trajetória dependente do desenvolvimento econômico, no sentido empregado por Hausmann *et al.* (2011), embora seja



possível promover alterações nas combinações de capacidades, de forma a refletir na estrutura econômica e resultar, de fato, numa mudança estrutural

3.2 Como medir complexidade econômica

A mensuração da complexidade econômica de um país reflete, em última análise, o conhecimento acumulado e depositado em seu tecido produtivo. Quando da publicação das primeiras pesquisas, a abordagem da complexidade tomava os indicadores de sofisticação da estrutura produtiva do trabalho de Hausmann *et al.* (2005). Trata-se do índice de PRODY, uma medida associada à renda e ao nível de produtividade, construída a partir da ponderação da média do PIB *per capita* dos países exportadores de determinado produto. Hidalgo (2009) e Felipe *et al.* (2012) criticam a utilização desse índice em função de sua circularidade: nível de renda e sofisticação da pauta de exportação tendem a apresentar, invariavelmente, correlação positiva.

Diante dessa limitação metodológica, Hidalgo (2009) e Hausmann e Hidalgo (2009) elaboraram um novo indicador de mensuração das estruturas econômicas. Trata-se do Índice de Complexidade Econômica (ICE), pelo qual se relaciona a diversificação e a ubiquidade dos produtos exportados. Para tanto, deve-se considerar algumas questões para se identificar o nível de conhecimento tácito implícito de determinada economia.

O primeiro ponto diz respeito à tautologia subjacente à capacidade de produção de bens sofisticados e o nível de conhecimento de que dispõe a respectiva sociedade. Posto de outra forma, sugere-se que a capacidade de diversificação produtiva dos países é determinada pelo volume de conhecimento tácito. Conforme a ressalva de Hidalgo (2009, p. 8), diversificação está relacionada ao número de “*capabilities available in a country*”. Assim, produtos mais sofisticados seriam produzidos apenas nos países já que detêm esse rol de conhecimento.

De modo análogo, Hausmann *et al.* (2011, p. 20) definem o conceito de ubiquidade a partir da situação oposta, a escassez de conhecimento. Trata-se, pois, do número de países aptos a produzir determinado bem. De acordo com essa perspectiva, os produtos mais complexos são menos ubíquos, uma vez que exigem maior nível de conhecimento em seu processo produtivo. Se, de um lado, o nível de diversificação produtiva de determinado país revela informações a respeito do conhecimento enraizado em sua economia, por outro, a ubiquidade traz à baila informações qualitativas a respeito das capacidades da mesma. De forma sumarizada, diversificação e ubiquidade são aproximações da variedade de capacidades disponíveis numa economia ou requeridas na fabricação de um determinado produto (HIDALGO, 2009).

Tal conceituação pode levar a diagnósticos falsos-positivos ou falsos-negativos. Um exemplo levantado pelos autores são os países africanos que exportam diamantes brutos, certamente um produto raro. No entanto, se considerada apenas a ubiquidade (ou, no caso, a exclusividade), esses



países seriam classificados de forma errônea. Diante disso, Hausmann *et al.* (2011) apresentaram um método de correção da ubiquidade por meio da diversificação e vice-versa.

Conhecido como Método das Reflexões devido à simetria das redes bipartites, o instrumental representa um país c e um produto p por meio de uma matriz. A fim de comparar se as economias apresentam vantagens nas exportações de determinado produto sem considerar a magnitude dos valores exportados, a matriz terá valor 1 para os países que demonstrem vantagens comparativas reveladas (VCR). Caso contrário, a entrada da matriz terá valor zero. Dessa forma, apresenta-se o modelo da matriz da seguinte maneira:

$$M_{cp} = \{1, \text{ se } VCR_{cp} \geq 1 \text{ 0, se } VCR_{cp} < 1 \} \quad (4)$$

Além de identificar que tipo de produto exportado por cada país, a matriz também instrumentaliza a construção do espaço-produto. Ademais, possibilita a formalização da complexidade econômica na medida em que as medidas de diversificação e ubiquidade podem ser identificadas pelas linhas e colunas da matriz (HAUSMANN *et al.*, 2011). Essas, por sua vez, sustentam as informações acerca das capacidades de determinada economia.

$$\text{Diversificação} = k_{c,0} = \sum_p M_{cp} \quad (5)$$

$$\text{Ubiquidade} = k_{p,0} = \sum_c M_{cp} \quad (6)$$

Desse modo, calcula-se a média da ubiquidade dos produtos que são exportados, bem como a da diversidade dos países que os fabricam. No caso dos bens, afere-se a média da diversidade dos países que os produzem e a média da ubiquidade dos produtos. Para $N \geq 1$, formaliza-se tal expressão recursiva da seguinte maneira:

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} \cdot k_{p,N-1} \quad (7)$$

$$k_{p,N} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_c M_{cp} \cdot k_{c,N-1} \quad (8)$$

Assim, com as condições iniciais sendo definidas pelos graus de diversificação – ou número de *links* – entre países e produtos, temos:

$$k_{c,0} = \sum_p M_{cp} \quad (9)$$

$$k_{p,0} = \sum_c M_{cp} \quad (10)$$

As variáveis $k_{c,0}$ e $k_{p,0}$ representam, respectivamente, os graus de diversificação de um país e da ubiquidade do produto. Ou seja, o número de produtos que aquele determinado país exporta e o número de países que exportam aquele produto.

Inserindo a equação (8) na (7), temos:

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} \frac{1}{k_{p,0}} \sum_{c'} M_{c'p} \cdot k_{c',N-2} \quad (11)$$

$$k_{c,N} = \sum_{c'} k_{c',N-2} \sum \frac{M_{cp}M_{c'p}}{k_{c,0}k_{p,0}} \quad (12)$$

Reescrevendo:

$$k_{c,N} = \sum_{c'} \tilde{M}_{cc'} k_{c',N-2} \quad (13)$$

De modo que

$$\tilde{M}_{cc'} = \sum_{c'} \frac{M_{cp}M_{c'p}}{k_{c,0}k_{p,0}} \quad (14)$$

Ao considerar \vec{K} um autovetor de $\tilde{M}_{cc'}$, este captura a maior variância do sistema, sendo, portanto, a medida final da complexidade econômica. Dessa forma, o Índice de Complexidade Econômica (ICE) pode ser definido como:

$$ICE = \frac{\vec{K} - \langle \vec{K} \rangle}{stdev(\vec{K})} \quad (15)$$

De maneira análoga, é possível calcular o Índice de Complexidade de Produto (ICP) na troca do índice de país (c) pelo de produtos (p). Dessa forma:

$$k_{p,N} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_c M_{cp} \frac{1}{k_{c,0}} \sum_{p'} M_{cp'} \cdot k_{p',N-2} \quad (16)$$

$$k_{p,N} = \sum_{p'} k_{p',N-2} \sum \frac{M_{cp}M_{cp'}}{k_{p,0}k_{c,0}} \quad (17)$$

Reescrevendo:

$$k_{p,N} = \sum_{p'} \tilde{M}_{pp'} k_{p',N-2} \quad (18)$$

Considerando

$$\tilde{M}_{pp'} = \sum_{p'} \frac{M_{cp}M_{cp'}}{k_{p,0}k_{c,0}} \quad (19)$$

Temos:

$$ICP = \frac{\vec{Q} - \langle \vec{Q} \rangle}{stdev(\vec{Q})} \quad (20)$$

O Índice de Complexidade Econômica, dessa forma, mensura a complexidade da estrutura produtiva de um país, considerando as capacidades que esta economia é capaz de combinar dadas a diversidade e a ubiquidade dos produtos exportados. Da mesma forma, o Índice de Complexidade de Produto mede as capacidades necessárias para a produção de um bem. Quanto maiores o ICE e o ICP, maior a complexidade econômica apresentada por determinada economia.

3.3 Críticas à abordagem da complexidade



Diversos foram os autores que guardaram críticas à abordagem da complexidade econômica, tanto nos aspectos formais quanto práticos. Lederman e Maloney (2010) apontam para a incapacidade de os indicadores de complexidade econômica captarem contextos específicos, como, por exemplo, o problema da renda. Segundo os autores, é possível que um produto comercializado em um determinado mercado tenha menor potencial de renda e, assim, não seja muito competitivo. Trata-se de caso que vai de encontro às implicações da abordagem da complexidade econômica, uma vez que esta sugere o direcionamento das capacidades para produtos mais centrais no mapa do espaço-produto¹⁰.

Para Lederman e Maloney (2010), um dos principais problemas de uma economia globalizada – a saturação de mercado – pode ser agravado pela minimização de barreiras de entrada: se um país tem a possibilidade de fabricar um produto mais complexo – nos termos de complexidade, se detém as capacidades necessárias para tanto –, é provável que outras economia em situação semelhante também as tenha.

Além disso, os autores alegam que no atual estágio de globalização e de fragmentação produtiva, as vantagens comparativas de que goza determinado país não garantem a manutenção de plantas produtivas em seus territórios. Diante da necessidade de redução de custos imposta pela queda de grande parte das barreiras de proteção, as teorias de localização produtiva passaram a incorporar a sensibilidade a “pequenas perturbações” quando da decisão de implementação dos parques produtivos.

Do ponto de vista metodológico, Jankowska *et al.* (2012) apontam para o fato de os dados do comércio internacional não refletirem de forma fidedigna o valor adicionado das exportações devido à supracitada dispersão geográfica produtiva. Nesse sentido, as maquiladoras poderiam superestimar o grau de complexidade de determinada economia, pois montam e exportam produtos de alto valor agregado e sofisticação tecnológica, sem dispor do *know-how* a que se refere a abordagem de Hausmann *et al.* (2011). Lederman e Maloney (2010) ratificam esse entendimento ao sugerirem que a simples exportação de determinado bem esteja se tornando cada vez mais irrelevante do ponto de vista da sustentabilidade do aprendizado técnico. O exemplo dado pelos autores é o fato de que os iPods produzidos na China não implicam necessariamente capacidades elevadas.

Ainda na questão do método, Cristelli *et al.* (2013) levantam objeções quanto à linearidade entre ubiquidade do produto e competitividade do país exportador. Para os autores, o elevado volume de interações tende a apresentar distorções. Como alternativa, apresentam um modelo não-linear, no qual a complexidade dos produtos seria aferida pela competitividade dos mesmos. Conhecido como método *Fitness-Complexity Method* (FCM), calcula-se a complexidade sistêmica pela

¹⁰ Como exemplo dessa situação, Lederman e Maloney (2010) apresentam o caso da empresa Nokia durante os anos 1980. Nessa época, a empresa tentou diversificar a sua atividade passando a produzir televisores (produto de alto ICP), mas o mercado se mostrava-se saturado. Essa tentativa quase levou a empresa à bancarrota, de modo que a empresa se salvou ao apostar, contraintuitivamente, na fabricação de bens que sequer um ICP próprio: telefones celulares.



soma das complexidades dos produtos, e não pela média, como sugere o modelo de Hausmann *et al.* (2011).

Jankowska *et al.* (2012) ressaltam, ainda, outras limitações na utilização dos dados de comércio internacional como *proxy* para a estrutura produtiva de um país devido ao risco de distorção das diferentes contribuições dos setores econômicos para a composição do PIB. Além das diferenças nas estruturas de mercado dos países, as quais interferem diretamente na performance das exportações, a abordagem da complexidade não captaria de modo adequado a contribuição do setor de serviços para a estruturação das respectivas economias.

A ausência do setor de serviços no cálculo da complexidade econômica também foi apontada por Stojkoski *et al.* (2016), os quais realizaram um novo cálculo da complexidade econômica que levasse em consideração o impacto do setor de serviços. Por este, os autores ratificaram a significância estatística da relação entre medidas de complexidade e de desenvolvimento econômico, embora com menor poder explicativo devido à ausência de um nível de desagregação dos serviços como ocorre com os produtos. Verificou-se, porém, que os serviços são, em média, mais complexos do que os produtos, requerendo, assim, um nível de capacidade mais elevado do que a produção de bens.

4. Complexidade econômica e novo-desenvolvimentismo: contribuições e complementaridades

A interseção entre a abordagem da complexidade econômica e o novo-desenvolvimentismo dá-se menos pela necessidade de coadunação de duas agendas de política econômica do que pela naturalidade com que se traz à tona temas caros a ambas as teorias. Conquanto possa se observar algum “diálogo” entre determinados autores, não se verificou, até o presente momento, um compromisso de agenda de pesquisa comum entre os pesquisadores das respectivas áreas¹¹. Entretanto, autores como Gala e Camargo (2016) sugerem, ainda que de modo oblíquo, que a complexidade econômica atuou para “validar” algumas das teses estruturalistas.

Ainda que por demais esquemática, pode-se sumarizar a harmonia das duas abordagens em 5 pontos: (1) o desenvolvimento econômico como mudança estrutural; (2) a concepção de centro-periferia; (3) a doença holandesa como perda de complexidade econômica; (4) a perspectiva de países de renda média como medianamente complexos; e (5) a atuação do Estado como indutor do desenvolvimento e da complexificação econômica.

O primeiro ponto refere-se à própria concepção original de que se trata o desenvolvimento econômico de uma mudança estrutural. Inicialmente entendida pelo desenvolvimentismo clássico como sinônimo de industrialização, os novos-desenvolvimentistas traduziram o conceito como

¹¹ Hausmann e Hidalgo (2009, 2011) chegam a comparar a abordagem da complexidade econômica com algumas teses defendidas por Rosenstein-Rodan (1943) e Hirschman (1961), sem reivindicar, contudo, o espólio dos modelos elaborados por tais autores.



“sofisticação produtiva”, por meio da qual se fabricam bens empregando tecnologia avançada, pessoal qualificado e salários correspondentemente elevados (BRESSER-PEREIRA, 2016, p. 145).

A abordagem da complexidade, por sua vez, parte de uma perspectiva similar, porém não idêntica: a de que desenvolvimento econômico deve ser compreendido por meio de uma estrutura de redes, ou seja, de conexões de capacidades. Ao desenvolver uma gama mais ampla de capacidades, viabilizar-se-ia maior diversificação de produtos e, por meio de combinações mais complexas, possibilitar-se-ia a produção de bens não acessíveis a todas as economias (FELIPE *et al.*, 2012). Os autores sustentam que “*development is a process of transforming a country's economic structure towards the production and export of more complex products*”. Ou seja, trata-se de direcionar as capacidades de que se dispõe para a produção de bens complexos e que se encontram mais ao centro do espaço-produto.

Ao considerarem o desenvolvimento econômico como uma mudança estrutural, os novos-desenvolvimentistas delegam ao setor industrial a incumbência de liderar esse processo. De forma não explícita, tais autores ratificam o entendimento de que, para se atingir aquele objetivo, deve-se elevar o Índice de Complexidade Econômica. Diferentemente do simples crescimento do PIB, o fenômeno do desenvolvimento requer aumento da complexidade da estrutura produtiva. Dada a primazia da indústria no campo das inovações, pressupõe-se, portanto, que esta encabece o processo (GALA, 2017).

Fator diretamente relacionado ao êxito operacional da indústria, a centralidade auferida pela taxa de câmbio para a teoria novo-desenvolvimentista está baseada na estratégia de crescimento liderado pelas exportações (*export-led growth*). Ainda que a complexidade não se arvore de uma perspectiva positiva da condução da política econômica, pode-se inferir uma “relação cruzada” com a perspectiva daquela: a sofisticação produtiva (ou seja, o aumento da complexidade econômica) seria o resultado final, dentre outros motivos, de uma desvalorização da taxa de câmbio, a qual, por sua vez, aumentaria os fluxos comerciais e viabilizaria investimentos nos setores dinâmicos da economia (OREIRO; MARCONI, 2016).

O segundo ponto de confluência entre as duas abordagens está na concepção de um sistema centro-periferia, originalmente elaborado por Prebisch (1949). Essa concepção dual é corroborada pelo arcabouço subjacente à teoria das vantagens comparativas reveladas (VCR). De acordo com Caldarelli *et al.* (2013, p. 2):

Poorly diversified countries have a revealed comparative advantage (RCA) almost exclusively in ubiquitous products, whereas the most diversified countries appear to be the only ones with RCAs in the less ubiquitous products which in general are of higher value on the market. It is therefore plausible that such structure reflects a ranking among the nations.

O trabalho de Gala e Camargo (2016) analisa a quantidade de conexões (*links*) e a renda *per capita* de uma amostra de 133 países (ou nós). Os autores encontraram correlação positiva entre o



número de conexões e a renda *per capita*, tomando o número total de arestas como uma forma de centralidade. Também foram ponderados os produtos exportados de cada país de acordo com o respectivo ICE a fim de inculir a complexidade dos bens no experimento. Nos dois casos, encontrou-se significância explicativa entre a centralidade do país e a renda *per capita*. Nos termos dos autores, “os países do centro são *hubs* tanto em termos da gama total de produtos do comércio mundial como em termos da gama qualificada dos produtos mais complexos”, o que corroboraria a ideia de que os “países que se sofisticaram e conquistaram muitos mercados foram capazes de desenvolver capacidades produtivas em inúmeros produtos” (GALA; CAMARGO, 2016, p. 19). De forma quase explícita, as conclusões a que chegaram os autores valida a concepção cepalina do sistema centro-periferia.

Para os estruturalistas originais, as economias centrais eram definidas como aquelas em que o progresso se propagava mais rapidamente, enquanto as periféricas tenderiam a absorvê-lo com atraso (RODRÍGUEZ, 1986). Pela ótica da complexidade econômica, o progresso técnico pode ser compreendido por meio da teoria das capacidades; em outros termos, aquele pode ser aferido pela quantidade de combinações possíveis para se fabricar produtos diversos e não-ubíquos.

Nesse sentido, Gala e Camargo (2016) também encontraram forte correlação entre o número de *hubs* e o respectivo Índice de Complexidade Econômica. Segundo os autores, infere-se que “o centro da rede de comércio mundial tem uma estrutura produtiva especializada em produzir e exportar bens complexos, sofisticados e industrializados; a periferia da rede *scale-free* complexa de comércio mundial tem uma estrutura voltada para a produção e exportação de *commodities*.” Resultado condizente com o modelo cepalino, os autores concluem que “o desenvolvimento econômico continuará sendo tarefa bastante árdua para esses países mais pobres até que sejam capazes de transformar sua estrutura produtiva no sentido de conseguir produzir e exportar bens mais complexos” (GALA; CAMARGO, 2016, p. 23).

A questão da desindustrialização também une ambas as correntes em tela. Vista como resultado da doença holandesa, a queda da participação do setor industrial no PIB é, para o novo-desenvolvimentismo, a consequência de uma política cambial não condizente com as necessidades dos setores exportadores. Nesse sentido, autores brasileiros têm se baseado nas contribuições teóricas da abordagem da complexidade para fundamentar uma das mais relevantes teses do novo-desenvolvimentismo.

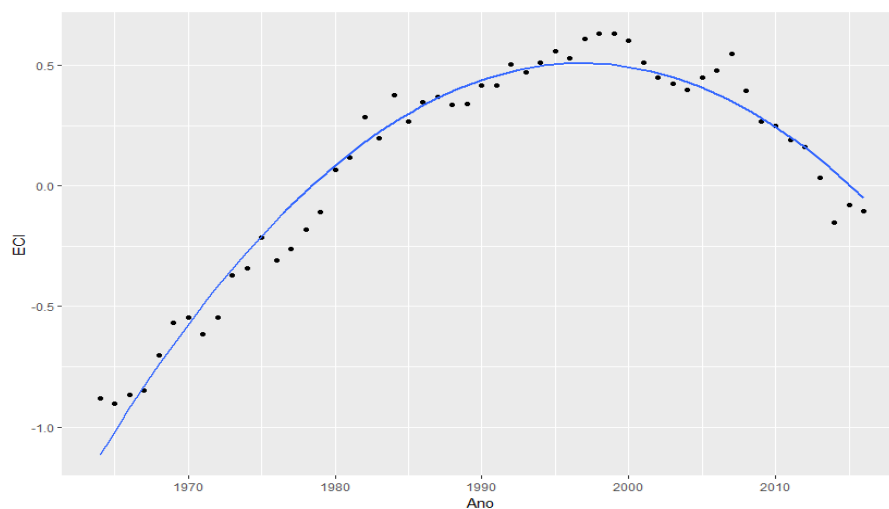
O modelo elaborado por Camargo e Gala (2017) tornou-se a referência para explicar a doença holandesa por meio da perspectiva da complexidade econômica. Os autores dividiram os dados analisados em três setores: bens não-transacionáveis (NT), recursos naturais transacionáveis (RT) e manufaturados e agrícolas transacionáveis (MT). De acordo com os resultados obtidos, concluiu-se que a expansão do setor de recursos naturais provocou uma apreciação cambial por meio de dois vetores: (1) do fluxo de divisas oriundas das exportações; e (2) da elevação de preços do setor de não-transacionáveis resultante do aumento da demanda do setor de recursos naturais (RT). Diante da apreciação cambial e o conseqüente desarranjo setorial, o experimento demonstrou que

tanto o capital como a mão de obra tendem a se alocar nos setores de recursos naturais ou não-transacionáveis.

O resultado desse quadro significa um revés duplo para o setor de bens manufaturados e agrícolas transacionáveis. De um lado, ao tornar os produtos mais caros no comércio internacional, a apreciação cambial reduz a sua competitividade. Por outro, elevam-se os custos relativos desse setor, uma vez que se observa o deslocamento dos fatores de produção para os outros dois setores. Assim, ocorre um aumento das importações de produtos manufaturados, derivada do aumento das rendas dos setores de recursos naturais (RT) e de bens não-transacionáveis (NT). Desse modo, as dificuldades do setor de bens manufaturados traduzem-se na redução da participação deste setor na economia.

Para Camargo e Gala (2017), trata-se, este, do caso brasileiro, especialmente a partir dos anos 1990. O crescimento observado na década subsequente não resultou em aumento da complexidade econômica, uma vez que se sustentou na especialização exportadora de *commodities*. Os autores concluem, assim, que a baixa complexidade econômica está associada à doença holandesa, configurando o que se convencionou designar de “desindustrialização precoce”. Nesse sentido, a redução da complexidade econômica significa, também, perda de dinamismo para toda a economia, pois, de acordo com Gala (2017, p. 100), “até mesmo os serviços sofisticados estão regredindo”, dada a dependência “das manufaturas ou da agroindústria”, conforme pode ser observado na figura 1.

Figura 1 – Evolução do ICE (Brasil, 1964-2016)



Fonte: Observatório da Complexidade Econômica (2017).

Observa-se o quarto ponto de confluência entre as duas abordagens no entendimento comum de que a maioria dos países da América Latina que logrou industrializar-se pode ser considerada de renda e complexidade média¹². Para o novo-desenvolvimentismo, o fenômeno do

¹² Entre os 122 países mensurados pelo Atlas da Complexidade Econômica em 2016, as posições dos países latino-americanos considerados de renda média são: México (24^a), Uruguai (46^a), Brasil (50^a) e Argentina (59^a). Faz-se prudente ressaltar a existência das indústrias maquiladoras no México, as



desenvolvimento econômico deve vir acompanhado da elevação dos salários e dos padrões de consumo das sociedades¹³, perspectiva compartilhada por Hausmann *et al.* (2011, p. 28), os quais defendem haver forte correlação entre os índices de complexidade econômica e a renda *per capita*. O estudo elaborado pelos autores dividiu dois grupos de países: (a) nos quais os recursos naturais representam mais do que 10% das exportações e (b) onde esse setor possui peso inferior a esse índice. A conclusão a que chegaram é que, no caso do segundo grupo, o Índice de Complexidade Econômica (ICE) explicava 75% das variações da renda. Em outras palavras, verifica-se uma convergência entre estrutura produtiva e renda *per capita* explicada. Na medida em que os países se tornam mais complexos, observa-se uma tendência de convergência para a renda média *per capita*, condição coerente com um dos principais objetivos do novo-desenvolvimentismo.

O quinto aspecto convergente entre as abordagens diz respeito ao equilíbrio entre a funcionalidade da atuação estatal e a possibilidade das atividades privadas. Nos termos da complexidade, que se concentre a utilização das capacidades produtivas de que goza uma sociedade na produção de bens manufatureiros ou serviços sofisticados. Trata-se de recomendação congruente à encontrada em Bresser-Pereira e Theuer (2012, p. 814), para os quais caberia ao Estado novo-desenvolvimentista articular um “pacto político ou coalizão de classes associando empresários, a burocracia pública e a classe trabalhadora”. Ao limitarem as prerrogativas do ente público, novos-desenvolvimentistas e teóricos da complexidade econômica concordam em dotar o Estado dos instrumentos de coordenação institucional para incentivar a formação e o espraiamento das capacidades de produção. Nas palavras de Siscú *et al.* (2005, p. 8), seriam as “formas inteligentes de ação estatal”.

Contribui para a parcimônia desse posicionamento o fato de os autores da complexidade econômica adotarem uma perspectiva mais normativa do que propriamente positiva. De acordo com Hidalgo (2009, p. 18), “*it may be beneficial to have an active government to help coordinate the accumulation of capabilities [...]. This type of investment should not translate into the creation of government enterprises, but rather into the design of a new set of institutions and agencies that would more strategically cater to the needs of the private sector*”. Ou seja, embora se reconheça a necessidade de atuação estatal para o próprio desenvolvimento de capacidades, esta deve se dar à luz das necessidades do setor privado.

Um dos principais pontos para o novo-desenvolvimentismo reside, justamente, na identificação de oportunidades de crescimento sustentado das economias de renda média, considerando os traços históricos e as trajetórias de especialização produtiva; em outras palavras, o

quais impactam positivamente no Índice da Complexidade Econômica sem, necessariamente, representar aumento de capacidades da estrutura produtiva.

¹³ A elevação dos salários, na estratégia novo-desenvolvimentista, uma consequência intertemporal. Para Bresser-Pereira (2016), deve-se calibrar a política cambial até a taxa de equilíbrio industrial, o que reduz os salários reais num primeiro momento. A partir da modernização e da maior competitividade internacional, os salários reais crescem além do patamar inicial, ensejando inversões no setor dinâmico da economia, o que resulta, por fim, no fenômeno do desenvolvimento econômico.



desenvolvimento de capacidades produtivas. É a partir da constatação de que o desenvolvimento econômico só se faz possível por meio de mudança estrutural – ou seja, de um *continuum* processo de sofisticação produtiva – que a atuação harmoniosa e sinérgica das instituições públicas e as forças do mercado devem atuar em prol do aumento do bem-estar da coletividade.

Ao fim e ao cabo, a teleologia é o que, de fato, une as duas abordagens. Para os autores da complexidade econômica, o acúmulo de capacidades mostra-se condição necessária para o aumento da complexidade econômica da estrutura produtiva. Aquele, por sua vez, pode e deve ser viabilizado por meio da intervenção governamental. Trata-se, em outros termos, do que advoga o novo-desenvolvimentismo, o chamado “caminho equilibrado” entre as forças de Estado e de mercado na condução do desenvolvimento econômico.

5. Considerações Finais

O processo de desenvolvimento de algumas das principais economias latino-americanas no decorrer do século XX foi marcado por especificidades se comparado à industrialização clássica anteriormente observada nos países centrais. As consequências onerosas do PSI passaram a se manifestar de modo mais claro a partir da abertura econômica dos anos 1990, momento em que a participação relativa do setor industrial no PIB brasileiro entrou em declínio permanente. As vicissitudes por que passou a indústria nacional desde então suscitaram o debate acerca da desindustrialização em curso no Brasil, bem como de suas causas e propostas de solução.

Tema caro tanto aos autores novo-desenvolvimentistas quanto aos da complexidade econômica, a questão da indústria extrapola a simples condição de se produzir internamente bens que antes eram importados das economias centrais. Trata-se de viabilizar a existência de um setor responsável pela criação e espraio de novas tecnologias as quais ensejarão, por sua vez, a complexificação da economia de forma sistêmica.

A partir da representação do espaço-produto, autores da abordagem da complexidade econômica identificaram um padrão “centro-periferia” para produtos, segundo o qual os bens industriais detêm uma maior quantidade de conexões com outros produtos. Indo além, Hausmann et al. (2011) propuseram um modelo de mensuração da complexidade econômica, apresentada até então de modo a correlacionar a estrutura produtiva e desenvolvimento econômico. Por meio do Índice de Complexidade Econômica (ICE), os autores não apenas passaram a aferir as capacidades dispostas em uma economia, mas lograram argumentar de modo formalizado como uma pauta exportadora diversa e não-ubíqua traduzia-se em desenvolvimento econômico.

A metodologia criada pelos autores da complexidade econômica encontrou no novo-desenvolvimentismo um aliado teórico no debate acadêmico. Os principais pontos de convergência entre as duas correntes – aqui listados em cinco – contribuem para embasar a argumentação em defesa do setor industrial, responsável não apenas pela geração de inovações, como, principalmente, pela viabilização de um modelo de crescimento pautado pela exportação de bens de alto valor agregado.



Muito embora a interseção das agendas de pesquisa ainda esteja em etapa inicial, a complementaridade das teorias atua no sentido de estabelecer a questão industrial – ou, em outros termos, a complexidade do sistema produtivo – como um debate relevante entre os tomadores de política econômica. Conquanto o país goze de vantagens comparativas reveladas na produção de diversos bens primários, a possibilidade de enraizar as capacidades sociais do Brasil em seu tecido produtivo permitiria ao país posicionar-se em nível mais elevado nos quadros do comércio internacional; em última instância, a trilhar um caminho mais independente de desenvolvimento.

6. Referências bibliográficas

BALASSA, B. Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, Manchester, v. 33, n. 2, p. 99-123, 1965.

BARABASI, A. L.; ALBERT, R. Emergence of scaling in random networks. *Science*, v. 286, n. 5439, p. 509-512, 1999.

BONELLI, Regis; PESSÔA, Samuel de A. A desindustrialização brasileira em debate. *Carta do Ibre*. Rio de Janeiro: FGV, 2010.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Prefácio. In: AZEVEDO, André Filipe Z. de; FEIJÓ, Carmem; CORONEL, Daniel A. (orgs.). *A desindustrialização brasileira*. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2013.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Teoria novo-desenvolvimentista: uma síntese. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 19, p. 145-165, jul-dez. 2016.

BRESSER-PEREIRA, L. C.; THEUER, D. Um Estado novo-desenvolvimentista na América Latina? *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, n. 4, p. 811-829, 2012.

CAIRNCROSS, Alexander. What is deindustrialisation? In: BLACKABY, F. (ed.). *Deindustrialisation*, p. 5-17. London: Pergamon, 1982.

CALDARELI, G. *et al.* A network analysis of countries' export flows: firm grounds for the building blocks of economy. *PLoS ONE*, v. 10, n. 10. 2012.

CAMARGO, J. S. M.; GALA, P. The resource curse reloaded: revisiting the Dutch disease with economic complexity analysis. *FGV Working Paper 448*, São Paulo, 2017.



CANO, Wilson. A desindustrialização no Brasil. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 831-851, 2012.

COSTA, L. D. F. et al. Characterization of complex networks: a survey of measurements. *Advances in Physics*, Abingdon, 56, n. 1, 2007.

CRISTELLI M., GABRIELLI A., TACHELLA A., CALDARELLI G., PIETRONERO L. Measuring the Intangibles: A Metrics for the Economic Complexity of Countries and Products. *PLoS ONE* 8(8), 2013.

CURADO, M. L. Por que o governo Dilma não pode ser classificado como novo-desenvolvimentista? *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 37, n. 1 (146), p. 130-146, jan-mar. 2017.

ELSNER, W. Complexity Economics as Heterodoxy: Theory and Policy. *Journal of Economic Issues*, v. 51, n. 4, p. 939-978, 2017.

FELIPE, J. et al. Product complexity and economic development. *Structural Changes and Economic Dynamic*, n. 23, p. 36-68, 2012.

FONSECA, P. C. D.; CUNHA, A. M.; BICHARA, J. D. S. O Brasil na Era Lula: retorno ao desenvolvimentismo? *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 23, n. 2, p. 403-428, 2013.

GALA, P. *Complexidade econômica: uma nova perspectiva para entender a antiga questão da riqueza das nações*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2017.

GALA, P.; CAMARGO, J. A Cepal estava certa: redes complexas scale-free e padrões centro-periferia no comércio mundial. *12º Congresso Brasileiro de Sistemas*. Uberlândia, 2016.

HAUSMANN, R.; HIDALGO, C. The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 106 (26), n. 26, p. 10570-10575. 2009.



HAUSMANN, R.; HIDALGO, C. The network structure of economic output. *Journal of Economic Growth*, v. 16, p. 309-342. 2011.

HAUSMANN, R.; HWANG, J.; RODRIK, D. What you export matters. *NBER Working Paper 11905*, Cambridge, MA, 2005.

HAUSMANN, R.; KLINGER, B. The structure of the product space and the evolution of comparative advantage. *Cenfer for International Development. Working papers*, n. 146, 2007.

HAUSMANN, R. *et al. The Atlas of Economic Complexity*. Cambridge: Puritan Press, 2011.

HIDALGO, C. The dynamics of economic complexity and the product space over a 42 year period. *CID Working Paper*, v. 189, 2009.

HIDALGO, C. A. *et al.* The product space conditions the development of nations. *Science*, v. 317, n. 5837, p. 482-487, 2007.

HIDALGO, C. A.; HAUSMANN, R. A network view of economic development. *Developing Alternatives*, v. 12, p. 5-10, 2008.

HIRSCHMAN, A. *Estratégia de desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura S.A., 1961 [1958].

JANKOWSKA, A.; NAGENGAST A.; PEREA J. R. The Product Space and the Middle-Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences. *OECD Development Centre, Working Paper 311*, 2012.

LAPLANE, M. O complexo eletrônico na dinâmica industrial dos anos oitenta. Tese (Doutorado em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, 1992.

LEAMER, E. *Sources of Comparative Advantage: Theory and Evidence*. Cambridge: MIT Press, 1984.



LEDERMAN, D.; MALONEY, W. F. Does what you export matter? In search of empirical guidance for industrial policies. *World Bank*. Washington, DC, p. 1-98. 2010.

METZ, J. *et al. Redes complexas: conceitos e aplicações*. São Carlos: ICMC, 2007.

NAKAHODO, S. N.; JANK, M. S. A falácia da “doença holandesa” no Brasil. *Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais*. São Paulo, p. 1-25. 2006.

NEWMAN, M. E. J. The Structure and Function of Complex Networks. *SIAM Review*, Philadelphia, v. 45, n. 2, p. 167-256. 2003.

OREIRO, J. L.; MARCONI, N. O novo-desenvolvimentismo e seus críticos. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 19, p. 167-179, 2016.

RODRÍGUEZ, O. O pensamento da Cepal: síntese e crítica. *Novos Estudos*, São Paulo, n. 16, p. 8-28, 1986.

ROWTHORN, R.; RAMASWAMY, R. Deindustrialization: causes and implications. *IMF Working Paper*, 42, p. 1-38, 1997.

ROWTHORN, R.; WELLS, J. *De-industrialization and foreign trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, v. 53, p. 202-211, 1943.

SICSÚ, J.; PAULA, L. F. D.; MICHEL, R. Por que novo-desenvolvimentismo? *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 27, n. 4, p. 507-524, out-dez. 2007.

STOJKOSKI V, UTKOVSKI Z, KOCAREV L. The Impact of Services on Economic Complexity: Service Sophistication as Route for Economic Growth. *PLoS ONE* 11(8), 2016.

TREGENNA, F. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambridge Journal of Economics*, v. 33, 2009.



DESIGUALDADE ESTRUTURAL, TRABALHO E GÊNERO: A FRONTEIRA DAS DIFERENÇAS

Autores

Nair d'Aquino Fonseca Gadelha - FFLCH-USP e NACI-PUC-SP (nagadelha@gmail.com).

Regina Maria d'Aquino Fonseca Gadelha - PEPGEP e NACI-PUC-SP (rgadelha@pucsp.br).

Resumo

O artigo analisa o agravamento da atual crise sobre os trabalhadores brasileiros submetidos à Lei nº 13.467, promulgada em 13 de julho de 2017, e que alterou o texto legal da CLT. Especial atenção é dada à problemática da profunda desigualdade estrutural que discrimina de maneira ideológica mulheres e negros no mundo do trabalho, à luz das categorias analíticas desenvolvidas pelo cientista social Aníbal Quijano.

Palavras chave: desigualdades – gênero – etnicidade – polo marginal.

Abstract

This paper analyzes the worsening of the current crisis for the Brazilian workers subjected to Law no. 13.467, promulgated on July 13, 2017, and which changed the legal text of the Brazilian labor legislation CLT. Special attention is given to the issue of profound structural inequality and the ideological discrimination of women and blacks in the labor market in light of the analytical categories developed by the social scientist Anibal Quijano.

Keywords: inequality - gender- ethnicity - marginality.

I - Introdução

Desigualdade, justiça social, etnia e gênero são problemas que se entrelaçam no Brasil atual. Em 11 de novembro de 2017 entrou em vigor a Lei nº 13.467, da reforma trabalhista sancionada pelo Presidente da República Michel Temer, em 13 de julho de 2017. Esta Reforma representa radical alteração ao texto legal da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), “suprimindo direitos ou destravando a onerosidade da empresa”, e seus ideólogos a vislumbram como o pilar normativo do fim do chamado “welfare state” ou Estado de bem-estar social.

A nova lei, difundida e aplaudida pelas mídias que informavam a nação ser a modernização



da CLT, acompanhada pela necessária reforma previdenciária, medida imperiosa para a retomada do crescimento econômico do país, afetado pela crise institucional instaurada no segundo mandato de governo da Presidente Dilma Rousseff, deposta após suspeito processo de impeachment. No interior de sua discursividade, os defensores neoliberais destas reformas justificaram a crise econômica do país como agravamento dos reflexos da crise sistêmica mundial, responsável pelo desemprego estrutural que atingiu 14 milhões de brasileiros em 2016. Sem as reformas necessárias, diziam, o país não poderia retomar o crescimento e a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) de 1946 apresentava-se como principal fator impeditivo ao pleno emprego dos trabalhadores.

Antes mesmo da aprovação da lei, a portaria do Ministério do Trabalho (MTB) nº 1129, de 13/10/2017, conhecida como “portaria do trabalho escravo”, foi suspensa pelo Supremo Tribunal Federal, ação reveladora da nova dinâmica de desregulamentação das leis trabalhistas e atentatória à chamada sociedade democrática liberal de direito, *tout court*.

Nesse sentido, os defensores da reforma argumentam que a única saída para a crise é eliminar a rigidez das normas trabalhistas em vigor, desonerando o custo social das empresas “obrigadas a arcarem com enormes encargos” (formalização do contrato do trabalho com anotação na Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, indenizações de rescisões, etc.). Os eixos das mudanças se pautam na fórmula de desregulamentação das relações contratuais entre empregadores e empregados. Pela nova redação, a antiga legislação social protetora do trabalho deve seguir a égide do padrão internacional da flexibilização, intermitência laboral, terceirização e quarteirização de trabalhadores. Em incompleta síntese, a nova lei almeja a prevalência do “negociado sobre o legislado”.

O sociólogo Ricardo Antunes, em entrevista para a revista *Negócios* (Outubro 2017), esclarece que o novo modelo se baseia em um “zero-hour contract”, modalidade que abarca mais de 1 milhão de trabalhadores somente no Reino Unido e no qual a empresa “pega o celular do trabalhador e se precisar liga para ele”. Nessa modalidade, descreve, “o trabalhador não é obrigado a atender e a empresa não é obrigada a chamá-lo”. É o trabalho intermitente, que não se baseia em nenhum dever em relação ao trabalhador. Assim o “empregador”, ao invés de “comprar o trabalho” das pessoas, o alugam da forma e regime que bem desejar e conforme suas necessidades pessoais transitórias. É o paradigma prevalente dos “motoristas uberizados”, que arcam com todos os riscos da atividade (seguro, combustível, etc.), sem contraprestação. No outro lado da atividade, uma plataforma online de contato rende à Empresa Uber mais de 30% dos ganhos trabalhados, a custo e risco praticamente nulos. (FRABASILE. Entrevista. 2017, p. 79-81).

Esta breve introdução é importante para a compreensão do tema sobre o aprofundamento das desigualdades e no que diz respeito aos direitos sociais e danos morais nos moldes da atual Reforma Trabalhista.

II - A desintegração do mundo do trabalho



No final dos anos noventa, intelectuais de todo o mundo pareciam despertar para as consequências e sequelas da devastação implantada pelas políticas neoliberais sobre as relações de trabalho no mundo todo. No Brasil, a despeito das conquistas sociais consolidadas através da Constituição de 1988, assistiu-se à destruição progressiva dos ideais de uma democracia para todos – desiderato ético de nação dos que haviam lutado contra o regime militar de 1964. Entretanto, a incompreensão do significado do processo de globalização mascarava o verdadeiro sentido da nova etapa de financeirização das economias, implantada na era Thatcher/Ronald Reagan, e que acompanhava a ascensão do neoliberalismo em tanto que processo de dominação do capital financeiro em expansão. (HARVEY. 1999; CHESNAIS. 1996).

A aceleração desse processo ao mesmo tempo em que concentrava a riqueza era geradora de exclusão, acelerando o domínio do capital sobre o valor do trabalho das nações. Alguns dados publicados pelo Banco Mundial consolidam esta afirmativa. De acordo com o Banco Mundial, em 1800 74% da população mundial, ou seja, 944 milhões de pessoas, tinha acesso a 56% do produto da riqueza global. Em 1995, somente 20% da população (5,716 milhões de pessoas) concentravam 80% do produto mundial bruto (PNB), os 20% de riqueza restante sendo repartida entre 80% da população do planeta. A diferença de ingressos entre ricos e pobres, no início do século XIX, que era de 9 x 1, atingia em 1995, 60 x 1. Em 1996, o faturamento do poderoso grupo General Motors atingiu US\$ 168 bilhões de dólares, cifra superior ao PIB reunido de todos os países da América Central, mais Peru, Equador, Paraguai e Uruguai, cujo montante era inferior a US\$ 159 bilhões de dólares. (BANCO MUNDIAL. 2000).

De fato, desde os anos noventa, o oligopólio global das grandes corporações se transformou em oligopólio sistêmico. A respeito, é esclarecedor o livro do professor Ladislau Dowbor, *A era do capital improdutivo* (2017), que demonstra o resultado dos balanços dos maiores bancos, entre os quais JPMorgan Chase, Bank of America, Citigroup, HSBC, Deutscher Bank, Santander, Goldman Sachs, de mais de US\$ 50 trilhões de dólares em 2013, sobre um PIB mundial de US\$ 73,5 trilhões de dólares. (DOWBOR. 2017, p. 78).

Os dados sobre a concentração da renda no século XXI são, portanto, escandalosos, como demonstra Thomas Piketty em sua tese de doutorado, transformada em best seller mundial, ao comprovar que no século XXI passou a ser norma a ultrapassagem da taxa de lucro do capital sobre as taxas de crescimento da produção e da renda: “o capitalismo produz mecanicamente desigualdades insustentáveis, arbitrárias, remetendo radicalmente em causa os valores meritocráticos sobre os quais se fundam nossas modernas sociedades”. (PIKETTY. 2013. p. 16). Segundo o autor, a disparidade da distribuição de renda no mundo em 2012 indicava que dos 7,6 bilhões de pessoas que forma a população do planeta, 800 milhões de pessoas não têm emprego algum.

De acordo com a paridade do poder de compra, de um PIB mundial de € 70 000 trilhões de euros (quase € 10 000 euros per capita), 25% da riqueza produzida no mundo está concentrada na



Europa (renda per capita de € 1 800 euros), 29% na América (renda per capita de € 1 620 euros), sendo 20% Canadá e Estados Unidos (renda per capita de € 3 050 euros) e apenas 9% para Caribe e América Latina (renda per capita de € 780 euros). A Ásia concentra 42% do PIB (renda média per capita de € 520 euros, contrastando o Japão com € 2 250 euros). África detém 4% (renda per capita de apenas € 200 euros). (Idem. Idem, p. 108-10 e ss.).

No entanto, de acordo com dados do sociólogo peruano Aníbal Quijano, nos Estados Unidos, primeiro país de maior economia mundial, o número de pessoas abaixo da linha da pobreza saltou de 25 para 35 milhões de pessoas apenas na primeira década do século XXI. Na América Latina, a distância dos 20% mais ricos em relação aos pobres é de 16 x 1. No mundo, as três pessoas mais ricas do planeta têm fortuna superior ao PIB dos 48 países mais pobres. (QUIJANO. 2002, p. 14-21). No dizer de Aníbal Quijano, a partir da crise dos anos setenta do século XX, todos os países da América Latina sofreram uma verdadeira recolonização externa sobre o controle dos seus recursos de produção, em conjunto com o controle de seu capital, quase sem esboçarem reação.

De fato, três décadas de neoliberalismo autoritário havia criado as condições para o surgimento de uma debilitada burguesia nacional e um operariado que aspirava socialmente se alçar como membros das camadas médias urbanas, ao lado de significativo aumento do número de tecnocratas e profissionais ligados aos setores terciários da economia. A crise dos anos oitenta apressou este processo, mas enquanto México e Argentina se desindustrializavam, o Brasil resistiria até o final dos anos noventa. Somente no limiar do século XXI, em decorrência da demanda da China por commodities, o país reprimarizou sua produção, processo acelerado pelo extraordinário crescimento dos setores de serviços, a caminho de uma informalização da indústria de bens de consumo destinada às classes mais pobres. É que se assistia, desde a segunda metade dos anos noventa, uma inundação sem paralelo de mercadorias industriais de baixo preço e baixa qualidade advindas da Coreia do Sul, de Taiwan e outros países asiáticos. Desde a primeira década do século XXI, a China passou a dominar este mercado. (HABE; LIRA. In: GADELHA. Org. 2013, p. 523-42).

Esse processo de reconversão da estrutura produtiva foi acompanhado da aceitação por parte das burguesias locais da reprimarização de nossa produção, com a transferência de valor (no sentido de mais valia social) em benefício das grandes corporações internacionais. Nesse sentido, a globalização acelerava o processo, na medida em que os governos latino-americanos perderam controle sobre a política de empréstimos e os enormes fluxos de capitais especulativos que advinham a seus países, dobrando-se perante os organismos internacionais que definiam as políticas de interesse dos grupos financeiros internacionais. Porém, ao agravar o processo de concentração e exclusão, pressionavam-se também os salários e as oportunidades de emprego e trabalho.

Em última instância, a crise de 2008 apenas aprofundou um processo de crise seminal do capitalismo no final do século XX, decorrente da 4ª revolução industrial, na medida em que a automação e a robotização levariam necessariamente a uma nova crise



de superprodução agravada por brutal desemprego e deterioração de todos os salários dos trabalhadores ainda vinculados ao mercado de trabalho. E isso não apenas na América Latina.

É este o contexto do agravamento da crise que precipitou o governo de Dilma Rousseff e que deve ser analisado em sua dupla dimensão: primeiramente, a modernidade das estruturas produtivas em nossos países se assentou em um modelo que tornava definitivamente excludentes as classes menos favorecidas, pois esta modernização se processava de maneira fragmentada e descontínua através de modificações da estrutura produtiva sem absorver as modalidades sociais da nova formação decorrente da 4ª revolução industrial, erradicando radicalmente os elementos humanos menos adaptáveis e favorecidos. (REICH. 1994. p. 76; GADELHA. 1997. p. 51-72). Segundo, como demonstrara Aníbal Quijano, em ensaio seminal publicado pela CEPAL nos anos setenta, não mais se tratava de novo processo de formação de reserva de força de trabalho, mas de excedentes marginais à economia, verdadeiro polo marginal de trabalhadores. Porém, ao contrário do passado, estes não mais seriam absorvidos pelo processo de transformação industrial. (QUIJANO [1970]. 2014, p. 125-70).

Estas conclusões foram aprofundadas por A. Quijano, em livro denominado *La economía popular y sus caminos en América Latina* (1998), obra em que analisa os efeitos dos processos modernizadores sobre o mundo do trabalho na América Latina e a crise do final do século XX, quando os trabalhadores tradicionais não mais encontrariam espaço de trabalho nos mercados das grandes cidades. (QUIJANO. 1998.p. 109-92). Ampliava-se, assim, a brecha entre a sociedade dos incluídos e o mundo da marginalidade, atingindo as antigas relações sociais entre os polos modernos e marginais das economias e o conjunto do poder capitalista, desde então periodicamente reunidos na cidade de Davos. A nova divisão social de excluídos levou homens e mulheres a retrocesso sem precedentes, muitas vezes reconhecível através da criação de precárias economias solidárias locais, formais ou informais, como estratégias de sobrevivência. (Idem, 1998 e 2014, p. 215-62). Faz parte dessas estratégias as novas formas de organização econômica solidária, comunitária ou individuais populares, que surgem em vários países da América Latina à margem do capitalismo organizado, quase sempre baseadas no trabalho da família nuclear ou ampliada, no trabalho comunitário e, em especial, no trabalho feminino.

Portanto, na pós-modernidade do final do século XX, ao mesmo tempo em que desaparecia, com o recuo dos sindicatos, a chamada 'luta de classes', uma 4ª revolução industrial abolia o trabalho dos homens e mulheres, agora substituído por robôs, chips e máquinas sofisticadas, drones e novas inovações, conhecidas por economia 4.0. É neste contexto que ressurge, de maneira relevante, novas/velhas questões de gênero, etnicidade e raça. Ou seja, ao mesmo tempo em que refluí o trabalho vivo e a força dos operários deixa de ser importante, o novo mundo transformado do trabalho abre oportunidade às formas sociais (antigas) de trabalho, intermitente ou igualmente absorvedoras de mão de obra feminina, adolescentes e trabalhadores infantis, dotados de nenhum ou em variados níveis de qualificação. Pois os poderosos meios técnicos das empresas já não guardam relação com o tempo de trabalho imediato convertido em produção. Assim, o valor dos



produtos deixa de corresponder ao cálculo do tempo socialmente necessário. (RIFKIN. 2011, p. 365-ss).

Nessas condições, a mundialização da economia tornou irrelevante o “custo de mão-de-obra”, em se tratando de novas indústrias com alto teor de composição orgânica de capital: processo em que se agrava “cada vez mais o fosso que separa os trabalhadores mais qualificados daqueles que receberam formação massificada e, portanto, não possuem mais do que força física de trabalho para oferecerem.” (GADELHA. 1997, p. 65).

No Brasil e demais países da América Latina, os impactos produzidos pelas novas tecnologias e pela adoção das políticas neoliberais, que passaram a priorizar o movimento especulativo dos mercados financeiros, provocaram um desequilíbrio interno de enormes proporções políticas, sociais, e econômicas. O que explica a heterogeneidade das relações de capital e trabalho, não apenas entre setores e empresários como entre áreas e regiões, assim como a vigência de políticas que hoje se negam a oferecer nenhuma ou insuficiente proteção social e institucional aos cidadãos trabalhadores. Nesse sentido a globalização e a crise de reestruturação capitalista representam para os que vivem apenas de seu trabalho, recessão, desemprego e pobreza.

III - Desigualdade e Gênero: a fronteira das diferenças

Carla Teresa Martins Romar, ao tratar da temática da discriminação no trabalho em qualquer de suas formas, esclarece que a pobreza está diretamente relacionada aos níveis de emprego, assim como às discriminações em tanto que fenômenos ligados à exclusão social. Segundo a autora, *“gênero, raça, cor, condição física, convicções religiosas e política, opção sexual, entre outros, são fatores muito importantes para determinar as diferentes possibilidades dos indivíduos de terem acesso a um emprego e às suas condições de trabalho...”*. (ROMAR. 2017. p. 645). Nesse sentido, afirma, *“a discriminação do trabalho, em qualquer de suas formas, condiciona a maneira pela qual os indivíduos e as famílias vivenciam a situação de desigualdade e de pobreza e conseguem ou não superá-la”*. (Idem. Idem). Em outras palavras, para que as margens de lucro continuem a crescer, o sistema é colocado paradoxalmente face ao impasse da necessária incorporação contínua de trabalhadores, para quem os salários baixos representam significativo aumento de sua renda real.

Desenvolve-se, assim, amplo nicho marginal nas cidades que passaram a englobar verdadeiras multidões advindas de intenso processo migratório campo/cidade, ocorrido principalmente nas últimas décadas no Brasil como em outras partes. Assim, as cidades passaram a abrigar alguns milhares de pessoas concentradas em barracos - favelas, *barrios*, *bidonvilles*. O nome dessas concentrações varia em todos os países, mas seu significado é sempre o mesmo. Porém estas multidões são incapazes de fornecer os trabalhadores qualificados de que os mercados, indústrias e serviços necessitam.

Nesse sentido, Immanuel Wallerstein demonstrou tratar-se de um crescimento



exponencial da pobreza em escala mundial, provocador de poderosa pressão gerada por um triplo processo de desruralização, esgotamento ecológico e democratização de custos. Em particular, os custos sociais exigidos das sociedades para a manutenção dos sistemas de educação, saúde, habitação, formação de pessoal e garantia de rendas, que oneram os orçamentos dos estados, geograficamente expandindo-se por todos os países do globo. (WALLERSTEIN. 2013, p. 85-90). Efetivamente, à medida que o processo de financeirização avançava, redefinindo novas relações capital/trabalho, assistiu-se às mudanças nos discursos “modernizadores” das instituições internacionais que, como o Banco Mundial, passaria a falar em “*promoção da participação popular*”, “*integração das minorias e dos marginalizados*”, etc. O que desperta as consciências dos cidadãos para velhos problemas, tais como etnicidade, racismo, sexismo, sem se apresentar soluções. Desse modo, não só as categorias analíticas, como instituições e identidades sociais passaram a ser reconfiguradas, assim como as relações entre elas. (GADELHA, N. A. F. 2010, p. 26-52).

As recentes derrotas dos agentes historicamente contestatórios – trabalhadores, operários, dominados, discriminados (negros, índios, brancos e mestiços pobres, miseráveis e explorados), explica que os novos estudos sobre o tema das relações de exploração do trabalho se tenham voltado sobretudo para a problemática das relações homem-mulher, não mais envolvendo apenas as relações sociais de classe, patrão-operário, fulcro das abordagens anteriores aos anos setenta. Estas novas abordagens discutem a centralidade da divisão sexual do trabalho como uma das formas de hierarquização das sociedades contemporâneas pós-modernas. (BIROLI; MIGUEL. 2015, p. 27-55). Assim, as relações raciais se distanciariam das relações de classe. Porém, como já demonstrado por Aníbal Quijano, o novo discurso da “pobreza”, tal qual apreendido por governos de cunho populista, agora passaram também a fazer parte do mundo dos negócios. (QUIJANO. 1998. Idem, p. 23).

No Brasil, o destaque para “raça” na produção social das mulheres, partiu de intelectuais ligados ao movimento negro. O tema é abordado não apenas em trabalhos acadêmicos, como ainda em *blogs* e movimentos de mulheres. Porém são vários os estudos que no passado já haviam chamado atenção ao fato de que a classificação social básica e universal da população mundial acha-se assentada na ideologia de raça. Seguindo os traços das análises de Mariátegui, de acordo com Aníbal Quijano, a origem do conceito “raça” se produziu a partir da colonização das Américas, mas a separação formal entre “raça” e “etnia” viria mais tarde, através dos colonizadores franceses que no Caribe começaram a difundir a ideia de “etnia” para tratar as diferenças culturais dentro de uma mesma “raça”, isto é, os negros escravos de suas próprias colônias. (QUIJANO [2003]. 2014. Idem, p. 264). Desse modo, afirma o autor, surgia a ideia colonial de “*inferioridade cultural*” dos dominados, os diferenciando dos colonizadores europeus, estes sim, pertencentes às “nações”. Assim a escravidão, primeiro a dos povos nativos de América, todos reduzidos a



“indígenas” e, logo, a dos africanos, constituiu a primeira forma global de dominação social e controle do trabalho, com suas sequelas de desarraigamento e perda de identidade. Escreve o autor:

La formación de una estructura de control del trabajo, de sus recursos y productos, que articuló a todas las formas históricamente conocidas (esclavitud, servidumbre, pequeña producción mercantil independiente, reciprocidad y salario) en torno de y bajo el predominio de la relación capital-salario (en adelante, capital) y del mercado mundial. (Idem. Idem).

No ensaio “‘Raza’, ‘Etnia’ y ‘Nación’ en Mariátegui”, afirma Quijano, “*La racionalidad/modernidad eurocéntrica se establece [...] negando a los pueblos colonizados todo lugar y todo papel que no sea el de sometimiento, en la producción y desarrollo de la racionalidad*”. (Idem [1992]. Idem, p. 766). Nessa relação, o capital teve desde o início papel principal e a escravidão foi a primeira forma de exploração social a estabelecer a divisão do globo em regiões identificadas primeiramente de acordo com a colonialidade do poder¹ dos branco-europeus dominantes sobre os dominados de cor, agora identificados como “índio”, “negro”, “branco”, “mestiço”, dentro da complexa racionalidade dos esquemas “raça” e “etnia”. Sem embargo, o lugar da dominação do capital dividiria as nações entre centros imperiais e regiões dependentes da Europa, sede do controle central sobre o conjunto dessa estrutura geopolítica mundial de poder. O eurocentrismo se firmou, portanto, como “*perspectiva dominante de intersubjetividade e de conhecimento*”. (Idem. Idem).

Estatísticas conservadoras indicam haver no mundo atual aproximadamente 800 milhões de indivíduos sem trabalho, vitimados pelo chamado “desemprego estrutural”. Ideia que levaria autores como Jeremy Rifkin a publicar nos Estados Unidos uma obra tornada *best-seller*, *O fim dos empregos* (1994). Também o sociólogo Richard Sennett, em *A corrosão do caráter* (1999), analisa as consequências pessoais do trabalho no novo capitalismo e questiona: “*como iremos moldar o nosso futuro em uma sociedade na qual os indivíduos não estão mais seguros de serem necessários aos seus semelhantes?*”. De fato, os anos noventa não apenas abriu nova era de dificuldades para os trabalhadores, como atingiu os valores de suas organizações e sindicatos, provocando fraturas e cooptações. Mais ainda, abriu em dinâmicas específicas novas oportunidades para a inserção das mulheres no mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que reafirmava seu papel de menor prestígio por tentar conciliar vida familiar e vida profissional.

Situação que figura como resultado também dos processos incompletos na esfera da educação, na qual adentraria um núcleo restrito de poucas mulheres melhor qualificadas, executivas e profissionais com diploma superior.

¹ O conceito “*colonialidade de poder*”, de Aníbal Quijano, é forjado pelo autor para se referir a um padrão de poder global surgido com o descobrimento das Américas, caracterizado pelo estabelecimento de um sistema de dominação colonial e do mercado mundial capitalista, ambos controlados pelas potências europeias. Nos dias atuais, a permanência de tal sistema legitima-se em cada um de nossos países através das classes internas dominantes, por meio de práticas de dominação sobre o trabalho de nossos povos, relegados ao posicionamento de superioridade/inferioridade numa perspectiva moderna amparada na divisão racial do trabalho. (Idem [2000]. p. 777-832).

Porém a grande maioria ocupam postos de menor qualificação, com os mais baixos salários.² Dados do IBGE (2010) indicam que apesar da melhoria das condições de trabalho para as mulheres no Brasil, a desigualdade salarial entre homens e mulheres ainda é muito significativa. Nesse caso, aparentemente o rendimento médio real das mulheres brasileiras, entre 2000 e 2010 aumentou significativamente, em torno de 13,5%, passando o salário médio de R\$ 982,00 para R\$ 1.115,00 apenas, enquanto o salário dos homens aumentara apenas 4,1%, passando de R\$ 1.450,00 para R\$ 1.510,00 no mesmo período. Porém o que estes números revelam é o intenso achatamento salarial ocorrido no período, com as mulheres ocupando os mais baixos trabalhos. Nesse mercado, cerca de 90% das mulheres figuram como “trabalhadoras domésticas”. No topo da pirâmide, porém, a situação tão pouco se inverte: postos de trabalho com salários superiores a 20 salários mínimos beneficiam 79% dos homens x 21% de mulheres, revelando que os postos mais valorizados do mercado de trabalho continuam concentrados em homens. (IBGE. Censo Demográfico 2010).

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), como no passado as mulheres trabalham mais horas semanais do que os homens, perfazendo 22 horas semanais a mais, na dupla jornada de trabalho familiar, enquanto este tipo de trabalho ocupa apenas 9,5 horas semanal para homens. Estudos mais recentes (IPEA. 2014) sobre a pobreza no Brasil mostram que 57,8% dos homens e 59,1% das mulheres encontravam-se, em 2013, na faixa da população em situação de extrema pobreza e vulnerabilidade, com renda inferior a um salário mínimo. Quanto à situação das mulheres, os dados indicam 45,9% de mulheres brancas em situação de extrema pobreza, enquanto entre as negras este número atinge 70,9%, revelador de maior incidência também em termos de menor educação e oportunidades, etc. De mesmo que as mulheres negras, homens negros (68,4%) também se encontram nesta situação, enquanto a vulnerabilidade atinge 44,9% dos homens brancos.

Os dados comparativos acima são também analisados em artigo da pesquisadora Flávia Biroli, sendo sua a conclusão de que não se pode compreender a vulnerabilidade e a pobreza somente como sendo uma questão de gênero. (BIROLI. 2015, p. 81-117).

² De acordo com a PNAD Contínua 2016, do IBGE, considerando-se a escolaridade da

população ocupada, os trabalhadores com ensino superior completo obtiveram rendimento médio mensal de R\$ 5.189, três vezes mais do que aqueles com somente o ensino médio completo (R\$ 1.716), e cerca de seis vezes acima daqueles sem instrução (R\$ 884).

IV - Danos morais à luz da nova Reforma Trabalhista

De acordo com a PNAD contínua do IBGE, primeiro trimestre de 2018, a *taxa de subutilização da força de trabalho* (que agrega desocupados, subocupados por insuficiência de horas e a força de trabalho potencial) subiu para 24,7%, o que representa 27,7 milhões de brasileiros. Esta é a maior *taxa de subutilização* de trabalhadores da série histórica da PNAD Contínua, desde seu início em 2012. A estes dados, a *taxa de desocupação* do primeiro trimestre de 2018, divulgada em 27 de abril de 2018, atingiu 13,1%, ou seja, 13,7 milhões de trabalhadores sem trabalho no país. A redução de 408 mil pessoas no total de empregados do setor privado nacional, com carteira assinada, ocorrida no primeiro trimestre de 2018, indica a gravidade das consequências da nova reforma trabalhista sobre o mundo do trabalho.

Ainda, de acordo com os resultados da PNAD, a *taxa de desalento* no primeiro trimestre de 2018 ficou em torno de 4,1% da força de trabalho ampliada do Brasil, igualmente a maior de toda a série histórica. Ou seja, o *contingente de desalentados*, pessoas que perderam a esperança de encontrar trabalho e abandonaram a busca por ocupação, no primeiro trimestre de 2018, atingiu 4,6 milhões de pessoas. O que representa aumento de 300 mil pessoas em relação ao último trimestre de 2017. (IBGE. *PNAD Contínua 2018*). Entre os que se encontram empregados, pesquisas também recentes indicam que práticas abusivas como humilhações, xingamentos, revistas íntimas, assédio sexual, moral, *bulling* laboral, discriminação por gênero, cor, opção sexual, etc., são também algumas das práticas que aumentaram no cotidiano das relações de trabalho.

De acordo com a OIT, relação de trabalho não se confunde com relação de emprego, pois esta (relação de emprego) é espécie daquela (relação de trabalho). As próprias Convenções da OIT estabelecem igualdade salarial de trabalho igual entre homens e mulheres (Resolução nº 100/1951)³ e a reabilitação profissional e de emprego assegurado às pessoas deficientes (Resolução nº 159/1983)⁴ são princípios éticos que integram o rol dos princípios e direitos fundamentais do trabalhador, plenamente recepcionados na Constituição brasileira de 1988.

Mauricio Antonacci Krieger e Bruna Weber Kasper, em artigo sobre dano moral feminino, demonstram que o dano moral afeta o psíquico da pessoa, a honra, a intimidade e a dignidade humanas. Descrevem ser o dano moral importante para os trabalhadores, por tratar-se de dano imaterial cuja essência não se distingue de outros ramos do Direito: *“a única diferença é que, no âmbito trabalhista esta circunstância decorrerá de uma relação de trabalho”*. (KRIEGER; KASPER. 2016). Destarte nas relações trabalhistas, a relação de



emprego é a situação em que o dano moral efetivamente repercute na vida profissional do empregado e na própria empresa: “O assédio moral e o assédio sexual são os casos mais frequentes de dano moral ocorridos no ambiente laboral”. (Ibidem. Ibidem).

Os danos morais ocorrem antes, durante e após o contrato de trabalho. Dados divulgados em 2014 pela OIT estimam que 42% dos trabalhadores brasileiros já sofreram assédio moral no trabalho. (OIT. 2015).

³ A Resolução 100 da OIT foi adotada pela Convenção de Genebra em 1951 e ratificada pelo Brasil em 1957.

4 Aprovada pelo Congresso Nacional em 1989, ratificada em 1990, o Brasil transformou a Resolução 159 em Lei através do Decreto Presidencial nº 129, de 22 de maio de 1991.

Segundo esses dados, o assédio moral ocorre nas hipóteses de exposição dos trabalhadores e trabalhadoras às situações humilhantes e constrangedoras (*bulling laboral*) de forma repetitiva, deliberada e reiterada, durante a jornada de trabalho e no exercício das funções laborais. Nesse processo, a hostilidade e a degradação das relações sociais isolam a vítima do grupo, em processo de ridicularização, inferiorização e hostilidade, com intenção de que esta pessoa peça demissão. Ou seja, o dano moral atinge o indivíduo em seu meio social, atinge sua reputação, boa fama, dignidade humana e privacidade, afeta a saúde (depressão e tentativas de suicídio), de maneira improdutiva e perversa.

Danos morais sempre envolvem conceitos subjetivos que se referem ao foro íntimo de cada pessoa compartilhar ou não informações pessoais. A própria empresa quando difamada, por exemplo, em redes sociais por funcionários, pode gerar o dever de responsabilidade em indenizar o empregador ou pessoa jurídica pelo dano causado. Quanto às mulheres, os dados revelam que na modalidade “assédio sexual” 52% das mulheres brasileiras, independente da função exercida, sofreram assédio sexual ou abuso psicológico ou físico no ambiente laboral. Regulamentada pelo Código Penal (artigo 216-A) e pela Lei Federal 10.224/01, o ato de “constranger alguém com intuito de obter vantagem ou favorecimento sexual, prevalecendo-se o agente de sua condição de superior hierárquico”, além de ter uma pena de detenção pequena (de 1 a 2 anos), caracteriza-se pela chantagem, ameaça, intimidação ou promessas de favorecimento ou prejuízo ao indivíduo ameaçado.

No interior do assédio, a relação de poder pode ser vertical ou horizontal (colegas de trabalho) com a vítima. A pesquisa da OIT revela ser a legislação brasileira leniente e permissiva no combate a este tipo de crime. O estudo atribui, nessa particularidade, a questões culturais arraigadas no comportamento dos brasileiros – tal machismo e sexismo - que fazem com que este tipo de infração seja vista com menor potencial ofensivo e não como crime que perpassa toda sociedade. Como exemplo, situações em que um chefe assedia uma



funcionária, lhe “passa cantadas” e realiza brincadeiras constrangedoras, não são vistas como ato criminoso na visão de grande parte dos juízes brasileiros.⁵ No entanto, a Resolução da Convenção nº 111 da OIT, de 1958, em seu artigo 1º, abrange como sendo discriminatórias as seguintes condutas:

- a) Toda distinção, exclusão ou preferência fundada na raça, cor, sexo, religião, opinião política, ascendência nacional ou origem social, que tenha por efeito destruir ou alterar a igualdade de oportunidades ou de tratamento em matéria de emprego ou profissão;
- b) Qualquer outra distinção, exclusão ou preferência que tenha por efeito destruir ou alterar a igualdade de oportunidades ou tratamento em matéria de emprego ou profissão, que poderá ser especificada pelo Membro Interessado depois de consultadas as organizações representativas de empregadores e trabalhadores, quando estas existam, e outros organismos adequados. (SANTOS; CARDEMATORI. 2014, p. 63).

⁵ A nova legislação do trabalho estabelece critérios de metrificação (leve, média, grave e gravíssima) por dano moral nas indenizações trabalhistas e fixa teto máximo de até 50 vezes de valor do salário recebido pelo trabalhador. Ives Gandra da Silva Martins Filho, ex-Presidente do Tribunal Superior do Trabalho, em esclarecedora entrevista publicada em 06/11/2017, no Caderno A-16, do jornal *Folha de São Paulo*, sintetiza o entendimento da tarifação indenizatória respaldando-se no princípio do não enriquecimento ilícito, da seguinte maneira: “*Não é possível dar a uma pessoa que recebia um salário mínimo o mesmo tratamento, no pagamento por dano moral, que dou para quem recebe salário de R\$ 50 mil. É como se o fulano tivesse ganhado na loteria*”. (sic). Argumenta serem as regras do direito de ressarcimento pelo juiz, questão discricionária que veda qualquer aplicação principiológica do Direito. Nesse sentido, considera essencial revisar as súmulas que apresentem visão contrária a este entendimento, pois a terceirização não precariza as condições de trabalho e o problema residiria na rigidez normativa da CLT. Martins Filho assim conclui na entrevista sua argumentação: “*Às vezes, é por brincadeira de mau gosto que se aplica a indenização por dano moral*”. (sic. Ibidem).



Em nosso ordenamento pátrio, a proteção constitucional contra toda forma de discriminação se consagrou na Carta Magna de 1988. Em seu preambulo, a Constituição se compromete com o exercício dos direitos sociais e individuais que se calcam pela igualdade e pela justiça *“como valores supremos de uma sociedade fraterna, pluralista e sem preconceitos, fundada na harmonia social e comprometida, na ordem interna e internacional, com a solução pacífica das controvérsias [...]”*.⁶ No artigo 5º, *caput*, incisos V e X, o texto constitucional de maneira expressa repele a discriminação nos termos de que *“todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza [...] a inviolabilidade do direito à vida, à segurança e à propriedade [...]”* e considera serem invioláveis a *“intimidade, a vida privada, a honra e imagem das pessoas, assegurado o direito a indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação”*. O próprio artigo 1º, inciso III, consagra a dignidade da pessoa humana como direito fundamental na plenitude de seu conceito composto por atributos subjetivos de individualidade e de personalidade. E o artigo 7º, em seu inciso XXX, *in verbis*, proíbe diferenças de salários no exercício de funções e critérios de admissão por sexo, idade, cor, etc. O inciso XXXI do mesmo artigo proíbe discriminação salarial ao portador de deficiência. Já o inciso XXXII proíbe *“distinções entre trabalho manual, técnico e intelectual ou entre profissionais respectivos”*.

⁶ BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*. (1988). Brasília, DF: Senado Federal, 2016.

No texto constitucional, o artigo 3º, inciso III, prevê como um dos objetivos fundamentais da República a redução das desigualdades sociais e regionais e o inciso IV repele qualquer forma de discriminação. Também os artigos 170, 193, 196 e 205 não podem ser ignorados no que tange à universalidade da seguridade social. Estão postas, pois, as condições para a busca da igualdade material almejada como projeto civilizatório brasileiro, inclusive no ponto de vista de que *“a ordem econômica deve ser fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa”*, cuja finalidade profícua é assegurar a todos existência digna, conforme apregoa os ditames de uma justiça social - artigo 170, com destaque aos incisos VIII (busca ao pleno emprego) e o inciso III (princípios da função social da propriedade).

A análise da Lei nº 13.467/2017, porém, permite evidenciar na redação dos artigos 223 (ss.) da Reforma Trabalhista a colisão com os direitos fundamentais constitucionais. De acordo com a nova lei, os poderes diretivos do empregado, embasados no direito da propriedade, colidem com o direito à intimidade e à vida privada do trabalhador, e sua dignidade humana. Juntamente com a portaria, suspensa pelo STF, do trabalho escravo, percebe-se que a reparação dos danos morais agora passa a ser definida como danos de natureza meramente extrapatrimonial, conforme disposto no artigo 223-B, *“Causa dano de natureza extrapatrimonial a ação ou omissão que ofenda a esfera moral ou existencial da*

pessoa física ou jurídica, as quais são as titulares exclusivas do direito à reparação". E, no artigo 223-C: "A honra, a imagem, a intimidade, a liberdade de ação, a autoestima, a sexualidade, a saúde, o lazer e a integridade física são os bens juridicamente tutelados inerentes à pessoa física". Ou no artigo 223-D: "a imagem, a marca, o nome, o segredo empresarial e o sigilo da correspondência são bens juridicamente tutelados inerentes à pessoa jurídica". Estes artigos se respaldam no entendimento disposto no artigo 223-G, §§ 1º, 2º e 3º da CLT, quanto à tarifação da indenização por dano extrapatrimonial.

Considerações Finais

O filósofo Giorgio Agamben, em sua obra *Homo Sacer*, afirma ser "o poder soberano e a vida nua". Ao identificar as origens do totalitarismo nas sociedades democráticas, mostra a contradição e a ambiguidade do jogo político de poder em relação ao *subiectus superaneus* (sujeito soberano - povo). Referindo-se ao *habeas corpus* afirma: "se é verdade que a lei necessita, para sua vigência, de um corpo, se é possível falar, nesse sentido, do 'desejo da lei de ter um corpo', a democracia responde ao seu desejo obrigando a lei a tomar sob seus cuidados esse corpo (*Habeas corpus*)". E esclarece: "corpus é um ser bifronte, portador tanto da sujeição ao poder soberano quanto das liberdades individuais". (AGAMBEN. 2002).

Em outras palavras, no campo simbólico toda perda que reduz o conceito de dignidade humana é a perda da luta política civilizatória do *ethos* de humanidade. Se perdermos no horizonte a visão de que o dano material não pode ser mesurado sem ética que se queira universalizante, criaremos no "admirável mundo novo" uma sociedade de homens e mulheres supérfluos, destituídos de direitos, porque descartáveis do sistema e sem direitos. Nesse movimento subversivo aos valores erigidos à luz do Estado democrático de Direito brasileiro Constitucional, segue-se a metáfora do Leviatã, no qual o corpo do direito pode ser entendido na democracia como corpo e *thélos* (meta) do poder soberano, porque forjada por todos os corpos de indivíduos (povo), unidos pelo poder político originário.

A Constituição Federativa do Brasil de 1988 foi forjada sob a égide da dignidade humana e do estado democrático e social de direito, e não se confunde com a subversão discursiva posterior de outros agentes políticos legisladores. Estes se autodefinem como "homens especiais singulares" sem soberania, porque o dinheiro não tem pátria ou porque são eles os detentores de frações reduzidas do poder econômico. Porém, na construção limítrofe do novo modelo trabalhista que está sendo implementado em nosso país, só há um caminho possível: o da crise radical de toda possibilidade de democracia, pela ausência de parâmetros, ou seja, a indistinção legal do que se aceita não como ética e sim como moral aplicada, cujo problema reside em transformar a exceção de poucos em regra normativa e a exclusão da maioria em sociedade sem direitos ou remissões normativas.

Na vida sem pertencimento e sem inclusão dos indivíduos intermitentes sem



direitos, não há representação. O trabalhador reduzido por *bando*, conforme define Agamben, torna-se “*irrelato*”, que em italiano define o sujeito não relacional e, por isso, não pertence e nem é cidadão. Independentemente das opções possíveis, o valor dos direitos subjetivos e imateriais não podem ser tarifados, a menos que ocorra nova repactuação social pela via da exceção normativa ou pela via da revogação constitucional. E é esse o contexto delimitador do aprofundamento universal das diferenças.

Referências Bibliográficas

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*. (1988). Brasília, DF: Senado Federal, 2016.

AGAMBEN, GIORGIO. *Homo Sacer. O poder soberano e a vida nua I*. Belo Horizonte: UFMG, 2002.

BANCO MUNDIAL. *Developing Word 1999/2000*. Washington D.C.: 2000.

BIROLI, Flávia. “Responsabilidades, cuidado e democracia”. *Revista Brasileira de Ciência Política*. Brasília, DF: n. 18, p.81-117. Set./Dez. 2015.
<file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/2178-4884-rbcpol-18-00081.pdf>. Acesso em: abril 2018.

_____; MIGUEL, Luís Felipe. “Gênero, Raça, Classe: Opressões cruzadas e convergências na reprodução da desigualdade”. *Mediações*. Londrina: v. 20, n. 2. p. 27-55. Julho/Dez. 2015.
<[file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/24124-107847-1-PB\(1\).pdf](file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/24124-107847-1-PB(1).pdf)>. Acesso em: abril 2018.

CHESNAIS, François. Coord. *La Mondialisation Financière*. Genèse, Coût et Enjeux. Paris: Syros, 1996.

DOWBOR, Ladislau. *A era do capital improdutivo*. São Paulo: Outras palavras, 2017.

FRABASILE, Daniela. “Moderna para quem?”. Entrevista com o sociólogo Ricardo Antunes. *Época Negócios*. Rio de Janeiro: Globo Editor, p. 79-81. Outubro 2017.

GADELHA, Nair d’Aquino Fonseca Gadelha. *O Cavalo de Tróia das Políticas Sociais*. Brasil e Argentina: Um estudo comparado das políticas públicas. São Paulo: FFLCH-USP, 2010. [Doutorado em Sociologia]. p. 26-52.



GADELHA, Regina Maria A. Fonseca. "Globalização e crise de capital". In:_. Org. *Globalização, Metropolização e Políticas Neoliberais*. São Paulo: EDUC/Fapesp, 1997.

_____. Org. *Mercosul a Unasul*. Avanços do processo de integração. São Paulo: Educ/Fapesp, 2013.

_____. "O Nacional e o Internacional na América Latina Contemporânea". São Paulo: PEPGEP-PUC-SP, 2004. [Texto para discussão].

HABE, James Hiroshi; LIRA, Paulo Vitor Sanches. "Os desafios da política cambial". In: GADELHA, Regina Maria A. F. Org. *Mercosul a Unasul*. Avanços do processo de integração. São Paulo: Educ/Fapesp, 2013. p. 523-42.

IBGE. *Censo Demográfico 2010*. <<http://www.censo2010.ibge.gov.br/index.php>>. Acesso em: janeiro 2014.

_____. *PNAD Contínua 2018*.
<<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/21246-pnad-continua-tri-taxa-de-subutilizacao-da-forca-de-trabalho-e-de-24-7-no-primeiro-tri-de-2018.html>>. Acesso em: maio 2018.

IPEA. *Retrato das desigualdades de gênero e raça*. Brasília, DF: IPEA, 2014.
<<http://www.ipea.gov.br/retrato/indicadores/html>>. Acesso em: 2015.

HARVEY, David. *Condição Pós-Moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1999.

KRIEGER, Mauricio Antonacci; KASPER, Bruna Weber. "A Configuração do Dano Moral Trabalhista". *Páginas de Direito*. Porto Alegre: v. 16, n. 1298.
11/04/2016.
<<http://www.tex.pro.br/index.php/artigos/329-artigos-abr-2016/7509-a-configuracao-do-danomoraltrabalhista>>. Acesso em: março 2018.

MARTINS FILHO, Ives Gandra da Silva Martins Filho. Entrevista. *Folha de São Paulo*. São Paulo: 06/11/2017. Caderno A-16.

MELO, Hildete Pereira de. *O trabalho industrial feminino*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.



<file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/td_0764.pdf>. Acesso em: novembro 2017.

OIT. *OIT Notícias: Brasil, 2007-2014*. Brasília: OIT, 2015.

[file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/wcms_360793\(2\).pdf](file:///C:/Users/rgade_000/Downloads/wcms_360793(2).pdf). Acesso em maio 2018.

PIKETTY, Thomas. *Le Capital au XXe. Siècle*. Paris: Editions du Seuil, 2013.

QUIJANO, Aníbal. *Cuestiones y Horizontes*. Antología Esencial. Buenos Aires: CLACSO, 2014.

_____. "Colonialidad del Poder, Eurocentrismo y América Latina". (2000). _____, p. 777-832.

_____. "Del 'Polo Marginal' à la 'Economía Alternativa' (1998). *In:* _____, p. 215-62.

_____. "Polo marginal y mano de obra marginal". (1970). *In:* _____, p. 125-70.

_____. "El trabajo al final del siglo XX". (2003). *In:* _____, p. 263-84.

_____. "Raza", "Etnia" y "Nación" en Mariátegui. (1992). *Cuestiones abiertas*. *In:* _____, p. 757-75.

_____. *La Economía Popular y sus Caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul Editores/CEIS-CECOSAM, 1998.

_____. "El labirinto de América Latina: ¿Hay otras salidas?". Buenos Aires: CLACSO, 2004.

_____. "El nuevo imaginario anticapitalista". *América Latina en Movimiento*. Quito: ALAI, v. 351, p. 14-21. Abril 2002.

RIFKIN, Jeremy. *La Troisième Révolution Industrielle*. Trad. do inglês. Paris: Les Liens qui Libèrent, 2012.

ROMAR, Carla Teresa Martins. *Direito do Trabalho Esquemático*. São Paulo: Saraiva, 2017.

SANTOS, Pablo Henrique Silva dos; CARDEMATORI, Daniela Mesquita L. de. "Aplicabilidade da Convenção 111 da OIT como forma de combate à discriminação no ambiente de trabalho nas decisões do Tribunal Regional do Trabalho da 4ª Região". *In:* CECATO, Maria Aurea



Baroni; NUNES, Claudio Pedrosa; MISAILIDIS, Mirta Gladys Lerena Marzo de. Coord. *Direito do Trabalho I*. Florianópolis: Condepi, 2014. p. 62-91.

SERRAO, Rafael; CARDOSO, André. *Setor Automotivo*. 2010. São Paulo: DIEESE, 2011.

WALLERSTEIN, Immanuel. "Mundialização ou Era de Transição? Uma visão de longo prazo da trajetória do sistema-mundo". In: CHESNAIS, François *et al.* *Uma nova fase do capitalismo?* São Paulo: Xamã, 2013. p. 85-90.



DESINDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL: ASPECTOS TEÓRICOS E EMPÍRICOS

Autor

Lucas Mikael da Silva dos Santos é mestrando em Economia pela Universidade Estadual Paulista (UNESP). Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (2018). Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Economia Aplicada.

Resumo

Este artigo tem como pretensão apresentar as principais visões da literatura econômica brasileira sobre o processo denominado como desindustrialização. Para atingir esse objetivo, o estudo utilizou a revisão bibliográfica como método de pesquisa. O trabalho demonstrou que existem diversas linhas de pensamento na discussão: como, por exemplo, o grupo capitalizado pelos chamados “novos-desenvolvimentistas”, que destacam a causa nefasta da apreciação cambial e da abertura financeira/comercial das últimas décadas para o país, afetando não apenas as atividades industriais, como também o desenvolvimento econômico a longo prazo da sociedade; ou, como contraponto, os adeptos ao pensamento econômico ortodoxo, argumentando que as reformas macroeconômicas adotadas pela nação a partir da década de 1990, não tiveram um impacto negativo para a indústria do país e que a valorização do câmbio modernizou e ampliou o parque industrial, pois possibilitou para a indústrias brasileira aumentar as suas importações de máquinas e de equipamentos mais avançados. Por fim, o presente estudo recomenda para as próximas pesquisas sobre o assunto, a investigação dos efeitos do regime cambial, da estrutura produtiva, do comércio internacional e do nível de crescimento econômico para as atividades industriais do país.

Palavras-chave: Economia Brasileira, Atividade industrial, Indústria.

JEL-CODE: L52; O14; O25

Abstract

This article aims to present the main views of the Brazilian economic literature on the process called deindustrialization. To achieve this objective, the study used the literature review as a research method. The work demonstrated that there are several lines of thought in the discussion: how, for



example, capitalized by the so-called "new developers", highlight the harmful cause of exchange rate appreciation and the financial/commercial opening of recent decades for the country, which affects not only industrial activities, but also the long-term economic development of society; or, as counterpoint, those who adhere to orthodox economic thinking argue that the macroeconomic reforms adopted by the nation from the 1990s, did not have a negative impact on the country's industry and that the appreciation of the exchange rate modernized and expanded the industrial park, because it enabled Brazilian industries to increase their imports of machinery and more advanced equipment. Finally, the present study recommends for the next researches on the subject, the investigation of the effects of the exchange rate regime, the productive structure, the international trade and the level of economic growth for the country's industrial activities.

Keywords: Brazilian Economy, Industrial activity, Industry.

Introdução

O conceito sobre desindustrialização ainda é obscuro na literatura, existem inúmeras definições. Rowthorn e Ramaswamy (1998), destaca que o termo está ligado a redução contínua da parcela do emprego industrial no total de uma região. O trabalho de Tregenna (2009), amplia essa análise clássica desenvolvido pelos autores *op cit*, ao adotar também o exame da participação do valor adicionado da indústria no PIB nacional.

Segundo Almeida (2010), existe dois tipos de desindustrialização: i) absoluta, marcada pela queda absoluta do PIB agregado da indústria e; i) relativa, queda ao longo do tempo da participação do valor adicionado industrial em relação no PIB nacional. Gonçalves (2011) e Silva (2014), destacaram a "doença holandesa" como motor da dinâmica.

O termo "doença holandesa", tem sua origem ligada aos acontecimentos econômicos na Holanda (início dos anos de 1960), que foram marcados pelo aumento da influência econômica dos setores de recursos naturais, acompanhado pela queda da parcela do valor adicionado da indústria no produto do país.

Fonseca (2010), afirma que a desindustrialização é o fenômeno de substituir a produção local por produtos importados, o que gera o aumento do coeficiente de importação do país. Por outro lado, Serra (2011), enfatiza que o processo está coadunado com o setor da indústria de transformação.

Isto posto, o presente artigo ao adotar uma natureza bibliográfica, tem como objetivo expor as visões empíricas e teóricas sobre a existência do processo de desindustrialização no Brasil e quais são os seus efeitos para a economia do país. O trabalho está dividido em três seções: introdução, desindustrialização em debate e conclusão.

1. Desindustrialização em Debate



Um dos primeiros estudos a analisar o processo de desindustrialização no Brasil, foi elaborado pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. Segundo IEDI (2005), a economia brasileira estava passando por uma “desindustrialização negativa”, marcado pela queda do emprego na indústria e da participação do valor adicionado do setor no produto nacional.

Kupfer (2005), em um trabalho semelhante, destaca que a partir das reformas liberalizantes ocorrida na década de 1990, a economia brasileira passou por grandes transformações. A abertura comercial, juntamente com a valorização cambial e a queda tarifária, acirrou a competição da indústria nacional com os produtos importados. Além disso, ocorreu também um processo de desocupações nas atividades industriais.

O autor destaca que a indústria brasileira apresenta gastos insignificantes nos investimentos de pesquisa e desenvolvimento. Segundo os dados do IBGE/PINTEC de 2000, apenas um terço das empresas nacionais implementaram algum regime inovativo em sua produção no fim do século XX.

Conforme Palma (2005), existem quatro características marcantes para justificar a desindustrialização no Brasil e em outros países. Em primeiro lugar, a partir da década de 1980, as políticas monetárias perpetuaram uma imposição descendente na relação entre a renda *per capita* e as ocupações industriais nos países industrializados. Este fato resultou na segunda particularidade, que foi manifestada pela queda da influência da segunda variável sobre a primeira, isto é, desde o começo dos anos 80, o emprego industrial não afeta significante o aumento da renda *per capita* dos países analisados pelo autor.

A terceira justificativa, está relacionada a existência de um grupo de nações na qual o processo é marcado tanto pelo aumento das exportações dos produtos primário, como também pelo desenvolvimento dos setores de serviços. Por fim, Palma (1995), identificou que na América Latina a desindustrialização não está relacionada a “doença holandesa” tradicional, mas as políticas econômicas liberais adotadas a partir dos anos 90.

De acordo com Nakahodo e Jank (2006), é uma ideia simplista correlacionar o aumento da produção de *commodities* no país com a dinâmica da “doença holandesa”. Pois, a exportação desses produtos tem como retaguarda uma rede fabril de insumos, de maquinário e de processamento, além de apoiar inúmeros serviços de suporte.

Os autores afirmam também, que as teorias referentes ao processo de desindustrialização no Brasil, são contestadas pelo superávit da balança comercial dos produtos que não considerados como *commodities* a partir de 2002 e pela recuperação das ocupações industriais desde a metade do ano de 2004.

Do ponto de vista de Loures *et al* (2006), as medidas macroeconômicas adotadas pelo país a partir de 1994, com a combinação de: câmbio valorizado, restrição dos dispêndios públicos em infraestrutura, altas taxas de juros e excessiva tributação, é uma política de “servidão consentida” que gerou a perda de competitividade do setor manufatureiro e, por conseguinte, retardou o crescimento da indústria do país.

De Nigri *et al* (2006), destaca que a desindustrialização no Brasil apresenta como padrão ao longo das últimas décadas, a perda da importância das atividades menos competitivas e a incorporação da tecnologia na estrutura produtiva do país, o que por consequência, alterou a organização do emprego.

Para os autores, a abertura comercial e à modernização das plantas industriais, possibilitou a economia brasileira ter um aumento na produtividade nos últimos anos. O estudo entende que as políticas de liberação econômica elaboradas a partir do governo Collor, obteve também resultados positivos.

A pesquisa ainda salienta que a perda das ocupações industriais, não prejudicou a quantidade de emprego no país. Pois, ao tempo que ocorreu o aumento do desemprego na indústria, os setores de serviços e comércio cresceram a sua demanda por trabalhadores. Os dados apontam uma expansão de 61% e 30%, respectivamente.

Com uma visão semelhante dos autores *op cit.*, em sua análise empírica e teórica sobre o assunto, Nassif (2006) afirma que as mudanças da estrutura econômica do país desde os anos 90, não ocasionaram um processo de desindustrialização. O autor argumenta ainda, que não existem evidências que corroboram com essa tese.

Nassif (2006) demonstra também que o Brasil não sofreu um processo parecido como ocorrido na economia da Holanda. Dado que não houve uma alocação generalizada de recursos produtivos para os setores de recursos naturais, nem uma especialização nas exportações agrícolas e de serviços.

No mesmo sentido, Schwartsman (2009) afirma que a tese sobre desindustrialização não se sustenta quando confrontadas com uma série de dados e que certas correntes de pensamento da literatura elaboram fatos que variam do tênue para o inexistente. Segundo o autor, ainda que o crescimento nas exportações de *commodities* se deve exclusivamente ao aumento no preço destes produtos e não existe evidências claras que o fato do país ter adotado uma apreciação cambial causou a queda da atividade industrial do mesmo.

Em contrapartida a esses argumentos, Nascimento *et al* (2009) destacam que a economia brasileira historicamente depende das exportações de *commodities* para manter seu dinamismo. A dependência no presente se tornou não apenas mais um processo estrutural, mas um fenômeno conjuntural.

Os autores indagam durante sua pesquisa, se esse modelo brasileiro voltado ao agronegócio, *commodities* e produtos intensivos sustentarão um crescimento econômico durante um longo período. Para eles, esse tipo de exportação tem sido suficiente apenas como meio de amparar as necessidades de importação.

Bresser-Pereira (2010), destaca que no fim da década de 1940, o setor industrial representava 40% do PIB nacional, em 1985 tinha a ordem de 36% e no ano de 2008 caiu para 16%. Para o autor, os economistas brasileiros quando se deparam com esses dados e continuam negando



a existência do processo de desindustrialização no Brasil, são adeptos das políticas macroeconômicas adotadas desde 1992 e seguem o Consenso de Washington.

Visando contribuir ao debate, Bonelli e Pessôa (2010), demonstraram que embora não sejam conclusivas, as evidências indicaram que a perda de importância da atividade industrial não é nítida. Primeiro, a queda da participação do valor adicionado do setor no PIB, é menor quando são corrigidas as séries expressas em preços constantes do IBGE/SCN que abordam o período de 1947 até o presente.

No que se refere ao emprego industrial, os números da PNAD sugerem que aumentou a proporção em relação ao total, no ano de 1992 a relação era da ordem de 12,8% e passou a ser de 14,4% em 2008. Os resultados da Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE), que envolve apenas as seis maiores Regiões Metropolitanas do país, apresenta uma queda percentual relevante, mas como a atividade da indústria brasileira diversificou substancialmente ao longo do território nacional, a evidência é inconclusiva.

Pelos dados de ocupação das Contas Nacionais, não ocorreu uma perda da participação do emprego industrial no total do país entre 1992 e 2007, entretanto, registrou-se uma queda acentuada nos anos de 1990-1992. As informações do RAIS (que registra a evolução do emprego formal), ao apontar um declínio na relação entre 1995-2009, contraria esses valores.

De acordo com Oreiro e Feijó (2010), a literatura ao analisar o caso de desindustrialização no Brasil, apresenta evidências conclusivas do processo na economia brasileira durante o período de 1986-1998. No entanto, após as mudanças no regime cambial em 1998/1999 e do sistema de contas nacional do IBGE em 2007, os anos seguintes não possuem resultados consistentes.

Conforme Cruz e Santos (2011), do ponto de vista regional, a queda da parcela do emprego industrial em relação ao total do país, gerou uma desconcentração da indústria. As regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro perderam importância, enquanto aumentou as ocupações industriais no Estado do Paraná e de Santa Catarina.

Pela ótica microrregional, as microrregiões que mais perderam vagas estão localizadas em São Paulo. Contudo, as regiões com base industrial, especialmente no interior do Estado, ainda reduziram o número de empregos, especializaram-se nas indústrias com maior conteúdo tecnológico.

Lara (2011), afirma que a desindustrialização brasileira está ligada à persistência de valorização da moeda local. O autor ao analisar a redução da parcela do emprego industrial no emprego formal e do valor adicionado gerado pela indústria no período de 1994-2010, destaca que o processo foi interrompido entre os anos de 1999 até 2004.

Entre 1994-1999, ocorreu não apenas a queda na participação da indústria na criação de emprego e no PIB nacional, como também uma perda absoluta das ocupações industriais. No segundo período (2004-2010), repetiu os resultados da primeira, mas sem a queda absoluta no valor adicionado ou no emprego.

Segundo Carvalho e Carvalho (2011), quando comparada com outros setores, existe uma tendência natural de queda da redução da participação da indústria em termos de ocupação e do produto nas economias desenvolvidas. A desindustrialização nesses países seria um fenômeno natural.

No entanto, os autores afirmam que a desindustrialização na economia brasileira é preocupante, pois o país deveria ter alcançado o nível de produtividade e de renda *per capita* similar aos dos países desenvolvidos, antes de iniciar todo processo de perda de importância da indústria no PIB e no emprego.

Adotando uma mesma perspectiva, Messenberg *et al* (2012), indicaram duas diferenças entre a desindustrialização no Brasil e nos países desenvolvidos. Em primeiro lugar, destaca a diferença entre a renda *per capita* da economia brasileira e das nações avançadas economicamente. A segunda disparidade, está relacionada a relação inversa entre os ganhos de produtividade e renda *per capita* que acontece atualmente no país tupiniquim.

Ao seguir a hipótese de desindustrialização a partir de indicadores pouco usuais na literatura, Squeff (2012), constatou que a participação do valor adicionado da indústria está reduzindo em termos do PIB. Entretanto, o mesmo não se pode afirmar sobre o emprego. As ocupações do setor se mantiveram constante em relação ao total do país, desde 1995 a proporção está praticamente em 13%.

O autor conclui o seu trabalho afirmando que os dados analisados corroboram e contrariam a tese que o processo seria prejudicial a economia brasileira. Para ele, esse fato não significa que a indústria foi afetada negativamente pelas mudanças estruturais a partir das reformas econômicas de 1990 ou pela a apreciação cambial.

Contrapondo a visão de Squeff (2012), Cano (2012), destaca os efeitos negativos do processo para a economia brasileira e ressalta que apesar dos custos para o Estado, a consolidação da indústria nacional é muito importante, dado a relação positiva entre progresso econômico e industrialização.

O autor sugere mudanças na taxa de juros em rigor e o fim da apreciação cambial para que o quadro da desindustrialização no Brasil seja revertido. Para ele, as medidas adotadas pelo governo brasileiro (desde 1990) em geral são paliativas, pois não existe política industrial que se fortifique, sem as devidas adequações no câmbio e no nível de juros da economia.

Conforme Soares *et al* (2012), ao utilizar os conceitos propostos por Tregenna (2009), não existe uma desindustrialização absoluta no Brasil, dado que o valor adicionado e o emprego do setor industrial têm aumentado. Entretanto, existe a perda relativa desses indicadores nas últimas décadas.

Os autores verificaram que para o caso brasileiro, a redução da parcela relativa da indústria ocorre em maior volume no produto do que no emprego. Dessa forma, segundo eles, a desindustrialização brasileira pode estar correlacionada ao dinamismo da economia ou as recessões.

Em contrapartida a essa visão, Marconi e Rocha (2012) destacaram a apreciação cambial como motor para o processo de desindustrialização no Brasil. Os testes estatísticos desenvolvidos



pelos autores, demonstraram a associação positiva entre desvalorização do câmbio real e a maior participação relativa da manufatura no valor adicionado.

Além da taxa de câmbio, existe também o efeito nefasto do aumento da participação de insumos importados para a indústria do país. Os indicadores elaborados pelos autores para examinar o coeficiente da variável, exerceram impactos significantes e negativos sobre o setor industrial brasileiro.

Segundo Fishlow (2013), a atual conjuntura comercial do país favorável as exportações de produtos agropecuários, diferem da dependência histórica do café pois ocorre devido ao aumento da produtividade do setor de recursos naturais. O autor afirma que as commodities não são uma maldição para economia brasileira.

Corroborando com Fishlow (2013), Malan (2013) salienta que as mercadorias agrícolas, dado a inserção de progressos inovativos e tecnológicos, são mais produtivas e possuem um nível de preços maior do que os produtos industriais. Assim, a queda da participação da indústria e aumento do setor agropecuário é um fato natural para atual estrutura econômica do país. Além disso, o pesquisador destaca a importância de separar os estudos rigorosos sobre desindustrialização, daqueles que não são relevantes.

Na mesma linha de pensamento, Bacha (2013) acentua que a perda de relevância da indústria brasileira da nação nas últimas décadas, tanto no valor adicionado como nível de ocupações, tem como uma provável explicação a prosperidade das transações externas baseadas em commodities no período de 2005 e 2011.

Silva (2014), em seu estudo sobre a desindustrialização e doença holandesa para o caso brasileiro, ressalta que a valorização do câmbio prejudicou o país, pois além ser de um dos motores do processo de desindustrialização, levou a economia brasileira a reprimarização. Para o autor, a doença holandesa no país é apenas relativa. O setor industrial apesar ter perdido relevância no valor adicionado e nas ocupações, continua tendo importância na pauta exportadora. Entretanto, é necessário mudar o regime de câmbio e resolver os problemas estruturais da economia brasileira.

De acordo com Torres e Cavalieri (2015), os indicadores mais usados no debate sobre a desindustrialização são viesados. O primeiro, que relaciona a participação do valor adicionado da indústria no PIB, tem o seu curso altamente influenciado pelas mudanças metodológicas das Contas Nacionais, de modo que seus dados só podem ser analisados a partir de 1995.

Contudo, o período em questão impossibilita as análises sobre como a indústria foi afetada pela abertura comercial/financeira no início da década 1990 e de que forma a adesão de uma política macroeconômica pautada na apreciação do câmbio e em juros altos influenciou a perda da atividade industrial. Além disso, a amostra é pequena para qualquer exame de caráter estrutural.

O segundo indicador, VTI/VBPI (razão entre o valor da transformação industrial e valor bruto da produção industrial), é inapropriado para comparar os setores da indústria, devido as atividades industriais desenvolvidas ter a tendência de apresentar um valor mais baixo do VTI/VBPI



e vice-versa. Além do mais, existem índices mais adequados para esse tipo de estudo, como por exemplo, o coeficiente de insumos importados.

Por outro lado, Hiratuka e Sarti (2015) destacam a falta de rigor no debate sobre desindustrialização no Brasil. Para os autores, as soluções apresentadas na literatura para amenizar o problema são paliativas. Da mesma forma que a abertura comercial, o aumento da poupança interna e a aplicação de condicionantes na relação entre produtividade e salário indicam que a dinâmica da perda de influência da atividade industrial não será revertida, a busca por uma taxa de câmbio industrial de equilíbrio pode ser uma premissa, mas não uma condição suficiente.

Dado o contexto e a estrutura industrial internacional, Hiratuka e Sarti (2015) sugerem como opções para fomentar a indústria na economia brasileira a adoção de medidas que gerem as atividades inovativas e o aumento da participação dos setores abundantes em tecnológica nos arranjos industriais do país.

Segundo Sampaio (2017), existem duas fases para indústria no Brasil. A primeira, entre 1930 e 1980, foi um período marcado por uma esplêndida industrialização: com uma rápida expansão industrial, acompanhada pela atuação estatal nos movimentos de diversificação do setor produtivo e da integração de segmentos modernos, com a articulação dos setores comerciais e industriais sob a liderança do Estado de São Paulo.

A segunda, inicia a partir dos anos de 1980 e vai até o momento atual. O período apresenta um crescimento econômico ínfimo ou até mesmo negativo, a estrutura produtiva perdeu a sua complexidade (aumento da participação dos setores de menor valor agregado), os segmentos modernos foram dissipados e a economia é regida pelas benesses do mercado, em especial do comércio internacional.

Além disso, o autor ressalta os aspectos nefastos da desindustrialização para o desenvolvimento regional. Segundo Sampaio (2017), a indústria é o motor para o progresso econômico de um país, com a perda da participação do setor, a economia brasileira tende a enfrentar problemas colossais para contornar o desemprego (ocasionado pelo fechamento das fábricas) e para minimizar as desigualdades locais.

Por sua vez, Pereira e Cairo (2017) afirmam que existem quatro tipos de abordagens na discussão sobre o processo de desindustrialização na economia brasileira, que são por meio dos fundamentos estruturalista da CEPAL, da macroeconomia estruturalista do desenvolvimento, da ortodoxia econômica e do histórico-institucionalista-schumpeteriana.

A primeira vertente ligada ao departamento de economia da UNICAMP, salientam que o processo de desindustrialização se inicia a partir da década de 1980 com a adoção de políticas macroeconômicas liberais que enfraqueceram o papel do Estado e, por consequência, provocou deterioração da estrutura produtiva do país. Para os pesquisadores vinculados ao pensamento cepalino, a reversão do ciclo ocorrerá a partir do momento que forem implementados um modelo de "Social Desenvolvimentista": crescimento dos gastos relacionados ao consumo como forma de incentivar os empresários a investir.



A segunda linha de pensamento que é vinculado a FGV-SP, tem como norte a visão “novo desenvolvimentista”, os autores descrevem o ciclo da perda de relevância da atividade industrial na economia brasileira como resultado de dois fatores: apreciação da taxa de câmbio (explicada pela doença holandesa e de maneira subjacente pelo nível de poupança externa) e pela tendência de crescimento da produtividade não seguir a mesmo caminho de expansão apresentada pelos salários. Como forma para reverter a dinâmica de desindustrialização, os autores da macroeconomia estruturalista do desenvolvimento sustentam um regime de crescimento voltado à exportação (*export-led*), sustentado por uma política cambial favorável a indústria local.

A abordagem da ortodoxia econômica associada a PUC-RJ, ressaltam que o processo de desindustrialização é inerente ao sistema econômico brasileiro dado o excesso de intervenção do Estado. O grupo defende a abertura comercial, reformas pró-mercado (fiscal e tributária) e a inserção do país nas cadeias globais de valor, para que o Brasil possa superar os empecilhos de sua economia e ter um desenvolvimento sustentável.

Por fim, a visão histórico-institucionalista-schumpeteriana (UFRGS) utilizam fatores econômicos e históricos para analisar a desindustrialização brasileira. Os estudiosos desta perspectiva enfatizam que o processo está relacionado principalmente a estratégia de desenvolvimento adotados pelos formuladores de políticas públicas do país. Segundo os autores, para modificar esse panorama é necessário um projeto de progresso econômico de longo prazo, uma nova estratégia institucional favorável à indústria e apoio a inovação.

De acordo com Diegues e Rossi (2018), a perda da importância do setor industrial, foi acompanhada no início dos anos 2000 por uma nova ordem organizacional e de acumulação da indústria no país, denominados pelos autores como “doença brasileira”. A dinâmica consiste em métodos de composição e aglomeração da indústria norteadas pela restauração das unidades produtivas como contrapondo aos elementos competitivos das cadeias globais de valor, na expansão da demanda interna e na concentração das divisões industriais na oferta de commodities ao mercado exterior.

Os autores salientam ainda que a partir da década de 2010, a economia brasileira passou por outra transformação. O processo da “doença brasileira” teve seu fim com a retração do crescimento do país entre 2011 e 2016, dado que a estagnação deteriorou a taxa de lucro e o dinamismo do setor industrial de recursos naturais, ocasionados principalmente pelas mudanças das políticas macroeconômicas que foi o alicerce de seu modelo no período de 2000 até 2010.

Peres *et al* (2018), ao investigarem os determinantes para a desindustrialização dos países desenvolvidos e em desenvolvimento para o período entre 1970 até 2015, realçam que independentemente da condição econômica e social, a queda da importância das atividades industriais de um país está coadunada a expansão da taxa de câmbio, da renda *per capita* e do grau de integração financeira. Entretanto, a influência positiva da abertura comercial depende da situação

do setor manufatureiro da nação: caso seja avançado o resultado é significativo e na condição inversa, o efeito é inconclusivo.

De uma forma geral, este estudo procurou investigar as abordagens teóricas e empíricas sobre o processo de desindustrialização. Percebe-se que o tema ainda apresenta algumas questões que precisam ser melhor desenvolvidas e para tal, sugere-se para os novos trabalhos: o exame referente aos impactos do regime cambial, da estrutura produtiva, do comércio internacional e do nível de crescimento econômico na análise da perda de participação do setor industrial para a economia brasileira.

Conclusão

Os estudos sobre o processo de desindustrialização no Brasil têm ganhando relevância na literatura. Apesar de ainda não existir um consenso sobre se o impacto é positivo ou negativo para a economia brasileira, o debate acadêmico conseguir avançar na elucidação de suas causas e como devem ser examinadas.

Como pode ser visto no presente trabalho, as reformas macroeconômicas a partir da década de 1990, em especial as políticas relacionadas a apreciação cambial e a elevação da taxa de juros, influenciaram significativamente na queda da relevância da atividade industrial para o PIB e o emprego no país.

Entretanto, conforme o trabalho de Bonelli e Pessoa (2010), a série de dados disponibilizadas pelo IBGE/SCN, que retrata o valor adicionado da indústria durante o período de 1947 até o presente, apresenta um grau elevado de viés. Após corrigirem os valores, os autores destacaram que a perda de importância da indústria na economia brasileira foi menor do que é demonstrado em outras pesquisas.

Do mesmo modo, Torres e Cavalieri (2015) ressaltam que essa tendência da série se deve as mudanças metodológicas nas Contas Nacionais em 1995, pois no período anterior a esse ano, os dados não foram corrigidos. Os autores sugerem que as análises sobre a desindustrialização no Brasil deveriam ser realizadas a partir do ano de 1995.

Referências Bibliográficas

ALMEIDA, G. S. de. **O boom das exportações brasileiras, reprimarização da pauta de exportação e desindustrialização: uma visão do Brasil entre 1999 e 2008**. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/28144>>. Acesso em: 03/12/2018.

BACHA, E. L. Bonança extrema e desindustrialização: uma análise do período 2005 e 2011. In: BACHA, E. L.; DE BOLLE, M. B (orgs.). **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p.97-120.



BRESSER-PERREIRA, L.C. **Brasil vive desindustrialização**. Economia & Tecnologia, v. 22, jul/set. 2010.

BONELLI, R. e PESSÔA, S. **Desindustrialização no Brasil: Um resumo da evidência**. IBRE/FGV, Texto para discussão nº7, mar. 2010.

CANO, W. **Industrialização, desindustrialização e políticas de desenvolvimento**. Revista FAAC, Bauru, v. 1, nº2, pp. 155-164, out. 2001/mar. 2012.

CARVALHO, D. F.; CARVALHO, A. C. Desindustrialização e reprimarização da economia brasileira contemporânea num contexto de crise financeira global: conceitos e evidências. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia (MG), v. 26, nº 1, pp. 35-64, jul-dez, 2011.

CRUZ, B.O.; SANTOS, I.R.S.S. **Dinâmica do emprego industrial no Brasil entre 1990 e 2009: uma visão regional da desindustrialização**. IPEA, Texto para discussão 1637, Rio de Janeiro, nov. 2011.

DIEGUES, A. C.; ROSSI, C. G. **Além da desindustrialização: transformações no padrão de organização e acumulação da indústria em um cenário de "Doença Brasileira"**. Texto para Discussão. Unicamp. IE, Campinas, n.291, dez. 2018.

DE NEGRI, F.; DE NEGRI, J. A.; COELHO, D.; TURCHI, L. **Tecnologia exportação e emprego**. Brasília, Ipea, 2006.

FISHLOW, A. Origens e consequências da substituição de importações: 40 anos depois. In: BACHA, E.; BALLE, M. B. (orgs.) **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 23-44.

FONSECA, R. G. **Desindustrialização no Brasil – ser ou não ser**. Jornal O Estado de São Paulo, 06/12/2010.

GONÇALVES, J. S. **Reprimarização ou desindustrialização da Economia Brasileira: uma leitura a partir das exportações para o período 1997-2010**. Análises e Indicadores do Agronegócio, v.6, n.12, dez. 2011.

HIRATUKA, C; SARTI, F. **Transformações na estrutura produtiva global, Desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil: uma contribuição ao debate**. Texto para Discussão. IE/Unicamp, Campinas, n.255, jun. 2015.



IEDI. **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?** In: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, 2005.

KUPFER, D. A indústria brasileira após a abertura. In: CASTRO, Ana C.; LICHA, Antônio; PINTO JR, Helder Q.; SABOIA, João (org.). **Brasil em Desenvolvimento v. 1: Economia, tecnologia e competitividade**. Rio de Janeiro, civilização Brasileira, 2005.

LARA, F. M. **Desindustrialização: aspectos conceituais e evidências empíricas recentes sobre a economia brasileira**. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v. 39, n. 1, p. 7-18, 2011.

MALAN, P. Prefácio. In: BACHA, E.; BALLE, M. B. (orgs.) **O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013, p. 7-11.

MARCONI, N.; ROCHA, M. **Taxa de câmbio, comércio exterior e desindustrialização precoce – o caso brasileiro**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 21, pp. 853-888, dez. 2012.

MARQUETTI, A. A. **Progresso técnico, distribuição e crescimento na economia brasileira: 1955-1998**. Estudos Econômicos, vol. 32, nº1, 2002.

MESSEMBERG, Robert (org). **Desindustrialização no Brasil: Apontamentos para um debate em favor do desenvolvimento econômico**. Conjuntura Econômica em Foco, IPEA, n.18, ano 4, mar. 2011.

NAKAHODO, S. N. e JANK, M.S. **A falácia da “doença holandesa” no Brasil**. In: Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais – ICONE. Documento de Pesquisa, São Paulo, mar. 2006.

NASCIMENTO, C. A. N.; CARDOZO, S. A.; CUNHA, S. F. **Reprimarização ou dependência estrutural de commodities? O debate em seu devido lugar**. 2009, (mimeo).

NASSIF, A. **Há evidências de desindustrialização no Brasil?** BNDES. 2006, (Texto para Discussão nº 108).

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**. v. 30, nº2, pp. 219-232, abr/jun. 2010.

PALMA, G. Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. **Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento**.



Organizado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, Centro Cultural da FIESP, 28 ago. 2005.

PEREIRA, W. M.; CARIO, S. A. F. **Indústria, Desenvolvimento Econômico e Desindustrialização: Sistematizando o debate no Brasil**. Economia e Desenvolvimento, Santa Maria, v.29, n.1, p.587-609, jan/jul. 2017.

PERES, S. C.; ARAÚJO, E.; ARAÚJO, E.; PUNZO, L. **Uma investigação sobre determinantes da desindustrialização: teorias e evidências para os países desenvolvidos e em desenvolvimento (1970-2015)**. In: Anais do Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira “Desafios para a Economia Brasileira: uma perspectiva keynesiana”, Porto Alegre (RS), Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2018.

LOURES, R. C.; OREIRO, J. L.; PASSOS, C. A. K. **Desindustrialização: a crônica da servidão consentida**. Economia & Tecnologia, ano 02, v.04, jan/mar. 2006.

ROWTHORN, R., MAMASWAMY, R. **Growth, trade and desindustrialization**. Staff Papers, vol. 46, n.1, 1999.

RIBEIRO, R. A. **A determinação do emprego e a desindustrialização**. In: Anais do III Encontro Nacional de Economia Política, Niterói – RJ, 1998.

SAMPAIO, D. P. Desindustrialização e desenvolvimento regional no Brasil (1985-2015). In: NETO, A. M.; CASTRO, C. N. de; BRANDÃO, C. A. (org.). Desenvolvimento Regional no Brasil - Políticas, estratégias e perspectivas. Brasília, IPEA, 2017, p.369-396.

SERRA, J. **A indústria faz a diferença**. Jornal O Estado de São Paulo, 26/05/2011.

SILVA, J. A. Desindustrialização e doença holandesa: o caso brasileiro. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 41, nº 3, pp. 67-82, 2014.

SOARES, C.; MUTTER, A.; OREIRO, J.L. **Uma análise empírica dos determinantes da desindustrialização no caso brasileiro (1996-2008)**. In: Anais do XVI Encontro Nacional de Economia Política, IE/UFU, Uberlândia, jun. 2011.

SQUEFF, G. C. **Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro**. IPEA, Brasília, jun, 2012 (Texto para Discussão, nº 1747).



TORRES, R.L.; CAVALIERI, H. **Uma crítica aos indicadores usuais de desindustrialização no Brasil.** Revista de Economia Política, vol. 35, nº 4, pp. 859-877, out/dez. 2015.

TREGENNA, F. **Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally.** Cambridge Journal of Economics, v.33, 2009.



NOTAS SOBRE A MENSURAÇÃO DE POBREZA E DESIGUALDADE NO BRASIL: O QUE MUDA QUANDO MICRODADOS DE GASTO SÃO USADOS NO LUGAR DE RENDA?

AUTOR(a)

José Ricardo Nogueira e Rozane Bezerra Siqueira são do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pernambuco e realizam pesquisa na área de microsimulação em políticas públicas. Carlos Feitosa Luna é da Fundação Oswaldo Cruz – Fiocruz.

RESUMO

A literatura recente sobre mensuração de pobreza e desigualdade tem documentado e chamado atenção para diferenças encontradas, para diversos países, na estimação de indicadores de bem-estar, quando são confrontados resultados baseados na utilização de renda corrente com aqueles utilizando gasto como base. Isso sugere ser importante investigar que conceito, renda ou gasto, é mais adequado para a análise distributiva de políticas econômicas. O presente trabalho tem por objetivo reportar, para o Brasil, evidências da existência de discrepâncias entre dados de renda e de gasto para domicílios brasileiros e a implicação disso para o cálculo de indicadores de pobreza e desigualdade.

Palavras-chave: Pobreza, Desigualdade, Renda.

JEL: I32, D63

1. Introdução

Tradicionalmente, quando se discute questões de pobreza e desigualdade, utiliza-se renda como indicador de bem-estar e como base para o cálculo de indicadores de impacto (por exemplo, proporção de pobres e o coeficiente de Gini). Conquanto renda seja claramente um fator importante na análise das circunstâncias que restringem a escolha dos agentes econômicos, há razões teóricas e empíricas que sugerem que renda talvez não seja o indicador mais adequado para representar bem-estar e mensurar dimensões de pobreza e desigualdade. A literatura recente sobre mensuração do bem-estar material evidencia que os resultados são sensíveis ao indicador de bem-estar utilizado, se renda ou gasto, e que este último deveria ser considerado como uma melhor medida do padrão de vida da população (Brzozowski e Crossley, 2011).

Pesquisas populacionais geralmente mostram que as famílias com rendas baixas tipicamente alocam uma parcela maior de suas rendas para consumo relativamente às famílias com rendas mais altas, que tendem a poupar relativamente mais. Entretanto, quando períodos múltiplos ou de ciclo de



vida são considerados, as diferenças nos padrões de poupança das famílias afetam apenas o fluxo temporal da tributação e do consumo, ou seja, a renda poupada será eventualmente gasta com consumo em uma data futura (Creedy 1998). De acordo com a teoria do ciclo de vida, a despesa é mais estável devido à tendência dos agentes econômicos de “suavizar” o fluxo de consumo ao longo do tempo, mesmo ocorrendo variações na renda. Assim, gasto com consumo constituiria uma proxy mais apropriada para a renda permanente da família, representando um melhor indicador de bem-estar do que a renda corrente (Poterba, 1989; Feenberg, 1998)¹.

Mais recentemente, além de razões teóricas, fatores de natureza empírica têm sido usados para reforçar o argumento a favor da utilização do gasto, e não da renda corrente, como indicador de bem-estar.

A crescente disponibilidade de bancos de microdados tem permitido comparar mais detalhadamente os conceitos de renda e gasto da população. A evidência sugere que dados de gasto são de qualidade superior aos dados de renda, particularmente na parte de baixo da distribuição, ou seja, em relação à população de renda mais baixa, onde se verifica uma sistemática tendência do gasto ser substancialmente maior do que a renda corrente (Meyer e Sullivan, 2003, 2008, 2011)².

O problema maior parece estar relacionado com a dificuldade de se calcular a “verdadeira” renda das pessoas³. Goodman e Webb (1995) sugerem que, mesmo se a renda fosse considerada o melhor indicador de padrão de vida, despesa com consumo poderia ser usada como uma estimativa mais confiável da verdadeira renda recebida pela família do que a renda declarada nas pesquisas.

Os resultados dessa literatura recente indicam que pobreza e desigualdade entre a

¹Brzozowski e Crossley (2011) resumem essa visão da seguinte forma: “Economists typically think that it is the consumption of goods and services (including service flows from durables) that generates utility, and that income is desired primarily because it affords consumption. Moreover, if households are forward looking, and have declining marginal utility, they will try to smooth consumption, by borrowing or dis-saving. This means that consumption gives an indication of households’ assessment of their overall financial position and prospects, while income may reflect fluctuations that have little impact on living standards”.

² Há um número considerável de trabalhos, aplicados para diversos países, que seguem esta tendência de utilizar gasto de consumo como indicador de bem-estar na análise de pobreza e desigualdade. Podemos destacar: Cutler e Katz (1991), Slesnick (1993, 2001), Blundell e Preston (1998), Pendakur (1998, 2001), Barrett, Crossley e Worswick (2000), Zaidi e de Vos (2001), Meyer e Sullivan (2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011), Johnson, Smeeding e Torrey (2005), Brewer, Goodman e Leicester (2006), Crossley e Curtis (2006), Krueger e Perri (2006), Crossley e Pendakur (2006), Milligan (2008), Binelli e Attanasio (2010), Blundell e Etheridge (2010), Brzozowski et alii (2010), Domeij e Floden (2010), Fuchs-Schundeln, Krueger e Sommer (2010), Gorodnichenko, Peter e Stolyarov (2010), Heathcote, Perri e Violante (2010), Jappelli e Pistaferri (2010), Pijoan-Mas e Sanchez-Marcos(2010).

³Segundo Hentschel e Lanjouw (1996), “calculating consumption expenditures is often easier than calculating household incomes, particularly for the poor. While households are probably purchasing and consuming only a relatively narrow range of goods and services, their total income may derive from a myriad of different activities with strong seasonal variation and with associated costs that are not always easily assigned”. Esta visão é também compartilhada por Deaton (1997), que observa que “the difficulties of measuring consumption ... apply with greater force to the measurement of income, and a host of additional issues arise”.



população são menores quando se usa dados de gasto de consumo, relativamente a quando se usa dados de renda corrente, refletindo que renda é mais dispersa entre a população do que o gasto de consumo (Brzozowski e Crossley, 2011).

Outro fator que faz com que a renda corrente reportada em pesquisas amostrais da população não seja um indicador apropriado de bem-estar está relacionado ao tratamento de rendas oriundas de transferências governamentais. Várias transferências de renda para os mais pobres não são captadas nas pesquisas amostrais ou são subreportadas. Por outro lado, subdeclaração parece ser um problema menor em relação aos gastos de consumo (Meyer and Sullivan, 2011)⁴.

Apesar da já volumosa literatura internacional que chama a atenção para a necessidade de se reavaliar a evidência empírica sobre a mensuração de pobreza e desigualdade à luz dos avanços na disponibilidade de microdados sobre orçamentos e gastos da população, não há, do nosso conhecimento, estudos similares para o Brasil. Não obstante o grande número de trabalhos sobre pobreza e desigualdade aplicados para o Brasil, o procedimento comum ainda é utilizar renda como indicador de bem-estar⁵. Pode-se citar nessa linha metodológica, entre outros, os trabalhos de Paes de Barros, Carvalho e Franco (2006), Kageyama e Hoffmann (2006), Paes de Barros, Cury e Ulyseia (2007), Silveira et alii (2007) e Soares (2009).

Alguns desses trabalhos têm utilizado dados de consumo, mas o fazem apenas para determinar linhas de pobreza baseadas em consumo, seja através da valoração de cestas básicas regionalizadas, seja pelo uso de referências de consumo de calorias. A utilização de gasto com consumo para definir bem-estar e mensurar pobreza e desigualdade, entretanto, não é adotada, com a renda corrente ainda sendo o indicador de bem-estar empregado nas análises.

Dado que pesquisas recentes sobre pobreza e desigualdade (como as mencionadas acima) mostram que parece haver divergências entre as análises baseadas em renda corrente e aquelas baseadas em gasto de consumo, a realização de estudos para o Brasil que confrontem esses dois tipos de análises parece ser relevante. Como afirmam Meyer e Sullivan (2011), tais divergências “emphasize the importance of understanding the relative merits of income and consumption as measures of well-being.” A obtenção de evidências empíricas no contexto de diferentes países certamente contribui para melhorar nossa compreensão das consequências de adotar uma ou outra

⁴ Deve-se ressaltar, no entanto, que, apesar das vantagens acima mencionadas, a utilização da despesa com consumo como indicador de padrão de vida não está isenta de dificuldades. Para uma discussão dessas dificuldades, ver Blundell e Preston (1994, 1995). Todavia, como a literatura mencionada acima ressalta, parece haver razões para se considerar gasto com consumo como uma medida superior de bem-estar, ou, pelo menos, para considerá-lo como uma alternativa a ser utilizada em análises distributivas e de pobreza e desigualdade.

⁵ Exceções a essa regra são Siqueira e Hamasaki (2000), que comparam índices de desigualdade baseados em gasto com consumo e renda para as regiões Nordeste e Sudeste do Brasil, a partir da Pesquisa sobre Padrões de Vida (PPV) de 1996/7; Siqueira, Nogueira e Souza (2000), que utilizam gasto com consumo da Pesquisa de Orçamentos Familiares - POF como a base para avaliar a equidade dos impostos sobre consumo no Brasil; e Hoffmann (2010), que analisa a distribuição da renda total e do gasto total entre as famílias com dados da POF.



abordagem.

O objetivo do presente trabalho é contribuir para a avaliação das diferenças relativas entre renda e gasto como medida de bem-estar, pobreza e desigualdade no caso do Brasil, seguindo o que é usualmente realizado em estudos semelhantes para outros países. Para tanto, o artigo é estruturado da seguinte forma, além desta introdução.

Na seção 2, descrevemos a base de dados utilizada, a unidade de análise adotada e o conceito de renda e de gasto usados. Na seção 3, investigamos algumas diferenças entre renda e gasto domiciliares, tanto para o total de domicílios quanto para alguns grupos específicos (tais como domicílios chefiados por mães solteiras e por idosos). Na seção 4, comparamos o resultado da estimação de indicadores de pobreza e desigualdade quando renda é usada como base dos cálculos e quando o gasto é tomado por base. A seção 5 apresenta comentários finais.

2. Dados e Observações Metodológicas

Dados

Os microdados utilizados são derivados da Pesquisa de Orçamentos Familiares – POF, na sua versão de 2008-09, que, durante a realização deste trabalho, era a pesquisa orçamentária mais recente disponível para o Brasil. A POF é a única pesquisa nacionalmente representativa, de disponibilidade pública, que contém informação sobre gasto da população. A outra pesquisa nacional de referência, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD, que é usualmente utilizada para gerar medidas de pobreza e desigualdade, não apresenta dados de gasto.

A POF 2008-09 foi realizada entre maio de 2008 e maio de 2009, tendo como período de referência para a apresentação dos resultados o mês de janeiro de 2009.⁶ O domicílio é a unidade amostral da pesquisa. A unidade de consumo, definida como um único morador ou conjunto de moradores que compartilham uma mesma fonte de alimentação, é a unidade base para a coleta e análise dos dados orçamentários. As outras unidades contidas na pesquisa são a família e a pessoa.

O tamanho da amostra da POF é de 55.970 domicílios, 56.091 unidades de consumo, 59.337 famílias e 190.159 pessoas (ou, 57.691.781 domicílios, 57.816.604 unidades de consumo, 61.005.495 famílias e 190.519.297 pessoas para a amostra expandida)⁷.

Unidade de análise

A unidade de análise aqui adotada é o domicílio. Isso se deve essencialmente ao fato de que a alocação individual de vários tipos de gastos (como, por exemplo, com energia elétrica e água) é difícil de ser realizada devido ao caráter coletivo do consumo, mesmo em relação às famílias. A

⁶ Para detalhes técnicos e metodológicos sobre a POF 2008-09, ver IBGE (2010).

⁷ O peso utilizado na expansão da amostra é o peso do domicílio, que é aplicado igualmente às outras unidades de análise.



determinação do gasto é mais facilmente realizada para os domicílios.⁸ Também conta o fato de que o peso amostral utilizado na expansão dos valores para a população como um todo é o do domicílio. Além disso, o número de domicílios compostos por uma única unidade de consumo responde por 99,6% do total de domicílios, o que para efeitos práticos, torna praticamente irrelevante a diferença entre essas duas unidades para a maior parte dos interesses da análise aqui desenvolvida.

O uso de uma amostra nacionalmente representativa de microdados da população possibilita explorar características econômico-demográficas específicas das microunidades, permitindo que se leve em conta a heterogeneidade de circunstâncias existente na população. Neste trabalho, exploramos possíveis diferenças associadas ao perfil da pessoa de referência (mãe solteira, idoso) e ao recebimento de transferências monetárias governamentais (especificamente, o Bolsa Família e o Benefício de Prestação Continuada - BPC).

Renda

O conceito de renda utilizado é a renda disponível, monetária e não monetária, definida como a renda inicial das famílias (fundamentalmente, renda do trabalho) acrescida de benefícios sociais recebidos (aposentadorias, pensões, Bolsa Família, Benefício de Prestação Continuada - BPC, Salário Família, Seguro Desemprego etc.) menos as deduções aplicadas diretamente à renda, ou, equivalentemente, como a renda bruta (renda inicial mais benefícios sociais) menos os tributos diretos. Esse conceito de renda é o que, em princípio, mais se aproxima da ideia de gasto de consumo. É a renda que, após o pagamento de tributos diretos, está disponível para o gasto com bens e serviços. Observe que a renda bruta equivale ao conceito de "rendimento total" utilizado na POF.⁹

Deduções da renda

As deduções que as pessoas/domicílios têm em sua renda devem-se essencialmente ao pagamento de tributos diretos (imposto de renda da pessoa física e as contribuições previdenciárias). Na POF 2008-09 há duas fontes de informação sobre o pagamento desses tributos, o banco de rendimentos do trabalho e o banco de outros rendimentos. No primeiro banco estão identificadas, separadamente, as deduções referentes ao imposto de renda e às contribuições. No segundo banco, entretanto, só é apresentado deduções em geral, não havendo como separar o imposto de renda e as contribuições de outras deduções. Neste trabalho, utilizamos apenas as deduções dos tributos diretos

⁸ A prática internacional é de utilizar o domicílio como a unidade mais apropriada em análises distributivas. Por exemplo, de acordo com o guia de referência Canberra Group Handbook on Household Statistics (UNECE, 2012), "When considering economic well-being, the household is the basic unit for income analysis because this is the level of aggregation of individual incomes at which an assumption of income sharing is most valid."

⁹ A prática internacional é utilizar esse conceito de renda como o mais apropriado para análises distributivas. O Canberra Group Handbook on Household Statistics (UNECE, 2012) sugere que "Disposable income is usually the preferred measure for income distribution analyses as it is the income available to the household to support its consumption expenditure and saving during the reference period."



contidas no primeiro banco.¹⁰

Gasto

Por sua vez, o conceito de gasto aqui utilizado refere-se ao gasto domiciliar com consumo, monetário e não monetário, o qual responde por cerca de 90% do gasto total na POF 2008-09. O gasto com consumo representa o valor de bens e serviços adquiridos pelo domicílio através de pagamentos monetários diretos, produção própria, escambo ou rendimento em espécie.

3. Distribuição da Renda e do Gasto nos Domicílios Brasileiros

Nesta seção exploramos o perfil de renda e gasto dos domicílios. Para efeito de apresentação, os resultados são mostrados agrupando-se os domicílios em décimos de renda disponível domiciliar per capita (D_i , $i = 1, \dots, 10$). Também são apresentados os resultados para o grupo de domicílios que corresponde aos 50% de renda mais baixa e para o grupo correspondente aos 1% de renda mais alta ($C \leq 50$ e $C100$, respectivamente).

A Tabela 1 mostra o tamanho (número de moradores) médio dos domicílios e a participação de cada grupo de renda na renda disponível total e no gasto total com consumo.

¹⁰ O banco de dados de rendimentos do trabalho contém 80,5% do total de deduções diretas da renda na POF 2008-09, sendo que o imposto de renda pessoa física e as contribuições previdenciárias constituem 86,3% das deduções diretas.

Tabela 1 - Tamanho médio dos domicílios e participação na renda total disponível e no gasto total com consumo

Grupo	Nº médio de pessoas	Renda disponível (%)	Gasto com consumo (%)
D1	4,4	1,4	3,6
D2	4,2	2,9	4,6
D3	3,8	3,9	5,3
D4	3,6	5,1	6,3
D5	3,0	5,8	6,9
D6	3,0	6,6	7,5
D7	3,0	9,1	9,6
D8	2,8	11,2	11,4
D9	2,7	16,5	15,9
D10	2,4	37,6	28,8
C≤50	3,8	19,1	26,7
C100	1,8	8,4	4,6
Todos	3,3	100,0	100,0

Fonte: Tabulação dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09.

OBS: A linha "Todos" nas colunas de renda e gasto refere-se ao somatório de D1 a D10.

Observe que os 10% dos domicílios de renda mais alta têm uma participação na renda total disponível aproximadamente 27 vezes maior do que a dos 10% dos domicílios de renda mais baixa. Em relação à participação no total do gasto com consumo, os 10% dos domicílios de renda mais alta gastam em média oito vezes mais do que os 10% dos domicílios de renda mais baixa. Isso evidencia que a diferença entre domicílios é muito mais acentuada em relação à renda do que ao gasto.

A Tabela 2 mostra os valores médios per capita da renda disponível e do gasto com consumo para os grupos de domicílios brasileiros.

Tabela 2 - Renda disponível e gasto com consumo (valores médios mensais per capita)

Grupo	Renda domiciliar disponível (R\$/mês)	Gasto domiciliar com consumo (R\$/mês)	B/A
	A	B	
D1	60	240	3,9
D2	140	270	1,9
D3	210	344	1,6
D4	286	418	1,5
D5	381	525	1,4
D6	464	617	1,3
D7	602	735	1,2
D8	817	973	1,2
D9	1.212	1.359	1,1
D10	3.440	2.947	0,9
C≤50	217	360	1,7
C100	10.275	6.298	0,6
Todos	760	842	1,1

Fonte: Tabulação dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09.

Apenas os 10% de renda mais alta apresentam o valor médio do consumo inferior ao valor médio da renda disponível, correspondendo a 90% deste último. Os 10% mais pobres dos domicílios gastam, em média, quase quatro vezes mais do que a renda disponível. Os 50% mais pobres dos domicílios despendem 70% mais do que a renda, enquanto que o 1% mais rico dos domicílios gasta 60% da sua renda disponível em consumo. Aqui, refletindo o fato de que o tamanho médio dos domicílios é bem diferente entre os grupos de domicílios, a disparidade de renda e gasto entre o 10% de renda mais alta e os 10% de renda mais baixa é ainda maior do que aquela apresentada na tabela 1. Os primeiros têm em média uma renda 57 vezes maior, e um gasto 12 vezes maior, do que os últimos. E, novamente, a diferença em termos de renda é marcadamente maior do que em termos de gasto.

As diferenças de renda e de gasto entre os domicílios no Brasil podem ser mais concisas e formalmente mensuradas, em termos de desigualdade de renda e gasto, calculando-se, por exemplo, o coeficiente de Gini da distribuição da renda disponível per capita e do gasto com consumo per capita. Este indicador é calculado ordenando-se as pessoas pertencentes aos domicílios de acordo com suas rendas/gastos per capitas. A Tabela 3 apresenta os resultados do cálculo do Gini.

Tabela 3 – Gini da renda disponível e do gasto com consumo

Base de Cálculo	Gini
Renda disponível domiciliar per capita	0,555
Gasto com consumo domiciliar per capita	0,520

Fonte: Cálculo dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09.

O Gini do gasto é 3,5 pontos percentuais menor do que o Gini da renda, indicando que a renda é mais dispersa do que o gasto entre os domicílios. Isso pode ser verificado observando-se algumas estatísticas descritivas da distribuição da renda e do gasto apresentadas na Tabela 4. Esses descritivos mostram que os valores de gasto são superiores e menos dispersos do que os valores de renda¹¹.

Tabela 4 – Estatísticas descritivas da renda disponível e do gasto com consumo (valores médios mensais per capita)

Descritivos		Renda disponível per capita (R\$)	Gasto com consumo per capita (R\$)
Média		2.021	2.257
Intervalo de confiança de 95% da média	Limite inferior	2.020,65	2.256,78
	Limite superior	2.022	2.258
5% da média cortada		1.603,86	1.882,64
Mediana		1.172,35	1.440,63
Variância		8.599.086,28	7.111.340,24
Desvio padrão		2.932,42	2.666,71
Mínimo		0,00	21,23
Máximo		86.839,10	52.813,64
Amplitude		86.839,10	52.792,41
Intervalo interquartil		1.632,92	1.843,70
Assimetria		6,99	4,42
Curtose		101,46	34,23

Fonte: Cálculo dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09.

4. Renda, Gasto e Pobreza

Nesta seção, apresentamos uma breve análise de pobreza no Brasil comparando os resultados quando se usa a renda ou o gasto como base de cálculo. Os indicadores considerados são o número de pobres na população, a proporção de pobres (número de pobres como proporção da população total), o hiato agregado de renda (somatório para todas as pessoas da diferença entre a linha de pobreza e a renda/gasto per capita) e a razão do hiato de renda (obtida dividindo-se o hiato

¹¹ Isso permite testar para o Brasil a seguinte observação de Meyer e Sullivan (2011): “the variance of income is much larger than that of consumption and income is less predictable, which negatively affects the precision of income-based statistics. The lower variability of consumption means that fewer consumption observations than income observations are needed to obtain a given level of precision or significance in some common types of analyses”.



agregado pelo número de pobres e, então, dividindo-se este resultado pela linha de pobreza).

A linha de pobreza adotada é o limite de renda per capita utilizado pelo governo federal na concessão dos benefícios do Programa Bolsa Família em 2009. Assim, a linha de pobreza é estabelecida em R\$154,00 mensais (e a linha de extrema pobreza em R\$77,00 mensais).

Primeiramente, investigamos mais detalhadamente a diferença entre renda e gasto entre os domicílios, verificando os seus valores médios para diferentes tipos de domicílios. A Tabela 5 apresenta os valores médios per capita de renda disponível e gasto com consumo para o total de domicílios, para os domicílios pobres (aqueles com renda disponível per capita menor do que R\$154,00), para os domicílios extremamente pobres (aqueles com renda disponível per capita menor do que R\$77,00) e para os domicílios chefiados por mãe solteira¹².

Na Tabela 5, os domicílios são classificados como pobre/extremamente pobre utilizando a renda disponível domiciliar per capita como base. Se o gasto com consumo domiciliar per capita for usado como base, o que mudaria em termos do quantitativo de domicílios pobres/extremamente pobres? A Tabela 6 apresenta, em relação à renda e ao gasto, o número de pobres, a proporção de pobres, o hiato agregado de pobreza, o hiato médio de pobreza e a razão do hiato médio de pobreza.

Tabela 6 – Indicadores de pobreza

Linha de Pobreza (R\$)	154,00		77,00	
	RENDA	GASTO	RENDA	GASTO
Total de Pessoas	190.519.297	190.519.297	190.519.297	190.519.297
Número de Pobres	42.688.241	27.944.349	16.325.659	7.079.224
Proporção de Pobres	22,4	14,7	8,6	3,7
Hiato Agregado (R\$/bilhões)	2,8	1,4	0,5	0,2
Hiato médio (R\$)	65	51	32,07	21,16
Hiato médio (razão)	0,423	0,333	0,417	0,275

Fonte: Cálculo dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09.

Em relação à linha de pobreza de R\$154,00, o número de pobres (e a proporção de pobres), o hiato agregado de pobreza e o hiato médio de pobreza (e a razão do hiato médio de pobreza) são menores em, respectivamente, 34%, 50% e 21%, quando gasto é usado como base de cálculo (em vez da renda). Em relação à linha de extrema pobreza de R\$77,00, os índices listados acima são, respectivamente, 56,7%, 60% e 34% menores quando gasto (e não a renda) é utilizado como indicador de bem-estar. As diferenças são marcantes. Por exemplo, para se eliminar a pobreza (extrema pobreza) seriam necessários R\$2,8 bilhões (R\$0,5 bilhão), com base na renda dos

¹² A inclusão de domicílios chefiados por mãe solteira decorre do fato comumente observado na literatura sobre pobreza de que um dos grupos mais vulneráveis são aquelas famílias/domicílios que têm mãe solteira como pessoa de referência. Domicílios chefiados por idosos ou pessoas de baixa escolaridade também são outros tipos potencialmente vulneráveis.



domicílios, e apenas R\$1,4 bilhão (R\$0,2 bilhão) se o gasto for usado como referência de bem-estar. Isso porque, em vez de 42,7 (16,3) milhões de pobres (extremamente pobres), quando renda é utilizada como base, teríamos 27,9 (7,1) milhões de pobres (extremamente pobres), quando gasto é a base.

5. Subdeclaração de Renda e Gasto

Como mencionado acima, além das razões teóricas que podem justificar diferenças entre renda e gasto e a superioridade deste último como indicador de bem-estar, considerações de ordem prática também são importantes.

Uma maneira de aferir a qualidade relativa dos dados de renda e gasto contidos na POF é estimar a extensão de possível subdeclaração de seus valores por meio da comparação dos montantes totais (levando-se em conta o peso de cada domicílio) encontrados na pesquisa amostral com dados administrativos oficiais. No caso da renda, é especialmente importante verificar a declaração de transferências de renda recebidas pelos domicílios. Isso é feito calculando-se a razão entre os montantes totais reportados na POF e os dados oficiais de programas de transferências de renda.

A Tabela 7 apresenta informação sobre os totais encontrados na POF e nas estatísticas oficiais em relação a alguns dos mais importantes programas de transferência de renda. Os dados oficiais são referentes ao ano de 2008, pois, como as informações na POF têm como base janeiro de 2009, os valores agregados de 2008 são os mais próximos daqueles da POF.

Tabela 7 – Comparação POF 2008-09 e dados administrativos (R\$ bilhões/ano)

	POF 2008-09	OFICIAL (2008)	%
Programas de Transferência	A	B	A/B
Seguro Desemprego	3,9	18,7	20,9
Abono Salarial	0,8	6,0	13,3
Bolsa Família	7,9	10,6	74,5
Benefício de Prestação Continuada - BPC	5,7	11,5	49,6

Fonte: Cálculo dos autores a partir dos microdados da POF 2008-09, Anuário Estatístico da Previdência Social 2008, Ministério do Trabalho, Ministério do Desenvolvimento Social.

Temos que as transferências de renda tendem a ser fortemente subdeclaradas na POF, com destaque para o Benefício de Prestação Continuada - BPC com quase 50,0% de subdeclaração.

A subestimação do valor total do Benefício de Prestação Continuada - BPC pode, em parte, ser resultado de que algumas pessoas tenham declarado o benefício como rendimento de aposentadoria ou pensão. Isso pode ter acontecido também com outros benefícios sociais, especialmente os assistenciais, o que pode ajudar a entender porque o montante total de rendimentos previdenciários registrado na POF é superior aos dados oficiais da previdência social.

Uma vez que a renda das famílias mais vulneráveis à pobreza/miséria é composta fortemente de transferências, subdeclaração do valor das mesmas pode afetar significativamente os



indicadores de bem-estar baseados em renda. Por exemplo, na POF 2008-09, a renda proveniente do Bolsa Família representa 10,5% da renda bruta dos domicílios pobres e 22,3% da renda bruta dos domicílios extremamente pobres. Para domicílios pobres e extremamente pobres chefiados por mães solteiras esses valores são, respectivamente, 15,1% e 31,5% da renda bruta.

6. Observações Finais

A literatura recente sobre mensuração de pobreza e desigualdade tem crescentemente documentado e chamado atenção para as diferenças encontradas, para diversos países, na estimação de indicadores de bem-estar, quando são confrontados os resultados baseados na utilização de renda corrente com aqueles que utilizam gasto como base. Isso sugere que é importante investigar que conceito, renda ou gasto, é mais adequado para a análise distributiva de políticas econômicas.

Se essas diferenças são consideradas significativas, isso implica que a escolha da base de análise, ou seja, da medida de bem-estar a ser utilizada, se renda ou gasto, não é trivial e pode ter impactos importantes para a estimação e análise de indicadores de pobreza e desigualdade e, conseqüentemente, para o desenho de políticas sociais de combate à pobreza e à desigualdade.

O presente trabalho teve por objetivo reportar, de forma introdutória, para o Brasil, algumas evidências da existência de discrepâncias entre dados de renda e de gasto para os domicílios brasileiros e a implicação disso para o cálculo de indicadores de pobreza e desigualdade.

Utilizando microdados da POF 2008-09, constatou-se a existência de diferenças importantes nos níveis de desigualdade e, principalmente, de pobreza, quando gasto com consumo é usado como base das estimativas, em vez de renda corrente. Tanto o grau de desigualdade (medida pelo índice de Gini) quanto a extensão e a intensidade da pobreza (medidas pelo número e proporção de pobres e pelo hiato de pobreza) são significativamente menores quando o gasto é utilizado como indicador de bem-estar.

Direções futuras de aprofundamento da análise, de forma a melhor investigar essa questão, podem contemplar, entre outros aspectos, a correlação entre pobreza em termos de renda e de gasto com outros indicadores de pobreza material, tais como: a propriedade de bens duráveis, o acesso a serviços de utilidade pública e tipos dos domicílios (alugado ou não, número de cômodos etc.). Importante também seria estender a análise de forma a cobrir diferentes períodos de coleta de informações de orçamentos familiares.¹³

Referências

Barrett, G. F., T. F. Crossley e C. Worswick (2000) "Consumption and income inequality in Australia", *Economic Record*, vol. 76.

¹³ No caso do Brasil, um estudo multiperíodo poderia utilizar, além da POF 2008-09, como feito no presente trabalho, a POF anterior, de 2002-03, e a próxima a ser divulgada, a POF 2018-19.



Binelli, C. e O. Attanasio (2010) "Mexico in the 1990s: the main cross-sectional facts", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Blundell, R. e B. Etheridge (2010) "Consumption, income and earnings inequality in Britain", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Blundell, R. e I. Preston (1994) "Income or consumption in the measurement of inequality and poverty?", W94/12, Working Papers Series, Institute for Fiscal Studies, Londres.

Blundell, R. e I. Preston (1995) "Income expenditure and the living standards of UK households", *Fiscal Studies*, vol.16, no.3

Blundell, R. e I. Preston (1998) "Consumption inequality and income uncertainty", *Quarterly Journal of Economics*, vol.113.

Brewer, M., A. Goodman e Andrew Leicester (2006) *Household Spending in Britain: What Can It Teach Us about Poverty?*, Bristol: Policy Press.

Brzozowski, M. e T.F. Crossley (2011) "Measuring well-being of the poor with income or consumption: a Canadian perspective", *Canadian Journal of Economics*, vol.44.

Brzozowski, M. et al (2010) "Consumption, income, and wealth inequality in Canada", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Creedy, J. (1998) "Are consumption taxes regressive?", *Australian Economic Review*, vol. 31.

Crossley, T. e L. Curtis (2006) "Child poverty in Canada", *Review of Income and Wealth*, vol. 52.

Crossley, T. e K. Pendakur (2006) "Consumption inequality", in *Dimensions of Inequality in Canada*, D. Green e J. Kesselman (eds.), Vancouver: UBC Press.

Cutler, D.M. e L. F. Katz (1991) "Macroeconomic performance and the disadvantaged", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.2.

Deaton, A. (1997) *The Analysis of Household Surveys: Microeconometric Analysis for Development Policy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.



Domeij, D. e Martin Flodén (2010) "Inequality trends in Sweden 1978–2004", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Feenberg, D. et al (1998) "Distributional effects of adopting a national retail sales tax", NBER Working Paper no.5885, NBER, Cambridge, Massachusetts.

Fuchs-Schundeln, N., D. Krueger e M. Sommer (2010) "Inequality trends for Germany in the last two decades: a tale of two countries", *Review of Economic Dynamics*, vol.13, p.103–32.

Goodman, A. e S. Webb (1995) "The distribution of household expenditure in the UK 1979-1992", *Fiscal Studies*, vol.16.

Gorodnichenko, Y., K. S. Peter e D. Stolyarov (2010) "Inequality and volatility moderation in Russia: evidence from micro-level panel data on consumption and income", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Heathcote, J., F. Perri e G. L. Violante (2010) "Unequal we stand: an empirical analysis of economic inequality in the United States, 1967–2006", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Henstschel, J. e P. Lanjouw (1996) "Constructing an indicator of consumption for the analysis of poverty", LSMS Working Paper, no. 124, The World Bank.

Hoffmann, R. (2010) "Desigualdade da renda e das despesas per capita no Brasil, em 2002-2003 e 2008-2009, e avaliação do grau de progressividade ou regressividade de parcelas da renda familiar", *Economia e Sociedade*, vol.19, no.3.

IBGE (2010) *Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009*, Rio de Janeiro.

Jappelli, T. e L. Pistaferri (2010) "Does consumption inequality track income inequality in Italy", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Johnson, D. S., T.M. Smeeding e B.B. Torrey (2005) "Economic inequality through the prisms of income and consumption", *Monthly Labour Review*, abril.

Kageyama, A. e R. Hoffmann (2006), "Pobreza no Brasil: uma perspectiva multidimensional", *Economia e Sociedade*, vol.15, no.1.

Krueger, D. e F. Perri (2006) "Does income inequality lead to consumption inequality? evidence and theory", *Review of Economic Studies*, vol.73.



Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2003) "Measuring the well-being of the poor using income and consumption", *Journal of Human Resources*, vol.38.

Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2006) "Consumption, income, and material well-being after welfare reform", NBER Working Paper No. 11976, NBER, Cambridge, Massachusetts.

Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2008) "Changes in the consumption, income, and well-being of single mother headed families", *American Economic Review*, vol.98.

Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2009) "Five decades of consumption and income poverty", NBER Working Paper No.14827, NBER, Cambridge, Massachusetts.

Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2010) "Consumption and income inequality in the U.S. since the 1960s", Working Paper, University of Notre Dame.

Meyer, B.D. e J. X. Sullivan (2011) "Further results on measuring the well-being of the poor using income and consumption", *Canadian Journal of Economics*, vol.44.

Milligan, K. (2008) "The evolution of elderly poverty in Canada", *Canadian Public Policy*, vol.34.

Paes de Barros, M. Carvalho e S. Franco (2006) "Pobreza multidimensional no Brasil", Texto para Discussão no.1227, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Rio de Janeiro.

Paes de Barros, R. S. Cury e G. Ulyssea (2007) "A desigualdade de renda no Brasil encontra-se subestimada? Uma análise comparativa com base na PNAD, na POF e nas Contas Nacionais", Texto para Discussão no.1263, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Rio de Janeiro.

Pendakur, K. (1998) "Changes in Canadian family income and family consumption inequality between 1978 and 1992", *Review of Income and Wealth*, vol.44.

Pendakur, K. (2001) "Consumption poverty in Canada, 1969 to 1998", *Canadian Public Policy*, vol.27.

Pijoan-Mas, J. e V. Sanchez-Marcos (2010) "Spain is different: falling trends of inequality", *Review of Economic Dynamics*, vol.13.

Poterba, J. (1989) "Lifetime incidence and the distributional burden of excise taxes", *American Economic Review*, vol.79.



Siqueira, R. B. e C. Hamasaki (2000) “Gasto, renda e desigualdade no Brasil: um estudo comparativo entre as regiões nordeste e sudeste”, V Encontro Regional de Economia – ANPEC, Fortaleza.

Siqueira, R. B., J. R. B. Nogueira e E. S. de Souza (2000) “Os impostos sobre consumo no Brasil são regressivos?”, *Economia Aplicada*, vol.4, no.4.

Silveria, F. G. et al (2007) “Dimensão, magnitude e localização das populações pobres no Brasil”, Texto para Discussão no.1278, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Brasília.

Slesnick, D. T. (1993) “Gaining ground: poverty in the postwar United States”, *Journal of Political Economy*, vol.101.

Slesnick, D. T. (2001) *Consumption and Social Welfare*, Cambridge: Cambridge University Press.

Soares, S. S. (2009) “Metodologias para estabelecer a linha de pobreza: objetivas, subjetivas, relativas, multidimensionais”, Texto para Discussão no.1381, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Rio de Janeiro.

UNECE (2012) *Canberra Group Handbook on Household Income Statistics*, 2a. edição, New York.

Zaidi, A., and K. de Vos (2001) “Trends in consumption-based poverty and inequality in the European Union during the 1980s”, *Journal of Population Economics*, vol.14.



O PAPEL DO SISTEMA BANCÁRIO EM ECONOMIAS CAPITALISTAS MODERNAS, INTERMEDIÁRIOS OU GERENTES?

Autor

José Marcos de Oliveira Redighieri possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Espírito Santo (2018), é mestrando em Economia pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo e bolsista pelo programa CAPES. Tem experiência na área de Economia Política, com ênfase em Economia.

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo revisar o tradicional papel dado ao sistema bancário pela teoria econômica convencional. Isto será feito, em um primeiro momento, através da apresentação do descrédito ventilado dentro da própria ortodoxia ao modelo de intermediários neutros. Em um segundo momento, através da recuperação da categoria capital portador de juros, de Marx, e agregando a esta análise as considerações de Minsky sobre o comportamento bancário moderno, busca-se sugerir que o papel desempenhado por este sistema seja um de gerência ativa da atividade econômica.

Palavras-chave: Taxa de juros de mercado; “taxa de juros social”; sistema bancário; capital portador de juros.

JEL- CODE: E4, E5

INTRODUÇÃO

Qual é o papel do sistema bancário nas economias capitalistas modernas? A resposta, se dada pela corrente de pensamento macroeconômico dominante, será de que o sistema bancário desempenha o papel de um intermediário de fundos. Nesta doutrina os bancos agiriam, por um lado, captando passivamente o excedente da renda sobre o consumo dos agentes individuais dispersos e, por outro, disponibilizando estes mesmos fundos — no máximo, acrescentando sobre estes um multiplicador fixo de crédito descoberto por reservas bancárias — para aqueles outros agentes que estão dispostos a empregá-los na forma de um investimento.

Pensado desta forma, o sistema bancário apesar da posição privilegiada da qual desfruta dentro do sistema econômico (de agente centralizador das operações de crédito) em nenhum momento pensa em utilizar de tal poder para influenciar de alguma forma a sua própria rentabilidade. Antes, prefere deixar que as sempre cambiantes condições mercadológicas que



levam os indivíduos a ofertar e demandar fundos definam por este suas margens de ganho, posicionando-se passivamente frente ao processo e apenas repassando de forma limpa a comunicação que recebe da atividade econômica.

Isto é, de certa forma, equivalente a dizer que os bancos não são firmas capitalistas e que, portanto, não estão submetidos ao objetivo máximo de toda firma maximizadora: alcançar lucros. Esta visão, por mais irrealista que pareça ser fora de fato o pensamento dominante dentro da ciência econômica até muito recentemente.

Na síntese neoclássica, o sistema bancário, especialmente o banco comercial, é mecânico, estático e passivo. Ele não tem impacto significativo sobre o comportamento da economia. De acordo com esta teoria, os efeitos do sistema bancário são plenamente capturados pela oferta de moeda, pelas mudanças na oferta de moeda, e por movimentos transitórios das taxas de juro¹. (MINSKY, 1986, pág. 252).

Foi só depois da grande crise financeira de 2008 que macroeconomia ortodoxa começou a questionar a própria tradição e encarar a desconcertante constatação de que “nunca houve uma base teórica sólida para definir o que é moeda e por que há demanda por moeda” (RESENDE, Lara. 2017, pág. 16) e nem qual seria o verdadeiro papel do sistema bancário, já que a crise colocou em xeque o modelo de intermediários neutros. Estas questões abordaremos no primeiro tópico do presente artigo. Em seguida, ao longo dos próximos tópicos, nos propomos a tentativa de construir uma maneira alternativa de se encarar o problema. Baseando-nos em uma literatura que é crítica tanto aos pressupostos metodológicos do *mainstream*, quanto das conclusões analíticas alcançáveis por meio destes.

Mais especificamente, no segundo tópico, buscamos apresentar a perspectiva metodológica utilizada. Tomando a taxa de juros como variável de entrada para compreensão de qual seria de fato o papel do sistema bancário em economias modernas, propomos uma distinção entre as taxas de juros concretas do dia a dia dos mercados financeiros a taxa de juros enquanto variável distributiva, ou seja, enquanto parcela da renda sob a qual flui constantemente parte da riqueza produzida na sociedade capitalista. Esta distinção, acreditamos, está claramente exposta nos escritos de Marx em *O Capital*, mais especificamente na seção V do livro III, que tomamos como referencial teórico.

Buscaremos mostrar a partir daí que pensada enquanto uma relação social de distribuição da riqueza produzida a taxa de juros nos abre um campo de investigação muito mais amplo, no que tange à compreensão do papel do sistema bancário, do que aquele que está restrito

¹ In the neoclassical synthesis banking, especially commercial banking, is mechanical, static, and passive; it has no significant impact upon the behavior of the economy. In this theory, the effects of banking are fully captured by the money supply, changes in the money supply, and transitory movements of interest rates



ao campo de atuação das forças de mercado.

Seguindo em frente, no último tópico, tratamos de expor com mais clareza a argumentação proposta, trabalhando em dois níveis de análise, mais concreto quando se trata das taxas de juros de mercado e mais abstrato quando se trata da taxa de juros como parcela apropriável da riqueza. Propomos que exista certa hierarquização entre as duas, no sentido de que a primeira seria determinada dentro do quadro geral da outra, no escopo da definição dos termos de empréstimo, que é a relação fundante da taxa de juros enquanto relação social. Ao fim, confrontamos o papel dado ao sistema bancário pelo *mainstream* com a hipótese que fora levantada no capítulo, baseados tanto em Marx quanto nas contribuições teóricas de Hyman Minsky, de que o sistema bancário desempenha um papel de gerência indireta da atividade econômica capitalista.

1 A visão *mainstream* e os problemas explicativos no pós-crise

A teoria *mainstream* acerca da taxa de juros, a teoria dos fundos de emprestáveis (TFE), não tinha originalmente um corpo teórico robusto ou alguém que dedicou parte de sua obra para defendê-la. Era muito mais uma asserção intuitiva para os economistas que, embalados pelas teorias de equilíbrio geral Walrasianas, relegavam os fenômenos econômicos para o plano mercadológico sempre que possível. De forma que a máxima da teoria dos juros era que são determinados por forças de oferta e demanda de fundos disponíveis para empréstimos.

De maneira simples, a TFE pressupõe a existência de um agente intermediário — os bancos — que atuam por um lado captando as poupanças individuais e, por outro, canalizando essas poupanças na forma de fundos para investimento. Como a poupança, nessa visão, é condição necessária para que o investimento ocorra, a taxa de juros é definida como a recompensa por poupar e deve ser tal que equilibre, por um lado, o desejo de abstinência das famílias e, por outro, o desejo de investir (que tem como base a produtividade física do capital). Por isso, essa teoria afirma que a taxa de juros é um fenômeno “real” e não “monetário” — porque abstinência (que nesse caso é simplesmente o inverso do consumo) e produtividade do capital são fatores que estão ligados ao funcionamento da economia real.

A questão central ao entorno da TFE não é, no entanto, a simples existência de um intermediário financeiro, mas sim em como este intermediário se comporta. Nesta formulação o intermediário é sempre pensado como um agente “neuro”, completamente desinteressado em exercer qualquer influência sobre a sua própria rentabilidade. Na verdade, é mais do que neutralidade. Dentro do pensamento ortodoxo, o intermediário desfruta de uma posição privilegiada frente ao resto da economia. Isto porque ele é o agente responsável pela centralização de todos os fundos disponíveis para empréstimo e estaria, portanto, a cargo de todas as operações creditícias, podendo decidir por onde o crédito pode ou não pode fluir. No entanto, dentro dessa maneira de pensar, o intermediário nunca efetivamente exerce esse poder de decisão — em todos



os casos condições mais favoráveis de oferta, por exemplo, necessariamente resultarão em taxas de juros menores porque os intermediários simplesmente transmitem, de forma limpa, as condições de oferta dadas pela própria economia

—, é como se os intermediários não fossem empresas capitalistas e não visassem o aumento de sua rentabilidade. Neste caso a “neutralidade” se transforma em algo mais parecido com “passividade”.

Foi só com a crise financeira de 2008, que colocou em questão inúmeros pressupostos do construto teórico *mainstream*, que a “passividade” dos intermediários financeiros foi novamente posta em pauta. Diversas publicações, de autores importantes como Paul Romer (2016), Larry Summers & Olivier Blanchard (2017) e Blanchard et al (2010), têm apontado a necessidade de que a teoria macroeconômica dominante tome novos rumos, a fim de responder de forma mais adequada os questionamentos colocados pela crise. Apesar de que a questão acerca da determinação da taxa de juros não figure, em si mesma, no centro do debate *mainstream*, o sistema bancário-financeiro é o assunto do qual mais se fala e é possível compreender, através dos próprios questionamentos por eles levantados, que a ideia de um intermediário passivo ou mesmo neutro está perdendo sentido dentro da ortodoxia macroeconômica.

Blanchard, em seu “Rethinking Macroeconomic Policy”, de 2010, na parte na qual está apresentando aquilo que o *mainstream* “achava que sabia” antes da crise, nos diz que um dos pressupostos fundamentais da macroeconomia dominante era o de que a taxa básica de juros se tratava do instrumento máximo de política monetária e que todas as demais taxas de juros da economia mantinham com ela uma relação direta. Ao ponto de que as taxas de juros de curto prazo se baseavam na taxa básica e as taxas de longo prazo eram dadas pela “média das taxas de juros de curto prazo esperadas para o longo prazo devidamente ajustadas pelo risco” (pág. 8). Esta visão, no entanto, foi provada errada pela crise tanto porque a taxa básica mostrou-se insuficiente como instrumento único de política monetária quanto porque as taxas médias de juros se apresentaram, pelo menos no período de alta instabilidade financeira, pouco relacionadas com a taxa básica. (BLANCHARD, 2010, pág. 8).

De acordo com Blanchard, o *mainstream* não conseguiu prever esse comportamento dos juros porque não dava atenção suficiente para os “detalhes da intermediação financeira”. Detalhes esses que ele mesmo não conseguiu demonstrar, mas preocupou-se em chamar a atenção dos economistas da tradição para a relevância de tais detalhes. De qualquer maneira, sejam quais forem esses “detalhes” aos quais Blanchard se referiu, sabe-se que no momento da arbitragem (intermediação financeira realizada pelos bancos) o que entra no cálculo bancário não são simplesmente as condições de captação de fundos — ou, em outras palavras, as condições de oferta de capital monetário — Blanchard parece sugerir que existem outros fatores que são levados em consideração no momento dessa decisão e, portanto, a intermediação bancária não parece ser tão “limpa” assim como pressupõe a TFE.



Outra questão, colocada por Larry Summers e Blanchard, no “Rethinking Stabilization Policy: Back to the Future” é a de que, segundo os autores, o fenômeno por eles chamado de “prejuízo do intermediário” pode ser um fator fundamental para a explicação do movimento em forma de espiral decrescente que caracterizou a crise financeira de 2008.

Segundo eles, um dos sinais de que falta liquidez na economia é a drenagem das reservas bancárias. Como os bancos são instituições que trabalham com um nível de alavancagem muito alto é possível, face à redução de suas reservas, que eles decidam reduzir o nível de empréstimos, agravando a escassez de liquidez e, por conseguinte, a crise. O que não se sabe é qual é, exatamente, a regra de reação do sistema bancário, qual é o nível de drenagem de reservas tolerável antes que os empréstimos comecem a ser reduzidos etc. De todo modo, a questão que os autores colocam é que se precisa entender como os bancos se comportam, visto que o processo de intermediação não é tão simples quanto parece ser. Aqui como antes, a “neutralidade” do intermediário pressuposta na TFE é colocada em xeque, já que o comportamento do sistema bancário, antes muito previsível, tornou-se uma variável.

De todo modo, o que se coloca é uma insuficiência por parte do *mainstream* econômico — apontada pelos próprios autores da tradição — de explicação e mesmo de entendimento tanto acerca do comportamento dos intermediários quanto do sistema bancário-financeiro em geral. A tentativa de se olhar o problema por outro ângulo, mais do que oportuna, parece ser necessária.

2 PONTO DE PARTIDA E METODOLOGIA

Sendo o nosso objetivo estudar o sistema bancário em economias capitalistas modernas faz sentido que tomemos como ponto de partida a taxa de juros, já que os bancos são instituições creditícias por excelência. Além disso, começar pela taxa de juros nos permitirá marcar desde logo as precisas diferenças entre o que é proposto e o *mainstream*. Em se tratando de taxa de juros creio ser importante fazer uma distinção que, apesar de vital, fora constantemente ignorada pela maioria daqueles que se propõem a estudar o assunto. Inclusive por aqueles que o fazem com perspectivas semelhantes à utilizada para os fins deste artigo². Falo da distinção entre a taxa de juros enquanto grandeza imediatamente dada e enquanto rubrica sob a qual uma parcela da riqueza social capitalista efetivamente flui.

Enquanto grandeza imediatamente dada a taxa de juros é, inegavelmente, um fenômeno

² Diversos autores de perspectiva marxista adotam a oferta e demanda de fundos como determinantes da taxa de juros. Este é o caso para Rudolf Hilferding (1935, pág. 102), David Harvey (2013, pág. 345) bem como para Ernest Mandel (1962), Rosenberg (1979) e Mako Itoh & Costas Lapavistas (1999) – para estes últimos Cf. Sabadini & Nakatani (2015, pág. 5).



mercadológico. Por esta ótica, a taxa de juros funciona como algo análogo a um preço de mercado e por vezes, como é o caso para a teoria ortodoxa, chega mesmo a ser tratada como o “preço do dinheiro”. Assim anunciada, como grandeza prosaica, a taxa de juros exprime uma relação diretamente observável no dia a dia dos mercados de negociação de títulos e fundos, a saber, aquela estabelecida entre os negociantes de ativos financeiros. É um número que se apresenta maior ou menor ao sabor das expectativas do mercado.

Em verdade, se fizermos como Keynes (1936, pág. 173-179) e dividirmos tais negociantes entre aqueles que pretendem se desfazer de ativos (baixistas) e aqueles que pretendem mantê-los ou adquiri-los (altistas) quaisquer variações da grandeza numérica desta taxa podem ser explicadas pela psicologia geral dos ditos negociantes e das decisões por eles tomadas frente à incerteza imanente ao ambiente econômico e ao seu desejo próprio de manter riqueza sob alguma forma líquida. Se assim procedermos, encontraremos ao final do raciocínio a taxa de juros como um fenômeno empírico por excelência: um eterno móvel sem qualquer tendência inerente de sentido ou estabilização. Em uma só palavra: como uma variável, no sentido matemático do termo.

Dentro desta tipologia, estaríamos, portanto, diante de um fenômeno cuja determinação é puramente casual, e que, sendo assim, não abre brecha para muitas investigações de cunho científico para além daquela que se perguntaria porque os indivíduos negociam títulos ou o que os leva a guardar moeda. Questões que, sabemos, já foram suficientemente bem respondidas por Keynes em sua teoria da preferência pela liquidez. Destarte, em sua persona concreta, como manifestação mercadológica apenas, a taxa de juros é precisamente o que parece ser: um acaso.

Não existe nenhuma razão para que as relações médias da concorrência, o equilíbrio entre prestamista e prestatário, tenham de render necessariamente ao prestamista uma taxa de 3%, 4%, 5% etc. [...]. Quando o elemento decisivo é a concorrência como tal, a determinação é, por si mesma, fortuita, puramente empírica, e só o pedantismo ou a fantasia podem pretender desenvolver essa casualidade como algo necessário. (MARX, 1867, pág. 410-411).

Por outro lado, enquanto relação entre aquela parcela da riqueza que flui sob a forma juros e o total da riqueza efetivamente produzida, a discussão em torno da taxa de juros ganha significação completamente diversa. O problema, que antes se apresentava como alocativo apenas torna-se, sob esta ótica, essencialmente distributivo. Do ponto de vista da investigação científica, trata-se não de saber quais seriam os determinantes de uma dada demanda que por sua vez encontraria uma dada oferta e que, pelo seu embate, fariam germinar uma taxa preço — como proporia a teoria ortodoxa. Mas sim de examinar o fundamento segundo o qual uma parcela maior ou menor da renda será apropriada de uma determinada forma — juro — e não de outra; quais as implicações de um crescimento dessa parcela e as consequências da preponderância de uma forma de apropriação sobre as outras, se esse for o caso.



Para ser visto dessa forma o problema toma como pressuposto apenas a intuição de que a riqueza capitalista é sempre socialmente produzida e ao mesmo tempo dividida entre as diversas classes sociais que participam do processo produtivo, aquilo que chamamos hoje do princípio segundo o qual a produção total é idêntica a renda total da sociedade. O juro então, da mesma maneira que outras formas de apropriação da riqueza, como o lucro, nada mais é do que um nome. O nome dado àquela parcela da riqueza da qual se apropria determinada classe social, na medida em que esta classe dela se apropria. A saber, no caso dos juros, trata-se daquela classe que, dentro do circuito produtivo do capitalismo, está responsável pelo comércio de dinheiro.

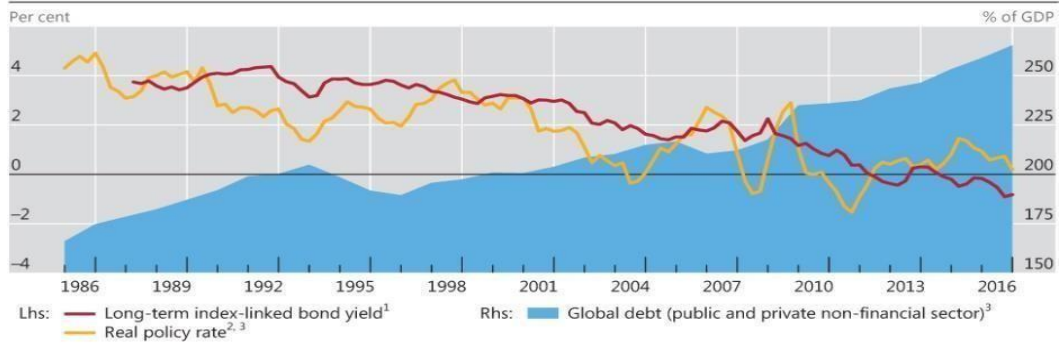
A distinção entre as duas óticas através das quais se pode ver o problema da taxa de juros não deve ser encarada como uma proposta de restrição do escopo do estudo, debruçando-se sobre uma forma e ignorando a outra, ainda que a divisão pressuponha certa hierarquização: entre o determinado e o determinante. Trata-se, na verdade, apenas de encarar o fato empírico como tal, qual seja, carente de significado se analisado por si só. Este é o posicionamento que nos afasta da ciência econômica *mainstream*, cuja base metodológica é declaradamente positivista. O que se propõe é, por um instante, abandonar o fato concreto diretamente observável e mergulhar em direção à estrutura social subjacente, fora da qual o fato empírico não faria sentido algum e retornar a ele, encarando-o agora não como fenômeno autodeterminado, mas como produto de uma formação social particular que lhe confere significado e razão de ser. Este é precisamente o marco metodológico do qual partimos, entendendo que “o concreto é concreto porque é a síntese de muitas determinações” (MARX, 1867, pág. 260).

Não se segue do raciocínio exposto, também, que um aumento da parcela da riqueza apropriada sobre a forma juros, que a partir de agora chamaremos apenas de taxa de juros social, tenha que se manifestar, necessariamente, através de taxas de juros concretas crescentes. É evidente que, se considerarmos (I) como a taxa de juros social, (i) a média das taxas de juros concretas correntes, (Q) como o volume de transações que rendem juros e (R) como a renda total, para que $I=Q \cdot i$ aumente (i) não precisa crescer e pode, na verdade, até ser decrescente — desde que o volume de transações cresça adequadamente. Este é, aliás, precisamente o caso, como pode ser constatado pelo gráfico 1³.

³ Gráfico extraído do texto “A teoria do capital de investimento financeiro e os pontos do sistema financeiro global onde se prepara a próxima crise” (CHESNAIS, François. 2019, pág. 5) traduzido para português pela professora Dra. Rosa Maria Marques.

Interest rates sink as debt soars

Graph I.6



Lhs: — Long-term index-linked bond yield¹ — Real policy rate^{2,3} Rhs: ■ Global debt (public and private non-financial sector)³

¹ From 1998, simple average of FR, GB and US; otherwise only GB. ² Nominal policy rate less consumer price inflation. ³ Weighted average of G7 economies plus CN based on rolling GDP and PPP exchange rates.

Sources: IMF, *World Economic Outlook*; OECD, *Economic Outlook*; national data; BIS calculations.

O processo através do qual uma elevação da taxa de juros social se faz sentir na superfície dos fenômenos econômicos é mais complexo e passa necessariamente pelos termos de empréstimo, dos quais as taxas de juros concretas são apenas um componente. Para explicar essa afirmação é preciso, antes, delinear precisamente a dinâmica fundante da taxa de juros enquanto relação social, que faremos ao mesmo tempo em que esclarecemos o que se quer dizer com o termo estrutura social subjacente, através da recuperação dos escritos de Marx, no escopo da obra *O Capital*, que tomamos como fundamentação teórica.

3 Fundamentação teórica e o papel desempenhado pelo sistema bancário

O capital é, sem embargo, a categoria mais importante da obra de Marx. Desenvolvida pelo autor para, em resumo, expressar a dinâmica social da reprodução material da vida sob o capitalismo, centrada na expansão do valor. É dentro do entendimento do funcionamento do capital que conseguiremos identificar as relações fundamentais que dão origem aos fenômenos econômicos diretamente observáveis.

Pensado enquanto um movimento abstrato, podemos compreender o circuito de circulação do capital (D-M...P...M'-D') como um processo de metamorfoses. O capital encontra-se, inicialmente, na forma dinheiro. Enquanto dinheiro ele é despendido como meio de troca e transformado em mercadorias. Durante seu processo de consumo (ou apenas processo de produção, "P") o capital passa por outra metamorfose e se apresenta agora, novamente, como mercadoria. Mas com uma importante diferença: mercadoria de valor maior do que se tinha antes, ou seja, apresenta-se já como mercadoria preche de mais-valor, como capital potencialmente valorizado. Mas é somente sua última metamorfose (M'-D'), chamada por Marx de "o salto mortal da mercadoria" (MARX, 1867, pág. 243), que efetiva o potencial de valorização e, além disso, transforma-o novamente em dinheiro, chancelando o ciclo pregresso e possibilitando seu reinício. Em resumo, o processo de circulação só é exitoso se o capital conseguir retornar à forma monetária



da qual partiu, devidamente incrementado.

Esta forma monetária, o dinheiro, como alfa e ômega do processo de circulação do capital assume, dessa maneira, um caráter especial — aquele de ser sempre capital em potencial. Em outras palavras, porque é o início e também o objetivo único da circulação do capital, a forma monetária ganha certo destaque, encobre-se em um véu de mistério e faz parecer, nas mentes dos agentes da circulação, que qualquer quantia fiduciária já é, em si, capital potencialmente valorizável. Capaz de percorrer o circuito de metamorfoses apresentado e, ao fim, fazer crescer o seu valor. Esta potência aparentemente natural do dinheiro deriva, na verdade, tanto de sua posição peculiar dentro da circulação do capital quanto do papel que o dinheiro possui na sociabilidade capitalista, de representante universal da riqueza social, capaz, portanto, de transmutar-se em qualquer outra mercadoria. Esta resplandecência da forma monetária da riqueza que transforma o dinheiro (não como meio de troca, mas como capital em potencial) em mercadoria. Mas uma mercadoria especial:

Ele produz lucro, isto é, permite ao capitalista extrair dos trabalhadores determinada quantidade de trabalho não pago, de mais-produto e mais-valor, e de apropriar-se desse trabalho. Com isso, ele obtém, além do valor de uso que já possui como dinheiro, um valor de uso adicional, a saber, aquele de funcionar como capital. Seu valor de uso consiste aqui precisamente no lucro que ele produz ao se converter em capital. Nessa qualidade de capital possível, de meio para a produção de lucro, ele se torna mercadoria, mas uma mercadoria *sui generis*" (MARX, 1867, pág. 385-386)

A constatação de que o dinheiro enquanto capital se torna uma mercadoria "sui generis" permitirá, em primeiro lugar, que Marx diferencie a taxa de juros que chamamos social de uma simples taxa preço ⁴ e, em segundo lugar e mais relevante para a discussão aqui proposta, alcance a relação fundante do juro: a disputa pela apropriação do excedente, que se manifesta por meio da relação de empréstimo.

É uma disputa pela apropriação do excedente porque o ciclo anteriormente apresentado é apenas uma forma abstrata de se pensar o movimento do capital. Marx percebeu, na medida em que aproximou a abstração da realidade, que as diferentes metamorfoses sofridas pelo valor no processo de circulação do capital se manifestam concretamente como diferentes fragmentos do capital

⁴ Toda troca deve respeitar a uma relação de equivalência básica, conforme exposto por Marx (1867, pág.174-193). Se existem as mercadorias A e B que são intercambiáveis, A tem de expressar seu valor em B (forma valor relativa) ao mesmo tempo em que B deve servir de matéria para a expressão do valor de A (forma valor equivalente). Segue-se que, se o dinheiro enquanto mercadoria capital é sempre emprestado e nunca vendido é porque não possui equivalente nenhum. É forma relativa sem forma equivalente. Seu valor, portanto, enquanto capital em potencial, é simplesmente inexprimível no corpo de qualquer outra mercadoria que seja. De forma que calcular a escassez relativa do capital monetário (algo fundamental para qualquer sistema de preços) é simplesmente impossível. "Os juros, como preço do capital, são desde sempre uma expressão absolutamente irracional" (Marx, 1867, pág. 401).



social, sob formas autonomizadas que chamou de capital comercial, capital produtivo e capital portador de juros. O significado genuíno desta constatação remonta a classificação previamente apresentada que identifica qualitativamente as diferentes formas sob as quais a riqueza capitalista pode ser apropriada, ainda que quantitativamente diferentes. Ou seja, juro e lucro são quantias diferentes do mesmo espólio, diferenciando-se apenas porque são apropriadas por classes diferentes.

Em verdade, a divisão do trabalho que se processa dentro do circuito de funcionamento do capital é benéfica ao seu funcionamento. A especialização por parte de determinada fração de classe capitalista em um único ramo de atuação do capital torna o processo todo mais eficiente:

Marx mostra que a divisão de tarefas, ao especializar cada um em funções específicas, os faz mais "produtivos", ou melhor, mais eficientes. O volume total de valor resultante da soma dos três capitais autonomizados não seria capaz de produzir e de se apropriar da mesma magnitude de mais-valia se funcionassem sem a divisão de tarefas; se cada uma das empresas tivesse que cumprir todas as funções necessárias ao capital industrial. (CARCANHOLO & NAKATANI, 1999, pág. 292-293).

A mais valia ou o excedente, que era de forma abstrata pensada como a remuneração a qual todo o capital estaria intitulado, apresenta-se agora como partilhada entre os diferentes tipos de capitalistas: juro para os comerciantes de dinheiro, lucro para os industriais e comerciantes. É dentro deste quadro, de partilha do excedente entre as diferentes frações de classe capitalista representadas por formas autonomizadas distintas, que a taxa de juros se funda enquanto relação social. A saber, relação de disputa entre as ditas classes pela apropriação de uma maior parcela do excedente, expressa através da relação de empréstimo.

O contrato de empréstimo nada mais é do que a materialização do reconhecimento social da potencialidade aparentemente inerente ao dinheiro de produzir valor adicional. Partindo do pressuposto de que a forma monetária é por si mesma a semente da riqueza o contrato assegura ao proprietário do dinheiro- capital o direito ao fluxo de rendimentos futuros potencialmente obtíveis através da aplicação produtiva daquela quantia, independentemente do uso efetivo (que pode ser produtivo ou não) que o prestamista dê à soma que tomou emprestado:

O empréstimo de dinheiro como capital — sua cessão sob a condição de ser restituído ao final de certo prazo — pressupõe, pois, que o dinheiro seja de fato empregado como capital, que reflua efetivamente a seu ponto de partida. O movimento cíclico efetivo do dinheiro como capital é, portanto, o pressuposto da transação jurídica pela qual o prestatário



se compromete a devolver o dinheiro ao prestamista. Se o prestatário investe ou não como capital o dinheiro recebido é problema dele. O prestamista o empresta como capital, que, como tal, tem de cumprir as funções próprias do capital, que incluem o ciclo do capital monetário até que retorne a seu ponto de partida na forma de dinheiro. (MARX, 1867, pág. 397)

A relação contratual, dentro da qual as taxas concretas de juros serão definidas, transborda consideravelmente o estreito campo das relações de mercado. Trata-se de um dispositivo jurídico que dota o proprietário do dinheiro- capital dos meios legais e legítimos para fazer valer a potência “natural” da forma monetária do capital, de se valorizar.

O que é de fato importante se destacar é que, sendo relação jurídica- econômica, os termos contratuais levarão em conta, obviamente, não só as condições econômicas gerais imediatamente dadas das partes contratantes no sentido de garantir, por exemplo, uma taxa “justa” com a qual o contratante terá condições de arcar. É a condição de que ao empréstimo de determinada quantia em dinheiro cabe o refluxo do principal acrescido dos juros que precisa ser socialmente validada. O que se busca por meio da relação contratual são garantias de que, independentemente da situação econômica dada ou mesmo prospectiva do contratante, a valorização do capital a juros estará garantida.

Se para o capital industrial é somente o “salto mortal da mercadoria” que chancela o processo de acumulação, no capital portador de juros busca-se garantir a acumulação pela via contratual, apoiando-se no campo extra econômico. É neste sentido que a taxa de juros deixa de ser um simples cômputo de mercado e se torna uma relação de poder, cabe ao emprestador definir os termos nos quais aceita realizar o empréstimo.

A taxa de juros concreta será um destes termos do contrato, apresentando-se como uma cifra maior ou menor na medida em que a instituição creditícia em questão avalie este empréstimo como de risco elevado ou não, como rentável o suficiente ou não, etc. Em outras palavras, o que define o patamar das taxas concretas de juros não são as condições de oferta e demanda de fundos ociosos. Antes, são as avaliações feitas pelo sistema bancário acerca da segurança do retorno daquela concessão de crédito em particular que será calculada frente a outras tantas possibilidades de aplicações financeiras que se encontram diante do banco que definirão não só as taxas concretas cobradas, mas todos os outros termos do contrato como garantias adicionais na forma de colaterais, requerimento de fluxo de caixa, etc.

É desta forma, por meio do processo de disputa que envolve a definição dos termos contratuais, que a taxa que chamamos social de juros se relaciona com as taxas concretas de juros — a primeira determina o quadro dentro do qual as outras serão definidas e indica, além disso, qual das partes contratantes está efetivamente a cargo do processo decisório por trás da definição dos



termos contratuais. É o proprietário do dinheiro-capital que busca garantias contratuais, não o contrário.

Hyman Minsky, apesar de partir de uma base teórica distinta da utilizada até o momento, também parece chegar a conclusões muito semelhantes no que tange ao estabelecimento de relações contratuais bancos-empresas.

A dependência dos investimentos para o funcionamento normal [da economia] significa também uma dependência do financiamento externo. Se a demanda por financiamento externo exceder a oferta em dadas condições financeiras, então os termos do financiamento, isto é, o que é escrito no contrato no qual moeda é trocada por promessas de pagamentos no futuro, irão se elevar. As condições financeiras incluem provisões para garantia, manutenção do patrimônio líquido e a cobertura do pagamento de dívidas, que devem ser efetuados antes que os dividendos e as taxas de juro sejam pagas. A existência de aditivos que estabelecem os demais termos faz com que as taxas de juro se tornem, por si mesmas, indicadores não confiáveis das condições sob as quais o investimento pode ser financiado. Analiticamente, esses aditivos são amplamente designados para proteger as unidades financiadoras da dissipação dos ativos pelos devedores. Os contratos financeiros usados para financiar a propriedade de ativos e os investimentos, possuem cláusulas que protegem as unidades financeiras contra o risco moral dos mutuários transferindo ativos⁵. (MINSKY, 1986, pág. 254).

Destaca-se que ao estabelecer as taxas concretas de juros como “insuficientes” para dizer se o investimento pode ser financiado ou não, Minsky parece aprovar, inclusive, a distinção proposta aqui entre as taxas concretas e social de juros. No mínimo, o autor endossa a ideia de que existe certa hierarquização entre taxa de juros de mercado e termos contratuais, sendo estas definidas dentro do quadro mais geral do outro.

Minsky na verdade vai ainda mais além e chega mesmo a propor a hipótese de que toda movimentação creditícia está em função dos objetivos maximizadores do sistema bancário. De fato,

⁵ Dependence upon investment for normal functioning is also dependence upon external finance. If the demand for external finance exceeds the supply at given financing terms, then financing terms, that is, what is written on the contract in which money is exchanged for promises to pay money in the future, will rise. Financing terms include provisions for collateral, maintenance of net worth, and the coverage of debt payments that must be satisfied before dividends can be paid as well as interest rates. The existence of codicils that state the other terms makes interest rates, by themselves, a misleading indicator of conditions under which investment can be financed. Analytically, these codicils are largely designed to protect financing units from the dissipation of assets by debtors. Money contracts used to finance asset holding and investment contain clauses that protect financing units against the moral hazard of borrowers conveying assets.



para Minsky o comportamento bancário (se assumem mais riscos ou não, com qual nível de alavancagem decidem trabalhar, como administram suas reservas, etc.). É uma variável chave para a explicação do ciclo econômico capitalista. Isto porque os bancos, que internalizam quase que integralmente o sistema de crédito, possuem sobre a emissão creditícia elevado poder de monopólio expandindo-a ou retraindo-a de acordo com seus interesses lucrativos e expectativas frente ao horizonte de aplicações financeiras possíveis, “a moeda, como passivo bancário, emerge do processo pelo qual investimentos e posições no estoque de ativos de capital são financiados⁶” (MINSKY, 1986, pág. 254).

Em Minsky, a criação de crédito e, indiretamente através desta, a própria atividade econômica está, de certa forma, sobre a tutela do sistema bancário. Esta é a hipótese que, em concordância com Minsky e embasados em Marx, procuramos levantar.

A ideia, apesar de provavelmente bastante controversa, toma como pressupostos formulações muito razoáveis e bem difundidas dentro do pensamento econômico em geral. As ideias de que, em primeiro lugar, o financiamento creditício — e não a poupança prévia — é o principal suposto do investimento e de que o sistema bancário é a instituição que centraliza a maior parte das operações de concessão de crédito à investimentos. Adicionalmente, se encararmos os bancos como firmas capitalistas privadas que são teremos de encontrar alguma forma de lidar com o fato de que estão sujeitos aos mesmos objetivos e aspirações de qualquer outra firma capitalista privada, dentre os quais, principalmente, lucrar.

Referências bibliográficas

BLANCHARD O, DELL'ARICCIA G, MAURO P. “Rethinking macroeconomic policy”. **Journal of Money, Credit and Banking**, v.42, n.1. p.199-215, 2010.

BLANCHARD O., SUMMERS L., “Rethinking Stabilization Policy: Back to the Future”. **Peterson Institute for International Economics**, p. 01, 2017.

CARCANHOLO, Reinaldo & NAKATANI, Paulo. O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v:20, n. 1, p.284-304,1999.

HARVEY, David. **Os limites do capital**. Boitempo Editorial, 2015. HILFERDING, Rudolf. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

ITOH, Makoto; LAPAVITSAS, Costas. *Political economy of money and finance*. Springer, 1998.

⁶ Money, as bank liabilities, emerges out of the processes by which investments and positions in the stock of capital assets are financed.



KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. Nova Cultural, 1996.

Marx, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. Livro I. Tradução de Rubens Enderle. São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **O Capital: crítica da economia política**. Livro III. Tradução de Rubens Enderle. São Paulo: Boitempo, 2017.

MINSKY, Hyman P. **Stabilizing an unstable economy**. McGraw hill, 2008.

NAKATANI, Paulo; SABADINI, Maurício de Souza. A respeito das taxas de lucro e juro em Marx. In: XX ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 2015, Foz do Iguaçu. **Anais da Sociedade Brasileira de Economia Política**.

ROMER, Paul. The trouble with macroeconomics. **The American Economist**, 2016.



O pensamento de Celso Furtado sobre Desenvolvimento Econômico e Capital Externo no Brasil: do Estado interventor-empresendedor ao Estado insurgente-vanguardista

Celso Furtado's thought on Economic Development and External Capital in Brazil: from the intervening-entrepreneurial State to the Insurgent- vanguardist State

Autores

Isaías Albertin de Moraes é Doutorando em Ciências Sociais com ênfase em Estado, Sociedade e Política Pública pela Unesp/Araraquara e com período de mobilidade no Sector Cooperativo y de Economía Social y Solidaria na UdelaR/Uruguay (2019). Mestre em Ciência Política com enfoque na linha Globalização, Integração regional e Política comparada pelo IUPERJ-UCAM (2014). Especialista em Relações Internacionais pela UnB (2007). Possui Graduação em Ciências Econômicas (2014) e Comércio Exterior (2010) ambas pela Unisul, e em Comunicação Social pelo Mackenzie (2004). Aperfeiçoamento em Economias Latino-americanas pela CEPAL-ONU em Santiago do Chile (2017). Colaborou como pesquisador no Centro de Estudos das Américas - CEAS (2012-2015) e no Laboratório Movimentos Sociais e Mídia - LMSM (2012-2017) do IUPERJ-UCAM. Atuou como servidor público temporário no Ministério da Previdência Social (2007-2008) em projeto de cooperação técnica internacional financiado pelo Banco Mundial. Atualmente, está como editor-chefe da *Cadernos de Campo: Revista de Ciências Sociais da Unesp/Araraquara* e como pesquisador do Núcleo de Extensão e Pesquisa em Economia Solidária, Criativa e Cidadania (NEPESC-Unesp). Hermano Caixeta Ibrahim é Doutor em Economia do Desenvolvimento pela UFRGS e Carlos Eduardo Tauil é doutorando em Ciências Sociais pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – UNESP. Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). Hermano Caixeta Ibrahim é Doutor em Economia do Desenvolvimento pela UFRGS e Carlos Eduardo Tauil é doutorando em Ciências Sociais pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – UNESP. Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES).



Resumo

O artigo tem como objetivo investigar o pensamento de Celso Furtado sobre desenvolvimento econômico e o papel do Estado frente ao capital externo no Brasil. A pergunta que o artigo procura responder é: como que a influência do capital externo no Brasil modificou as proposições de Furtado em relação as estratégias do Estado na superação do subdesenvolvimento? A hipótese que a pesquisa levanta é que na primeira fase do pensamento de Furtado o papel do Estado é intervencionista-empresarial, porém, em outra fase, Furtado ressalta um caráter mais insurgente-vanguardista ao seu Estado desenvolvimentista. O artigo empregou como procedimentos metodológicos revisão bibliográfica.

Palavras-chaves: Pensamento econômico latino-americano, Desenvolvimento Econômico; Subdesenvolvimento; Dependência; Capital Externo.

Abstract

This article aims to investigate Celso Furtado's thought on economic development and the role of State in front of foreign capital in Brazil. The question the article seeks to answer is: how has the influence of foreign capital in Brazil modified Furtado's propositions in relation to the State's strategies for overcoming underdevelopment? The hypothesis that the research raises is that in the first phase of Furtado's thinking the role of the State is interventionist-entrepreneurial, but in another phase, Furtado emphasizes a more insurgent-vanguardist to his developmentalist State. The article used as methodological procedures the literature review.

Keywords: Latin American Economic Thought, Economic Development; Underdevelopment; Dependency; Foreign Capital.

JEL Classification: B31; N26; O20; O54

Introdução

Celso Furtado foi, certamente, um dos principais intelectuais brasileiros do século XX, suas contribuições para economia, política, sociologia e história brasileira foram substanciais. O presente artigo tem como objetivo apresentar o conceito de desenvolvimento econômico e o papel do Estado frente ao capital externo no Brasil no pensamento de Celso Furtado. A importância deste estudo justifica-se em dois aspectos, primeiramente pela magnitude e pela abrangência de conteúdos relacionados a obras de Celso Furtado e, secundamente, pela escassez de trabalhos que correlacionam a função do Estado, os conceitos de desenvolvimento econômico e capital externo em uma perspectiva furtadiana.



No exercício de construir e de desenvolver as ideias do *subdesenvolvimento*, de *dependência* e de *desenvolvimento econômico*; Furtado contribuiu decisivamente com o avanço das Ciências Sociais Aplicadas. Celso Furtado estruturou uma leitura específica, original e singular da realidade das economias periféricas da América Latina, a despeito de expressivas influências que o seu pensamento teve de diversos economistas dos países centrais. Embora suas obras tenham uma latente predominância da Ciência Econômica, Furtado também apresentou uma expressiva preocupação com o processo histórico e os arranjos político-sociais que formaram a estrutura econômica latino-americana e, sobretudo, na qual o Brasil se assenta. A partir desse arcabouço é possível perceber que o autor edificou uma leitura própria sobre o desenvolvimento econômico e o papel do Estado na superação do subdesenvolvimento frente aos impactos da transnacionalização do capital para a economia brasileira.

Após leituras exploratórias de numerosas obras de Furtado, percebeu-se que o papel do Estado como força motriz do desenvolvimento econômico transfigurou-se ao longo dos anos em sua obra. A pergunta que o artigo procura responder é: como que a influência do capital externo no Brasil modificou as proposições de Furtado em relação as estratégias do Estado na superação do subdesenvolvimento? A hipótese que a pesquisa levanta é que na primeira fase do pensamento de Furtado o papel do Estado é intervencionista-empREENDEDOR, porém, em outra fase, Furtado ressalta um caráter mais insurgente-vanguardista ao seu Estado desenvolvimentista. Essa mudança de preceitos para o papel do Estado na obra de Furtado ocorreu em virtude da forte presença do capital externo e das transnacionais e das multinacionais na economia brasileira.

Para validar a hipótese elencada, o artigo revisitou as principais obras de Celso Furtado que abordam sobre o recorte conceitual-teórico proposto. Como procedimentos metodológicos o texto utilizou-se da pesquisa bibliográfica e uma abordagem sistemática por meio da avaliação crítica dos dados bibliográficos de fontes primárias e secundárias. Importante enfatizar que o texto não se restringiu a uma mera repetição do que foi dito ou escrito por Celso Furtado, mas buscou investigar e minuciar o tema sob uma perspectiva que proporcione novas considerações e enfoques.

O artigo é composto de duas seções, além da introdução e das considerações finais. Na primeira seção, traçou-se a orientação geral do pensamento de Celso Furtado acerca do desenvolvimento econômico e do papel do Estado. Na segunda seção, apresentou-se as principais contemplações de Furtado em relação a presença do capital externo e das transnacionais na economia brasileira e como o Estado tem de repensar suas ações em razão disso.

1. Desenvolvimento, subdesenvolvimento e dependência no Brasil: a necessidade do Estado interventor-empREENDEDOR

Na década de 1950, Celso Furtado publicou alguns de seus principais livros que continham elementos fundamentais para a compreensão do subdesenvolvimento da economia brasileira frente



aos países do centro industrial capitalista. Entre essas obras, destacam-se: *A Economia Brasileira – contribuição à análise do seu desenvolvimento* (1954); *Uma Economia Dependente* (1956) e *Perspectiva da Economia Brasileira* (1958). As obras de 1954 e a de 1956 possuem um viés investigativo a respeito da débil formação das estruturas produtivas brasileiras e sua relação com as economias centrais, levando o país à condição de subdesenvolvimento. A obra de 1958, por sua vez, apresenta um viés propositivo que, baseado nas premissas de formação do processo produtivo brasileiro, indicou quais possíveis medidas deviam ser adotadas para a superação da condição dependente dos países centrais. Interessante notar que a obra de 1958 foi escrita justamente quando Celso Furtado participava do primeiro escalão do governo presidencial de Juscelino Kubitschek entre 1956 a 1961. Esse caráter tanto analítico quanto propositivo que Furtado imprimiu nos seus primeiros anos de produção intelectual o seguiu por todo o restante de sua trajetória. Compreender isso é essencial para captar as minuciosidades e as singularidades do pensamento furtadiano e suas formulações sobre a função do Estado para o desenvolvimento econômico.

De qualquer forma, tanto em suas obras cujos objetivos eram identificar as debilidades da formação da economia brasileira quanto naquelas obras cujos propósitos eram aventar possíveis correções dessas deformações, Celso Furtado manteve-se alinhado à metodologia histórico-estruturalista da Comissão Econômica para a América Latina das Nações Unidas (CEPAL-ONU), onde colaborou ativamente por anos. Em 1949, Furtado foi convidado por Raul Prebisch a ocupar o cargo de diretor da Divisão de Desenvolvimento da CEPAL-ONU, participando da elaboração do *Estúdio Econômico para América Latina* de 1949, em que redigiu a seção dedicada ao Brasil, e publicou seu primeiro ensaio de análise econômica, *Características Gerais da Economia Brasileira* na *Revista Brasileira de Economia* (março de 1950).

O exame cepalino, orientado por Raul Prebisch com significativa contribuição de Celso Furtado, demonstrou, alicerçado no método histórico-estruturalista, que a América Latina sofreu um longo processo de deterioração nos termos de troca, contradizendo, assim, a Teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo que norteava as políticas econômicas impostas pelos países centrais aos países periféricos. Para o desenvolvimento econômico dos países latino-americanos, segundo os cepalinos, não seria possível aproveitar de oportunidades de trocas justas no comércio internacional porque as estruturas de formação econômicas são muito particulares e singulares nas economias periféricas. Tratava-se de um método absolutamente equivocado o desejo dos países centrais de querer transplantar modelos duvidosos de desenvolvimento criados em uma determinada época e conjuntura para países da periferia cujas singularidades e particularidades os impossibilitavam de almejar o desenvolvimento econômico pela lógica ricardiana.

O método histórico-estruturalista cepalino preocupou-se, dessa forma, com os determinantes históricos, econômicos e sociais que condicionaram a heterogeneidade estrutural, impactando negativamente na distribuição de renda, no avanço da produtividade e nas condições de oferta na América Latina.



O nosso estruturalismo, surgido nos anos 50, empenhou-se em destacar a importância dos parâmetros não-econômicos dos modelos macroeconômicos. Como o comportamento das variáveis econômicas depende em grande medida desses parâmetros que se definem e evoluem num contexto histórico, não é possível isolar o estudo dos fenômenos econômicos de seu quadro histórico (FURTADO, 2002, p.72).

A análise furtadiana, apresentada em *A Economia Brasileira de 1954*, baseia-se no método-histórico estruturalista¹ e parte do pressuposto que o desenvolvimento econômico brasileiro se manteve dependente em todos os seus ciclos produtivos, desde o ciclo açucareiro até o cafeeiro. A exploração e o subdesenvolvimento produziram, dessa forma, uma estrutura econômica e social pouco diversificada e pouco dinâmica. No Brasil, não houve a formação de um mercado interno que produzisse a base de acumulação de capital dos empresários locais, fazendo com que o desenvolvimento técnico não fosse internalizado. Apesar de avançar na industrialização e de promover ganhos de produtividade, o Brasil manteve-se na condição de uma nação subdesenvolvida.

Em 1961, com a publicação de *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* – obra que retrabalhou as publicações *Formação de Capital e Desenvolvimento Econômico* (1952); *A Economia Brasileira* (1954); *O Desenvolvimento Econômico – ensaio de interpretação histórico-analítica* (1955); *Industrialização e Inflação – análise do desenvolvimento recente do Brasil* (1960) – Celso Furtado avança sobre a análise de Prebisch acerca da peculiaridade do desenvolvimento latino-americano. Após Prebisch (1949) afirmar que as diferenças na forma de atuação do ciclo econômico nas economias centrais e periféricas sofriam com deterioração dos termos de troca, Furtado (1961) realiza a historicização desse processo para verificar na formação histórica do sistema capitalista com seus diferentes seguimentos para os países desenvolvidos e para os subdesenvolvidos. É nesse estudo de 1961 que Furtado expôs, pela primeira vez de forma sistemática, sua Teoria do subdesenvolvimento.

Para Furtado (1961), a consolidação de uma estrutura produtiva industrial na Europa ocidental, liderada pela Grã-Bretanha após a Revolução Industrial, condicionou o desenvolvimento econômico de quase todas as demais regiões do planeta. O subdesenvolvimento das economias periféricas, desse modo, é consequência de uma trajetória histórica do capitalismo que fez com que houvesse países desenvolvidos e países subdesenvolvidos. A condição de subdesenvolvimento é atribuída por Celso Furtado, então, a uma configuração específica dos países periféricos à economia capitalista que se reproduz em diferentes níveis de crescimento não como etapa histórica comum a todos os países, mas como resultado autossustentado da evolução da economia industrial moderna.

¹ Durante o doutorado na Universidade de Paris-Sorbonne (1946 – 1948), Furtado teve contato com François Perroux um dos primeiros a utilizar do estruturalismo na economia. Perroux empregava o estruturalismo para descrever os conceitos de dominação-dependência econômica entre países e a compreensão do sistema econômico no espaço e no tempo (BOIANOVSKY, 2008).



O subdesenvolvimento é, portanto, um processo histórico autônomo, e não uma etapa pela qual tenham, necessariamente, passado as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento. Para captar a essência do problema das atuais economias subdesenvolvidas necessário se torna levar em conta essa peculiaridade. (FURTADO, 1961, p.180-181)

De acordo com Furtado (1992a, p.8), “[...] o subdesenvolvimento é um desequilíbrio na assimilação dos avanços tecnológicos produzidos pelo capitalismo industrial a favor das inovações que incidem diretamente sobre o estilo de vida”. Neste sentido, com a publicação de *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* em 1961, Celso Furtado solidifica suas categorias analíticas fundamentais no processo de interpretação do desenvolvimento dos países latino-americanos, isto é, “A análise desse problema (o subdesenvolvimento) dentro de uma perspectiva histórica é de importância fundamental para compreender as modificações estruturais que estão ocorrendo atualmente na economia brasileira” (FURTADO, 1954, p. 22).

A fim de comprovar sua interpretação e análise, Celso Furtado (1954, 1955, 1961) comparou e distinguiu as características das economias comerciais das economias industriais. Na obra *A Economia Brasileira* (1954), o autor averigua o processo histórico, social e político da formação econômica dos Estados Unidos da América (EUA) e do Brasil. A economia brasileira, segundo Furtado (1954), foi estruturada por grandes propriedades de terras e um pequeno grupo social dominante estava ligado a grupos financeiros e comerciais europeus. Esse pequeno grupo dominante exportava produtos primários, ao mesmo tempo que era responsável por enviar enormes quantias de capitais para a Europa por conta do consumo de manufaturas importadas (modelo *hacia afuera*). Os EUA, por outro lado, especialmente a região norte do país, possuíam uma estrutura produtiva baseada na pequena propriedade agrícola de base familiar e estava desvinculada de remunerar os capitais investidos na região. Isso permitiu com que a burguesia estadunidense realizasse a acumulação de capital necessária para o desenvolvimento de novas técnicas produtivas e dinamizasse o mercado interno (modelo *hacia adentro*). Para Furtado (1954), portanto, a debilidade das economias periféricas estava na baixa produtividade estrutural dos fatores de produção, particularmente capital e trabalho.

Furtado (1954) destacou que as principais diferenças entre uma economia baseada em transações comerciais e uma economia pautada pela produção industrial residiam no fato de que o aumento da produtividade de uma economia comercial que se respaldava na expansão territorial de seus mercados – a circulação de mercadorias – garantia o desenvolvimento técnico e o acúmulo de riqueza por aqueles que detinham as rotas comerciais. Nas economias industriais, por sua vez, o aumento da produtividade fundamenta-se no campo da produção. Nas palavras de Furtado (1954, p.34), “[...] no momento em que se descobre que o aumento da produtividade pode ser conseguido não somente expandindo o comércio, mas também utilizando melhor os fatores de produção disponíveis dentro da comunidade, dá-se o passo decisivo que levará ao desenvolvimento de uma economia”.



No livro *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento* (1961), Furtado, empregando ferramentas teóricas de Nicholas Kaldor, Joan Robinson e Eric Hobsbawm, progride sua perspectiva histórica do subdesenvolvimento e a diferenciação do mecanismo de crescimento na economia industrial e na econômica comercial.² O autor faz uma interpretação da Revolução Industrial na Grã-Bretanha dividindo-a em duas fases, em um momento inicial o elemento dinâmico estava no lado da oferta; na segunda fase houve diferenciação da estrutura produtiva, levando o dinamismo para o lado da demanda.

[...] na primeira, a liberação de mão-de-obra era mais rápida que a absorção, o que tornava a oferta desse fator totalmente elástica; na segunda, a oferta da mão-de-obra, resultante da desarticulação da economia pré-capitalista, tende a esgotar-se, o que exige uma reorientação da tecnologia. (FURTADO, 1961, p.179)

Ao concluir o modo de produção capitalista e a formação de um núcleo industrial na Europa ocidental, a economia industrial europeia descola-se para além de suas fronteiras, estabelecendo uma nova relação econômica em diferentes partes do globo. Isso faz com que, nos países periféricos, o elemento dinâmico concretiza-se primeiro pela demanda por manufaturas, induzido de fora para dentro pelas economias centrais. O resultado desse processo socioeconômico dualista está na origem do fenômeno do subdesenvolvimento contemporâneo. De acordo com Furtado:

O efeito do impacto da expansão capitalista sobre as estruturas arcaicas variou de região para região, ao sabor de circunstâncias locais, do tipo de penetração capitalista e de intensidade desta. Contudo, a resultante foi quase sempre a criação de estruturas híbridas, uma parte das quais tendia a comportar-se como um sistema capitalista, a outra, a manter-se dentro da estrutura preexistente. Esse tipo de economia capitalista constitui, especificamente, o fenômeno do subdesenvolvimento contemporâneo (FURTADO, 1961, p.180).

Dessa forma, Celso Furtado mostrou que a formação e a reprodução das estruturas tipicamente subdesenvolvidas – como a concentração de renda e sua inflexibilidade de distribuição, o excedente de mão-de-obra, a heterogeneidade técnica dos fatores de produção – vincularam-se ao desenvolvimento induzido de fora das economias periféricas e as impuseram seus respectivos lugares na divisão internacional do trabalho. Nas economias subdesenvolvidas, o crescimento a partir da atividade de exploração e de exportação concentradora de renda permite que a classe mais abastada dessas economias tenha acesso a diversificação do consumo (inerente ao processo de acumulação), enquanto o resto da população é privada estruturalmente de ganhos materiais.

Em virtude desse processo histórico e dessa estrutura econômica e sociopolítica, as economias periféricas somente romperiam com o subdesenvolvimento, segundo Furtado, fundamentalmente por meio do aumento da produtividade de todos os fatores de produção do país.

² Celso Furtado teve um intenso contato com as obras desses autores na Universidade de Cambridge na Grã-Bretanha onde passou o ano letivo de 1957-1958 a convite do próprio Nicholas Kaldor.



Para alcançar esse objetivo, o papel do Estado é elementar. Na visão de Furtado (1954, 1961), o desenvolvimento econômico não pode ser considerado espontâneo e nem mesmo automático. É sempre preciso uma ação racional, planejada e intencionalmente orientada pelo Estado para uma sociedade se desenvolver.

A partir das características das economias subdesenvolvidas, Celso Furtado entende a necessidade de uma maior presença do Estado com vias de promover o desenvolvimento econômico. O Estado tem de ser o agente de investimento de que os países periféricos carecem. Assim, o Estado adquire um caráter desenvolvimentista e está relacionado com a estabilidade de longo prazo da produção e da acumulação capitalista de forma que o crescimento seja traduzido em desenvolvimento. O subdesenvolvimento como manifestação histórica e social pode ser superado, para tanto os países periféricos devem procurar estratégias de desenvolvimento econômico via Estado.

De forma geral, o desenvolvimento econômico é entendido por Celso Furtado como acumulação de capital a partir de combinações mais efetivas dos fatores de produção. A acumulação, contudo, tem de estar subordinada à lógica de um sistema de incentivos materiais com melhora da qualidade de vida da coletividade, englobando não somente a ideia de crescimento econômico (expansão da produção real no quadro de um subconjunto econômico), mas, também, a de desenvolvimento. Para Celso Furtado:

[...] o crescimento econômico, tal qual o conhecemos, vem se fundando na preservação dos privilégios das elites que satisfazem seu afã de modernização; já o desenvolvimento se caracteriza pelo seu projeto social subjacente. [...] Dispor de recursos para investir está longe de ser condição suficiente para preparar um melhor futuro para a massa da população. Mas quando o projeto social prioriza a efetiva melhoria das condições de vida dessa população, o crescimento se metamorfoseia em desenvolvimento (FURTADO, 2004, p. 484)

Além de enfatizar o projeto social subjacente do desenvolvimento econômico, Furtado (1978, 1980, 1984, 1998, 2002) caracteriza o desenvolvimento econômico como um processo capaz de proporcionar a expansão das potencialidades humanas. Para Furtado (1998, p. 47), “[...] quando capacidade criativa do homem se volta para a descoberta de suas potencialidades, e ele se empenha em enriquecer o universo que o gerou, produz-se o que chamamos de desenvolvimento”.

Nesse sentido, Furtado defende a necessidade de expansão dos mecanismos de intervenção do Estado para além da função de regulação. O Estado, em um primeiro momento, tinha de assumir a produção de bens e serviços, viabilizando e impulsionando a acumulação capitalista. Como exemplo da atuação mais ativa do Estado, Furtado (1959, 1961, 1964, 1969) destaca o papel do governo brasileiro na manutenção da renda nacional durante a crise de 1929 com a estratégia de compra e de retenção de estoques da produção cafeeira. Segundo o autor, a manutenção da renda oriunda do café gerou, como subproduto, mesmo de forma não intencional, a viabilização do início do processo de industrialização da economia brasileira.



Se a burguesia brasileira apresentava um capital débil, incapaz de estruturar poupança interna, logo não havendo investimentos; caberia ao Estado a promoção do crescimento e do desenvolvimento da economia brasileira. Segundo Furtado (1962, p.75) “[...] em face da debilidade da classe empresarial numa economia subdesenvolvida, é possível que a ação supletiva do Estado deva ser muito ampliada”. O Estado teria de fazer o papel do capitalista produtivista em virtude da insuficiência de poupança doméstica, dificuldades de acesso à tecnologia e a baixa iniciativa do empresariado local. O Estado desenvolvimentista, desse modo, seria interventor-empresendedor e responsável por: i) a continuidade da industrialização por substituição de importações (modelo ISI), ii) o aumento das exportações e iii) expansão do nível de emprego.

Em linhas gerais, a Teoria do subdesenvolvimento de Celso Furtado elucidou as causas econômicas e sociais que levaram a população latino-americana a se manter em posição desfavorável frente o avanço material do sistema de produção capitalista e tornou-se importante referencial teórico para compreender o Brasil a partir do estruturalismo-histórico. Entretanto, Furtado não somente preocupou-se em desenvolver uma Teoria do subdesenvolvimento, mas, também, propôs um caminho para superar o subdesenvolvimento em diversos ensaios propositivos. As proposições para o desenvolvimento econômico de Furtado, inevitavelmente, passam por maior protagonismo do Estado.

Celso Furtado, ademais, dedicou-se em operacionalizar o conceito de dependência econômica e como essa relação dominação-dependência autoperpetua o subdesenvolvimento econômico e bloqueia a expansão das potencialidades humanas nas economias periféricas. Para Furtado (1974), a dependência econômica é um fenômeno mais geral do que o subdesenvolvimento. Nas palavras do autor: a dependência é “[...] situação particular dos países cujos padrões de consumo foram modelados do exterior” (FURTADO, 1974, p.84). Infere-se que toda economia subdesenvolvida, para Furtado, é necessariamente dependente uma vez que “[...] o subdesenvolvimento é uma criação da situação de dependência. Mas nem sempre a dependência criou as formações sociais sem as quais é difícil caracterizar um país como subdesenvolvido” (FURTADO, 1974, p. 87).

Segundo o autor, a dependência pressupõe a prevalência de um padrão de dominação não somente via capital material, mas, também, mediante o uso de capital cultural e social. Para Furtado (1984, p. 27) “Formas mais sutis e mais insidiosas de dependência, infiltradas nos circuitos financeiros e tecnológicos, vieram substituir a tutela antes exercidas pelos mercados externos na regulação de nossas atividades produtivas”. A dominação-dependência das economias centrais para com as economias periféricas na década de 1970 não era mais realizada via relação metrópole-colônia, mas por meio da transnacionalização de capitais, pelas transnacionais e multinacionais, impondo uma nova divisão internacional do trabalho.

Nas palavras de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto – os primeiros teóricos a se dedicarem em interpretar sistematicamente a ocorrência da dependência na relação entre Estados na obra *Dependência e desenvolvimento na América Latina* de 1967 – o Brasil e os demais países



latino-americano, na década de 1970, estavam sentindo as consequências da “[...] ‘internacionalização do mercado interno’, expressão que caracteriza a situação que responde a um controle crescente do sistema econômico das nações dependentes pelas grandes unidades produtivas monopolísticas internacionais” (CARDOSO; FALETTTO, 1981, p. 141).

Quando o mercado interno das economias centrais começou a se internacionalizar, a burguesia internacional buscou se associar com as elites locais dos países periféricos para ganhar maior capacidade de competitividade em outros mercados. Nas economias periféricas – que ainda não possuíam uma burguesia industrial consolidada e que tinham no Estado o principal agente de desenvolvimento – a internacionalização do mercado interno, comandada pela burguesia internacional, representou o enfraquecimento do projeto nacional desenvolvimentista e levou a crença de que o rompimento com o subdesenvolvimento se daria em associação com o capital externo. Esse processo fez com que Furtado se empenhasse cada vez mais em entender o papel do capital externo nas economias periféricas e como o Estado tem de agir perante essa nova realidade.

2. O capital externo na dependência e a urgência de um Estado insurgente-vanguardista no Brasil

Na interpretação sobre a dinâmica dualista e disfuncional centro-periferia e o subdesenvolvimento, os estudos e as proposições da CEPAL desempenharam papel importante, principalmente de 1948 até 1979 no Brasil e na América Latina. A CEPAL, em sua primeira fase (1948 – 1990) não se posicionou incisivamente em relação ao papel do capital externo na industrialização substitutiva de importações (modelo ISI). O impacto e as consequências de maior presença do capital externo nas economias latino-americanas, conseqüentemente maior grau de internacionalização na estrutura industrial e aumento do grau de desnacionalização nos países da região, foram delegados à segunda esfera de importância pela CEPAL. O pensamento cepalino preocupou-se na industrialização *per se* como ferramenta para superar o desemprego estrutural, a deterioração dos termos de troca e o desequilíbrio externo. Em sua fase neoestruturalista (1990 – atualidade), a CEPAL adotou a retórica do desenvolvimento-associado com capital externo³ (GONÇALVES, 2013).

³ A perspectiva do desenvolvimento associado e dependente tem suas bases ideológica na Interpretação da Dependência de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto no final da década de 1960 e começo de 1970. A Interpretação da Dependência de Cardoso e Faletto, embora utilize um campo semântico e conceitual marxista, não emprega uma metodologia baseada principalmente no materialismo histórico-dialético. A corrente lançou mão de instrumentos do funcionalismo de origem durkheimiano e do tipo-ideal weberiano para edificarem suas análises. Para Cardoso e Faletto (1981) é possível haver crescimento econômico e, conseqüentemente, desenvolvimento nos países periféricos mesmo mantendo ligações estreitas e dependente com as economias centrais. O desenvolvimento, nessas circunstâncias, é estimulado por meio de poupança externa, uma vez que a burguesia da periferia é detentora de capital débil. O desenvolvimento, portanto, poderia ser viável na atual estrutura do sistema capitalista, embora de modo associado e dependente.



No final da década de 1970, o Brasil tinha passado por um processo de industrialização, no entanto o grau de desnacionalização da economia brasileira era o sexto mais elevado do mundo, sendo que 32% de valor da produção da indústria de transformação brasileira estavam no controle de multinacionais e de transnacionais. Na mesma época, Coreia do Sul detinha 19%, EUA 12%, Índia 7% e Japão 4% do grau de desnacionalização da economia (GONÇALVES, 2013, p.43). O modelo ISI brasileiro colocou as empresas estrangeiras e o capital externo como protagonistas na sofisticação e na ampliação da estrutura produtiva, especialmente em setores mais intensivos de tecnologia e em setores de economias de escala. Em outros países, o capital externo e as empresas multinacionais e transnacionais foram regulamentadas e disciplinadas, por exemplo Coreia do Sul e China.

Tal cenário fez Furtado repensar o modelo cepalino e o papel do Estado desenvolvimentista no Brasil e na América Latina. Além do papel de agente de investimento, o Estado desenvolvimentista, para Furtado (1962), tinha de começar a atuar para não permitir a captura financeira da produção e do mercado interno pelo capital externo. Furtado (1968) percebeu que no Brasil os investimentos estrangeiros sob a liderança das empresas transnacionais e multinacionais não eram questionados, de forma que se garantiam incentivos a qualquer atividade industrial passível de substituir importação. Segundo o autor, o desenvolvimentismo-associado, aparentemente, acreditou que qualquer que fosse a indústria que se instalasse no Brasil, ela traria consigo igual prosperidade econômica ao país e aumento do bem-estar social.

Para Furtado (1968), a posição passiva do Estado brasileiro na relação com os investimentos externos gerou efeito contrário do desejado, uma vez que aprofundou estruturalmente a condição de subdesenvolvimento ao descolar o centro de decisão econômica do Estado-nacional para as empresas multinacionais, transnacionais, por conseguinte, para a burguesia internacional e outros Estados. Identificado o dilema existente na relação do desenvolvimento-associado promovido pelo capital externo, Furtado reafirma suas convicções no papel do Estado, clamando por seu fortalecimento. Nas palavras do autor:

[...] a articulação multinacional, para transformar-se em efetivo instrumento do desenvolvimento, requer **prévia recuperação do Estado nacional como centro básico de decisões**. Sem essa recuperação, é de prever que continue a agravar-se a desarticulação das economias nacionais e que persista o impasse da estagnação (FURTADO, 1968, p.117, grifo nosso).

Ressalta-se, todavia, que Furtado não era completamente avesso ao investimento externo no Brasil. Furtado (1962, p.85) argumenta que na “[...] etapa atual de desenvolvimento, entretanto, o investidor estrangeiro típico contribui, em grande parte, para criar novos hábitos de consumo e para estimular a procura do consumidor de alta e média rendas”. A questão aqui é que o investimento externo, para Furtado, tem de ser rigorosamente guiado pelo Estado. Nos países periféricos sem uma burguesia industrial-nacional cimentada, o Estado tem de, indubitavelmente, continuar sendo o centro de decisão econômica. Tal condição é fator primordial, pois, para Furtado (1968), há armadilhas na associação livre com o capital externo. As principais armadilhas são que o capital



externo pode reforçar setores de vantagens comparativas do Brasil, isto é, os setores primários; ou criar um sistema de maquiladoras – quando a burguesia internacional produz bens manufaturados no Brasil – bloqueando a integração, a ampliação, a sofisticação produtiva e as potencialidades da indústria nacional ainda infante.

Como exemplo de caso de sucesso de ingresso de capital externo em prol do desenvolvimento econômico brasileiro e sob tutela do Estado, Furtado (1969) destaca os empréstimos tomados junto ao Banco Mundial pelas empresas públicas e privadas durante o Regime Civil-Militar (1964-1985), os quais foram dedicados às obras de infraestrutura, principalmente de energia elétrica e de transporte. Como tratava-se de setores de pequena atratividade (altos e longos investimentos), o papel do Estado na captação e na aplicação dos recursos permitiu um avanço considerável do desenvolvimento industrial nessas atividades. Nesse sentido, Almeida (2009) entende que a questão do capital externo em Furtado sempre foi qual sua capacidade de amparar o Estado e sua tecnocracia com instrumentos fundamentais para que o próprio Estado consiga conduzir o desenvolvimento econômico.

Para Furtado, a industrialização com capital nacional é a única forma de fomentar o aumento de produtividade necessária para um processo de acumulação acelerada de capitais que, somado a difusão do progresso técnico no sistema econômico e a expansão das potencialidades humanas, podem democratizar o bem-estar social para a sociedade brasileira. Em um primeiro momento, segundo Furtado (1958, 1961, 1969), a industrialização do país deve ser realizada como uma proposição política a fim de superar a pobreza e reduzir o desnivelamento dos padrões de vida entre os países periféricos dos centrais. Somente por meio de um impulso político no processo de crescimento econômico autossustentável que o Brasil poderá completar sua independência política e econômica.

Ao crescer a produção industrial também cresce a necessidade de importar bens semielaborados e certas matérias-primas. Finalmente, para expandir sua capacidade produtiva, os industriais precisarão importar equipamentos. Na medida em que o sistema industrial alcance certo grau de autonomia, seu papel dinâmico atinge maior extensão e complexidade. Quando depende principalmente de si mesmo para abastecer-se de equipamentos, deixa de ser um sistema dependente e logra autonomia de crescimento (FURTADO, 1958, p. 41).

Ao diagnosticar que os setores produtivos brasileiros mantêm estruturas débeis, a análise furtadiana indica que o Brasil precisa se reinventar na forma de se posicionar no comércio internacional e que o desenvolvimento de sua economia tem de obedecer à lógica *hacia adentro*. Neste sentido, para Furtado, algumas premissas devem ser aceitas pela sociedade brasileira: i) a industrialização integral é o meio de superação da pobreza e do subdesenvolvimento; ii) países dependentes não conseguem alcançar a industrialização de forma espontânea via mercado, e por isso a necessidade da intervenção estatal neste processo; iii) o planejamento estatal deve orientar e oferecer os instrumentos necessários aos setores econômicos com o objetivo de promover a



industrialização e a expansão das potencialidades humanas e iv) o Estado precisa ordenar a execução e a expansão do processo de industrialização, captando os recursos financeiros e investindo diretamente nos setores que a iniciativa privada seja insuficiente (FURTADO, 1998; BIELSCHOWSKY, 2000).

Enquanto que em suas obras da década de 1950 e 1960, Celso Furtado orientou que o Brasil adotasse um modelo de Estado desenvolvimentista interventor-empresário capaz de captar recursos, de planejar e de orientar os investimentos do capital externo; no final da década de 1960 e nas décadas seguintes, o autor percebeu um desalento da participação Estatal na superação do subdesenvolvimento no Brasil. Para Furtado, o próprio surgimento de uma burguesia local mais forte por efeito do processo de industrialização capitaneado pelo Estado interventor-empresário permitiu maior influência de capitais externos e das importações na sociedade brasileira. No final da década de 1960 e durante a de 1970, Celso Furtado constatou que o processo de industrialização causou na economia brasileira uma mudança significativa na estrutura produtiva. O Estado ainda era o ator principal para o desenvolvimento, “[...] mas, como a tecnologia que se utiliza é importada em sua quase totalidade, a capitalização nos setores mais dinâmicos da economia faz-se principalmente em benefício dos grupos estrangeiros que detém o controle dessa tecnologia” (FURTADO, 1972, p. 07).

Furtado (1972; 1974; 1978; 1983) notou que o processo produtivo e os respectivos bens produzidos no Brasil na década de 1970 já estavam condicionados pela tecnologia das transnacionais, das multinacionais e pelo capital externo. Isso fazia com que as decisões não fossem tomadas segundo os interesses econômicos nacionais e, às vezes, nem mesmo das empresas filias, mas dentro de uma estratégia internacional da matriz e dos países centrais. Para Furtado (1984, p. 90), “Não há dúvida de que a transnacionalização segue velha tendência evolutiva das economias capitalistas avançadas para abarcar, no processo de concentração do poder econômico, recursos produtivos localizados em outros países”. O Estado brasileiro e a burguesia local estavam perdendo o centro de decisão econômica, reafirmando sua dependência aos optarem pelo desenvolvimento-associado.

Nesse interim, o ritmo de acumulação de capital não era acompanhado pelo aumento da população empregada, ao contrário, a capitalização e a transnacionalização de capitais geraram maior intensidade da acumulação de renda. O progresso tecnológico restringiu-se aos segmentos de interesses das empresas internacionais, caracterizando mais uma modernização dos hábitos de consumo de uma pequena parcela da população a partir da substituição de itens antes importados, do que de fato promovendo os avanços na indústria e os ganhos de produtividade (FURTADO; 1972).

Furtado (1972) demonstra que as reformas promovidas no aparelho do Estado a partir do Golpe Civil-Militar de 1964 aumentaram a eficiência burocrática e administrativa, permitindo reestabelecer o equilíbrio fiscal do setor público. As reformas, ao mesmo tempo, permitiria ao Estado promover mais intensamente a formação de capital, ou seja, “[...] haviam reunido condições para um



ensaio de ‘reformas estruturais’ visando a eliminar os ‘pontos de estrangulamento’ responsáveis pela perda de dinamismo do sistema” (FURTADO, 1972, p. 37).

No entanto, a partir de 1964, o Estado brasileiro em vez de se comportar como mediador e como ponderador dos conflitos sociais, realizando tais reformas estruturais, agiu em prol do desenvolvimento via capital externo e facilitou o acesso da burguesia internacional no mercado doméstico. De acordo com Furtado (2002, p. 76): “[...] parecia-me claro que as forças sociais que lutavam pela industrialização não tinham suficiente percepção da gravidade do quadro social do país, e tendiam a aliar-se ao latifundismo e à direita ideológica contra o fantasma das organizações sindicais nascentes”. Na visão de Sampaio Jr. (2012, p.676), o regime que se estabeleceu pós-Golpe de 1964 “[...] jogou por terra os sonhos desenvolvimentistas. O regime burguês sedimentou-se como uma sociedade mercantil, particularmente antissocial, antinacional e antidemocrática”.

Furtado (1972) afirma que a elite dirigente brasileira durante o Regime Militar optou por um desenvolvimento-associado. Para Furtado (1972, p.36), tal modelo “[...] trata-se *menos de emergência ou consolidação de uma burguesia nacional do que de implantação da nova burguesia internacional ligada ao capitalismo dos grandes conglomerados transnacionais*”. A ascensão do desenvolvimento-associado à oligopolização capitalista internacional inviabilizou as condições subjetivas e objetivas para um projeto nacional desenvolvimentista. Nas palavras de Furtado: “A redução da classe de empresários nacionais a um papel de dependência interrompeu na América Latina o processo de desenvolvimento autônomo de tipo capitalista, que chegara apenas a esboçar-se [...]” (FURTADO, 2003, p. 53). O projeto nacional desenvolvimentista e uma incipiente burguesia doméstica perderam espaço para uma burguesia internacional associada a uma parcela da elite compradora. Todo esse processo foi intermediado pelo Estado brasileiro pós-1964.

A partir da década de 1980, Celso Furtado denuncia que a crença em um desenvolvimento-associado em detrimento do nacional desenvolvimentismo defensor do Estado interventor-empresendedor acelerou o nível de dependência das nações periféricas. Isso ocorre, pois, o desenvolvimento-associado agravou a heterogeneidade estrutural e a concentração de renda das economias subdesenvolvidas. Ao introduzir tecnologias via multinacionais para atender a demanda da elite e da classe média alta periférica ansiosas por replicarem os padrões de consumos dos países centrais, a estrutura produtiva brasileira viu-se com a necessidade de aumentar o coeficiente de capital para competir com o setor externo; tal fato inviabilizou a difusão das inovações técnicas dos setores da economia nacional que procuravam atender o conjunto total da população e não somente uma parcela. Nas palavras de Furtado: “[...] a dependência externa ganhou profundidade, enraizando-se no sistema produtivo exatamente no momento em que este se voltava para o mercado interno, foi em razão do estilo de desenvolvimento importado” (FURTADO, 1980, p.133).

A nova conjuntura tinha a burguesia internacional atuando associada com a burguesia local e com o Estado central e periférico. Ao adotar o desenvolvimento-associado, o Estado brasileiro optou em estimular o processo de acumulação de capital mediante o emprego de tecnologia *capital-intensive*, cujo acesso se deu à custa de uma maior inserção internacional e de um endividamento



externo crescente. Em meados dos anos 1960 e na década de 1970, a *classe capitalista local poderia ser dividida entre uma elite mercantil e financeira – associado aos interesses externos – e uma infante burguesia industrial (capitalistas produtivistas) fragmentada entre se associar à burguesia internacional ou se comprometer com os interesses da nação. A partir da década de 1980, com a crise econômica no Brasil e nos demais países latino-americanos, e, posteriormente, na década de 1990 com a adoção das diretrizes do Consenso de Washington – defensor dos preceitos do pensamento monetarista-neoliberal – a associação da burguesia local com a internacional se tornaria cada vez mais predatória.*

Desde então, para Furtado, a política econômica deixou de ter como centro de decisão o Estado-nacional brasileiro e passou a ser subordinada aos interesses de credores, de empresas e de bancos internacionais oriundos dos países centrais. “Destarte, implanta-se um sistema de tutela sobre o governo. Nessas condições, os critérios de curto prazo impostos pelos banqueiros fazem impraticável o prosseguimento de uma política de desenvolvimento” (FURTADO, 1982, p. 63-64). É nessa fase que os organismos multilaterais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial ganham maior protagonismo na formulação de políticas econômicas para o Brasil e que para Furtado “[...] na realidade são instrumentos do governo de Washington” (FURTADO, 1992b, p. 84).

A atrofia dos mecanismos de comando dos sistemas econômicos nacionais não é outra coisa senão a prevalência de estruturas de decisões transnacionais, voltadas para a planetarização dos circuitos de decisão. A questão maior que se coloca diz respeito ao futuro das áreas em que o processo de formação do Estado nacional se interrompe precocemente. (FURTADO, 1992b, p.09).

Os impactos desse novo rearranjo econômico-social brasileiro, isto é, o desenvolvimento-associado, segundo Furtado (1972; 1992b; 2002; 2007) foram: i) a retomada do processo de concentração acelerada da renda a partir do aumento da formação de capital fixo, juntamente com o estímulo à demanda de bens de consumo duráveis; ii) queda da taxa real dos salários em relação a produtividade média do trabalho com o intuito de promover maior absorção de mão-de-obra; iii) incentivo à exportação de produtos industriais que não eram absorvidos pela demanda doméstica em razão ao baixo nível de crescimento da renda média; iv) redução do crescimento econômico; v) desequilíbrio externo crescente; vi) endividamento externo; vii) centro de decisões econômicas atrelados em atores externo como empresas multinacionais, transnacionais e países centrais.

Furtado (1972; 2002; 2007) afirma que o avanço do modelo de desenvolvimento-associado fez com que o processo de industrialização no Brasil fosse também concentrador de renda. Em série histórica da desigualdade no Brasil de 1926 a 2013, Souza (2016) demonstra que foi durante o Regime Militar (1964 – 1985) que houve uma alta substancial da desigualdade no país. Pode ser depreendido que um dos fatores que corroboraram para esse resultado foi, além do modelo de desenvolvimento-associado, a excreção da classe trabalhadora e camadas sociais populares do bloco de poder atuante no Estado. O estímulo dado ao capital internacional por parte do Estado brasileiro pós-



Golpe 1964 em cumplicidade com parcela da burguesia local não proporcionou o desenvolvimento econômico de fato, mas impulsionou uma modernização dos estilos de vida de uma minoria da elite e da classe média. A grande massa da população brasileira não se beneficiou dessa modernização na mesma intensidade e escala, ficando a margem de todo o processo.

O subdesenvolvimento apresentou mais uma de suas facetas à medida que as classes mais privilegiadas dos países periféricos copiavam padrões de consumo dos países centrais. O subdesenvolvimento começou a conviver com um novo padrão de consumo das elites locais que não resultou em “[...] processo de acumulação de capital e o progresso nos métodos produtivos” (FURTADO, 1974, p. 81). O Estado brasileiro preferiu fazer uma inserção por meio do consumo, mesmo que seja de uma pequena parcela da população sem observar, no entanto, a necessidade de melhorias horizontais no progresso tecnológico da estrutura produtiva, na distribuição de renda e na expansão das potencialidades humanas.

Impõe-se formular a política de desenvolvimento a partir de uma explicitação dos fins substantivos que almejamos alcançar, e não com base na lógica dos meios imposta pelo processo de acumulação comandado pelas empresas transnacionais. A superação do impasse com que nos confrontamos requer que a política de desenvolvimento conduza a uma crescente homogeneização de nossa sociedade e abra espaço à realização das potencialidades de nossa cultura (FURTADO, 2001, p. 23-24).

Para Furtado (1984, 2002), a globalização interrompeu o avanço na conquista de autonomia das economias periféricas ao reduzir do Estado nacional o alcance de sua ação reguladora e interventora. A organização da atividade produtiva, na era globalizada, tende a ser planejada em escala multinacional e planetária, além disso a dolarização da economia mundial regrediu as economias periféricas “[...] ao estatuto semi-colonial” (FURTADO, 2002, p. 35). *Todavia, há de se destacar que* Furtado (1983, 1984) não é contra o processo de globalização em si, mas é crítico a falta de mecanismos que permitam regulá-lo em favor do desenvolvimento econômico dos países subdesenvolvidos. Segundo Furtado:

Devemos lutar por todos os meios para que se criem condições de efetiva cooperação internacional, mas, enquanto essas condições não existem, não devemos aceitar que o maior peso do ajustamento caia sobre nós, que somos a parte mais fraca. Se a soberania não serve para defender os interesses vitais de nosso povo, mergulhado no desemprego e na desesperança [...], para que servirá ela? (FURTADO, 1984, p. 36).

De acordo com Furtado (1984), a internacionalização do mercado interno dos países centrais fez com que algumas economias periféricas colocassem a maximização do comércio exterior como foco da política econômica e não mais o nível da atividade econômica, ignorando, assim, os aumentos da produtividade gerados pelos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), a coerência dos investimentos públicos e a disciplina social interna. A racionalidade da economia internacional, a transnacionalização e a inserção dos países periféricos nessa “ordem” permitiu que novos vínculos de dominação-dependência fossem estruturados. “Desta forma, as relações externas são, inclusive,



um fator de desestruturação interna. Esse problema está no centro do debate sobre a necessidade de mudar a chamada ‘ordem econômica internacional’” (FURTADO, 1984, p.102-103).

Uma autora que pode contribuir para o entendimento da leitura de Furtado acerca da globalização é Alice Amsden, que estabeleceu uma tipologia interessante para diferenciar a inserção ativa e passiva ao processo de globalização e à associação ao capital externo por diferentes nações. Para Amsden (2001), há dois tipos de países: i) os independentes e ii) os integracionistas. O primeiro tipo é composto por economias que realizaram uma inserção à globalização e ao capital externo de forma mais ativa e autônoma, confiando seu desenvolvimento mais no capital nacional e na construção de tecnologias próprias. É o caso da China, de Índia, da Coreia do Sul e de Taiwan. O segundo grupo de economias, os integracionistas, optou em um modelo de desenvolvimento-associado, pautado na confiança no capital externo, na internacionalização dos mercados internos das economias centrais e na dependência de tecnologia estrangeira. É o caso dos países da América Latina, Turquia, nações africanas, por exemplo.

É diante dessa conjuntura que Furtado, na década de 1980, começou a defender a necessidade de uma reestruturação e o refortalecimento do Estado desenvolvimentista como mecanismo medular para encerrar com o modelo do desenvolvimento-associado e a passividade do Brasil. Furtado (1983, 1984), com esse intuito, intensificou seu discurso em prol do projeto nacional desenvolvimentista e elencou as seguintes medidas para que a sociedade brasileira consiga retomar sua busca pelo desenvolvimento econômico: i) apropriação Estatal dos lucros das multinacionais e/ou a estatização das filiais; ii) condicionar as grandes empresas às diretrizes da política econômica de forma a efetivar a integração das inovações tecnológicas e seus respectivos frutos; iii) previsão e controle da integração tecnológica e adequação das técnicas utilizadas aos objetivos sociais explícitos; e iv) controle das exportações de produtos primários pelos países subdesenvolvidos.

Na medida em que se está compreendendo que o subdesenvolvimento é a manifestação de complexas relações de dominação-dependência entre povos, e que tende a autoperpetuar-se sob formas cambiantes, as atenções tenderam a concentrar-se no estudo dos sistemas de poder e suas raízes culturais e históricas. Assim, **o dotar-se de centros nacionais de decisões válidas – o que muitas vezes pressupõe amplos processos de reconstrução social** – veio a ocupar o primeiro plano das preocupações dos povos dependentes. (FURTADO, 1983, p. 187, grifo nosso).

A adoção dessas ações viabilizaria, para Furtado (1984, p. 124), que o Estado perseguisse os seguintes objetivos: i) capacitar a sociedade brasileira de maior grau de autonomia nas relações exteriores, limitando a apropriação externa do excedente; ii) construir estruturas de poder que evitem a canalização do essencial do excedente, assegurando, assim, um nível relativamente alto de poupança interna, além de funcionarem como formuladores de políticas públicas de médio e de longo prazos capazes de gerarem homogeneização social; iii) estabelecer certo grau de descentralização das estruturas econômicas, permitindo maior uso do potencial produtivo nacional; iv) organizar estruturas sociais e espaços abertos à criatividade em um amplo horizonte cultural, expandindo as



potencialidades humanas e servindo, ademais, de instrumentos preventivos e corretivos dos processos de excessiva concentração do poder.

Era preciso, segundo Furtado (2001, 2002), que a sociedade brasileira retomasse uma racionalidade pautada nos interesses coletivos e com elevado grau de homogeneidade social como mecanismo de conciliar uma taxa de crescimento econômico com absorção do desemprego e com distribuição de renda. A cultura e a criatividade brasileira têm de ser realçadas para o Brasil retomar um projeto de desenvolvimento econômico nacional-popular em detrimento da racionalidade do desenvolvimento-associado, que enaltece e privilegia o capital material, o capital cultural e o capital social das economias centrais. Para Furtado (2002, p 36), “[...] o ponto de partida do processo de reconstrução que temos de enfrentar deverá ser uma participação maior do povo no sistema de decisões. Sem isso, o desenvolvimento futuro não se alimentará de autêntica criatividade e pouco contribuirá para a satisfação dos anseios legítimos da nação”.

Percebe-se que esse conjunto de análises e proposições de Celso Furtado, resumidamente elencadas pelo texto, é uma defesa de um Estado desenvolvimentista, contudo para ele poder ressurgir seria necessário, em um primeiro momento, o Estado adotar um caráter insurgente-vanguardista. A defesa de um Estado insurgente-vanguardista para executar um amplo processo de reconstrução social capaz de expandir as potencialidades humanas e permitir o retorno do desenvolvimento econômico nacional por Furtado, em seus textos pós-década de 1980, não é uma ruptura em seu pensamento. Em carta a Riccardo Campa, datada de 22 de junho de 1970, Furtado afirma:

Parece-me importante que se considere à parte o ‘estruturalismo’ latino-americano, que é uma escola de pensamento que tem grande afinidade com o marxismo, do ponto de vista da análise, mas não aceita a teoria cataclísmica da história de Marx. O estruturalismo tanto pode ser **reformista** como **revolucionário**, em função do **contexto histórico** (ARQUIVO CELSO FURTADO, 1970, grifo nosso).

O discurso de Furtado, portanto, não somente manteve suas crenças na necessidade de fortalecimento do Estado frente ao capital estrangeiro, como se intensificou em um desenvolvimento-nacional-popular. Furtado considera que na situação atual de dominação-dependência que o Brasil se encontra, o Estado desenvolvimentista tem de adotar um caráter quase-revolucionário. Aliás, é uma visão e ação do Estado que Chalmers Johnson – o primeiro teórico a formular e a operacionalizar o conceito de Estado desenvolvimentista na década de 1980 – também realça. De acordo com Johnson:

Os Estados desenvolvimentistas capitalistas bem-sucedidos têm sido regimes quase-revolucionários, nos quais a legitimidade que seus governantes possuíam não vinha da santificação externa ou de algumas regras formais pelas quais eles ganharam mandato, mas dos projetos sociais abrangentes que suas sociedades endossaram e executaram. [...] O que distingue estes revolucionários daqueles nos Estados Leninistas é a percepção de que o mercado é um mecanismo melhor para alcançar seus



objetivos do que o planejamento central. O mercado inclui pessoas que querem trabalhar por um objetivo comum; o planejamento central as exclui” (JOHNSON, 1999, p.52 53, tradução nossa).

Além disso, a leitura furtadiana conserva-se essencialmente fiel à metodologia histórico-estruturalista⁴, pois uma vez que a densidade histórica e as estruturas econômicas, sociais, políticas e culturais se modificaram – em razão da internacionalização do mercado interno das economias centrais, dos novos arranjos associativos entre burguesia local e burguesia internacional e a reafirmação da dependência econômica do Brasil – o próprio papel do Estado como agente do processo desenvolvimentista das economias periféricas transforma-se. Se em um primeiro momento, para Furtado, o Estado tinha de ter um protagonismo intervencionista, agindo como agente de investimento do desenvolvimento econômico; com a nova estrutura econômica, social e política e diante do processo histórico já transcorrido – o Estado tem de adotar um caráter insurgente-vanguardista para recuperar o centro de decisão econômica tornando, assim, a buscar o desenvolvimento nacional e a expandir as potencialidades humanas.

Considerações Finais

O artigo procurou destacar o papel do Estado na modificação das estruturas em prol do desenvolvimento industrial e econômico do Brasil na obra de Celso Furtado. A hipótese que a pesquisa elencou e que procurou verificar é de que na primeira fase do pensamento de Furtado o papel do Estado é intervencionista-empresendedor, porém, em outra fase, o autor ressalta um caráter mais insurgente-vanguardista ao Estado. Em Furtado, o Estado sempre mantém um caráter desenvolvimentista, porém a estratégia estatal muda no decorrer da sua produção acadêmica. Isso ocorre, pois, o sistema de forças produtivas, a sociedade, a cultura, a política e a própria densidade histórica com suas invariâncias das economias periféricas e centrais sofreram alterações, logo, como Furtado segue rigorosamente o método histórico-estruturalista, com sua construção da sociologia concreta e sociologia analítica, o próprio papel do Estado como agente determinante para o rompimento do subdesenvolvimento precisava ser revisto; e é isso que Furtado faz de forma notável.

Diante do exposto pelo artigo, evidenciou-se de que a hipótese elencada pela pesquisa é válida, ou seja, a estratégia do Estado desenvolvimentista na obra de Celso Furtado remodelou-se ao longo dos anos. O Estado desenvolvimentista, em Furtado, deslocou de um perfil intervencionista-empresendedor e moveu-se para um perfil insurgente-vanguardista. Essa reorientação de preceitos

⁴ Nota-se que enquanto Furtado optou em reafirmar o método histórico-estruturalista, realizando uma interpretação pragmática, realista e madura sobre o papel do capital externo na América Latina e suas consequências para o subdesenvolvimento; a CEPAL fez caminho contrário na década de 1990 em diante. A Comissão revisitou o método histórico-estruturalista e propôs alterações em direção ao liberalismo econômico ao adotar o neoestruturalismo com sua defesa ao desenvolvimento-associado e ao Estado gerencial-liberal. Autores como Fernando Fajnzylber e José Antonio Ocampo deram maior ênfase nas instituições e no capital externo como protagonistas no desenvolvimento econômico latino-americano enquanto que Furtado moveu-se para uma postura heterodoxa radical. Não foi Furtado que desvinculou da CEPAL, foi a CEPAL que se afastou de suas origens.



para o papel do Estado nos ensaios propositivos de Furtado se fez oportuno em virtude da forte presença do capital externo, da associação entre burguesia doméstica e burguesia internacional e da demasiada influência das transnacionais, das multinacionais e das economias centrais, firmando um novo vínculo de dominação-dependência.

O capital externo, a burguesia internacional, as empresas transnacionais e multinacionais beneficiaram-se de um desenvolvimento-associado realizado na periferia latino-americana, uma vez que conseguiram condensar os ganhos do progresso tecnológico mediante demanda internacional e exploração de mão-de-obra mais barata. O modelo clássico do nacional desenvolvimentismo foi aos poucos perdendo espaço no Brasil em virtude de que o Estado optou pelo desenvolvimento-associado e subordinado pós-Golpe de 1964. A hegemonia de grupos externos, nos setores mais avançados da estrutura produtiva brasileira, privou os capitalistas produtivistas nacionais dos ganhos do avanço tecnológicos, impossibilitando uma iniciativa de modernização doméstica e nacional. O Estado e a infante burguesia nacional desenvolvimentista perderam poder no centro de decisões econômicas para a burguesia internacional, países centrais e para uma elite *mercantil, financeira e rentista local*.

Furtado percebeu que o modelo do desenvolvimento-associado, que o Brasil estava adotando, jamais proporcionaria com que a economia brasileira realizasse seu *catching-up* e tampouco rompesse com o subdesenvolvimento. Para Furtado, o protagonismo do Estado tinha de ser resgatado para recuperar o centro de decisão econômica e guiar os investimentos, além de subordinar os interesses da burguesia internacional à estratégia de um desenvolvimento de fato nacional-popular. Entretanto, em razão do novo vínculo de dominação-dependência incumbido de autopropetuar o subdesenvolvimento brasileiro, conseqüentemente, do desapossamento do Estado e do capitalista produtivista nacional do centro de decisão econômica no Brasil; não caberia ao Estado a adoção de uma estratégia meramente de agente de investimento, mas de insurgir e de ser vanguardista na busca de um novo modelo desenvolvimentista criativo e popular, nascendo, assim, a defesa do Estado insurgente-vanguardista.

Infere-se que a análise histórico-estruturalista de Celso Furtado é sensata, produtiva e pertinente, assim como suas asserções. Contudo, essas últimas enfrentam barreiras estruturais seculares na realidade social-política do Brasil, tais como: herança escravocrata, *grupos mercantis e financeiros*, capitalismo rentista, concentração fundiária, baixa escolaridade, patrimonialismo estatal, etc. O Estado como instrumento de desenvolvimento econômico e a industrialização foram capazes de modernizarem, em um primeiro momento, a estrutura produtiva do Brasil, mas não foram capazes de quebrar totalmente a cultura do privilégio e dependentista presente em parcela da sociedade brasileira e tampouco conseguiram criar as unidades ontológicas ou basilares da realidade, sofrendo, expressivas resistências de *lobbies* nacionais e de influências internacionais. O Estado desenvolvimentista como agente de investimento existiu no Brasil, porém dentro dessa estrutura e cultura empalmada, o Estado insurgente-vanguardista ainda não se efetuou, mas não deixa de ser um caminho.



Referências Bibliográficas

- ARQUIVO CELSO FURTADO. **Carta a Riccardo Campa**. 22 jun. 1970.
- ALMEIDA, José Elesbão de. **Subdesenvolvimento e dependência: uma análise comparada de Celso Furtado e Fernando Henrique Cardoso**. Tese de Doutorado. PPGE, UFRGS, 2009.
- AMSDEN, Alice H. **The Rise of “The Rest”**: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. New York: Oxford University Press, 2001.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. Cinquenta anos do Pensamento na CEPAL – Uma resenha. In: Bielschowsky, Ricardo. **Cinquenta anos do Pensamento na CEPAL**. Vol. 1, Rio de Janeiro: Record, 2000.
- BOIANOVSKY, Mauro. **Celso Furtado (1920-2004)**. **New Palgrave Dictionary of Economics**. Londres: Macmillan, vol. 3, 2008.
- CARDOSO, Fernando Henrique; Enzo Faletto. **Dependência e Desenvolvimento na América Latina**: Ensaio de Interpretação Sociológica. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- FURTADO, Celso. **A Economia Brasileira**: contribuição à análise do seu desenvolvimento. Rio de Janeiro: A Noite, 1954.
- FURTADO, Celso. **Uma Economia Dependente**. Rio de Janeiro. Ministério da Educação e Cultura, 1956.
- FURTADO, Celso. **Perspectivas da Economia Brasileira**. São Paulo: D.A.S.P. Serviço de Documentação, 1958.
- FURTADO, Celso. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- FURTADO, Celso. **A pré-revolução brasileira**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.
- FURTADO, Celso. **Subdesenvolvimento e Estado Democrático**. Recife: Comissão de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco, 1962.
- FURTADO, Celso. **Dialética do desenvolvimento**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- FURTADO, Celso. **Um Projeto para o Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1968.
- FURTADO, Celso. **Formação Econômica da América Latina**. Rio de Janeiro: Lia, 1969.
- FURTADO, Celso. **Análise do “Modelo” Brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- FURTADO, Celso. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.



FURTADO, Celso. **A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.

FURTADO, Celso. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

FURTADO, Celso. **Pequena Introdução ao Desenvolvimento**: enfoque interdisciplinar. São Paulo: Editora Nacional, 1980.

FURTADO, Celso. **A nova dependência**: dívida externa e monetarismo. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

FURTADO, Celso. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril cultura, 1983.

FURTADO, Celso. **Cultura e Desenvolvimento em época de crise**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.

FURTADO, Celso. **Brasil**: a construção interrompida. 2ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 1992a.

FURTADO, Celso. O Subdesenvolvimento Revisitado. **Economia e Sociedade**, n. 1. Campinas, ago 1992.

FURTADO, Celso. Reflexões sobre a crise brasileira. In: ARBIX, Glauco; ZILBOVICIUS, Mauro; ABRAMOVAY, Ricardo. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp-EdUSP, 2001.

FURTADO, Celso. **Em busca de Novo Modelo**: reflexões sobre a crise contemporânea. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

FURTADO, Celso. Os desafios da nova geração. **Economia Política**. v.24, n. 4 outubro-dezembro, p. 483-486, 2004. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/celsofurtado/pdfs/os_desafios_da_nova_geracao.pdf. Acesso em> 21 de set. 2019.

FURTADO, Celso. **Capitalismo Global**. São Paulo: Paz e Terra, 2007.

GONÇALVES, Reinaldo. **Desenvolvimento às avessas**: verdade, má-fé e ilusão no atual modelo brasileiro de desenvolvimento. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

JOHNSON, Chalmers. The developmental state: odyssey of a concept. In: WOO-CUMMINGS, Meredith (org.). **The Developmental State**. Ithaca: Cornell University Press, 1999.

LEWIS, Arthur W. Economic development with unlimited supply of labor. **The Manchester School** 22 (2): 139-191, 1954.

PREBISCH, Raul. **El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas**. Cepal: Santiago - Chile, 1949.

SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. Desenvolvimentismo e neodesenvolvimentismo: tragédia e farsa. **Serviço Social & Sociedade**. São Paulo, n. 112, p. 673-688, 2012.

SOUZA, Pedro Herculano G. **A desigualdade vista do topo: concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1926-2013**. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Departamento de Sociologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2016.



Os impactos da financeirização na desigualdade econômica mundial

AUTOR:

André Correia Bueno é bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (2016). É mestre em Teoria Econômica da Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP e atualmente também é doutorando da mesma. Possui como linhas de pesquisa: Crescimento e Desenvolvimento Econômico, Estrutura Produtiva, Investimento e Investimento em Infraestrutura.

Resumo:

O presente estudo visa jogar luz em certos desdobramentos do processo de financeirização nas economias capitalistas. A pesquisa procura obter um maior embasamento teórico sobre o que seja financeirização e como esse processo se iniciou. É apresentado um breve panorama da desigualdade em âmbito mundial, observando a evolução da renda e sua relação com a financeirização. Então, efetua-se uma análise contrastante a abordagem de Piketty (2014), posto que detém problemas metodológicos. Conclui-se que o processo de financeirização possui uma relação direta com a elevação da desigualdade mundial, principalmente nos lugares em que esse processo se apresenta mais enraizada ao sistema.

Palavras-chave: Financeirização, Desigualdade, Piketty

JEL Code: G00, O15, B00

Abstract:

This study aims to shed light on certain developments in the financialization process in capitalist economies. The research seeks to obtain a greater theoretical basis on what is financialization and how this process began. A brief overview of the inequality in the world is presented, observing the evolution of the income and its relation with the financialization. Then, a contrasting analysis is made on Piketty's (2014) approach, since it has methodological problems. It is concluded that the financialization process has a direct relationship with the increase of world inequality, especially in the places where this process is more rooted in the system.

Keywords: Financialization, Inequality, Piketty



1. Introdução

A financeirização demonstra cada vez mais relevância para a compreensão do mundo capitalista vigente. As economias capitalistas vêm se apresentando cada vez mais financeirizadas, o número de transações e riqueza em ativos financeiros cresceu exponencialmente desde o final da década de 1970, provocando desdobramentos e distorções em escala global. O sistema capitalista vem se demonstrando progressivamente mais instável e recorrentemente em crises financeiras. Portanto, investigar as causas e consequências desse cenário adverso e caótico se manifesta crucial. Para isto, faz-se necessário fundamentar alguns conceitos teóricos e históricos sobre a financeirização, obtendo assim, uma maior compreensão do tema a ser contemplado.

A concepção do que seja financeirização não é de maneira nenhuma consensual no meio acadêmico e, dessa forma, afim de delimitar satisfatoriamente o tema abordado, este trabalho procurará se sustentar na posição definida por Braga *et al* (2017). Nesse sentido, conforme os autores, sustenta-se que a financeirização promove novas formas de definição, gestão e realização da riqueza, resultando em um novo padrão sistêmico de riqueza. Isto acarreta, por sua vez, em desdobramentos na economia, principalmente nos elementos macroeconômicos e, conseqüentemente nos ciclos de alta e baixa descritos por Coutinho e Belluzzo (1998).

Essa nova forma de realização da riqueza apresenta um movimento ascendente nas principais economias capitalistas, sendo exposta pela formula D-D', ou seja, "dinheiro que gera mais dinheiro". (BRAGA *et al*, 2017, p.3). Ademais, os autores enfatizam a progressiva importância dos ganhos não operacionais em relação aos ganhos operacionais, visto que conquistam cada vez mais uma maior relevância nas decisões de gastos e endividamentos. Contudo, advertem que o papel da mercadoria⁵ não perde relevância ou, ainda, que ocorra um descolamento do mundo produtivo ao financeiro. As esferas, produtiva e financeira, estão cada vez mais interligadas e emaranhadas nesse capitalismo financeirizado. Tal fato é corroborado pelo papel crescente dos ativos financeiros na composição da renda e da riqueza das famílias e das empresas denominadas produtivas, as quais utilizam esses mecanismos para a obtenção de uma maior valorização dos seus rendimentos (BRAGA *et al*, 2017).

"Ao constituir-se como um padrão sistêmico de riqueza, a financeirização implicou o surgimento de uma massa cada vez mais excepcional de riqueza fictícia a circular, nacional e internacionalmente, nas diferentes praças financeiras do mundo." (BRAGA *et al*, 2017, p. 10).

Destarte, esse processo obstinado pela valorização da riqueza, isto é, pelo anseio ao enriquecimento, intensifica a volatilidade intrínseca do capitalismo, tendo em vista que reproduz de forma mais intensa os processos de inflação e deflação dos ativos (COUTINHO; BELLUZZO, 1998). Isso posto, ao levar em conta os aspectos destacados do processo de financeirização, autores como

⁵ Ressalta-se a economia monetária da produção neste ponto, retratada pelo processo D-M-D', pela busca incessante da acumulação da riqueza.



Guttman e Plihon (2008) denominam o período vigente como o capitalismo conduzido pelas finanças (*finance-led capitalism*). Portanto, como supracitado, isto salienta o poder dos ativos financeiros na política econômica.

Quanto as outras concepções da financeirização, Braga *et al* (2017) aborda, especificamente, as que consideram esse é um processo da amplificação do capital rentista em detrimento do capital produtivo, sendo esta uma “tendência inexorável à estagnação das economias” (BRAGA *et al*, 2017, p. 13). Esse contexto se manifesta como uma obstrução intransponível a continuidade do processo de produção e de acumulação nas economias capitalistas, oriunda da queda dos retornos do setor produtivo, com o subconsumo e a redução do investimento ou do progresso técnico. A expansão da esfera financeira, em razão da sua maior rentabilidade, tem o ofício de compensador aos detentores de riqueza. Portanto, a esfera financeira desempenharia papel de válvula de escape a tendência a estagnação, possibilitando a continuidade da valorização da riqueza desse capital fictício, estritamente composto por ativos financeiros. Todavia, no que concerne a esse entendimento de financeirização, para Braga *et al* (2017, p.13):

Sustenta-se aqui, dessa forma, que a financeirização não é consequência da deterioração das condições em que se processam a produção e a circulação de mercadorias no capitalismo, mas, sim, um resultado lógico-histórico de um sistema movido pela busca incessante por novos espaços de acumulação da riqueza, diante do acirramento da concorrência intercapitalista e, conseqüentemente, dos processos de centralização e concentração do capital, em um arranjo internacional liderado pelos EUA e baseado na liberalização dos fluxos internacionais de capital e na desregulamentação dos mercados, de um lado, e impulsionado pelo surgimento e desenvolvimento de inovações financeiras, sejam elas de produtos ou de processos, em escala global, de outro lado.

De fato, ressalta-se que a riqueza capitalista procura descobrir e expandir novos espaços de valorização de sua riqueza. Esse incessante anseio pela acumulação, seja no âmbito financeiro, industrial ou comercial, não contradiz em nenhum momento a perspectiva lógica do capital, que é o conceito imanente do capital como valor que se valoriza (BRAGA *et al*, 2017).

A riqueza “fictícia” e a riqueza “real” conformam um todo único, complexo e contraditório, que se condicionam mutuamente ao longo do ciclo de negócios, refletindo a natureza contraditória do capital, manifestada na permanente tensão entre expansão e crise (Perelman, 1990). Essas contradições se explicitam e se resolvem nas crises, apenas para serem colocadas novamente mais à frente, porque são inerentes às



economias capitalistas (Braga, 2009). A instabilidade do capitalismo é, assim, reforçada pela financeirização. (BRAGA *et al*, 2017, p. 14)

Deste modo, o presente trabalho possui como objetivo jogar luz sobre os impactos da financeirização na desigualdade econômica em escala mundial, e de como este processo decorre da lógica de valorização do capital. O artigo é dividido em cinco seções, sendo esta introdução a primeira. Na seção dois é realizado uma perceptiva histórica das alterações que ocorreram ao longo do tempo, como o fim da “era de ouro” do capitalismo e a ascensão do processo de restauração liberal-conservador. Ainda no que concerne a seção dois, esta detém uma subseção em que se aborda alguns elementos teóricos da financeirização e seus desdobramentos para a economia, especificamente na parte das variáveis macroeconômicas por meio do ciclo de inflação e deflação dos ativos. Já na seção três é demonstrado um quadro geral da desigualdade em âmbito mundial, tanto pelos indivíduos quanto entre os continentes. Ainda, procura-se relacionar as modificações resultantes do processo de financeirização abordados na seção antecedente com a retomada do crescimento da desigualdade da renda e da riqueza no âmbito mundial. Nesse sentido, verifica-se por meio dos dados da *Wealth and Income Database* (WID) essa tendência, observando as variações da concentração da renda privada de alguns países. Com o propósito de se aprofundar ao debate recente, realiza-se uma análise da obra de Piketty (2014) na seção quatro, destacando seus principais problemas e sugerindo uma perspectiva alternativa. Por fim, na quinta seção são efetuadas as considerações finais.

2. O fim da era de ouro e a restauração liberal-conservadora

Após o período entre guerras (1914-1944), sob liderança geopolítica e econômica dos EUA, o sistema capitalista adentrou em sua era de ouro, obtendo progressos econômicos e sociais em um período de relativa estabilidade (BRAGA *et al*, 2017). Vale ressaltar o papel fundamental do arranjo de Bretton Woods para seu acontecimento, delimitando certas condutas as relações econômicas internacionais que vigorariam no período. Neste arranjo, procurou-se assegurar um ambiente institucional favorável ao comércio internacional, com taxas de câmbios relativamente estáveis, ancoradas no padrão ouro-dólar e no controle dos fluxos de capital. De fato, esse arcabouço pretendeu atenuar os desequilíbrios recorrentes dos balanços de pagamentos de diversos países, principalmente os afetados pela guerra e os periféricos (BRAGA *et al*, 2017).

Esse cenário virtuoso constituído no pós-guerra começaria a ruir no período de 1968-1973, tendo em vista as alterações do rumo da economia e da política praticada (FIORI, 1997). Demonstrações da grave turbulência econômica internacional nesse período são o fim da era de ouro capitalista e o início da crise hegemônica dos EUA. Outros eventos importantes que ocorreram nesse intervalo foram o fim dos acordos de Bretton Woods, a elevação de conflitos pelo mundo e o primeiro choque do petróleo. Portanto, nesse período, chegava ao fim os Trinta Anos Gloriosos, o ciclo mais duradouro de desenvolvimento do capitalismo, e, consoante a Fiori (1997), iniciava-se um período de estagflação pelo mundo, políticas anticíclicas ineficazes e o avanço da internacionalização



financeira alimentada pelos petrodólares e pela expansão da dívida pública americana. “Em poucos anos, portanto, veem abaixo os pilares em que se sustentara o sucesso dos estados keynesiano e desenvolvimentista”. (FIORI, 1997, p.108).

O abalo criado aos alicerces keynesianos, a existência de uma grande crise econômica mundial e a falta de qualquer hegemonia capaz de nortear as diretrizes do mundo, são o retrato da situação vivenciada no final da década de 1970. Todas essas condições supracitadas criaram um ambiente propício à grande vitória conservadora. A partir de 1979, a elevação da taxa de juros norte americana, caracterizada por meio da “diplomacia do dólar forte”, procurou atenuar as desconfianças em relação à moeda, sinalizando ao mundo que a hegemonia do dólar seria restabelecida (BELLUZZO, 2009).

Isto posto, ficou a cargo das forças conservadoras a reorganização do cenário político mundial, iniciando-se o processo de globalização financeira que vem reorganizando a ordem política e econômica mundial (FIORI, 1997).

De fato, o processo da restauração liberal-conservadora é verificado com a ascensão de líderes políticos detentores de ideologias liberais nas principais economias mundiais, em destaque Reagan nos EUA, em 1981, Margaret Thatcher, em 1979, na Inglaterra e Kohl, em 1982, na Alemanha. De acordo com Fiori (1997), foi no governo de Reagan que Washington devolveu a *Wall Street* o comando de sua política financeira, caracterizando o fim da era do *New Deal*. Instaura-se, neste ponto, políticas de desregulação e deflação, com altos níveis de taxa de juros e câmbios valorizados. A restauração liberal-conservadora estava fundamentada e respaldada pelos ideais de Hayek, hostilizando veementemente o Estado regulador em defesa do Estado liberal formalizado pelos clássicos (FIORI, 1997). Consequentemente, condenando os estados keynesianos e desenvolvimentistas como os responsáveis pelo acontecimento da estagflação e os desequilíbrios macroeconômicos em 1970.

Deste modo, esse movimento de novo consenso neoliberal ocorreu como um “efeito domino” para as demais economias do globo, sendo retratado no campo econômico por uma “restauração neoclássica” na formalização da política e “*supply side economics*”, ou seja, o velho consenso keynesiano, fundamentado no crescimento da renda, emprego e equidade foi substituído pelos equilíbrios macroeconômicos, competitividade global, de abertura econômica, desregulação dos mercados, equilíbrio fiscal e eficácia empresarial e individual (FIORI, 1997).

Esse processo de liberalização permaneceu e se fortaleceu no decorrer da década de 1980. Conforme Fiori (1997), grande gama de países se demonstrava alinhados com o projeto conservador e de liberalização dos capitais privados, evidenciando um processo intensivo de competição e recentralização da riqueza, sendo esta última cada vez mais expressa em termos financeiros. De fato, Braga *et al* (2017) compartilha mesma visão, o fim dos arranjos de Bretton Woods simbolizou o fim das amarras confeccionadas no pós-guerra, acarretando em uma permutação das “regras do jogo” em âmbito internacional, bem como do próprio capitalismo.



Essa transfiguração proporcionou uma maior participação dos ativos financeiros na riqueza, flexibilizando-a e permitindo a criação de novos espaços para a valorização do capital (BRAGA *et al*, 2017). Nesse sentido, o capital fictício se expande e se valoriza em velocidades cada vez maiores, isto foi proporcionado em grande medida devido as inovações financeiras realizadas após o fim de Bretton Woods, potencializando, ainda, a instabilidade imanente do capitalismo. Faz-se necessário ressaltar que dentre as inovações financeiras, a de securitização se sobressai sobre as demais, viabilizando a transformação de ativos não negociáveis em ativos negociáveis nos diferentes segmentos do mercado financeiro (BRAGA *et al*, 2017).

Ainda no que tange a política externa, constatou-se nesse período a intenção dos EUA em determinar novos regimes e instituições internacionais (FMI, BIRD e GATT) nas quais procurassem defender sua nova visão ideológica, seja no campo político ou comercial (FIORI, 1997). O Plano Brady e, principalmente, o denominado Consenso de Washington são símbolos das ideias liberais-conservadoras. Especificamente no que concerne ao Consenso de Washington, conforme Fiori (1997, p.122):

[Era um] programa de políticas fiscais e monetárias associadas a um conjunto de reformas institucionais destinadas a desregular e abrir as velhas economias desenvolvimentistas, privatizando seus setores públicos enganchando seus programas de estabilização na oferta abundantes de capitais disponibilizados pela globalização financeira.

Destarte, o mesmo movimento de demonização ao Estado e as estatais, que ocorreram nas economias centrais, passam a acontecer nas economias periféricas, como no caso brasileiro. Um dos efeitos dessa política neoliberal nos países periféricos foi “o populismo macroeconômico induzido pela pressão dos *rent-seeking* muito mais do que pelas pressões populares” (FIORI, 1997, p.122).

2.1. Desdobramentos do processo de financeirização

Bem como citado anteriormente, a riqueza vem se demonstrando cada vez mais em termos financeiros, acelerando-se de maneira acentuada desde a década de 1990. A modificação do papel do Estado, primeiramente “keynesiano e desenvolvimentista” para um “neoliberal”, acarretou demasiadas mudanças no aspecto macroeconômico que, por sua vez, ocasionam desdobramentos em outros segmentos. A alteração da política macroeconômica, de um câmbio valorizado e elevados níveis de taxa de juros, direcionado a atenuar a pressão inflacionaria, provocava efeitos perversos à economia como um todo, como abordado por Coutinho e Belluzzo (1998).

Conforme os autores, os haveres financeiros demonstram cada vez mais peso na composição da riqueza privada das empresas, bancos e, também, dos indivíduos. Ademais, o volume da riqueza financeira cresceu abruptamente, excedendo consideravelmente o crescimento da produção. Verificou-se uma notável inflação dos ativos financeiros e, conseqüentemente, uma percepção de enriquecimento, visto que esses ativos financeiros representam direitos de propriedade sobre o



capital (COUTINHO; BELLUZZO, 1998). Destarte, esse processo induz a uma alavancagem, posto que nesse anseio ao enriquecimento, faz com que os agentes realimentem esse processo de inflação dos ativos em busca da sua valorização. Contudo, essa busca pela valorização por meio da realimentação do sistema pode ocasionar a formação de bolhas nos processos altistas, bem como o risco sistêmico no ciclo de baixa.

Essa mudança na composição da riqueza promoveu modificações nas variáveis macroeconômicas e, para Coutinho e Belluzzo (1998), dois essenciais elementos foram afetados: o consumo e o investimento. No que tange ao consumo, na concepção realizada por Keynes, este se apresentava de maneira estável ao longo do tempo. Entretanto, a alteração do efeito riqueza permitiu que ocorram flutuações no consumo devido as alavancagens, gerando maiores volumes de créditos e, também, a valorização desses ativos. Portanto, possibilitando uma maior instabilidade nas economias capitalistas. No que concerne ao investimento, este recebe uma tripla influência do processo de inflação dos ativos. Primeiramente com a ascensão do consumo como já descrito, propiciando uma elevação da eficiência marginal do capital. Outro fator é o aumento do patrimônio líquido e, deste modo, da capacidade de endividamento da empresa. Por fim, a atenuação da percepção do risco por meio da redução dos custos de capital, devido a melhor avaliação das agências de *rating* para a empresa (COUTINHO; BELLUZZO, 1998, p. 140).

Torna-se relevante ressaltar que este processo gera um aumento da confiança dos agentes e que a expansão do investimento produz um aumento dos lucros, que, por sua vez, acarreta uma valorização do patrimônio da empresa (COUTINHO; BELLUZZO, 1998). “A especificidade do ciclo atual, comandado pela inflação de ativos, está no fato de que pode ocorrer um crescimento mais rápido dos preços de mercado dos ativos não reprodutíveis do que dos rendimentos esperados dos ativos de capital instrumentais.” (COUTINHO; BELLUZZO, 1998, p. 140). Destarte, essa especificidade pode proporcionar substanciais instabilidades no sistema em caso de deflação dos ativos, posto que o processo não demonstra uma proporcionalidade no crescimento entre os ativos financeiros e os ativos de capitais instrumentais.

Conforme Coutinho e Belluzzo (1998), a reversão do ciclo ocorreria após uma redução da eficiência marginal do capital devido a alterações do estado de expectativas dos agentes. Os desdobramentos desse processo são a queda dos preços dos ativos de capital (financeiros e instrumentais), do valor das ações, do volume de investimento e, por fim, da atenuação dos lucros e salários. Dessa forma, caso nenhuma medida seja concretizada, a economia pode entrar em uma deflação dos ativos, agravado pelo efeito contágio. Nessa fase, as autoridades monetárias ficam à mercê das entidades privadas, acontecimento extremamente bem ressaltado por Braga (2009). Além disso, existem outras recorrências pertinentes a esse encadeamento de reversão do ciclo.

Ao transcorrer do processo de inflação dos ativos, em seu pico começam a surgir pressões inflacionárias, proporcionadas dessa elevação da eficiência marginal do capital, aumentando o nível de renda, demanda por trabalho, matérias primas e serviços. Ressalta-se, todavia, que a valorização dos ativos financeiros em uma economia aberta, induz a entrada de capitais neste país, acarretando



uma valorização cambial e a amenização das pressões inflacionárias descritas anteriormente (COUTINHO; BELLUZZO, 1998). Contudo, existe um preço para tal amenização, a elevação dos déficits comerciais, que com o passar do tempo poderá resultar um constrangimento a entrada de capitais, desestimulado com a ocorrência de déficits crônicos em transação corrente. Conseqüentemente, instaura-se tensões de desvalorização cambial, proporcionando, em caso de desvalorização, uma aceleração do processo inflacionário (produtos *tradeables*) e fuga de capitais. Nesse momento:

As autoridades monetárias, nestas circunstâncias, são colocadas diante de uma escolha difícil. O temor de uma aceleração da inflação e da saída de capitais recomendaria a subida dos juros de curto prazo. Esta medida poderia, no entanto, deflagrar um perigoso colapso na bolha formada pelo crescimento desmesurado dos preços dos ativos. (COUTINHO; BELLUZZO, 1998, p. 144).

Destarte, ficam evidentes os riscos desse processo de inflação dos ativos, uma vez que a economia fatalmente será conduzida a uma depressão com um colapso abrupto dos preços dos ativos. Os agentes (famílias e empresas) entram em uma espiral de pessimismo em virtude do crescimento das dívidas comparativamente a renda e o patrimônio, fator que será amplificado pelas alavancagens realizadas. Esse processo resultará desvalorizações das ações por parte das empresas e um menor gasto por parte dos consumidores, visto que ambos dependem dos rendimentos dos ativos financeiros para determinar seu volume de consumo e investimento. Portanto, a desvalorização dos ativos financeiros acarretará fortes conseqüências para o setor produtivo da economia, a induzindo numa grave depressão. Com esses termos, verifica-se esses elementos nas crises subsequentes aos anos 2000. Tal fato é ilustrado por Braga (2009) e Braga *et al* (2017), bem como a subserviência do Estado para o setor privado em sua eterna busca da valorização de sua riqueza.

De acordo com Braga (2009), a crise vivenciada em 2008 é um produto da própria natureza do capital e do capitalismo desregulado. O autor enfatiza que atualmente a valorização da riqueza financeira vem se sobrepondo a esfera produtiva. Esse processo, que segundo o autor, foi iniciado desde 1970, vem demonstrando uma aceleração de sua expansão, o que acarreta maiores instabilidades econômicas. Esse cenário também é evidenciado por Coutinho e Belluzzo (1998).

Faz-se fundamental salientar o atual papel do Estado para o mundo financeiro que, em conformidade com Braga (2009), nos momentos de “alta”, apenas a existência do mercado se faz necessária, a economia nessa fase demonstra concomitantemente um crescimento econômico e uma valorização da riqueza (ativos). A presença ativa do Estado, nessa conjuntura, apenas atrapalharia o funcionamento adequado da atividade. Já em momentos de “baixa”, com as crises econômicas e desvalorização dos ativos financeiros, as práticas intervencionistas são invocadas para atenuar as perdas – principalmente as dos patrimônios privados.



Essa descrição serve para explicar sobre o fato de que o Estado se apresenta como garantidor em última instância do processo de valorização de ativos. Desta forma, o Estado acaba sancionando as práticas especulativas as quais perturbam o mercado e produzem as instabilidades e as crises devido a busca incessante pela acumulação da riqueza. Em outros termos, consoante ao autor, a grande novidade do liberalismo atual é de que as crises são combatidas com a finalidade de defender os patrimônios privados, em uma conduta subserviente a especulação e a riqueza financeira fictícia (BRAGA, 2009, p.92).

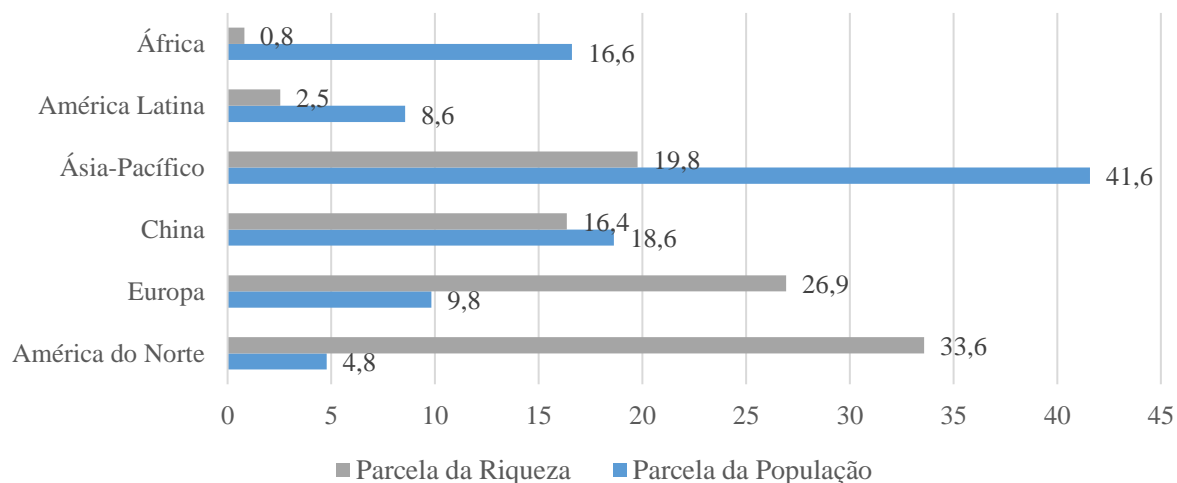
Tal fato é retratado pelas entidades monetárias, posto que estas tornaram-se reféns dos mercados, ocorrência que irá apresentar continuidade até a alteração do padrão sistêmico de riqueza (BRAGA, 2009). Além do mais, ao ter consciência dessa subserviência, o setor privado demonstra-se mais propenso ao risco, isto é, aos ganhos especulativos, visto que são apoiados pelo postulado *too big to fail*, deixando a cargo do Estado e da sociedade apenas o ônus das perdas, enquanto praticam um “processo de “privatização dos ganhos” nos momentos de euforia e expansão” (BRAGA *et al*, 2017, p. 11). Destarte, “o Estado passa em pleno auge neoliberal ao ser o garantidor, o corregulador e o orquestrador da macroeconomia da riqueza financeira por meio da macroestrutura financeira público-privada.” (BRAGA, 2009, p. 93).

Anteriormente a restauração liberal-conservadora, o Estado detinha como meta promover uma macroeconomia do emprego e da renda, visão completamente modificada como já supracitado. Conforme Braga (2009), o liberalismo realiza uma prática radicalmente antiliberal, uma vez que com o propósito de concretizar uma macroeconomia da riqueza financeira, utiliza um Estado máximo – não mínimo como pressuposto em seu arcabouço teórico – para a reprodução da riqueza financeira, ou seja, da riqueza abstrata. Portanto, a crise em 2008 seria um fruto desse “liberalismo das elites” (BRAGA, 2009, p. 93).

3. A desigualdade no mundo e a financeirização

A situação da desigualdade no mundo vem apresentando enorme destaque nos últimos anos, isto se deve ao trabalho realizado por Piketty (2014), que alertou sobre o retorno da concentração de renda nos principais países capitalistas, como Estados Unidos, França, Inglaterra e Alemanha. Sendo assim, com o possível agravamento da desigualdade mundial em um futuro próximo, torna-se essencial uma análise mais profunda sobre as transformações mundiais, principalmente nas últimas décadas. O mundo atravessou por enormes mudanças culturais, sociais e produtivas nos últimos 250 anos. Nesse período, conforme Pochmann (2015), a população mundial multiplicou em 10 vezes, enquanto a produção de bens e serviços cresceu 482 vezes, permitindo a ocorrência de inúmeras inovações e a promoção de melhores condições de vida para a sociedade. Contudo, esse desenvolvimento não ocorreu simultaneamente em todos os países e, portanto, este aumento exuberante de produtividade provocou distorções na distribuição da renda e da riqueza entre os países.

Figura 1: Distribuição da riqueza e da população nas principais regiões do mundo em 2018 (em %).



Fonte: Credit Suisse Global Wealth Databook 2018.

A partir da Figura 1, percebe-se os efeitos do desenvolvimento não simultâneo por meio da concentração da riqueza e da parcela populacional em cada continente. A alta disparidade econômica é demonstrada na concentração da riqueza na Europa e América do Norte, que possuem 60,5% da riqueza mundial e apenas 14,6% da população. Analisando separadamente, a concentração na América do Norte se faz mais gritante, possuindo 33,6% da riqueza e apenas 4,8% da população. Já a América Latina e África possuem, respectivamente 8,6% e 16,6% da população, e 2,5% e 0,8% da riqueza global, números muito abaixo dos demais, especialmente a África. Esse patamar apenas se torna ligeiramente melhor ao se somar a Ásia-Pacífico, fazendo com que essa proporção se eleve para 66,8% da população e 23,1% da riqueza mundial. Por outro lado, observa-se os efeitos da grande transformação pela qual a China perpassa, uma vez que, embora detenha 18,6% da população mundial, também possui 16,4% da riqueza. Essa tendência deve se intensificar no decorrer dos anos, sendo que a Índia deve percorrer uma trajetória semelhante. De todo modo, os dados indicam que a desigualdade entre os continentes permanece muito forte nos dias atuais.

Esse processo de acentuação das disparidades da renda e da riqueza se acentuou desde o final da década de 1970. Segundo Pochmann (2015), verifica-se essa tendência de ascensão da desigualdade econômica por meio da redução do dinamismo das forças produtivas, contenção da esfera pública e pela desordem internacional. Para o autor, o crescente desequilíbrio entre os setores público e privado é a principal força de expansão da desigualdade econômica atualmente. O sistema de regulação pública organizado para superação da crise de 1929 foi desconstituído pelo movimento da globalização neoliberal. As políticas neoliberais produziram inúmeros efeitos tanto na política



como na economia mundial. Um exemplo são os programas de liberalização das economias instituídos que têm sufocado o Estado com o jogo do endividamento público e da financeirização, reduzindo a capacidade de combate das desigualdades por parte do Estado (POCHMANN, 2015).

As alterações das políticas econômicas no final da década de 1970, permeadas pela ideologia neoliberal, provocaram impactos relevantes nas variáveis macroeconômicas destes países, tornando-as mais instáveis. Tal fato decorre, em parte, das inovações financeiras que intercorreram no intervalo, como no caso da securitização e da modificação do papel do Estado, anteriormente voltado para promover o emprego e a renda para um Estado sancionador do padrão sistêmico de riqueza vigente (COUTINHO & BELLUZZO, 1998; BRAGA, 2009). De acordo com Braga *et al* (2017), essas transformações impactaram em grande elevação dos ativos financeiros em mãos de organizações não financeiras e famílias, promovendo maiores níveis de instabilidade ao sistema. Ademais, os autores apresentam que grande parte dos países desenvolvidos apresentaram piora no Coeficiente de Gini no interim de 1985 a 2013, corroborando para as grandes preocupações proporcionadas por esse processo. Pochmann (2015) possui uma visão semelhante, posto que a adoção de um conjunto de políticas nacionais desregulatórias promoveu o aumento das desigualdades, que ocasionou uma inegável elevação da concentração e centralização do capital.

Um reflexo desse cenário é o aumento das grandes corporações privadas globais, resultando em uma maior centralização da propriedade dos meios de produção e comercialização, atingindo todos os segmentos de produção e consumo no mundo. Pochmann (2015) apresenta alguns dados sobre a elevada concentração das grandes corporações, tornando-se notável o grande poder monopolístico destas. O autor destaca que essa imensa concentração só foi possibilitada pela prática das políticas neoliberais. Assim, existindo uma monopolização da organização capitalista no qual produz distorções:

O poder da formação de preços, que permite a obtenção de lucros extraordinários, bem como o dirigismo tecnológico e o padrão de emprego flexível, gerador de uma classe trabalhadora de precariado, ocorre concomitantemente a monopolização global da produção. (POCHMANN, 2015, p. 59).

O autor conclui que a desigualdade e manipulação das regras econômicas e políticas por parte das grandes corporações mundiais possui relação com o enfraquecimento da regulação pública.

Ainda no que tange ao tamanho exacerbado dessas corporações, estas se tornaram muito grandes para quebrar, no caso de alguma crise ou ineficiência, o ônus dessa fatalidade é transferido para a conta pública, como na crise de 2008, fazendo com que parte do orçamento público seja manuseada para cobrir rombos econômicos das grandes empresas (POCHMANN, 2015).

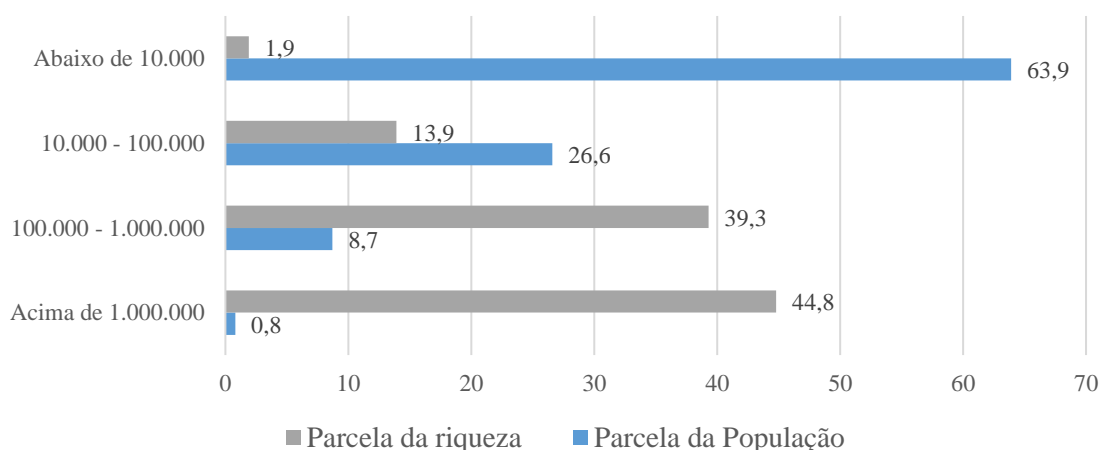
Consequentemente, parte do orçamento que era utilizado para promoção de desenvolvimento e combate à desigualdade é empregada para propagação de privilégios que perpetuam a desigualdade entre ricos e pobres. De acordo com Pochmann (2015), existe uma



superclasse global que representa uma minúscula parcela da população mundial, que possui uma concentração de poder econômico e político jamais antes vista.

Verifica-se a formação dessa superclasse global com base na Figura 2, uma vez que 0,8% da população mundial detém 44,8% da riqueza e, somando-os aos indivíduos que possuem de cem mil a um milhão de dólares em patrimônio, 9,5% da população possui 84,1% da riqueza mundial. De forma oposta, os indivíduos detentores de menos de dez mil dólares em riqueza representam 63,9% da população no mundo e possuem apenas 1,9% da riqueza. Deste modo, os números corroboram com os dados citados anteriormente no que diz respeito ao tamanho das disparidades econômicas, sendo estas entre os continentes e entre os estratos sociais, sinalizando o poder econômico dessa superclasse que é capaz de interferir nas decisões da esfera pública, fazendo com que seus interesses sejam realizados em detrimento de outras classes, e, portanto, perpetuando a desigualdade.

Figura 2: Distribuição da riqueza e da população por estratos da riqueza em 2018 (Em dólar, USD).



Fonte: Credit Suisse Global Wealth Databook 2018.

Assim como Pochmann (2015), para Piketty (2014), o período entre 1970 e 2010 representou a volta triunfante do capital privado e, além disso, o ressurgimento de um novo capitalismo patrimonial. O motivo para tal movimento pode ser explicado para o autor por três

fatores: (i) o mais importante relacionado ao crescimento, sobretudo da expansão demográfica; (ii) o movimento de privatização e de transferência gradual da riqueza pública para a privada desde os anos 1970-1980; (iii) um fenômeno de recuperação de longo prazo dos preços dos ativos imobiliários e das ações.

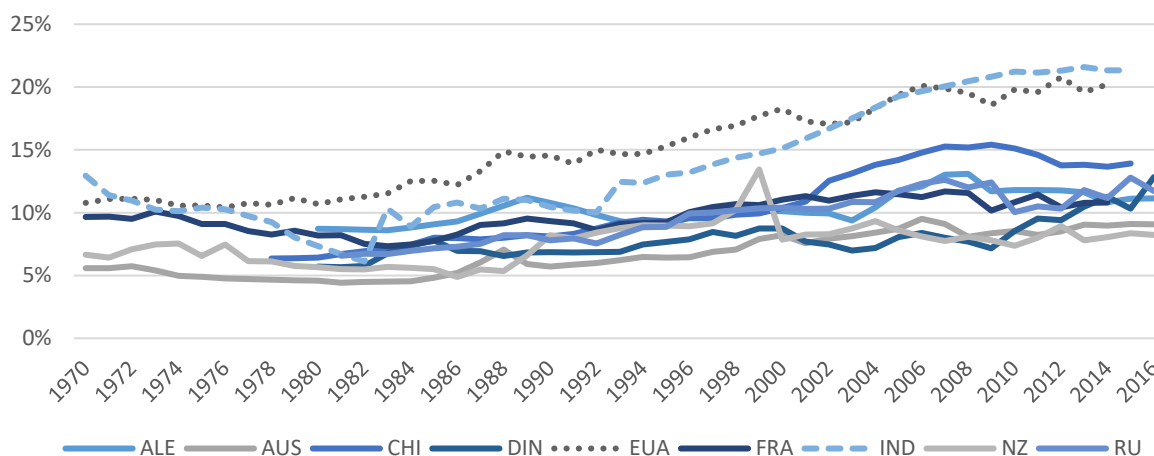
Contudo, é importante ressaltar que as disparidades econômicas, de acordo com Piketty (2014), ocorriam de forma elevada e constante durante os séculos XVIII, XIX até a Primeira Guerra Mundial. No que diz respeito ao valor do capital nacional, este atingiu seu auge na *Belle Époque*. Apenas com os períodos de crise entre 1914-1945, ocorreu uma brusca queda do capital nacional.



Conseqüentemente, grande parte da riqueza acumulada anteriormente foi perdida ou transferida para o Estado por meios indiretos, resultando em um nivelamento da renda e da riqueza nas sociedades, provocando uma menor desigualdade econômica. Ademais, para Pochmann (2015) a ascensão do Estado como implementador de políticas voltadas para o crescimento econômico e redução das desigualdades, fez com que o mundo vivenciasse uma queda das disparidades, fator que seria alterado, como descrito, desde o final da década de 1970. Portanto, pode-se concluir que o nível atual de concentração de renda é elevado, pequena parcela da população mundial possui grande parcela da riqueza, acarretando um grande poder econômico que é transmitido para a esfera política (POCHMANN, 2015). É fundamental ressaltar o papel dessas políticas neoliberais no âmbito mundial na recente trajetória da desigualdade dos países periféricos, como no caso do Brasil, afetando os países por meio do seu poder de coerção, como por exemplo, o Plano Brady e o Consenso de Washington.

Além do mais, ao se averiguar de forma mais extensa as alterações distributivas da renda no decorrer do tempo, torna-se possível concilia-las aos desdobramentos das mudanças políticas e econômicas ocorridas nesse período. Isto posto, com a Figura 3, é possível verificar uma tendência de crescimento da desigualdade da renda, com uma elevação acentuada da participação dos indivíduos 1% mais ricos. Esse movimento é demonstrado principalmente nas economias mais desenvolvidas a partir do início da década de 1980, retratando as questões consideradas pelos autores citados no decorrer do texto.

Figura 3: Evolução da participação da renda dos indivíduos 1% mais ricos nos países selecionados



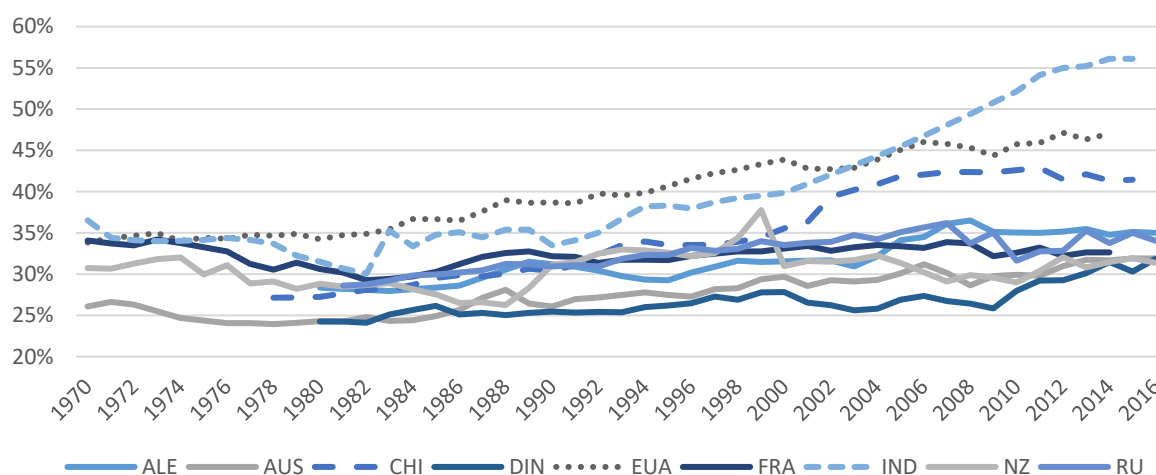
Fonte: WID – Elaboração própria. Os países selecionados são, respectivamente: Alemanha, Austrália, China, Dinamarca, Estados Unidos, França, Índia, Nova Zelândia e Reino Unido.

Especialmente no caso dos EUA essa tendência se apresentou mais intensificada, visto que no final da década de 1970, a parcela adquirida era em torno de 10,8%, saltando para 20,2% em 2014. Na Índia, um país em desenvolvimento, nota-se trajetória análoga, partindo de 12,9%, em 1970, para



21,34% em 2015. Esse fato se torna ainda mais alarmante com a dimensão populacional do país, o que indica uma piora de grande parcela da população mundial ao menos relativamente ao seu território nacional. Nos demais países essa mesma trajetória foi verificada, embora de forma mais atenuada. Apenas a França demonstrou uma participação estável no período.

Figura 4: Evolução da participação da renda dos indivíduos 10% mais ricos



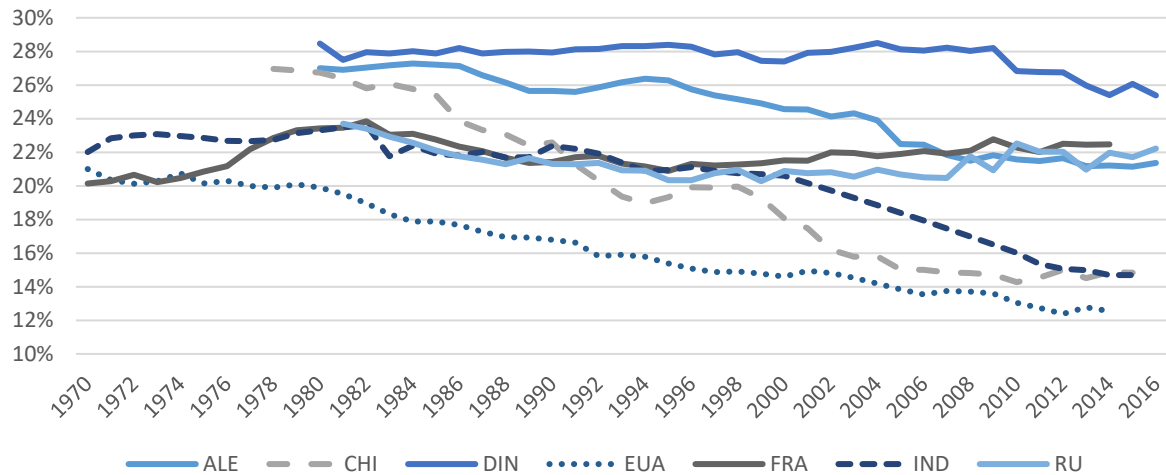
Fonte: WID – Elaboração própria. Os países selecionados são, respectivamente: Alemanha, Austrália, China, Dinamarca, Estados Unidos, França, Índia, Nova Zelândia e Reino Unido.

Com base na Figura 4, uma semelhante trajetória é observada. A concentração da participação dos indivíduos 10% mais ricos inicia-se no final da década de 1970 e início da década de 1980. Mais uma vez os EUA e a Índia exibem protagonismo. Enquanto os EUA saltam de 33,8% (1970) para 47% (2014), a Índia parte de 36,5% para 56,1%, em 2015, um crescimento da concentração da renda, nesse estrato, de 13,2% e 19,6%, respectivamente. Quanto a China, esta demonstra um quadro preocupante, análogo ao caso indiano, em virtude do imenso contingente populacional que possui. O país passou de uma parcela de 27,1% (1978) para 41,4% (2015), representando um aumento de 14,3% da participação dos 10% mais ricos na renda. Em outros termos, os ganhos advindos do imenso crescimento chinês nas últimas quatro décadas têm sido apropriados pela parcela mais rica do país. Outros países como Reino Unido, Austrália, Alemanha e Dinamarca, também apresentaram uma significativa ascensão da concentração nesse período. Por sua vez, apenas a França e a Nova Zelândia não exibiram, sendo que a primeira demonstrou uma ligeira queda.

Ao verificar a base da pirâmide, constata-se com base na Figura 5 a atenuação da participação da renda dos indivíduos 50% mais pobres. Desse modo, nota-se que as alterações das tendências ocorrem no mesmo período que o início do processo de financeirização e da restauração liberal. Desde a adoção da diplomacia do dólar forte em 1979 a participação desses indivíduos quase se reduziu pela metade nos EUA, de 20,1% (1979) para 12,8% (2014), tal fato retrata a elevada

absorção da renda pelos indivíduos mais ricos, como constatado nas Figuras 3 e 4. É possível verificar a mesma trajetória na China e na Índia.

Figura 5: Evolução da participação da renda dos indivíduos 50% mais pobres.



Fonte: WID – Elaboração própria. Os países selecionados são, respectivamente: Alemanha, China, Dinamarca, Estados Unidos, França, Índia e Reino Unido.

Enquanto os indivíduos chineses, nesse estrato, perderam 12,1% de participação entre 1978 (26,9%) e 2015 (14,8%), os indianos tiveram sua parcela reduzida em 7,3% de 1970 (22%) a 2015 (14,7%). Novamente, a França é o único país que não apresenta essa tendência concentradora, a participação destes indivíduos se manteve estável no período de 1970-2015, se elevando em 2,3%. Quanto aos outros países o mesmo não pode ser descrito, com a perda da participação, embora em intensidade menor que EUA, China e Índia. Portanto, verifica-se uma clara tendência de uma concentração de renda desde a década de 1970, sendo que este fenômeno não se limita aos países desenvolvidos, mas também nas maiores economias emergentes vigentes, tornando o fenômeno ainda mais violento e preocupante.

4. Uma visão crítica a abordagem de Piketty

A obra realizada por Piketty (2014), *O Capital no século XXI*, abalou o mundo com suas ideias, retratando um tema extremamente polêmico, a desigualdade de renda e de riqueza. Sua obra se tornou um *best-seller* mundial e tópicos de diversas análises, capas de revistas e jornais, obtendo excepcional atenção nas discussões econômicas. Piketty (2014) foi elogiado por sua obra por diversos canais de comunicação e economistas renomados, como Paul Krugman, declarando que “Piketty transformou nosso discurso econômico; jamais voltaremos a falar sobre renda e desigualdade da mesma maneira”.



Todavia, bem como retratado por Piketty (2014), tal como “o capitalismo não é um mar de flores”, a crítica também não é. Um exemplo desse fato é o artigo efetuado por Marques e Guedes-Leite (2016). Estes realizaram uma revisão bibliográfica com alguns marxistas renomados, nos quais concretizaram trabalhos críticos a obra de Piketty. Em conformidade com os autores, de modo geral, as críticas realizadas permearam os seguintes pontos principais: um referencial teórico fraco e inconsistente; uma confusão do conceito de capital e riqueza e suas taxas de retorno; e problemas com os dados usados⁶.

A falta de um referencial teórico coerente é destacado por Harvey (2014) logo com a denominada primeira lei fundamental do capitalismo: $r > g$. Segundo o autor, a tendência a concentração de renda, devido ao aumento das disparidades entre capital e trabalho, não é verdadeiramente explicitada por Piketty, mas apenas extraídas dos dados e, dessa forma, tornando-se uma mera identidade contábil. Além do mais, Piketty não apresenta nenhuma explanação para a catástrofe de 2008 e seus desdobramentos, como o baixíssimo crescimento e um prolongado desemprego nas principais economias, retratando, deste modo, a sua irrisória fundamentação teórica. Conforme o autor, uma dificuldade central no argumento de Piketty reside em considerar o capital como uma coisa e não um processo. Tal fato acarreta sérias adversidades ao entendimento da reprodução da riqueza, isto é, o *D-M-D'*.

No que concerne a não distinção do capital e riqueza, ao não realizar essa tarefa, Piketty (2014) contabiliza que todo esse volume de capital e riqueza afeta o crescimento econômico, fato irrealista, uma vez que apenas os bens de capitais o afetam, distorcendo o conceito de retorno do capital proposto (VAROUFAKIS, 2014; PATNAIK, 2014). O mesmo ponto é ressaltado Husson *apud* Marques e Guedes-Leite (2016), não é justificatório o tratamento indistinto de capital e patrimônio. Conforme esses autores, o capital produz lucro ao integrar o processo de acumulação do capital, antagonicamente ao patrimônio, a qual é por definição estéril se não se transmutado em capital. Tal distinção reproduz consequências relevantes, afetando os resultados obtidos de maneira expressiva. Ademais, para Marques e Guedes-Leite (2016), ao não analisar a subserviência do capital produtivo ao financeiro, ou seja, ao capital fictício, não se torna possível constatar os efeitos que essa dominância acarreta as distribuições entre capital e trabalho⁷.

⁶ Não entrarei muito neste tema neste trabalho, para enfoque mais refinado consultar Marques e Guedes-Leite (2016). Ressalta-se que mesmo com essas críticas perante os dados, o esforço concretizado por Piketty em sua obra é muito louvável, modificando nossa visão sobre a realização de trabalhos empíricos.

⁷ Anteriormente ao período entre guerras, de acordo com Husson *apud* Marques e Guedes-Leite (2016), percebe-se a dominância financeira, reproduzindo maiores disparidades econômicas. Já a partir desse período, nos trinta anos subsequentes se observou uma elevação da participação dos trabalhadores na renda nacional, retratando a dominância do capital produtivo, isto é, o capital industrial. Tal situação se modificou novamente na década de 1980, com a retomada da dominância financeira, e da ascensão da concentração de renda.



De acordo com Varoufakis (2014), Piketty, adotou axiomas neoclássicos e, ainda, muito controversos e desnecessários para auxiliar seus argumentos⁸. De fato, o autor denomina que Piketty adota um vulgar neoclassicismo, em que se limita a produzir dados atraentes em detrimento de aspectos realistas. Além disso, reprova o nome de sua obra, devido sua semelhança a uma obra clássica de impacto, *O Capital*, de Karl Marx. O autor se manifesta extremamente severo e crítico a Piketty (2014), ao argumentar o porquê da falta de fundamentação teórico da obra. Varoufakis (2014, p.12) se permite a especular que:

Professor Piketty's analysis allowed him to come up with some very catchy numbers; e.g. the 'result' that when the rate of return to wealth is at its historic average of around 5%, there is a tendency for wealth to grow to more than six times the level of GDP and for income accruing to wealth to converge to one third of GDP. This is the stuff that contributes to headlines that journalists and the wider public are eager to consume.

Nesse sentido, conclui que a fundamentação teórica e adoção de axiomas grosseiramente irrealistas e logicamente incoerentes devem parecer um pequeno preço a se pagar (VAROUFAKIS, 2014, p.13).

No que tange as críticas em uma perspectiva pós-keynesiana, estas demonstram-se semelhantes as marxistas. Como por exemplo, a adoção de uma teoria simplória e incompatível (neoclássica) para a explicação do fenômeno, e não distinguir o conceito de capital e riqueza, tornando-os intercambiáveis (DÁVILA-FERNÁNDEZ & OREIRO, 2015; LÓPEZ-BERNARDO *et al.*, 2016). Ademais, destacam a indiferença de Piketty (2014) com os impactos da demanda agregada na distribuição funcional da renda, evidenciando apenas o papel da função de produção neoclássica. López-Bernardo *et al* (2016) sinalizam que, ao desconsiderar a demanda efetiva, Piketty recai sobre a falácia da composição.

*Throughout the book, Piketty (2014) blends explanations about the fate of individual fortunes with explanations that deal with pure macroeconomic logic. Instances of a micro-based logic abound throughout the book (...). (LÓPEZ-BERNARDO *et al.*, 2016, p. 8)*

Destarte, ao conjecturar sua explanação em uma lógica microeconômica, Piketty conclui que uma elevação da poupança ocasionaria um ritmo de reinvestimento mais acelerado. De fato, no caso individual de um capitalista tal assertiva se manifesta fidedigna, entretanto, ao considera-los como uma classe, esse cenário se altera. Em uma lógica macroeconômica uma maior propensão a poupar

⁸ Patnaik (2014) possui um raciocínio análogo a Varoufakis (2014), uma vez que considera a utilização do paradigma neoclássico um erro por parte de Piketty (2014), enfatizando ainda que as premissas adotadas em sua obra são insustentáveis mesmo dentro dessa linha de pensamento.



dos capitalistas acarreta menores taxa de lucro. Desse modo, sendo totalmente antagônico ao argumento utilizado por Piketty (LÓPEZ-BERNARDO *et al.*, 2016).

Conforme Dávila-Fernández e Oreiro (2015), o retorno triunfante das disparidades da renda e da riqueza, para Piketty, estaria em uma taxa de retorno do capital superior a taxa de crescimento da economia, retratado pela equação, $r > g$. Todavia, ressaltam que a diferenciação entre taxa de juros e taxa de lucro é fundamental, especificando, deste modo, o capital físico do capital financeiro. Por conseguinte, ao efetuar tal distinção torna-se crível considerar os desdobramentos dos aspectos financeiros – como o caso da fragilidade financeira abordada por Minsky (2011) – nas teorias de crescimento e de distribuição.

Além disso, argumentam que a primeira lei fundamental do capitalismo, $r > g$, é uma condição requisitada⁹ para um crescimento balanceado em uma economia com duas classes sociais, não ocasionando obrigatoriamente uma elevação da concentração de renda¹⁰. O pensamento em que permeia o termo $r > g$ está na elasticidade de substituição entre capital e trabalho que influencia a proporção dos lucros no total da renda e a intensidade do capital empregada na produção (DÁVILA-FERNÁNDEZ & OREIRO, 2015). Em um cenário que a elasticidade se apresente maior do que um, o *profit-share* dessa economia se elevará devido a ascensão da razão capital-produto. Entretanto, evidências empíricas indicam que esta elasticidade se apresente menor que a unidade, contrariando, dessa forma, a abordagem utilizada por Piketty (2014) em seu livro (BARBOSA-FILHO, 2015; ROWTHORN, 2014)

Ao seu turno, Dávila-Fernández e Oreiro (2015) consideram que a expressão, $r > i$, seja uma condição necessária¹¹ para o atingimento de uma trajetória de crescimento financeiramente robusta. Nesse contexto, retendo como base a tradição *minskyana* e as três posições financeiras adotadas pelos agentes (*Hedge*, *Especulativa* e *Ponzi*), os autores destacam que uma conjuntura de $i > r$ acarretaria uma postura *Ponzi*, elevando a fragilidade financeira da economia¹² e, conseqüentemente, como “Foley mostra que quanto menor o r , mais ela terá que reduzir sua taxa de crescimento para recuperar solvência.” (DÁVILA-FERNÁNDEZ & OREIRO, 2015, p. 11). Ademais, indagam-se se a força motriz da elevação da desigualdade está em $i > g$ e não $r > g$. Isto posto, a taxação especial sobre os ativos financeiros proposta por Piketty (2014) atenuaria tanto a desigualdade distributiva quanto a instabilidade financeira.

4.1. Uma perspectiva alternativa

Afim de concretizar um melhor debate e entendimento sobre o assunto abordado na seção anterior, procurar-se-á expor uma perspectiva alternativa as demonstradas, assim como as

⁹ Neste caso, consoante a Dávila-Fernández e Oreiro (2015), r , refere-se a taxa de lucro.

¹⁰ A semelhantes termos, López-Bernado *et al* (2016) também apontam ser um erro supor que o termo $r > g$ ocasiona infalivelmente uma ascensão da desigualdade da distribuição funcional.

¹¹ Neste caso, i , refere-se a taxa de juros.

¹² Nesse sentido é mais uma vez salientado a necessidade de diferenciação entre r e i .



principais críticas referentes a obra de Piketty (2014). Esta abordagem busca conciliar a financeirização e seus desdobramentos, visto que estes modificaram a dinâmica capitalista, como no caso da macroeconomia e do papel do Estado, desdobrando-se em impactos significantes para a distribuição da renda e riqueza em escala mundial.

Como supracitado, Piketty (2014) não utiliza um referencial teórico o qual apresente uma explanação adequada dos acontecimentos das crises e da concentração de renda e riqueza, recorrendo apenas a demonstrações contábeis com pouca fundamentação¹³. Ao não analisar as transformações ocorridas no período, Piketty perdeu a oportunidade de fortalecer o seu próprio argumento. O autor pouco enfatiza o caráter fundamental dos desdobramentos das alterações políticas e econômicas a partir da década de 1970 (a restauração liberal-conservadora), visto que promoveu a desregulamentação dos mercados, inovações financeiras, e a insurgência da financeirização (FIORI, 1997; BRAGA, 2009; BRAGA *et al*, 2017).

A financeirização, conforme Braga *et al* (2017), alterou significativamente o padrão sistêmico da riqueza, este cada vez mais pautada em ativos financeiros. Essas modificações acarretaram desdobramentos relevantes para a economia, como retratado por Coutinho e Belluzzo (1998), impactando direta e indiretamente em variáveis chaves como taxa de juros, câmbio, consumo e investimento, no qual não são especificados satisfatoriamente e impactam significativamente a distribuição da renda e da riqueza das nações. Com todo esse movimento de ascensão dos haveres financeiros, ao Piketty não distinguir o capital da riqueza, o autor não foi capaz de analisar os efeitos desses ativos na economia, e, deste modo, da reprodução do capital.

No que concerne a reprodução do capital, Piketty (2014) não visualiza o papel do Estado como garantidor e sancionador da riqueza privada, apenas observando por meio de seus parâmetros obtidos a trajetória das variáveis, abstendo-se de efetuar uma análise mais profunda dos atores envolvidos. A modificação do papel do Estado é imensa, acarretando uma maior rentabilidade do capital. O Estado da renda e do emprego foi basicamente dizimado com as reformas liberais. Alguns de seus impactos são uma maior instabilidade do sistema e das economias, bem como uma maior concentração de renda e riqueza nos países (BRAGA, 2009).

Deste modo, a perspectiva exposta nesta seção possui algumas convergências com as críticas marxistas, como a falta que um arcabouço teórico adequado, a adoção de uma função de produção neoclássica e a não distinção entre capital e riqueza. Todavia, existem relevantes divergências entre essas abordagens, como no caso da financeirização e da reprodução do capital. No que tange aos elementos destacados pelos pós-keynesianos, compatibiliza-se com os principais pontos enfatizados, principalmente no papel elementar da demanda efetiva sobre a distribuição funcional da renda. De fato, uma taxa de lucro superior ao crescimento econômico não é um fator determinante para a ascensão da desigualdade em escala mundial, tendo como uma variável mais verossímil a expansão dos ativos financeiros de forma estrondosa nas últimas décadas.

¹³ Estes são alguns dos principais elementos criticados citados anteriormente no qual existe convergência.



A financeirização é apenas um sistema lógico de o capital agir como tal, isto é, o capital em buscar de valorizar a si próprio. Isto posto, antagonicamente ao defendido pelos marxistas, não faz distinção entre um capital “bom” (produtivo) e um capital “mal” (fictício, financeiro). Não existe uma questão de subserviência do capital produtivo ao financeiro, sendo que ambos aparecem cada vez mais interligados e emaranhados. As empresas e famílias estão com suas riquezas progressivamente mais pautadas por ativos financeiros. Portanto, o capital apenas procura espaços a qual possa se ampliar, seja este capital financeiro, industrial ou comercial.

5. Considerações finais

O fim do arranjo de Bretton Woods decretou o fim da era de ouro do capitalismo e a ascensão da restauração liberal-conservadora no final da década de 1970. Foi nesse cenário conturbado do sistema que o padrão sistêmico da riqueza vigente no capitalismo foi alterado. A financeirização promoveu uma ampliação da participação dos ativos financeiros, especialmente nas principais economias capitalistas e, além disso, adentrou no conjunto de ativos de famílias e empresas não financeiras, modificando a dinâmica do sistema.

Esse processo proporcionou alguns desdobramentos relevantes para economia como: a alavancagem dos agentes, viabilizando uma inflação e deflação dos ativos financeiros mais expressiva; a modificação do comportamento das variáveis macroeconômicas; e a transfiguração do papel do Estado, como garantidor e sancionador da riqueza privada. Todos estes elementos citados proporcionaram uma ampliação da instabilidade intrínseca do capitalismo, intensificando a permanente a tensão entre expansão e crise do sistema. Verificou-se, ainda, a retomada da concentração da renda e da riqueza em escala mundial nesse período. Em conformidade com Pochmann (2015), as práticas neoliberais e o desmonte do marco regulatório, advindo desde pós-guerra, viabilizaram o crescimento da desigualdade. Constata-se, também, uma elevada disparidade do patrimônio entre os indivíduos. O mesmo pode ser visualizado entre os continentes, retratando esse quadro vigente preocupante.

Quanto a obra de Piketty (2014), esta demonstra uma fundamentação teoria aquém da satisfatória, depreciando, deste modo, os resultados e conclusões obtidos. Seu trabalho obteve uma gama de críticas, desde liberais até marxistas. Nesse sentido, procurou-se apresentar uma perspectiva alternativa as críticas realizadas as quais pudessem incrementar a teoria e o debate. Destarte, conjectura-se que todos esses pontos elencados poderiam promover uma maior corroboração para o argumento utilizado por Piketty (2014), permitindo um maior conhecimento do processo e seus desdobramentos. Em outros termos, saindo de apenas uma investigação meramente empírica dos dados e adotando uma perspectiva de economia política em sua análise. Logicamente, como destacado anteriormente, sua obra possui diversas qualidades e digníssima de elogios, contudo ressalvas e reflexões são necessárias para uma evolução da pesquisa.



Referências Bibliográficas

BARBOSA-FILHO, Nelson H. Elasticity of substitution and social conflict: a structuralist note on Piketty's Capital in the Twenty-first Century. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 4, p. 1167-1183, 2015.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. **Os antecedentes da tormenta: origens da crise global**. Unesp, 2009.

BRAGA, José Carlos. Crise sistêmica da financeirização e a incerteza das mudanças. **Estudos avançados**, v. 23, n. 65, p. 89-102, 2009.

BRAGA, José Carlos et al. Por uma economia política da financeirização: teoria e evidências. *Economia e Sociedade*, v. 26, p. 829-856, 2017.

COUTINHO, Luciano; BELLUZZO, Luiz Gonzaga. "Financeirização" da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. **Economia e Sociedade**, v. 7, n. 2, p. 137-150, 2016.

DÁVILA-FERNÁNDEZ, Marwil; OREIRO, José Luis. **Capital in the Twenty First Century: Reinterpretando a contradição fundamental do capitalismo**.

FIORI, José Luís. (1997). *Globalização, hegemonia e império*. In FIORI; TAVARES (org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. 2ª. Ed. Vozes: Petrópolis.

GUTTMANN, Robert; PLIHON, Dominique. O endividamento do consumidor no cerne do capitalismo conduzido pelas finanças. **Economia e Sociedade**, v. 17, n. SPE, p. 575-610, 2008.

Harvey, David (2014) "**Reflexões sobre "O capital", de Thomas Piketty**". "Acessível em: <<http://blogdaboitempo.com.br/2014/05/24/harvey-reflexoes-sobre-o-capital-de-thomas-piketty/>>. Acesso em 31/05/2017.

LÓPEZ-BERNARDO, Javier; LÓPEZ-MARTÍNEZ, Félix; STOCKHAMMER, Engelbert. A post-Keynesian response to Piketty's 'Fundamental Contradiction of Capitalism'. **Review of Political Economy**, v. 28, n. 2, p. 190-204, 2016.

MARQUES, Rosa; GUEDES-LEITE, Marcel. Notas críticas sobre O Capital no século XXI de Thomas Piketty. **Brazilian Journal of Political Economy/Revista de Economia Política**, v. 36, n. 4, 2016.

MINSKY, Hyman P. **John Maynard Keynes**. Editora Unicamp, 2011.



PATNAIK, Prabhat. Capitalism, Inequality, and Globalization: Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. **International Journal of Political Economy**, v. 43, n. 3, p. 55-69, 2014.

PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. Editora Intrínseca, 2014.

POCHMANN, Márcio. Desigualdade econômica no Brasil. **São Paulo: Saber Livros**, 2015.

ROWTHORN, Robert. A note on Piketty's Capital in the Twenty-First Century. **Cambridge Journal of Economics**, v. 38, n. 5, p. 1275-1284, 2014.

SUISSE, Credit. Global Wealth Databook 2018. **op. cit**, 2018.z

THE WORLD WEALTH AND INCOME DATABASE. Acessado em: 19/09/2019. Disponível em: <http://wid.world/>

VAROUFAKIS, Yanis. Egalitarianism's latest foe: a critical review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. **Real-world economics review**, v. 69, p. 18-35, 2014.



Resenha sobre o livro *People, Power and Profits: Progressive capitalism for an age of discontent*

Autor

Ladislau Dowbor

“To ensure that everyone has access to the basic requisites of a decent life” (137)

Em termos de economia, estão soprando novos ventos. Depois de 40 anos desastrosos do neoliberalismo globalizado, com aprofundamento das desigualdades, crises financeiras e caos político planetário, estamos todos buscando novos rumos. Sinal dos tempos, de um lado está se falando em socialismo democrático, enquanto do outro lado, e precisamente com Joseph Stiglitz, propõe-se um capitalismo progressista. Haveria uma convergência em construção, poderíamos chegar a uma visão da economia que responda às nossas necessidades, ao prosaico bem-estar das famílias, e de forma sustentável? Por enquanto permanecemos no novo triângulo das Bermudas: estamos destruindo o planeta, em proveito de uma minoria irresponsável, enquanto os recursos financeiros necessários para mudar os rumos rodam no vazio dos sistemas especulativos. Não é misterioso o caminho: precisamos resgatar o uso produtivo dos recursos, para que sirvam ao desenvolvimento sustentável para o planeta e inclusivo para a população.

O livro de Stiglitz surge quando o Papa faz um apelo mundial para uma “Economia de Francisco”, 181 corporações entre as maiores do mundo proclamam a sua intenção de ir além de encher os bolsos dos acionistas, 130 das maiores corporações financeiras decidem aderir a uma visão que vá além de financiar qualquer coisa que dê lucro e de administrar evasão fiscal, corrupção e lavagem de dinheiro. Kate Raworth mostra como gerar contas nacionais que contabilizem o que importa, Mariana Mazzucato aponta para a necessidade de se resgatar o protagonismo do Estado, Piketty demonstra o absurdo das grandes corporações não pagarem impostos. O Instituto Roosevelt sistematiza no seu relatório *New Rules for the 21st Century* os novos rumos indispensáveis, New Economics Foundation de Londres publica o seu *New Rules for the Economy*, excelente sistematização propositiva. Como escreve Paulo Kliass, há um cheiro de mudança no ar.¹

O nosso dilema central não é econômico, é político. Na realidade, a economia se apropriou da política, deformando o conjunto. “A dificuldade, escreve Stiglitz, não está na economia, mas na política: no sistema político dirigido pelo dinheiro, a fonte do dinheiro – a finança – terá

¹ Para uma apresentação sumária das novas tendências, ver o artigo *A Economia Desgovernada: novos paradigmas* - <http://dowbor.org/2019/10/ladislau-dowbor-a-economia-desgovernada-novos-paradigmas-14-de-outubro-de-2019.html/>



inevitavelmente um grande poder político. Infelizmente, os bancos lutarão com unhas e dentes tanto contra a regulação que reduza as suas más práticas como a que estimule bom comportamento, assim que enquanto a parte econômica é fácil, a parte política não é.” (116)

Neste capitalismo realmente existente, o sistema financeiro não financia, pelo contrário, extrai. “O dinheiro flui *para fora* (flows out) das firmas. A firma tem menos dinheiro para investir no seu futuro. Menos empregos poderão ser criados. Os favorecidos, naturalmente, são os donos de ações, desproporcionalmente os mais ricos”. (109) “Uma fração muito menor dos lucros corporativos retorna como investimentos na economia real nos Estados Unidos, uma das razões da queda da taxa de investimentos do país.” (312) Aqui, colocado com força, o fato que o dinheiro que entra na roda especulativa não pode ao mesmo tempo estimular a economia por meio de investimento produtivo. Temos aqui o “capitalismo extrativo” tão bem caracterizado por Marjorie Kelly e Ted Howard.²

Stiglitz aponta com força que temos de fazer escolhas morais básicas. “A preocupação é que as regras do jogo estão sendo escritas desproporcionalmente por essa minoria, que já descrevemos como uma coalisão dos muito ricos, de evangélicos conservadores, e de famílias trabalhadoras descontentes, com uma agenda econômica amplamente definida pelas elites do dinheiro, mesmo quando vai contra os interesses do resto.” Assim, “alcançar uma maior igualdade não é apenas uma questão de moral ou de boa ciência econômica: é uma questão de sobrevivência da nossa democracia...Mercados adequadamente desenhados e regulados, trabalhando junto com os governos e um amplo leque de instituições da sociedade civil, constituem o único caminho para o progresso.” (247)

Desenha-se assim esta agenda progressista: “Nesta agenda progressista, o governo desempenha um papel central, tanto assegurando que os mercados funcionem como se supõe que devam funcionar, como promovendo o bem-estar geral por meios que os indivíduos por si mesmos, ou os mercados, não podem assegurar.” (243) De certa maneira, Stiglitz busca “salvar o capitalismo dele mesmo” (*to save capitalism from itself*). (247) Trata-se de “um novo contrato social para o século 21.” (242)

Nesta visão de capitalismo progressista, o Estado volta a desempenhar um papel central: “Um papel fundamental do governo é o de assegurar oportunidades e justiça social para todos. Deficiências nos mercados de capital significam que aqueles que tiveram a má fortuna de ter nascido em famílias pobres nunca conseguirão, sobre a base dos seus próprios recursos ou os dos seus pais, realizar os seus potenciais. É injusto, e é ineficiente...A crença quase reilgiosa de que as empresas privadas são sempre e em todo lugar melhores que o governo é errada e perigosa.” (142)

Esta é a visão geral, o posicionamento teórico e político do Stiglitz. Mas o livro, no seu conjunto, constitui um elenco de argumentos e de exemplos práticos, que assentam sólidas bases para a visão. Trata-se de uma excelente ferramenta de trabalho para sair dos discursos ideológicos e

² Marjorie Kelly and Ted Howard – *The Making of a Democratic Economy* – Foreword Naomi Klein – Berrett-Koehler, Oakland, 2019



das falsas complexidades. Podem parecer evidências, mas ajuda muito que sejam enunciadas de maneira simples e direta:

- “Vou mostrar que o foco na riqueza financeira tem sido contraproducente—o seu crescimento se fez às custas da riqueza real do país, ajudando a explicar o crescimento mais lento nesta era da financeirização.” (9)
- Temos de “reconhecer que os mercados não são um fim em si mesmo, mas um meio para atingir o fim: uma sociedade mais próspera”. (24)
- A falência das elites: “As elites (dos dois partidos) fizeram promessas sobre o que as reformas das últimas quatro décadas fariam—e o que prometaram nunca foi entregue.” (21)
- Uma das compreensões (*insights*) da ciência econômica moderna é que os países com desigualdade maior apresentam um desempenho pior.” (19)
- “A forma de enriquecer pela exploração constitui apenas realocação de riqueza—frequentemente levando a que o dinheiro seja tirado da base da pirâmide e levado para o topo; e realmente, neste processo, a riqueza é com efeito frequentemente destruída. Os nossos financistas fizeram isso por meio dos empréstimos predatórios, práticas abusivas com cartões de crédito, manipulação de mercados e uso de informações privilegiadas.” (50)
- “Quando o dinheiro se transfere da base da pirâmide econômica para o topo, o consumo agregado cai, simplesmente porque os que estão no topo consomem uma fração menor da sua renda do que os de baixo, que precisam gastar praticamente toda a sua renda apenas para sobreviver.” (63)
- “Não podemos ter uma democracia de verdade com o tipo de concentração de poder de mercado e de riqueza que hoje marcam os EUA. Mas há uma consequência social mais ampla: o outro lado da moeda do poder é a *impotência*. Um número excessivo de americanos se sentem impotentes frente ao seu plano de saúde, ao seu provedor de internet, às empresas aéreas que utilizam, à sua empresa de telefonia, ao seu banco. E eles se ressentem. Isso tem profundas consequências para eles como indivíduos, para a nossa política e para cada aspecto da sociedade. Em tantas áreas, não temos escolha.” (77)³
- “Da minha posição como economista chefe no Banco Mundial, ficava óbvio que as regras de jogo globais eram deformadas—não contra, mas *a favor* dos Estados Unidos e dos outros países avançados, às custas dos países em desenvolvimento.” (80)
- “As regras da globalização têm protegido os interesses das corporações, às custas dos trabalhadores, consumidores, o meio ambiente e a economia. Big Pharma (os gigantes farmacêuticos, LD) ganharam mais proteção para os seus medicamentos caros, às custas de vidas pelo mundo afora.” (99)

³ Esse comentário nos lembra naturalmente o patético livro de Milton Friedman, “Liberdade de escolher”.



- Para enfrentar os absurdos, precisamos, segundo Stiglitz, de outras formas de organização: “O que motiva as pessoas, especialmente as mais jovens, a participar da política hoje são *movimentos*, comprometidos com um ou outro objetivo. Alguns se preocupam com direitos de gênero, outros com oportunidade econômica, outros ainda com habitação, o meio ambiente, ou o controle de armas. Ainda que esses movimentos enfatizem coisas diferentes, há um fio condutor comum que os atravessa: *os arranjos hoje existentes são injustos, deixando alguns grupos para trás, e ignorando dimensões importantes do bem-estar*. Esses movimentos serão mais eficientes se trabalharem juntos, se houver uma aliança comum desses movimentos progressistas.” (174)
- Stiglitz chama também atenção para o papel das políticas locais, das comunidades nos territórios: “Precisamos de políticas que foquem *lugares* específicos (cidades ou regiões que atravessam tensões), no que tem sido chamado de políticas baseadas em territórios (*place-based policies*), para ajudar a recuperar e revitalizar as comunidades”. (188)

No conjunto, uma leitura em nos sentimos na esfera do bom senso. Os absurdos são claramente expostos, ao igual que os caminhos. As propostas convergem naturalmente com o novo consenso planetário que está sendo construído para confrontar o sistema que assola o planeta. São coisas óbvias, como por exemplo taxar o rentismo improdutivo (206) e outras medidas. Mas a coerência do conjunto e a riqueza dos exemplos tornam simplesmente compreensíveis os desafios e as oportunidades. Naturalmente, o que tende a me deprimir, é que o nosso país está avançando rapidamente para o passado.



Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP.

Marina Fernandes da Silveira

Título: A Regulamentação do Sistema Financeiro e o Mercado OTC: uma análise da capacidade de impedir novas crises

Orientador: Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/22880>

Resumo

Os impactos da crise financeira de 2007/2008 que assolou as economias mundiais ainda são sentidos. Muitos estudos focaram em entender as suas principais causas, sendo uma das principais apontadas as operações de derivativos negociados em mercados de balcão (OTC). Os derivativos OTC são caracterizados por serem bilaterais, com exposições desconhecidas pelo mercado e descobertas, não assegurados por câmaras de compensação. O crescimento deste mercado foi extremamente expressivo no século XXI, principalmente dos produtos de derivativos de crédito, com um total descolamento da economia real e ausência de uma regulação adequada diante de seu risco. Diante de tal cenário, o objetivo é analisar as iniciativas de regulamentações do setor financeiro através do Bank for International Settlements (BIS) principalmente após o Acordo de Basileia III, publicado logo após a crise. Para isto, realizou-se uma revisão bibliográfica baseada nas normativas publicadas pelo BIS de responsabilidade de seu Comitê de Supervisão Bancária de Basileia, bem como utilizou-se de dados estatísticos deste órgão para avaliar a evolução do tamanho do mercado de derivativos OTC antes e depois da crise. Além disto, levantou-se outras referências que ajudaram a compor a crítica do estudo proposto, que as regulamentações propostas são insuficientes para inibir o mercado de derivativos OTC e por assim dizer evitar uma nova crise. Apesar das iniciativas recentes propostas pelo BIS de uma maior regulação dos produtos financeiros de derivativos OTC, entende-se que não são capazes de inibir suas negociações, apenas apresentam como finalidade sua mitigação de risco. Desta forma, entende-se que as novas regulamentações são incapazes de impedir uma nova crise desta natureza.



Tiago Brito Ferreira

Título: Revisitando as Teorias dos Ciclos de Negócios de F. A. Hayek e Nicholas Kaldor

Orientador: Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto – PUC/SP

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/22895>

Resumo

O debate sobre os ciclos de negócios assumiu um importante posto diante das discussões econômicas, na academia, durante a primeira metade do século XX. Este trabalho pretende visitar a teoria dos ciclos de negócios de Hayek e Kaldor, e a contribuição de ambos os autores para o debate dos ciclos de negócios. Buscando, assim, chegar a conclusão, a partir do silogismo constituído das disparidades teóricas, elevadas pelo debate ocorrido no âmbito da teoria dos ciclos de negócios, que levou Nicholas Kaldor, anteriormente seguidor de Hayek, a adentrar a corrente de pensamento econômica avessa a este último.



Livros Escritos pelos Docentes do PEPG em Economia Política da PUCSP em 2019/2



DOWBOR, Ladislau/JANSEN, Mariana Ribeiro. In: LACERDA, Antonio Corrêa de et al (Org). **O Mito da Austeridade**. 1ed.São Paulo: **Contracorrente**, 2019. p.144.

Sobre o Livro

O livro foi coordenado por Antonio Corrêa de Lacerda e contou com grandes colaborações textuais de Ladislau Dowbor, André Paiva Ramos, Mariana Ribeiro Jansen Ferreira e André Luis Campedelli. A principal mensagem que a obra procura passar é que o crescimento econômico não pode ser medido somente com valores quantitativos, sendo fundamental levar em consideração também desempenhos qualitativos, como o nível da inflação, do emprego, dos salários reais, da distribuição de renda, além de outros dados macroeconômicos, como endividamento e déficit público relativamente ao produto gerado. Lança-se como uma leitura importante para aqueles que estudam ou se interessam pelo assunto, bem como aos que estão dispostos a olhar de maneira crítica e objetiva – como propõem os autores – a questão da austeridade e das medidas tomadas pelos governos ao longo dos anos.

