



PUC-SP

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

pd  
&

## Revista Pesquisa e Debate

**As transições entre paradigmas tecnocômicos e as janelas de oportunidade : o emergente caso das energias renováveis**

Lucas Corrêa (Unicamp), Silvio Antonio Ferraz Cario (UFSC)

**A construção interrompida: os limites atuais para a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento**

Juliane Furno (Unicamp), Iriana Cadó (Unicamp)

**Desigualdade de Renda Familiar Per Capita: uma análise segundo as fontes de renda**

Debora Chaves Meireles (UFJF), Weslem Rodrigues Faria (IPE-USP), Adryse Vicente de Lima (UFJF)

**Distribuição e crescimento: efeitos do programa Bolsa Família no Produto Interno Bruto dos municípios brasileiros**

Carlos Barbosa Correa Júnior (PUC-SP)

**Aspectos gerais da distribuição de renda no Brasil**

Rodolfo Strifezzi dos Santos (PUC-SP)

**Os determinantes das taxas de juros: uma interpretação de Keynes e a refutação da teoria neoclássica**

Sarah Gonçalves Patrocínio Sartório (UFES), Arthur Osvaldo Colombo (UFRJ), Diego Gonçalves Favorato (UFRRJ)

**Concentração de Renda e Política Tributária: análise a partir dos grandes números da Receita Federal (2007-2017)**

Rodrigo Cesar Simão Alves dos Santos (UFSCAR)

**Destruição criativa: a tese de Schumpeter sobre a decomposição do capitalismo**

Antonio Carlos de Moraes (PUC-SP)



## Equipe Editorial

### Editor

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

### Comitê Executivo

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Rosa Maria Marques, PUC-SP, Brasil

### 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

Gracielle Maria da Silva – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Bruno Souza Duarte Lima – Mestrando em Economia Política (PUC-SP)

Joelmir Pereira Lira – Mestrando em Economia Política (PUC-SP)





## Sumário

<b>Carta do Editor .....</b>	<b>4</b>
As transições entre paradigmas tecno-econômicos e as janelas de oportunidade: o emergente caso das energias renováveis.....	6
A construção interrompida: os limites atuais a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento .....	37
Desigualdade de renda familiar per capita: uma análise segundo as fontes de renda (2001 e 2015).....	58
Distribuição e crescimento: efeitos do Programa Bolsa Família no Produto Interno Bruto dos municípios brasileiros .....	76
Aspectos Gerais da Distribuição de Renda no Brasil.....	96
Os determinantes da taxa de juros: Uma interpretação de Keynes e a refutação da teoria Neoclássica.....	122
Concentração de Renda e Política Tributária: análise a partir dos grandes números da Receita Federal (2007-2017) .....	148
Destruição Criativa: A tese de Schumpeter sobre a Decomposição do Capitalismo .....	178
<b>Resenha da Obra “<i>The Case for the Green New Deal</i>” de Ann Pettifor.....</b>	<b>196</b>
<b>Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP .....</b>	<b>201</b>

## Carta do Editor

### Ladislau Dowbor

Professor do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC-SP  
[ladislau@dowbor.org](mailto:ladislau@dowbor.org)

### Gracielle Maria da Silva

Mestranda em Economia Política (PUC-SP) [pgrams@uol.com.br](mailto:pgrams@uol.com.br)

### Bruno Souza Duarte Lima

Mestrando em Economia Política (PUC-SP) [97bduarte@gmail.com](mailto:97bduarte@gmail.com)

### Joelmir Pereira Lira [joelmirplira@gmail.com](mailto:joelmirplira@gmail.com)

Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

O primeiro artigo desta edição intitulado “**As transições entre paradigmas tecno-econômicos e as janelas de oportunidade: o emergente caso das energias renováveis**”, de **Lucas Corrêa e Silvio Antonio Ferraz Cario**, traz uma análise dos processos de mudança tecnológica e destruição criativa em ondas sucessivas. O artigo aborda o papel preponderante das energias renováveis nestes processos.

O segundo artigo intitulado “**A construção interrompida: os limites atuais para a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento**” foi escrito por **Juliane Furno e Iriana Cadó** e trata do processo de desenvolvimento econômico do Brasil sob a ótica da contribuição intelectual do economista Celso Furtado.

Em “**Desigualdade de renda familiar per capita: uma análise segundo as fontes de renda (2001-2015)**”, **Débora Chaves Meireles, Weslem Rodrigues Faria e Adryse Vicente de Lima**, temos um estudo da desigualdade de renda familiar per capita no Brasil com base nos dados da PNAD de acordo com a decomposição do índice de Gini por fonte de renda no período compreendido entre 2001 e 2015.

O autor **Carlos Barbosa Correa Júnior** elaborou um estudo sobre os efeitos do programa Bolsa Família no Produto Interno Bruto dos municípios brasileiros avaliando a existência de uma correlação positiva entre os rendimentos auferidos pelos beneficiários do programa e o PIB dos municípios.

O artigo intitulado “**Aspectos gerais da distribuição de renda no Brasil**”, escrito por **Rodolfo Strifezzi dos Santos**, efetua uma análise de como a renda brasileira é distribuída entre as diferentes classes tratando a desigualdade como um problema crônico no país.

O artigo escrito por **Sarah Gonçalves Patrocínio Sartório, Arthur Osvaldo Colombo e Diego Gonçalves Favorato** efetua uma análise crítica entre a teoria econômica neoclássica e a teoria keynesiana para determinar as diferenças na dinâmica de determinação da taxa de juros.

Em “**Concentração de renda e política tributária: análise a partir dos grandes números da Receita Federal (2007-2017)**”, **Rodrigo Cesar Simão Alves dos Santos** efetua uma análise da concentração de renda e sua relação com a política tributária no Brasil de acordo com os dados disponibilizados pela Receita Federal para mensurar os impactos distributivos da alteração da tributação dos segmentos mais ricos da população.

O professor **Antonio Carlos de Moraes** é autor do artigo “**Destruição Criativa: a tese de Schumpeter sobre a decomposição do capitalismo**”. O artigo nos propõe reflexões a partir da análise do esgotamento do sistema capitalista a partir do declínio da força da destruição criativa abordada na obra de Schumpeter.



Esta edição conta ainda com a resenha do Professor **Ladislau Dowbor** sobre o livro de Ann Pettifor “The case for the Green New Deal”. A autora aborda em sua obra os aspectos da financeirização em contraposição a um novo pacto social sustentável denominado “Green New Deal”.



## As transições entre paradigmas tecno-econômicos e as janelas de oportunidade: o emergente caso das energias renováveis

**Autores:** **Lucas Corrêa** é doutorando em Desenvolvimento Econômico no Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE – Unicamp). **Silvio Antônio Ferraz Cario** é professor titular voluntário dos Programas de Pós-Graduação em Economia e de Administração da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

### Resumo

Este artigo discute os conceitos teórico-analíticos de paradigmas tecno-econômicos, revoluções tecnológicas e grandes surtos de desenvolvimento visando entender os processos de mudança tecnológica e destruição criativa em ondas sucessivas. Sobre essas bases, argumenta-se que as energias renováveis podem se tornar o insumo-chave de uma emergente revolução tecnológica, satisfazendo todos os critérios estabelecidos na literatura. Para os países em desenvolvimento, em específico, propõe-se o argumento de que as tecnologias renováveis podem representar uma janela de oportunidade em aberto neste período de transição entre paradigmas. Políticas de inovação em tecnologias renováveis devem, portanto, ser colocadas no centro das estratégias de desenvolvimento.

**Palavras-chave:** Revoluções tecnológicas; Paradigmas tecno-econômicos; Janelas de oportunidade; Carbon lock-in; Energias renováveis.

JEC: 025, 033, 042.

### Abstract

This article discusses the theoretical-analytical concepts of techno-economic paradigms, technological revolutions and great surges of development aiming to understand the processes of technological change and creative destruction in successive waves. On these bases, it is argued that renewable energies can become the key-input for an emergent technological revolution, satisfying all the criteria attributed in the literature. For developing countries, in particular, the argument is made that renewable technologies can represent an window of opportunity open in this period of transition between paradigms. Therefore, innovation policies in renewable technologies must be placed at the center of development strategies.

**Keywords:** Technological revolutions, Techno-economic paradigms, Windows of opportunity, Carbon lock-in, Renewable energy.



## Introdução

Desde a Revolução Industrial, a intensificação do uso de combustíveis fósseis conduziu a um rápido crescimento na concentração de  $CO_2$  na atmosfera terrestre (STERN, 2015). Dois séculos depois, essa elevada intensidade em carbono ainda é o modelo estabelecido para geração de energia: em 2015, por exemplo, cerca de 80% da energia global usada nos domicílios, nas indústrias, nos serviços e transportes foi obtida a partir da queima de combustíveis fósseis (WORLD BANK, 2019). Esse fenômeno é chamado de “*carbon lock-in*” (UNRUH, 2000, 2002) e é resultado de um processo de mudança tecnológica *path dependent* (DOSI, 1982, 1988; ARTHUR, 1989) em tecnologias intensivas em carbono e nocivas ao meio ambiente, reforçado pela inércia das instituições e das políticas, assim como pela resistência deliberada e coordenada de poderosos interesses estabelecidos.

Dessa dinâmica, tem-se hoje uma matriz energética na qual as energias renováveis possuem papel relativamente pequeno – 13,8%, em 2017, considerando todas as fontes renováveis – biocombustíveis e resíduos, hidrelétrica, eólica, solar, geotérmica etc. (IEA, 2020a) – apesar dos avanços tecnológicos atingidos. Muitas dessas tecnologias possuem custos relativos não-competitivos, especialmente por não terem se beneficiado dos retornos crescentes, como suas concorrentes sujas (FOXON, 2002), e por sofrerem com um sistema de preço enviesado – que não leva em conta as externalidades ambientais das tecnologias intensivas em carbono (KEMP; NEVER, 2017; MOWERY *et al.*, 2010) e que concede elevados subsídios aos combustíveis fósseis (IEA, 2020b; COADY *et al.*, 2019).

Segue-se Mathews (2013a) no entendimento de que o *carbon lock-in* é uma característica central do paradigma tecno-econômico do Petróleo, Automóvel e Produção em Massa, estendendo-se ao paradigma das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). A quebra do *carbon lock-in* via processo de destruição criadora é um grande desafio para a emergência de um paradigma tecno-econômico baseado em energias renováveis (MATHEWS, 2013a). Deve-se promover o desenvolvimento e a introdução de novas soluções tecnológicas carbono-neutras, ao mesmo tempo que se lida com as transformações políticas e institucionais necessárias para quebrar a resistência tecnológica, social e institucional das indústrias existentes e estabelecidas.

Por outro lado, na questão climática, identificam-se não apenas desafios, mas também oportunidades, visto que combater os urgentes problemas ambientais requer uma extensa mudança na base tecnológica e na infraestrutura da economia, de forma a superar o *carbon lock-in*, o que coloca a ciência e a inovação tecnológica em posição de destaque (BOWEN; HEPBURN, 2014; FAGERBERG, 2018). Os recentes avanços tecnológicos na produção e consumo de energia, na organização das cidades e no uso da terra demonstram que os objetivos

de crescimento, desenvolvimento, mitigação e adaptação são compatíveis e que “*the portrayal of climate action as being in inexorable conflict with growth, poverty reduction, and radical improvements in human well-being is false and diversionary*” (STERN, 2015, p. xxvii). Segundo Stern (2015), a transição para uma economia de baixo carbono pode representar uma nova e promissora onda de investimento, inovação e prosperidade global.

Seguir a trajetória criada pela revolução tecnológica das energias renováveis requer inovações, radicais e em grande quantidade, em diversos setores (FAGERBERG, 2018), possibilitando o alinhamento de objetivos ambientais com objetivos econômicos e sociais (BUSCH *et al.*, 2018). Para Pegels e Lütkenhorst (2014), alinhar a proteção ambiental aos objetivos mais tradicionais das políticas industriais e de inovação, como competitividade e geração de emprego, permite conquistar maior apoio na e da sociedade. A proposta, então, é que os problemas ambientais sejam enfrentados com ciência, tecnologia e inovação, de forma a reorientar o crescimento econômico; não pará-lo.

Essa discussão apresenta importantes implicações para o caso específico dos países em desenvolvimento. Entende-se que o crescimento econômico é essencial para a criação de empregos e redução da pobreza (LEE; MATHEWS, 2015); e o crescimento na direção verde pode permitir que milhões de novos consumidores nesses países adotem melhores padrões de vida – ainda que diferentes da noção de “boa vida” do século XX (PEREZ, 2016). Nesse curso, torna-se necessário criar um sistema energético para alimentar o crescimento na manufatura, sendo os combustíveis fósseis a primeira opção – assim como ocorreu em todas as potências industriais –, porém a sua busca enfrenta sérios problemas nos limites da oferta e nas questões geopolíticas – bloqueios e guerras comerciais, guerras civis, revoluções e terrorismo. Isso implica a necessidade de se estabelecer um modelo de desenvolvimento baseado em indústria verde em larga escala – no qual as inovações nas indústrias energéticas são essenciais –, contrapondo-se ao modelo baseado em combustíveis fósseis. (MATHEWS, 2018).

Entende-se, ainda, que o *carbon lock-in* pode ser menos restritivo em economias em desenvolvimento e, por esse motivo, pode-se esperar que esses países tenham maior sucesso na revolução tecnológica das energias renováveis (MATHEWS; REINERT, 2014). Mais do que isso, no arcabouço teórico-analítico dos paradigmas tecno-econômicos (FREEMAN; PEREZ, 1988; PEREZ, 2002, 2010), argumenta-se que cada revolução tecnológica abre uma janela de oportunidade para que diferentes países realizem iniciativas para se emparelharem ou, até mesmo, tomarem liderança na trajetória de desenvolvimento. A oportunidade está dada, considerando que, como observa Mathews (2013a, 2013b), o emergente sexto paradigma tecno-econômico está em sua fase de gestação — ou nos estágios



iniciais de instalação –, no qual as energias renováveis constituem um conjunto de insumos-chave.

Atentando para esses aspectos, o presente artigo tem como objetivo discutir a problemática das inovações em tecnologias de energias renováveis com base na literatura neo-schumpeteriana, destacando seu papel central na emergente revolução tecnológica e apresentando argumentos que justificam a janela de oportunidade que se abre para os países em desenvolvimento, no momento de transição do paradigma tecno-econômico.

Assim sendo, estrutura-se o artigo em quatro seções. Na primeira seção, contextualiza-se o tema e apresenta-se o objetivo principal. Na segunda seção, discutem-se os conceitos de paradigma tecno-econômico, revoluções tecnológicas e grandes surtos de desenvolvimento, bem como as turbulências socioinstitucionais envolvidas nesses processos, com ênfase na discussão sobre as janelas de oportunidade que se abrem nos momentos iniciais de mudança de paradigma e as implicações desse fenômeno sobre as estratégias de desenvolvimento dos países atrasados. Na terceira seção, abordam-se questões relacionadas com as energias renováveis, em especial, argumenta-se que as energias renováveis podem se tornar o insumo-chave de uma próxima revolução tecnológica, de caráter “verde”, o que coloca o setor como uma potencial janela de oportunidade em aberto (por algum tempo) para países em desenvolvimento. E, por fim, na quarta seção, apresentam-se as considerações finais.

## 1. Revoluções tecnológicas e janelas de oportunidade

### 1.1. Revoluções tecnológicas, paradigmas tecno-econômicos e grandes surtos de desenvolvimento

Duas características são centrais para a definição de uma revolução tecnológica. Primeiro, as revoluções tecnológicas são um conjunto inter-relacionado de importantes inovações radicais, tanto de produto quanto de processo, que formam uma grande constelação de tecnologias interdependentes. A interação, coerência e sinergia dos sistemas tecnológicos dentro de uma revolução tecnológica implica que eles geram externalidades e mercados uns para os outros, influenciando as direções das inovações subsequentes (PEREZ, 2010). Essa característica vai de encontro com a ideia de que as inovações ocorrem em aglomerados ou *clusters* (SCHUMPETER, 1997), e distingue um conjunto de sistemas tecnológicos de uma revolução tecnológica. Mathews (2013a) argumenta que as revoluções tecnológicas permanecem à margem da teoria econômica neoclássica, pois contradiz a suposição de que a tecnologia é exógena e aleatória, sem a qual as funções de produção, equilíbrio e outros conceitos caem por terra.

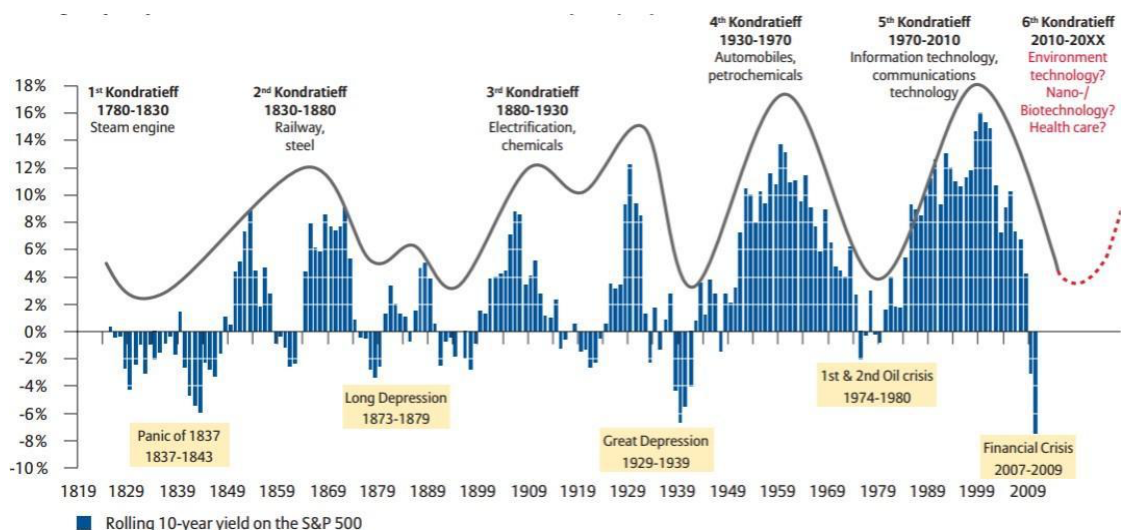
A segunda característica consiste em que as revoluções tecnológicas são mudanças nos sistemas tecnológicos que, por serem altamente pervasivas, não

apenas introduzem importantes produtos, serviços e indústrias totalmente novos, como também possuem potencial de redefinir e afetar, direta ou indiretamente, todos – ou quase todos – os outros setores da economia (FREEMAN; PEREZ, 1988; PEREZ, 2002). Uma revolução dá origem a um processo de multiplicação de inovações e sistemas tecnológicos, a montante e a jusante dos seus sistemas centrais, abrindo oportunidades lucrativas para a expansão e o crescimento (PEREZ, 2001). É essa característica que justifica a utilização do termo “revolução”.

A título de exemplo, ressalta-se o caso da atual revolução das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC), a qual teve início como um sistema tecnológico ligado aos semicondutores integrados e microprocessadores – com uso inicial restrito a jogos, calculadoras, miniaturização e digitalização de instrumentos civis e militares –, e foi seguida por uma série de inovações radicais – minicomputadores, computadores pessoais, *software*, internet etc. –, que se interconectaram e continuaram se expandindo juntas, através de poderosos *feedbacks* positivos, tanto nas tecnologias quanto nos mercados (PEREZ, 2010).

Esse padrão fica bastante claro nos índices do mercado de ações, conforme ilustrado na Figura 1, onde se pode verificar cinco revoluções, desde a Revolução Industrial, e o início de uma sexta.

Figura 1 – Ciclos de Kondratieff evidenciada pelo rendimento de 10 anos na S&P 500 (%) – 1814-2009



Fonte: Allianz Global Investors (2010).

O aproveitamento do máximo potencial de criação de riqueza de cada revolução tecnológica foi possibilitado, em cada período de tempo, pelo estabelecimento de uma estrutura socio-institucional adequada (PEREZ, 2002). A revolução tecnológica é uma condição necessária para a ocorrência de um período prolongado de crescimento econômico, porém não é condição suficiente, dado que



é necessário, também, uma estrutura socio-institucional compatível com as novas tecnologias.

Cada revolução tecnológica conduziu uma profunda transformação do conjunto de tecnologias utilizadas, tanto pela simples substituição quanto pela modernização do equipamento e processos existentes. Além disso, cada uma dessas revoluções envolveu, ainda, uma profunda transformação nas pessoas, organizações e habilidades:

[...] each of these revolutions is accompanied by a set of 'best-practice' principles, in the form of a techno-economic paradigm, which breaks the existing organizational habits in technology, the economy, management and social institutions (PEREZ, 2002, p. 7).

O conceito de “paradigma tecno-econômico”, introduzido pela primeira vez em Perez (1985), representa as melhores práticas na utilização das novas tecnologias, nos setores novos e na modernização dos antigos, da maneira mais efetiva. É o conjunto de princípios mais bem-sucedidos e lucrativos em termos de tecnologias, métodos, estrutura organizacional e modelos de negócios, que representam um “senso comum” na tomada de decisão de investimento e inovação (PEREZ, 2010), ou seja, é um viés que direciona as inovações tecnológicas e organizacionais (PEREZ, 1985). Em outras palavras, é a articulação de modelos tecnológicos e organizacionais que tiram o máximo do potencial de uma revolução tecnológica e guiam sua difusão.

Nessa via, Perez (1985) elenca características relacionadas com o paradigma tecno-econômico baseado em microeletrônicos, em contraste com as características do paradigma do petróleo: a) intensidade de informação *versus* intensidade de energia e materiais: essa característica, provavelmente a responsável pelas mudanças mais profundas, foi possibilitada pela mudança da estrutura de custo relativo que tornou a manipulação de dados, através de microeletrônicos e comunicação digital, cada vez mais barata; b) produção flexível *versus* produção em massa: com o novo paradigma, alta produtividade pode ser alcançada com economias de escopo em mercados segmentados, através da produção de um conjunto diversificado de bens em quantidade reduzida, ao contrário da produção em altas quantidades de um bem homogêneo para mercados de massa; e c) novos conceitos de eficiência organizacional: para que as firmas tirem proveito do potencial de diversificação e flexibilidade aberto pelo paradigma das TIC.

É através da influência de uma revolução tecnológica sobre o paradigma tecno- econômico que esta exerce sua capacidade de transformar outros setores, multiplicando o impacto das novas tecnologias por toda a economia. Além de promover o crescimento por longos períodos com as novas indústrias, uma revolução tecnológica é capaz de guiar uma reorganização nas indústrias

preexistentes, impulsionando o aumento de produtividade e aumentando o potencial de criação de riqueza (PEREZ, 2010). Um novo paradigma tecno-econômico surge em um mundo ainda dominado pelo paradigma antigo e começa a apresentar sua vantagem comparativa em apenas um setor, ou em alguns deles (FREEMAN; PEREZ, 1988). As transformações proporcionadas pelas revoluções alcançam toda a economia e, com isso, as antigas indústrias revitalizadas passam a se comportar como as novas em termos de dinamismo, produtividade e lucratividade, através da abertura de oportunidades de inovação e da provisão de novas tecnologias, infraestruturas e princípios organizacionais (PEREZ, 2001, 2010).

As melhores práticas, ou paradigmas tecno-econômicos, evoluem através do uso de novas tecnologias, da superação de obstáculos e da procura por melhores processos e rotinas. O caminho aberto pelos agentes pioneiros torna-se mais atrativo aos seguidores por conta de externalidades e condicionamentos – por exemplo, experiência na produção e treinamento de consumidores – e o sucesso destes sinaliza as oportunidades mais lucrativas (PEREZ, 2002). Um paradigma é gradualmente internalizado pelos agentes e acaba por se tornar uma lógica compartilhada, ou “senso-comum”, enraizada na estrutura institucional, facilitando as inovações compatíveis e dificultando as incompatíveis (PEREZ, 2002). Esse processo caracteriza-se como auto-reforçador: por um lado, um paradigma tecno-econômico funciona como sinalizador das melhores direções para os investimentos e as inovações; por outro, a maior adoção de novas tecnologias e a maior propagação em uma determinada direção confirmam a sabedoria dos princípios compartilhados, fortalecendo o paradigma (PEREZ, 2010).

Um paradigma tecno-econômico é construído em três áreas simultâneas. A primeira dá-se através de vantagens na estrutura de custo relativo. Entre as novas indústrias que surgem numa revolução tecnológica, ressalta-se a tendência de surgir um insumo de baixo custo altamente pervasivo, “*often a source of energy, sometimes a crucial material, plus one or more new infrastructures*” (PEREZ, 2010, p. 191). Em cada revolução tecnológica, há sempre um insumo-chave, ou um conjunto de insumos-chave associados que possuem: a) percepção clara de custo relativo baixo e em rápido declínio; b) oferta virtualmente ilimitada e disponibilidade por longos períodos; c) aplicabilidade abrangente e potencial claro na sua utilização em diversos produtos ou processos ao longo de toda a economia, diretamente ou através de outras inovações. A existência de novos insumos-chave aumenta as oportunidades de investimento, nas indústrias que produzem e distribuem tal insumo e nas que o utilizam, gerando potencial para grandes aumentos de produtividade e lucratividade (FREEMAN; PEREZ, 1988).



A segunda manifesta-se através dos espaços percebidos de oportunidades lucrativas. No cerne das revoluções tecnológicas estão princípios científicos básicos e tecnologias genéricas que abrem um vasto espaço de novas possibilidades, até então inviáveis, tanto no progressivo desenvolvimento das novas tecnologias quanto na utilização destas de maneira vantajosa nas indústrias existentes (PEREZ, 2010).

E a terceira revela-se através de novos critérios e princípios organizacionais. A prática com novas tecnologias e novas condições de mercado contribui para o surgimento de novos modelos de organização, mais eficazes e eficientes no aproveitamento do potencial de lucros das novas tecnologias (PEREZ, 2010). Sugere-se que:

[...] for society to veer strongly in the direction of a new set of technologies, a highly visible 'attractor' needs to appear, symbolizing the whole new potential and capable of sparking the technological and business imagination of a cluster of pioneers. This attractor is not only a technical breakthrough. What makes it so powerful is that it is also cheap or that it makes it clear that business based on the associated innovations will be cost-competitive (PEREZ, 2002, p. 11).

Ao longo das revoluções tecnológicas, as indústrias produtoras dos insumos-chave baratos e altamente pervasivos, ou "*motive branches*", que podem ser identificadas são: força hidráulica, no primeiro paradigma tecno-econômico; carvão, no segundo; aço – e energia elétrica (MATHEWS, 2018) – no terceiro; petróleo e outros petroquímicos, no quarto; e semicondutores, no quinto (PEREZ, 1985, 2010). Perez (1985) ressalta que nenhum desses insumos era exatamente "novo", no seu sentido técnico, em seus respectivos períodos; o elemento novo, introduzido em cada revolução tecnológica, que os tornaram "insumos-chave", foi uma radical redução nos seus custos relativos resultantes de rupturas tecnológicas e/ou organizacionais. E aponta, ainda, que a eletrônica existe desde o início do século XX e os transistores, semicondutores e computadores eram tecnologias importantes nos anos 1960, contudo, foi somente em 1971, com o microprocessador, que o novo potencial da microeletrônica barata se tornou visível (PEREZ, 2002).

Esse período de "gestação" de uma revolução tecnológica estende-se por períodos indefinidos até o ponto de *big-bang* (Figura 2) e a oferta do insumo-chave cresce rapidamente antes que o novo paradigma se estabeleça como dominante (FREEMAN; PEREZ, 1988). Essas rupturas são mais prováveis de ocorrerem, serem exploradas e aplicadas, quando as tecnologias relacionadas com o insumo-chave corrente têm exaurido seus potenciais para aumento de produtividade (PEREZ, 1985).

Além das "*motive branches*", identificam-se, ainda, duas categorias de indústrias de cada revolução tecnológica, classificadas de acordo com seu papel na



condução da mudança. Primeiro, tem-se as indústrias que são as principais usuárias dos insumos-chave e que carregam a “palavra” sobre as novas oportunidades, formando uma constelação com alta sinergia e intensos efeitos de *feedbacks*, chamadas de “*carrier branches*”: maquinário têxtil, no primeiro paradigma; motores (de ferro) à vapor, no segundo; navios (de aço) à vapor, no terceiro; automóveis (com motor à combustão interna) e eletrodomésticos, no quarto; e computadores, *softwares* e celulares, no quinto. Segundo, têm-se as infraestruturas, que expandem os limites do mercado, aprofundando a penetração para todas as indústrias: canais, no primeiro paradigma; ferrovias nacionais, no segundo; ferrovias transcontinentais e rotas de navios à vapor, no terceiro; estradas e eletricidade, no quarto; e, a *Internet*, no quinto (PEREZ, 2002, 2010).

Um “grande surto de desenvolvimento” (*great surge of development*) é definido como o processo de instalação e implementação de uma revolução tecnológica e do seu paradigma tecno-econômico associado. Trata-se de propagação da revolução e seu paradigma por toda a economia; processo que promove profundas mudanças estruturais em diversos âmbitos da economia e da sociedade (PEREZ, 2002, 2010). Apesar de ter sido fonte de certa inspiração, Perez (1985, 2010) ressalta que esse conceito representa uma ruptura ao conceito de “ondas longas” de Schumpeter (1997) e Kondratieff (1935), isto é: enquanto estes últimos se detiveram em explicar as subidas e descidas do crescimento econômico e de outras variáveis agregadas, o conceito de grandes surtos se volta para a explicação de como as revoluções tecnológicas evoluem e se difundem e quais são seus impactos transformadores na economia e sociedade. Os grandes surtos referem-se a um fenômeno sistêmico, no qual fatores sociais e institucionais desempenham importantes papéis (PEREZ, 2002).

O fenômeno da mudança tecnológica é cíclico, com revoluções tecnológicas, paradigmas tecno-econômicos e grandes surtos de desenvolvimento sucessivos. Independente de quão poderoso é um paradigma tecno-econômico, seu potencial eventualmente será exaurido (PEREZ, 2002). O grande surto de desenvolvimento, o ciclo de vida das revoluções tecnológicas e seus paradigmas, segue a trajetória de uma curva logística, ao longo de mais ou menos meio século, com uma fase de rápido e pronunciado crescimento e uma fase de maturidade e estagnação (PEREZ, 2001).

Quando se aproxima da fronteira de melhores práticas e as aplicações potenciais foram, em grande parte, aproveitadas, o processo de propagação do paradigma tecno-econômico se enfraquece, e as forças subjacentes ao surto de desenvolvimento mínguem (PEREZ, 1985). Nesse ponto, os limites do crescimento, a queda nos lucros, e o menor aumento na produtividade afetam, gradualmente, um setor atrás do outro. O processo de descoberta e redescoberta de novos elementos tecnológicos, contudo, dá início a um processo de abandono do

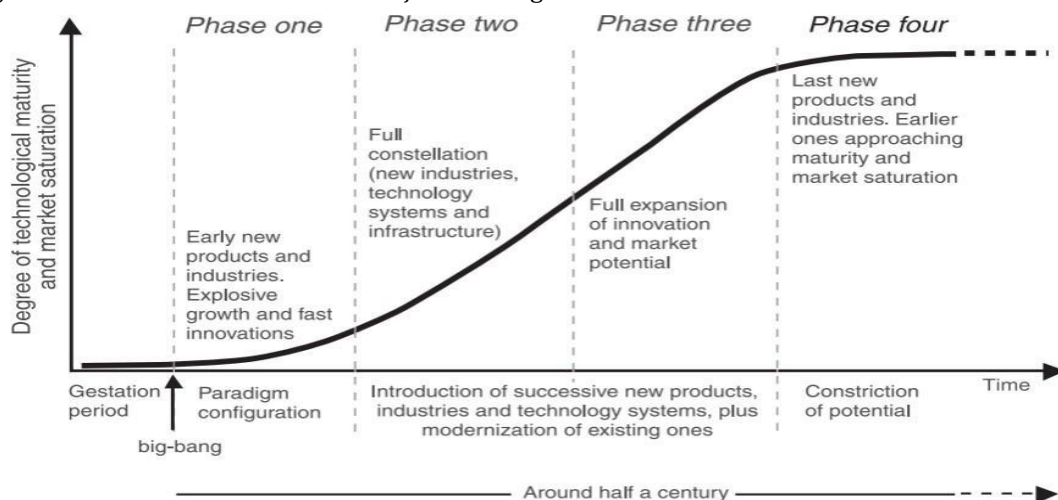


modelo exaurido e de propagação inicial de um modelo emergente (PEREZ, 1985). Em outras palavras:

When the potential of a paradigm begins to reach limits, when the space opened by a paradigm becomes constricted, productivity, growth and profits are seriously threatened. Thus the need and the effective demand appear for new solutions, for radical innovations, for stepping out of the well-trodden paths (PEREZ, 2002, p. 30).

Na Figura 2, apresenta-se uma versão estilizada, em quatro fases, do ciclo de vida de uma revolução tecnológica. A Fase 1, com início no *big-bang*, constitui um período de crescimento explosivo e rápidas inovações nas novas indústrias, revelando os princípios que definem o “senso comum” e guiam a propagação da revolução tecnológica; a Fase 2 é marcada por uma rápida difusão, dando origem a novas indústrias, sistemas tecnológicos e infraestruturas; a Fase 3 é marcada pelo rápido crescimento, alimentado pela implementação completa do paradigma por toda a estrutura produtiva; e a Fase 4 ocorre quando a revolução tecnológica chega a sua maturidade, e o dinamismo aproxima-se do ponto de exaustão, com a saturação dos mercados e os retornos decrescentes da inovação tecnológica.

Figura 2 – Ciclo de vida de uma revolução tecnológica



Fonte: Perez (2002).

Essas fases podem ser, ainda, classificadas em dois períodos, de mais ou menos trinta anos cada um: o primeiro, denominado período de instalação, marca a irrupção de novas tecnologias em uma economia em fase de maturidade, desestabilizando o antigo e difundindo formas novas, e superiores, de “se fazer as coisas”; o segundo, caracterizado como período de implementação, marca a renovação e reformulação de toda a economia através do poder modernizador do novo paradigma, possibilitando o aproveitamento do potencial máximo de geração de riqueza. Entre esses períodos, observa-se um “*turning point*”, no qual são

realizadas as mudanças regulatórias, necessárias para facilitar e moldar o período de implementação posterior – fortemente influenciado pela política, pela ideologia e pelo jogo de poderes –, possibilitando uma “era de ouro” e o completo aproveitamento do potencial da revolução tecnológica (PEREZ, 2002).

Entretanto, a trajetória de uma revolução tecnológica não é tão suave e contínua como na sua versão estilizada apresentada na Figura 2. O período de instalação de um novo paradigma é marcado por uma batalha contra o poder enraizado na estrutura produtiva, no ambiente socio-cultural e nas instituições, sendo esse embate, eventualmente, vencido pelo novo paradigma que, então, se difunde por toda a economia (PEREZ, 2002). É esse complexo processo de propagação de uma revolução tecnológica pela economia e sociedade, segundo Perez (2002), que torna o desenvolvimento um processo descontínuo.

## 1.2. Moving target e janelas de oportunidade

Ao longo da história, países que realizaram esforços com vistas a promover o desenvolvimento econômico apresentaram os mais variados graus de sucesso: desde os bem sucedidos, como Japão e Coreia do Sul, até os menos bem-sucedidos, como os países da África e da América do Sul. A razão para essa diferença nos resultados não pode ser explicada pela simples diferença entre políticas específicas e condições particulares de cada país. Em sua essência, essa diferença está conectada com a natureza das “janelas de oportunidades” e com a capacidade, intuitiva ou consciente, de aproveitamento dessas janelas (PEREZ, 2001). Existem diversos exemplos de esforços bem-sucedidos que ilustram a existência de janelas de oportunidade para o desenvolvimento de países atrasados. Por outro lado, *“their scarcity highlights how ‘non-automatic’ and exceptional such processes of effective technological catching up are”* (PEREZ; SOETE, 1988, p. 463). O ponto chave é de que esses importantes exemplos bem-sucedidos não devem ser seguidos como uma “receita de bolo”, mas como lições sobre as dinâmicas específicas que tornaram o desenvolvimento possível (PEREZ, 2001).

Em especial, ressalta-se que as sucessivas e descontínuas revoluções tecnológicas, conforme definidas na subseção anterior, implicam que os países em desenvolvimento se defrontam com uma fronteira tecnológica em constante movimento (*moving target*), que muda de direção mais ou menos a cada meio século (PEREZ, 2001). Sob essa ótica, pode-se afirmar que: *“[...] history is full of examples of how successful overtaking has been primarily based on running in a new direction”* (PEREZ; SOETE, 1988, p. 460).

Ao se analisar a história, devem-se distinguir as singularidades das recorrências, isto é: existem padrões de mudança técnica que se repetem em cada revolução tecnológica, porém cada uma dessas revoluções possui características que as tornam únicas e que não podem fugir da análise (PEREZ, 2001). Identificar

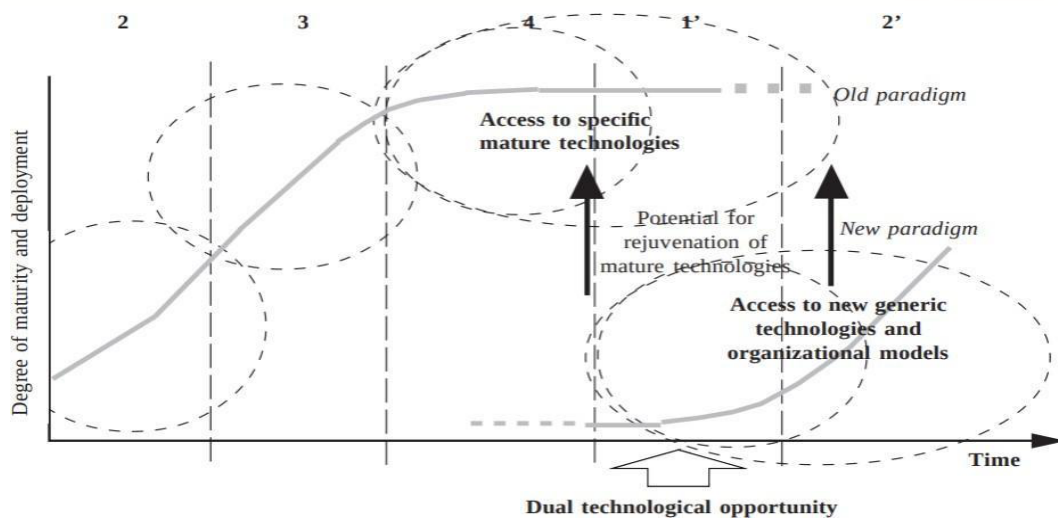
fenômenos recorrentes, entretanto, não é o mesmo que simplificar a história ou cair em alguma espécie de determinismo tecnológico, reduzindo a complexidade e a imprevisibilidade do processo inovativo. Serve, portanto, para atingir dois objetivos relacionados com políticas públicas, crescimento e desenvolvimento:

To help recognize the dynamic and changing nature of capitalism in order to avoid extrapolating any particular period – be it good or bad – as ‘the end of history’ or as the final crisis of capitalism or as the arrival of unstoppable progress or as any ‘new’ and permanent nature of the system, from then on. [...] To help see ahead to the next phase of the sequence, in order to design timely actions to make the best of the impending opportunities (PEREZ, 2002, p. 7).

Novas oportunidades de desenvolvimento surgem e se modificam com as sucessivas revoluções tecnológicas. A transição entre paradigmas tecno-econômicos representa um período no qual torna-se possível uma reestruturação da posição relativa dos países, em que: por um lado, abrem-se possibilidades para que países tomem a liderança (*forging ahead*) ou se emparelhem (*catching up*) com os países avançados, na trajetória do desenvolvimento; por outro, esse período é acompanhado da possibilidade de que países que não se engajarem na dinâmica da revolução emergente acabem ficando para trás (*falling behind*) (PEREZ, 2002). Engajar-se na nova dinâmica pode permitir que países em desenvolvimento reduzam o hiato tecnológico e econômico com relação aos países desenvolvidos, ao mesmo tempo em que permite que países já desenvolvidos permaneçam na liderança e não fiquem para trás.

Mais precisamente, ao longo do período de transição entre dois paradigmas, enquanto as tecnologias maduras e emergentes coexistem, ocorre a abertura de duas oportunidades tecnológicas simultâneas, nas quais as barreiras à entrada com as quais se defrontam os países atrasados são menores e, por isso, superáveis: uma no acesso a tecnologias maduras específicas, relacionadas ao paradigma antigo; e outra no acesso a novas tecnologias genéricas e novos modelos organizacionais, relacionados ao novo paradigma, conforme retratado na Figura 3.

Figura 3 – Janelas de oportunidades duais em momentos de transição entre paradigmas



Fonte: Perez (2001).

A primeira oportunidade está relacionada ao fato de que, devido a alta rotinização dos processos de produção, os requisitos de *know-how*, experiência administrativa e qualificação da força de trabalho são baixos; por outro lado, ironicamente, a entrada nesta fase implica significativos investimentos em unidades produtivas e aquisição de tecnologia, o que constitui um importante obstáculo para os países em desenvolvimento (PEREZ, 2001). Essa é uma estratégia relativamente mais segura; contudo, essa segurança tem duração comprometida pela emergência de uma nova tecnologia, superior e substituta à tecnologia madura (PEREZ; SOETE, 1988).

Perez (2001) argumenta que é muito improvável realizar, de maneira bem-sucedida, o *catch-up*, em termos de desenvolvimento, baseado em tecnologias maduras, já que estas tecnologias possuem reduzido potencial para geração de lucros, poucas oportunidades para aumento de produtividade e mercado estagnado. Escolher as tecnologias maduras como ponto de entrada para o processo de desenvolvimento implica um claro risco de ficar preso a um padrão de desenvolvimento de baixos salários e crescimento (PEREZ; SOETE, 1988). Nesse sentido, podem possibilitar crescimento por algum tempo, porém têm suas oportunidades de inovação, em grande medida, esgotadas e, por isso, apresentam baixo dinamismo.

A segunda oportunidade, por sua vez, está relacionada a fatores como: a produção não é capital intensiva; os requisitos de *know-how* e experiência são baixos; o conhecimento científico tende a estar em domínio público (por exemplo, nas universidades); e muitas das habilidades relacionadas às novas tecnologias precisam, ainda, ser elaboradas na prática (PEREZ; SOETE, 1988; PEREZ, 2001). As vantagens de entrar cedo em uma nova indústria inclui menores barreiras de direitos de propriedade intelectual e a ausência de líderes de mercado

estabelecidos (LEE; MATHEWS, 2015). A teoria dos retornos crescentes chama atenção para o *timing* no fomento das iniciativas de pesquisa em novas indústrias, argumentando que faz pouco sentido a entrada em mercado próximo do *lock-in*, no qual há poucas chances de sucesso (ARTHUR, 1990), devendo-se agir e buscar por soluções antes que escolhas tecnológicas fiquem aprisionadas em determinadas trajetórias.

Enquanto nas fases iniciais de uma nova revolução tecnológica a apropriabilidade da inovação é menor e o conhecimento científico está publicamente acessível, com o desenvolver do paradigma essas condições mudam e o conhecimento e as habilidades gerados ganham cada vez mais de caráter privado e não são comercializados entre concorrentes (PEREZ; SOETE, 1988), o que significa que a entrada de novos participantes no mercado é, progressivamente, dificultada. O tempo é uma variável importante, e sua irreversibilidade implica que países que não participem ativamente nos estágios iniciais de uma revolução tecnológica podem ficar excluídos dos estágios de rápido crescimento. Para que seja determinante para o desenvolvimento, a entrada na dinâmica da nova revolução tecnológica deve ocorrer no momento inicial – ou, no mínimo, o quanto mais cedo possível.

Argumenta-se que esta oportunidade proporciona maiores benefícios – por exemplo, alto potencial de lucro, amplo espaço para crescimento do mercado e da produtividade e, até investimentos em P&D menores do que os do inovador original – através de tecnologias genéricas e modelos organizacionais que podem ser aplicados na revitalização de indústrias maduras (PEREZ, 2001). As “janelas de oportunidade” para o desenvolvimento de mudanças de paradigmas referem-se: “*A paradigm shift opens the necessary windows of opportunity for forging ahead and catching up, while the front-runners are also learning*” (PEREZ, 2002, p. 21). A entrada nos estágios iniciais de uma revolução é envolta de incerteza e não há garantias de sucesso; ao contrário, essa estratégia requer fluxos de investimentos e esforços tecnológicos orientados à geração de conhecimentos científicos, à medida que os concorrentes avançam nas novas trajetórias (PEREZ; SOETE, 1988).

As revoluções tecnológicas, envolvendo descontinuidades e mudanças drásticas na direção do progresso tecnológico, se tornam janelas de oportunidade temporárias, através das quais os países em desenvolvimento podem “saltar”, de maneira a promover a revitalização da maior parte das indústrias ao custo de abandonar o “senso comum” com relação às melhores práticas (PEREZ, 2001). Dentre as mudanças drásticas requeridas pelas revoluções, têm-se as mudanças nos padrões de investimento, nos modelos organizacionais, nos mapas mentais dos agentes e nas instituições que regulam os processos sociais e econômicos (PEREZ, 2002). Mais ainda, podem envolver progresso em direções totalmente novas: o aprendizado do novo pode requerer o desaprendizado do velho, a acumulação



pode requerer desacumulação, a capacidade instalada pode precisar vir a ser desinstalada, e o crescimento em determinados caminhos pode levar a becos sem saída (PEREZ, 2002).

Para os “recém-chegados” (*newcomers*), essas mudanças podem representar certa vantagem, que pode, ainda, ser reforçada por iniciativas realizadas em tempo. Países que não tenham tido sucesso com o paradigma anterior, podem redirecionar seus esforços de aprendizado relacionados às novas tecnologias, enquanto os países líderes precisam antes “desaprender” o velho para, então, adotar o novo (PEREZ, 2001). Nesse sentido, existem razões para se esperar que uma nova tecnologia se difunda mais lentamente em lugares onde há pesados investimentos em tecnologias maduras, elevada experiência em fazer as coisas “do jeito antigo” e contínuos esforços de pesquisa em melhorias destas tecnologias (aumentando a sua vida econômica e retardando a adoção do novo) (PEREZ; SOETE, 1988).

Tal ocorrência pode significar que a nova tecnologia se difunda mais rápido em outros lugares, onde haja menor comprometimento em termos de investimento, produção e habilidades relacionadas com as tecnologias antigas (PEREZ; SOETE, 1988). O acúmulo de grandes vantagens em tecnologias antigas e suplantadas implica crescentes custos de se desprender das experiências e externalidades do tipo “errado” e explica: “*why these periods of paradigm change have historically allowed some countries to catch up and even surpass the previous leaders* (PEREZ; SOETE, 1988, p. 477). Para os países em desenvolvimento existe a vantagem de não estarem significativamente *locked-in* em uma tecnologia existente, de produtividade alta e lucratividade certa, mas que se opõe ao novo (LEE; MATHEWS, 2015).

O rápido crescimento necessário para quebrar o círculo vicioso da condição de subdesenvolvimento deve estar baseado no dinamismo de novas tecnologias inter-relacionadas, na capacidade de realizar sucessivas melhorias num conjunto grande de tecnologias e na geração de externalidades para um conjunto de atividades relacionadas: “*So early entry into new technology systems is the crucial ingredient for the process of catching up*” (PEREZ; SOETE, 1988, p. 477). O aproveitamento das oportunidades de realizar o *catching up* tecnológico, entretanto, depende de diversos custos de entrada:

Locational and infrastructural advantages do not fall from heaven, nor does a particular country’s endowment in scientific and technical personnel and skills. They result from the previous history of development, plus natural resources, and social, cultural and political factors. And, depending on the nature of the new paradigm, these can be excellent, very good, bad or hopelessly inadequate in any particular country. Further- more, taking advantage of new opportunities and favourable conditions requires the capacity to recognise them, the competence and



imagination to design an adequate strategy, and the social condition and political will to carry it through. [...] (PEREZ; SOETE, 1988, p. 477-478).

Por sua vez, a perspectiva de janelas de oportunidades possui importantes implicações:

The formulation of successful strategies therefore calls for a careful evaluation of the conditions and accumulated capacities of the country, region, enterprise or network in question, in order to take advantage of the next window of opportunity (not the window which is already closing), while at the same time recognizing, adopting and adapting the potential and features of the relevant paradigm (PEREZ, 2001, p. 124).

Ressalta-se o argumento de Perez (2001) por uma reformulação das políticas de ciência e tecnologia, onde o componente tecnológico passa a ser visto como central para as políticas de desenvolvimento. De acordo com a hipótese de grandes surtos, num momento de transição, a estratégia de desenvolvimento deve estar voltada para o enfrentamento de desafios e aproveitamento de oportunidades atuais, e não do passado. Entretanto, os países desenvolvidos podem ficar presos às políticas antiquadas, por conta da inércia criada pelos sucessos destas políticas no passado; os países em desenvolvimento, por sua vez, podem igualmente perder as oportunidades abertas pela transição, por conta da inércia criada pelos fracassos do passado (PEREZ, 1985). Novas áreas de conhecimento “*would have to be institutionally addressed and placed at the core, not at the side, of development thinking*” (PEREZ, 1985, p. 15).

Em especial, argumenta-se que o debate “mercado *versus* Estado” não é adequado para lidar com o aproveitamento das janelas de oportunidade, e que um Estado “forte” é necessário para lidar com a magnitude e complexidade do processo: “*The central national State can exercise its leadership by inducing the convergent actions of the various social actors towards a commonly agreed general direction of change*” (PEREZ, 2001, p. 126). Ressalta-se, assim, o papel do Estado na criação e no aumento das vantagens relativas e na superação das desvantagens, através de uma reavaliação das possibilidades reais e da construção de políticas adequadas (PEREZ, 1985). Nesse contexto, destaque deve ser dado às políticas de inovação *mission-oriented* e ao “Estado Empreendedor” (MAZZUCATO, 2014).

## 2. Energias renováveis como uma janela de oportunidade

Perez (2013a) argumenta que é importante antecipar as mudanças e identificar tendências promissoras, ainda que atualmente fracas, e, assim, estudá-las logo que surjam. Ainda segundo Perez (2013a), a economia e o meio ambiente necessitam de inovações verdes, pois, além de existir potencial tecnológico, existem inúmeras oportunidades para melhorar a qualidade de vida da camada mais pobre da sociedade de maneira “amigável” ao meio ambiente, inclusive



através de inovações relacionadas às energias renováveis. Além disso, conforme argumentam Mazzucato e Perez (2015), o crescimento verde, dentro do qual se inserem as energias renováveis, pode se tornar a próxima grande oportunidade tecnológica e de mercado. Para Busch *et al.* (2018), as tecnologias relacionadas às energias renováveis, enquanto investimento em infraestrutura, são oportunidades para o crescimento e possuem alto potencial gerador de benefícios econômicos e sociais.

A estrutura analítica das revoluções tecnológicas, dos paradigmas tecno-econômicos e dos grandes surtos de desenvolvimento mostra-se útil para avaliar esses casos. Cada revolução é constituída de um importante insumo-chave. Frequentemente, surge uma nova fonte de energia (por exemplo, petróleo ou carvão) ou um novo material (por exemplo, plásticos ou aço), como novas tecnologias, que redefinem as indústrias e infraestruturas (PEREZ, 2010), constituindo fatores que exercem seu poder transformador através da sua combinação com um paradigma tecno-econômico adequado (PEREZ, 1985). Cada paradigma é baseado em conjuntos inter-relacionados de inovações tecnológicas, organizacionais e institucionais, que guiam surtos de desenvolvimento – aumentos de produtividade, mudanças estruturais na produção e consumo, crescimento econômico de longo-prazo –, bem como importantes impactos políticos e culturais (PEREZ, 2002).

Ressalta-se, nesse sentido, o papel das tecnologias energéticas nos grandes surtos de desenvolvimento do passado. Enquanto os quatro primeiros surtos foram marcados pela exploração de novas fontes de energia – força hidráulica, no primeiro; energia à vapor baseado em carvão, no segundo; eletricidade, no terceiro; e petróleo e derivados, no quarto (PEREZ, 2002) –, no paradigma das TIC, ao menos não em sua fase de instalação, isso não ocorreu.

Uma explicação possível é a de que o desenvolvimento recente das energias renováveis foi possibilitado pela implementação das TIC, sendo a implementação de uma matriz energética baseada em fontes renováveis vista como um surto secundário do quinto paradigma. Do ciclo antes apresentado, na Figura 2, Perez (2013b, 2016, 2019) argumenta que nos encontramos atualmente no *turning point* do quinto grande surto de desenvolvimento, e que sua implementação completa só será obtida quando o potencial das TIC for combinado com o crescimento verde como direção para profundas inovações, transformando a produção e os estilos de vida e dando início a uma “era de ouro” inevitavelmente global e necessariamente sustentável.

Para tanto, tomando a história como guia, a atuação do Estado e as políticas públicas são cruciais, fazendo-se necessária uma reestruturação institucional, através do estabelecimento de um marco regulatório estritamente ambiental, nos níveis nacional e internacional, e incentivos na direção verde, bem como





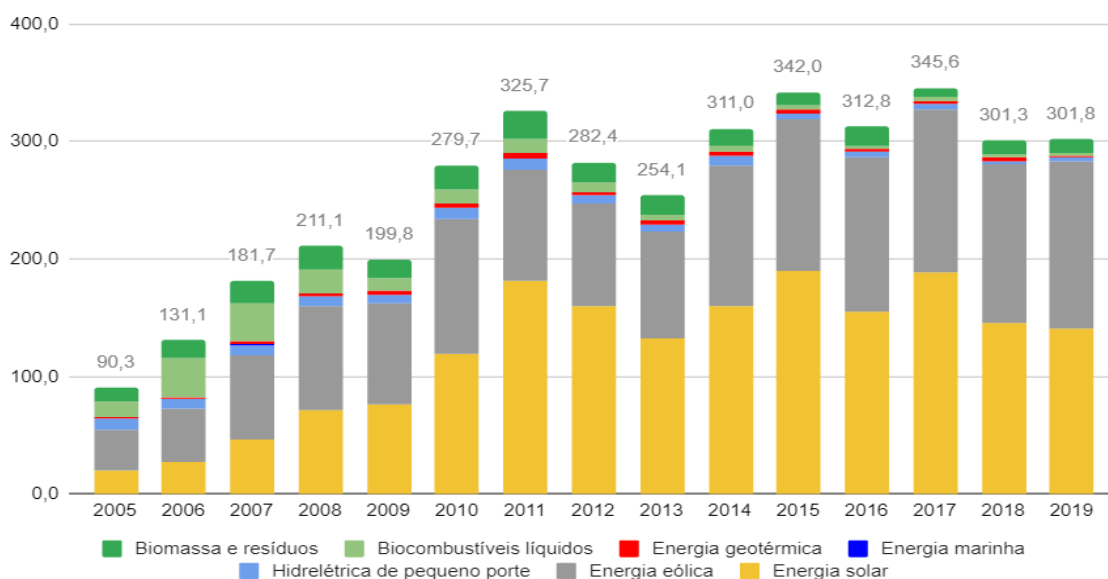
investimento em pesquisa pública e atuação direta e “empreendedora” do Estado (“*tilting the playing field*”), criando mercados e sinergias no âmbito das tecnologias verdes que devem ser implementadas nas próximas décadas, especialmente nas inovações de risco mais elevado (PEREZ, 2013b, 2016).

Em outra explicação, Mathews (2013a, 2013b) utiliza o conceito de paradigma tecno-econômico para argumentar que um emergente sexto paradigma baseado em energias renováveis está em sua fase de gestação – ou nos estágios iniciais de instalação:

The current surge in renewable energy and cleantech investments and capacity additions is real and is having real sociotechno-economic effects – particularly in China where its adoption is most intense. It is the harbinger of a sixth TEP, with REs as driving factor, where we see the new RE-driven TEP emerging from its gestation phase and entering the installation phase, where finance capital is more daring than productive capital (MATHEWS, 2013a, p. 19).

Uma evidência disso pode ser constatada na tendência global de investimentos em energias renováveis na Figura 4. Pode-se observar no gráfico um importante crescimento em termos reais nos níveis anuais de investimentos em energias renováveis. Em 2019 os investimentos foram de US\$ 301,8 bilhões, mais do que o triplo verificado em 2005 (90,3 bilhões, em dólares de 2019). Esse surto foi puxado pelas fontes eólica e solar, responsáveis pela quase totalidade dos investimentos. Por exemplo, essas duas fontes representaram, respectivamente, 47,3% e 46,7% dos investimentos em 2019.

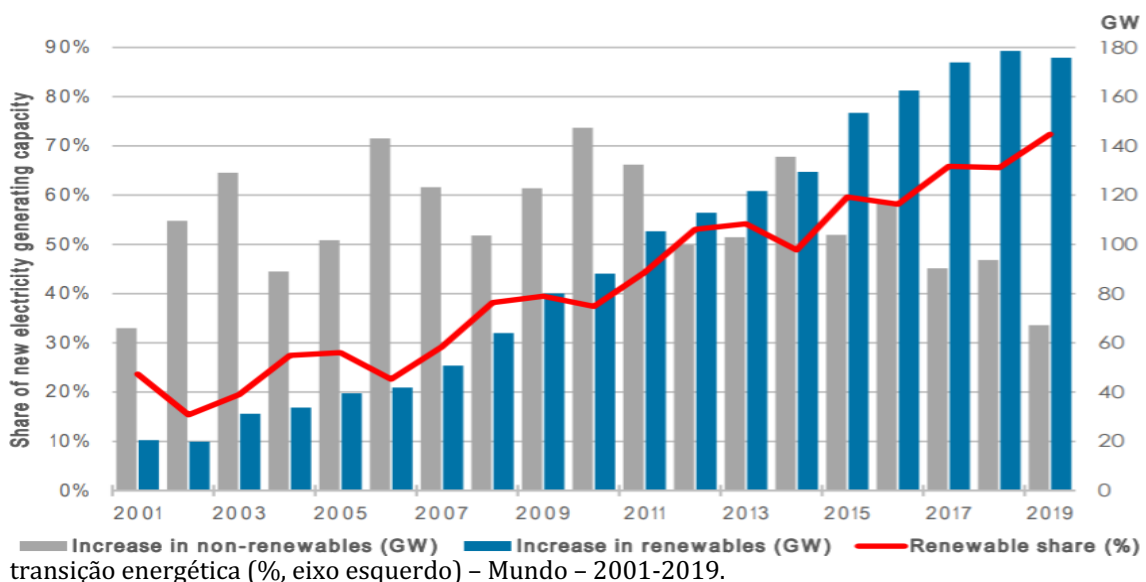
Figura 4 – Tendências globais de investimento em energias renováveis por tecnologia (bilhões de US\$ de 2019) – Mundo – 2005-2019



Fonte: IRENA (2020). Nota: valores deflacionados pela média anual do índice CPI-U.

Outra evidência pode ser vista no crescimento de novas capacidades de geração de energia renovável, particularmente quando comparadas com as novas instalações de fontes fósseis, como expressa a Figura 5. Nela, verifica-se uma clara tendência de aumento da participação das fontes renováveis nas novas instalações de capacidade de geração elétrica nas últimas duas décadas (linha vermelha do gráfico), superando as não-renováveis pela primeira vez em 2012 e representando mais de 70% da capacidade adicionada em 2019, o que indica um processo de transição energética.

Figura 5 – Nova capacidade de geração de eletricidade por tipo (GW, eixo direito) e indicador de



Fonte: IRENA (2020a).

A periodização dos sucessivos paradigmas tecno-econômicos nos coloca num momento de declínio do quinto paradigma, no qual os investimentos em TIC e indústrias de conhecimento, apesar de continuarem crescendo, não se espera que conduzam o mundo para novos níveis de prosperidade; novos insumos-chave são necessários para este fim (MATHEWS, 2018). O argumento central de Mathews (2013a, 2013b) é de que o complexo tecnológico das energias renováveis – capacitado pelas TIC (MATHEWS, 2018) – constitui um conjunto de insumos-chave de um sexto paradigma tecno-econômico. Desse modo, portanto, as energias renováveis podem se tornar um importante componente de geração de riqueza num próximo grande surto de desenvolvimento.

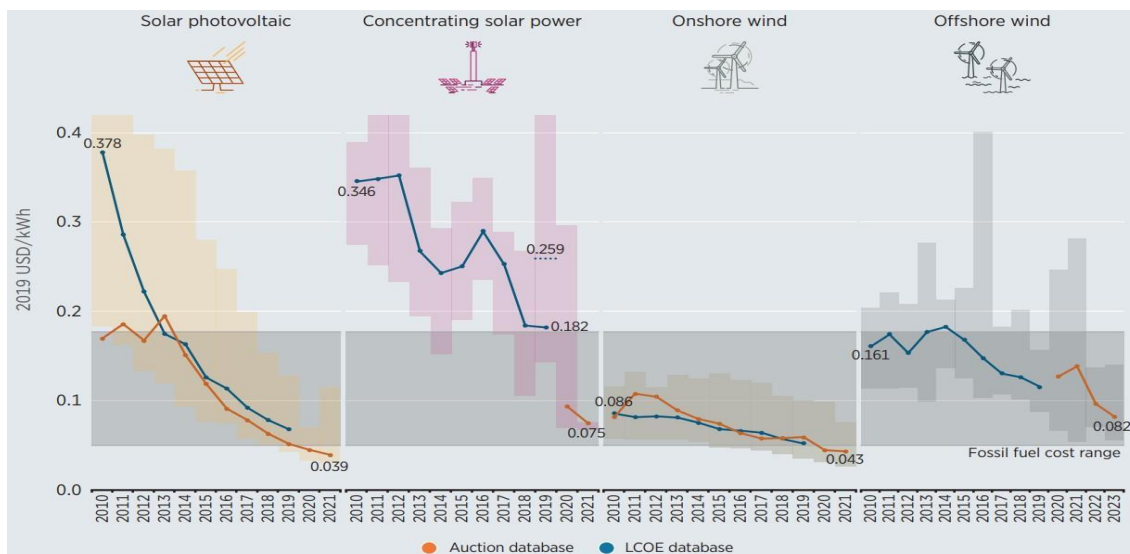
Com relação às características de um insumo-chave (FREEMAN; PEREZ, 1988), argumenta-se que as energias renováveis satisfazem os três critérios

estabelecidos. Em primeiro lugar, pode-se argumentar que a sua oferta, pela própria natureza “renovável” destes tipos de fonte de energia, em especial eólica e solar, é virtualmente ilimitada (MATHEWS, 2018).

Em segundo lugar, apesar de os custos relativos não serem claramente menores em diversas fontes de energias renováveis, custos relativos rapidamente declinantes derivados da curva de aprendizado podem ser verificados nos casos do biocombustível, energia eólica e, sobretudo, energia solar. Por outro lado, os custos relacionados aos combustíveis fósseis e à energia nuclear estão aumentando, tendência que se espera que se mantenha, à medida que os desafios de garantir a oferta aumentam, devido ao estoque limitado dessas fontes, e à demanda por energia que se intensifica (MATHEWS, 2013a, 2013b).

Entende-se que os preços podem influenciar em grande medida a escolha entre diferentes fontes de energia, reforçando a importância dos custos relativos entre elas. Historicamente, muitas das fontes de energia renováveis possuem custos relativos não-competitivos, especialmente por não terem se beneficiado dos retornos crescentes como suas concorrentes sujas (FOXON, 2002) e, conseqüentemente, muitas dessas tecnologias podem estar longe de atingir a maturidade comercial para competir com as alternativas estabelecidas (LEE; MATHEWS, 2015). Contudo, no que concerne os custos relativos na geração de eletricidade, verifica-se na Figura 6, tendência de queda entre 2010 e 2019, sobretudo entre a energia solar fotovoltaica e heliotérmica.

Figura 6 – Custo nivelado de energia elétrica (LCOE) e preço de leilões por tecnologia energia de renovável (US\$/kWh de 2019) – Mundo – 2010–2023



Fonte: IRENA (2020b). Nota: O LCOE de uma determinada tecnologia é a razão entre os custos e a geração de eletricidade, ao longo de toda a vida útil do sistema, descontados em um ano comum usando uma taxa de desconto que reflete o custo médio do capital. Os valores estão em dólares de 2019, e excluem qualquer suporte financeiro. As linhas grossas são o valor médio ponderado global



de LCOE para as plantas comissionadas, ou preços dos leilões, em cada ano. A banda única representa a faixa de custo de geração de energia a partir de combustíveis fósseis, enquanto as bandas de cada tecnologia e ano representam as bandas dos percentis 5 e 95 para projetos renováveis.

Atualmente, as energias geradas a partir de fontes solar fotovoltaica e eólica *onshore* (turbinas instaladas em terra) se encontram na parte inferior da faixa de custo dos combustíveis fósseis, de forma que permite que essas tecnologias concorram frente a frente com os combustíveis fósseis. Nesse quesito, estas fontes atingiram o *grid parity* – ponto em que seu custo nivelado de energia elétrica (LCOE) é igual ou menor que o custo dos combustíveis fósseis. Esse ponto, segundo (MATHEWS, 2013a), pode marcar o fim da fase de gestação e início da fase de instalação, na qual se pode antecipar que uma bolha especulativa conduza um período de investimento industrial sustentado em energia renovável e demais tecnologias limpas. Espera-se, assim, que as sucessivas quedas continuem no curto prazo e até 2030 e além, impulsionadas por melhorias contínuas na tecnologia, custos de fabricação reduzidos, maiores economias de escala, concorrência nas cadeias de suprimentos e pressões competitivas (IRENA, 2020b).

Em terceiro lugar, a aplicabilidade abrangente e o potencial claro na utilização das tecnologias das energias renováveis podem ser observados através do ritmo avançado da geração de oportunidades de negócios, tanto em tecnologias para a produção de energia de fontes renováveis (por exemplo, turbinas eólicas e módulos solares fotovoltaicos) e toda a cadeia de fornecedores envolvidos, quanto em novas áreas como transmissão de energia, transporte e infraestrutura associada (por exemplo, veículos elétricos e sistemas de recarga), edifícios e cidades verdes etc. Nesse sentido, as energias renováveis criam oportunidades, empreendedoras e financeiras, que não podem ser bloqueadas pelos interesses estabelecidos, fazendo parte de estratégias de “crescimento verde” (MATHEWS, 2013a, 2013b).

Por conta da queda nos custos, associada com a curva de experiência na manufatura, os insumos-chave da emergente revolução tecnológica podem ter efeitos generalizados, levando a energia elétrica renovável para mercados cada vez maiores e aumentando a segurança energética. Mathews (2018) identifica como *motive branches* as atividades envolvidas com a produção de dispositivos para geração de energia renovável – por exemplo, turbinas eólicas e módulos solares fotovoltaicos –; dispositivos de armazenamento de energia – e.g. baterias de íon-lítio – e dispositivos de rede elétrica – por exemplo, inversores –; os *carrier branches* que incluem os sistemas de veículos elétricos, também sujeitos à curva de experiência característica das atividades manufatureiras.



Os efeitos da destruição criadora da transição para um sistema energético renovável, segundo Mathews (2018), já podem ser vistos nas indústrias estabelecidas – indústria do carvão, petróleo e gás natural, bem como na indústria automobilística por conta de empresas como a *Tesla*. A transição não é somente a substituição de um produto por outro – por exemplo, energia elétrica gerada pelo carvão por energia elétrica eólica e solar. Trata-se, de fato, da transição de um sistema baseado em combustíveis fósseis por outro baseado em energia renovável, sendo que, como uma transição entre paradigmas tecno-econômicos, deve-se levar em conta não apenas os preços, mas também as tecnologias, a infraestrutura, o financiamento, as instituições, os modelos organizacionais e as políticas públicas (MATHEWS, 2018).

A contínua queda no custo das energias solar fotovoltaica e eólica *onshore*, complementada por declínios no custo de tecnologias de armazenamento de bateria, melhorias nas operações de distribuição e um conjunto emergente de tecnologias de eletrificação nos usos finais, pode fazer com que a geração de eletricidade renovável de baixo custo sustente uma transformação do setor de energia até 2050, descarbonizando o setor elétrico ao mesmo tempo em que aumenta a eletrificação (IRENA, 2019). Combinado com o desenvolvimento das energias renováveis, a eletrificação significa que o impacto das políticas em energias renováveis pode ser sentido em um grande segmento da economia. A porcentagem de eletrificação no total do consumo de energia final foi, em 2018, de apenas 19,4% (IEA, 2020a), o que significa uma grande margem potencial para expansão.

Os princípios organizacionais de um emergente sexto paradigma tecno-econômico envolvem, segundo Mathews (2013a, 2013b): paradigma energético dominante baseado em energias renováveis, a partir de múltiplas fontes; intensidade energética reduzida e eficiência aprimorada (energética e de recursos); aplicação de TI em tecnologia de distribuição de energia elétrica – por exemplo, *smart-grids* –, que são desenhados para acomodar a maior proporção de fontes renováveis na geração de energia e dar maior resiliência às redes; modelo de geração de energia descentralizada, possibilitado por aplicações como *smart-grids*, que podem diminuir o poder dos grandes oligopólios; comércio internacional competitivo de energia elétrica renovável; e financiamento ecologicamente direcionado.

Assim, o emergente sexto paradigma tecno-econômico não conflitua com o quinto, das TICs, sendo visto como uma continuação e realização deste. Contudo, está em fundamental conflito com o ainda estabelecido e obstrutivo quarto paradigma, baseado em combustíveis fósseis e na geração e distribuição centralizada de energia (MATHEWS, 2013a). É este último, bastante estabelecido, que funciona como obstáculo para o firmamento das energias renováveis. Deve-se

ressaltar essa qualificação como importante, pois: “reinforces the case that the emergent 6th TEP may be recognized in the ‘secondary surge’ at the turn of the 5th TEP [...] and therefore as an extension and continuation of the 5th TEP, not as its opponent” (MATHEWS, 2013a, p. 19). O interessante nisso, argumenta Mathews (2013a), é que as implicações políticas são, essencialmente, as mesmas, tanto na perspectiva de uma mudança para um sexto paradigma, quanto na perspectiva de um surto secundário no *turning point* do quinto paradigma. Ambas as perspectivas envolvem a direção do processo de inovação na direção verde e demandam políticas de inovação *mission-oriented*.

Para a argumentação sobre janelas de oportunidade, as implicações são também similares. Por um lado, ao colocar as energias renováveis como insumo-chave de um emergente sexto paradigma tecno-econômico, possibilita-se a aplicação direta da argumentação apresentada em Perez e Soete (1988). Por outro lado, ao colocar as energias renováveis como um dos componentes-chave da implementação completa do quinto paradigma na direção verde, a própria Perez (2014, p. 16) afirma: “The direct leap to [...] alternative energies [...] are instances of technological leapfrogging” em países em desenvolvimento. Reforçando esse argumento, Perez (2016, p. 201) adiciona que “[...] the greatest window of opportunity of the present day is the possibility of overcoming the contextual legacy of the previous paradigm; in this case, the environmental degradation and resource scarcity brought about by the age of oil and mass production”.

Perez (2014, p. 17) utiliza o termo “*paradigm shift*” para esse fenômeno, e afirma que, ao passo que os países desenvolvidos precisam renovar e abandonar velhos hábitos, os países em desenvolvimento se defrontam com a opção de copiar o século XX ou moverem-se diretamente para o século XXI. Desse modo, permite, o entendimento de que esse fenômeno representa uma janela de oportunidade para o *catching up e forging ahead*, dado que os países avançados também estão aprendendo.

Schot e Steinmueller (2018) argumentam que tanto o Sul Global quanto o Norte Global estão em posição para experimentar e contribuir para a transição sustentável. Não se devem supor, assim, que as inovações transformadoras surgirão, necessariamente, dos países desenvolvidos, como é tradicional se fazer, nem que o papel dos países em desenvolvimento será o de absorver, passivamente, as tecnologias oriundas dos países avançados (SCHOT; STEINMUELLER, 2018). Ao chamar atenção para a colaboração tecnológica entre Norte-Sul no desenvolvimento e implantação de soluções, Mowery *et al.* (2010) citam China e Índia como importantes parceiros. A liderança da China em investimentos, capacidade instalada, aumento de capacidade, e empresas no *top 10* – especialmente solar, eólica e *smart-grid* – pode ser vista como indicativo de mudança das características do paradigma tecno-econômico nos sistemas



energéticos globais. A China pode ser o primeiro país a estar quebrando o *carbon lock-in*, através da construção de uma indústria de energia renovável doméstica, promovida pela atuação empreendedora do Estado (MATHEWS, 2018).

Apesar da razoabilidade dessa argumentação “otimista”, existem obstáculos importantes, que dificultam o processo de evitar o *carbon lock-in* através do *leapfrogging* tecnológico. Segundo Unruh e Carrillo-Hermosilla (2006), tomando como base evidências de *leapfrogging* no setor de telecomunicações, os investimentos e a rápida adoção das tecnologias em países em desenvolvimento ocorrem somente após décadas de substanciais desenvolvimentos, refinamentos e comercialização em países líderes tecnológicos, que são, em geral, os já desenvolvidos. Seguindo essa linha, Unruh e Carrillo-Hermosilla (2006) argumentam que os países em desenvolvimento dependem, fortemente, de empresas multinacionais e da transferência tecnológica, para construir sua infraestrutura energética e de transporte, isto é, não possuem capacidades para desenvolvimento tecnológico autônomo e permanecem tecnologicamente dependentes.

Esses países estão sujeitos à perpetuação do *carbon lock-in* via: a) capacidades tecnológicas das empresas multinacionais, que são centradas no fornecimento de tecnologias padronizadas baseadas em carbono; b) preferências das organizações financiadoras, especialmente a preferência por projetos com maiores taxas de retorno esperadas – em geral, projetos baseados em carbono – por parte de atores privados; e c) políticas de desenvolvimento do país receptor dos investimentos, que enviesam a escolha por sistemas energéticos baseados em carbono, por serem soluções baratas e comprovadas para lidar com a demanda por energia para uma industrialização rápida. O *carbon lock-in* pode ter, assim, a tendência de se tornar globalizado, no sentido de que os países em desenvolvimento poderiam acabar se tornando “cópias de carbono” dos países industrializados (UNRUH; CARRILLO-HERMOSILLA, 2006).

Nesse contexto, o *carbon lock-in* impõe um grande desafio aos formuladores de políticas, portanto ao Estado, na mobilização de políticas de inovação que promovam transformações desejadas pela sociedade. Tratar de políticas de inovação no setor de energias renováveis necessita levar em conta os desafios de, por um lado, desestabelecer e superar o *carbon lock-in* e, por outro, implementar uma nova matriz energética, ambientalmente amigável e socialmente desejável. Na perspectiva utilizada nesse artigo, qual seja, da teoria neo-schumpeteriana, rejeita-se a ideia de uma trajetória de desenvolvimento ótima, determinada por um mercado perfeito. Pelo contrário, entende-se que a escolha entre trajetórias é, necessariamente, normativa, e um determinado resultado econômico e social desejado pode ser atingido através da criação e formação de mercados (BUSCH *et al.*, 2018).



A indústria verde – dentre as quais, as energias renováveis – encontra-se, ainda, em seus estágios iniciais e é caracterizada por elevada incerteza tecnológica e de mercado, a qual afasta o capital privado e dificulta o desenvolvimento desta indústria, unicamente, através de forças de mercado (MAZZUCATO, 2014). A convergência e articulação de esforços, necessárias para conduzir a sinergias entre fornecedores e mercados, de maneira a aumentar a viabilidade econômica e a lucratividade das tecnologias verdes, podem ser induzidas por meio do estabelecimento de uma clara direção comum: as forças de mercado não são capazes de alcançar esse resultado, mas um Estado ativo é (PEREZ, 2013a). Ressalta-se, portanto, o papel central e empreendedor do Estado na identificação de setores-chave que permitam realizar a transição para um emergente paradigma tecno-econômico de caráter verde, isto é, baseado em energias renováveis, bem como na condução de políticas de inovação *mission-oriented* nesta direção.

### Considerações finais

As revoluções tecnológicas quando acontecem, segundo a concepção teórica analítica neo-schumpeteriana, alteram os sistemas tecnológicos, multiplicando inovações não só nos sistemas centrais, como também irradiam a montante e a jusante, outras inovações, direta e indiretamente, relacionadas. Com isso, são geradas vastas oportunidades lucrativas em diferentes atividades econômicas, impulsionando a economia à expansão e ao crescimento. Nesse curso, cada revolução gera alterações nas tecnologias utilizadas, seja substituindo-as, seja modernizando-as. Ademais, possibilita a reorganização produtiva em segmentos econômicos existentes, bem como o surgimento de novas outras atividades econômicas; provoca mudanças organizacionais expressas nas estruturas, nos métodos e nas formas de gestão das empresas; além de gerar alterações na estrutura institucional da sociedade – regras, leis, normas, comportamento e valores – em linha com o novo padrão estabelecido.

Alinhada à referida abordagem, a revolução tecnológica sustenta-se sobre um determinado paradigma tecno-econômico, o qual exerce grande capacidade transformadora da economia. Esse novo paradigma surge competindo com o existente, em verdadeiro processo de destruição criadora schumpeterina, apresentando vantagens comparativas a ponto de se tornar dominante ao longo do seu desenvolvimento. Esse embate com o velho paradigma segue nos ambientes sociocultural e institucional, sendo vencido pelo novo à medida que solidifica-se de forma competitiva. No período de transição de paradigmas tecno-econômicos, abrem-se possibilidades de mudanças na posição de domínio ou de emparelhamento tecnológico dos países. Alguns países podem permanecer na liderança – *forging ahead* – e não ficarem, portanto, para trás, bem como, outros países, ao realizarem esforços domésticos, podem se emparelhar – *catching up* – aos que estão na fronteira, no desenvolvimento tecnológico.





Neste artigo, explorou-se o argumento de que as energias renováveis – aliadas às TICs – podem ser entendidas como um conjunto de insumos-chave de um emergente paradigma tecno-econômico, que conta com custos relativos rapidamente declinantes, oferta virtualmente ilimitada e aplicabilidade econômica abrangente. Abre-se, assim, a possibilidade de diferentes países aproveitarem o surto de desenvolvimento que as energias renováveis têm potencial de gerar, diante do fato de os países avançados estarem, também, em fase de aprendizagem. Adicionam-se, ainda, fatores como a apropriabilidade tecnológica baixa, ausência de propriedade intelectual, inexistência de líderes do mercado e o fato de que os países em desenvolvimento não estarem presos às políticas de promoção do paradigma anterior. No caso específico das energias renováveis, soma-se ainda a percepção de que o *carbon lock-in* pode ser menos restritivo em países em desenvolvimento. Tirar proveito dessa janela de oportunidade, contudo, não se constitui tarefa fácil, sobretudo em face de existirem barreiras a serem superadas – notadamente por conta da dependência tecnológica que os países em desenvolvimento possuem em relação aos países avançados, fazendo com que *carbon lock-in* tenha tendência de se tornar globalizado.

Nesse sentido, o aproveitamento das janelas de oportunidade pelos países em desenvolvimento, depende de iniciativas e ações direcionadas, principalmente por parte do Estado, desde o desenvolvimento de novas tecnologias relacionadas com as fontes renováveis de energia, até o desestabelecimento do *lock-in* das indústrias intensivas em carbono. Ressalta-se, assim, o papel estatal na identificação de setores-chave, que permitam realizar a transição para um emergente paradigma tecno-econômico de caráter verde, bem como na condução de políticas de inovação nessa direção. Se, por um lado, os esforços tecnológicos para a transição em direção de um paradigma baseado em energias renováveis envolvem maiores incertezas, tecnológicas e de mercado, por outro, têm potencial de permitir o *catch-up* e, até mesmo, o *forge ahead*, nos países em desenvolvimento. Nesse período inicial de experimentação, é muito importante a participação do Estado através de políticas de inovação visando capturar as oportunidades que se encontram em aberto.

Nesse curso, políticas de inovação devem ser desenhadas para acelerar esse processo; mais estudos, teóricos e empíricos, podem ser realizados para aprofundar o conhecimento neste ponto. Do lado teórico, podem-se explorar, em maiores detalhes, as características que as políticas de inovação devem possuir para promover, de forma bem-sucedida, a transição para um paradigma tecno-econômico baseado em fontes renováveis de energia, enfatizando tanto o desenvolvimento e a difusão de novas tecnologias quanto a superação da inércia institucional e a oposição de interesses estabelecidos. Do lado empírico, entende-se que o exame minucioso de experiências de políticas de inovação no âmbito das energias renováveis, pode resultar em importantes *insights*. Em especial, estudar



casos específicos de países em desenvolvimento – por exemplo, a China e a Índia são países em desenvolvimento que atualmente se destacam no setor –, em termos de desenho, condução e resultados de políticas de inovação, pode ser importante caminho para discutir as questões relacionadas à janela de oportunidade aberta pela revolução tecnológica das energias renováveis e seu aproveitamento.

### Referências

Allianz Global Investors. The sixth Kondratieff – long waves of prosperity. **Allianz Global Investors**, Frankfurt, 2010.

ARTHUR, W. B. Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. **The economic journal**, JSTOR, v. 99, n. 394, p. 116–131, 1989.

ARTHUR, W. B. Positive feedbacks in the economy. **Scientific American**, JSTOR, v. 262, n. 2, p. 92–99, 1990.

BOWEN, A.; HEPBURN, C. Green growth: an assessment. **Oxford Review of Economic Policy**, Oxford University Press UK, v. 30, n. 3, p. 407–422, 2014.

BUSCH, J.; FOXON, T. J.; TAYLOR, P. G. Designing industrial strategy for a low carbon transformation. **Environmental Innovation and Societal Transitions**, Elsevier, v. 29, p. 114–125, 2018.

COADY, D.; PARRY, I.; LE, N.-P.; SHANG, B. *et al.* Global fossil fuel subsidies remain large: an update based on country-level estimates. **IMF Working Papers**, International Monetary Fund, v. 19, n. 89, p. 39, 2019.

DOSI, G. Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. **Research policy**, Elsevier, v. 11, n. 3, p. 147–162, 1982.

DOSI, G. Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. **Journal of economic literature**, JSTOR, p. 1120–1171, 1988.

FAGERBERG, J. Mobilizing innovation for sustainability transitions: a comment on transformative innovation policy. **Research Policy**, Elsevier, v. 47, n. 9, p. 1568–1576, 2018.

FOXON, T. J. Technological and institutional ‘lock-in’ as a barrier to sustainable innovation. **Imperial College Centre for Policy and Technology Working Paper**, 2002.



FREEMAN, Christopher; PEREZ, Carlota. Structural crises of adjustment: business cycles. In: DOSI, G.; FREEMAN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G.; SOETE, L. (Ed.). **Technical change and economic theory**. Pinter, London, p. 38–66, 1988.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sinopse do Censo Demográfico 2010**. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2010. Disponível em: <<https://censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?dados=P13&uf=00>>. Acesso em: 09 jul. 2020.

IEA – INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. **Data and statistics**. International Energy Agency, 2020. Disponível em: <<https://www.iea.org/data-and-statistics/>>. Acesso em: 02 mar. 2020.

IEA– INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. **Energy subsidies**. International Energy Agency, 2020. Disponível em: <<https://www.iea.org/topics/energy-subsidies/>>. Acesso em: 02 mar. 2020.

IRENA – INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY AGENCY. Renewable power generation costs in 2018. **International Renewable Energy Agency**, 2019.

IRENA– INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY AGENCY. **Data and Statistics**. International Renewable Energy Agency, 2020. Disponível em: <<http://resourceirena.irena.org/gateway/dashboard/>>. Acesso em: 18 mar. 2020.

IRENA– INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY AGENCY. Renewable capacity highlights: 31 march 2020. **International Renewable Energy Agency**, 2020.

IRENA– INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY AGENCY. Renewable power generation costs in 2019. **International Renewable Energy Agency**, 2020.

KEMP, R.; NEVER, B. Green transition, industrial policy, and economic development. **Oxford Review of Economic Policy**, Oxford University Press UK, v. 33, n. 1, p. 66–84, 2017.

KONDRATIEFF, N. D. The long waves in economic life. **The Review of Economics and Statistics**, JSTOR, v. 17, n. 6, p. 105–115, 1935.

LEE, K.; MATHEWS, J. A. Toward new rules for science and technology policy for sustainable development. In: A., A. J.; OCAMPO, J. A. (Ed.). **Global governance and**



**rules for the post-2015 era: addressing emerging issues in the global environment.** London: Bloomsbury Publishing, 2015. p. 107–137.

MATHEWS, J. A. The renewable energies technology surge: A new techno-economic paradigm in the making? **Futures**, Elsevier, v. 46, p. 10–22, 2013.

MATHEWS, J. A. The sixth technoeconomic paradigm. In: **35th DRUID Celebration Conference**. Barcelona: DRUID, 2013. v. 19.

MATHEWS, J. A. Schumpeter in the twenty-first century: creative destruction and the global green shift. In: BURLAMAQUI, L.; KATTEL, R. (Ed.). **Schumpeter's Capitalism, Socialism and Democracy: A Twenty-First Century Agenda**. London: Routledge, 2018. p. 233–254.

MATHEWS, J. A.; REINERT, E. S. Renewables, manufacturing and green growth: energy strategies based on capturing increasing returns. **Futures**, Elsevier, v. 61, p. 13–22, 2014.

MAZZUCATO, M. **O Estado Empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado**. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

MAZZUCATO, M.; PENNA, C. C. R. **The brazilian innovation system: a mission-oriented policy proposal**. Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE), 2016.

MAZZUCATO, M.; PEREZ, C. Innovation as growth policy: the challenge for europe. In: FAGERBERG, J.; LAESTADIUS, S.; MARTIN, B. R. (Ed.). **The triple challenge for Europe: Economic development, climate change, and governance**. Oxford: Oxford University Press, 2015. p. 229–264.

MOWERY, D. C.; NELSON, R. R.; MARTIN, B. R. Technology policy and global warming: why new policy models are needed (or why putting new wine in old bottles won't work). **Research Policy**, Elsevier, v. 39, n. 8, p. 1011–1023, 2010.

PEGELS, A.; LÜTKENHORST, W. Is Germany's energy transition a case of successful green industrial policy? Contrasting wind and solar PV. **Energy Policy**, Elsevier, v. 74, p. 522–534, 2014.

PEREZ, C. Microelectronics, long waves and world structural change: new perspectives for developing countries. **World development**, v. 13, n. 3, p. 441–463, 1985.



PEREZ, C. Technological change and opportunities for development as a moving target. *CEPAL Review*, v. 75, p. 109–130, 2001.

PEREZ, C. **Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2002.

PEREZ, C. Technological revolutions and techno-economic paradigms. **Cambridge journal of economics**, Oxford University Press, v. 34, n. 1, p. 185–202, 2010.

PEREZ, C. Innovation systems and policy for development in a changing world. In: FAGERBERG, J.; MARTIN, B. R.; ANDERSEN, E. S. (Ed.). **Innovation studies: evolution and future challenges**. Oxford: Oxford University Press, 2013. p. 90–110.

PEREZ, C. Unleashing a golden age after the financial collapse: Drawing lessons from history. **Environmental Innovation and Societal Transitions**, Elsevier, v. 6, p. 9–23, 2013.

PEREZ, C. **A green and socially equitable direction for the ICT paradigm**. Globelics – Global Network for Economics of Learning, Innovation, and Competence Building Systems, 2014.

PEREZ, C. Capitalism, technology and a green global golden age: the role of history in helping to shape the future. In: JACOBS, M.; MAZZUCATO, M. (Ed.). **Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth**. New Jersey: Wiley-Blackwell, 2016.

PEREZ, C. Transitioning to smart green growth: lessons from history. In: FOUQUET, R. (Ed.). **Handbook on Green Growth**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2019. p. 447–463.

PEREZ, C.; SOETE, L. Catching up in technology: entry barriers and windows. In: DOSI, G.; FREEMAN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G.; SOETE, L. (Ed.). **Technical change and economic theory**. London: Pinter, 1988. p. 458–479.

SCHOT, J.; STEINMUELLER, W. E. Three frames for innovation policy: R&d, systems of innovation and transformative change. **Research Policy**, Elsevier, v. 47, n. 9, p. 1554–1567, 2018.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997.



STERN, N. **Why are we waiting?: the logic, urgency, and promise of tackling climate change**. Cambridge: MIT Press, 2015

UNRUH, G. C. Understanding carbon lock-in. **Energy policy**, Elsevier, v. 28, n. 12, p. 817–830, 2000.

UNRUH, G. C. Escaping carbon lock-in. **Energy policy**, Elsevier, v. 30, n. 4, p. 317–325, 2002.

UNRUH, G. C.; CARRILLO-HERMOSILLA, J. Globalizing carbon lock-in. **Energy Policy**, Elsevier, v. 34, n. 10, p. 1185–1197, 2006.

WORLD BANK. **Fossil fuel energy consumption (% of total)**. World Bank, 2019. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.COMM.FO.ZS>>. Acesso em: 21 nov. 2019.



## A construção interrompida: os limites atuais a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento

**Autores:** **Juliane Furno** é doutora em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Unicamp e é mestre em Desenvolvimento Econômico pela mesma instituição. É bacharel em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). **Iriana Cadó** é mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Unicamp. É bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Anhembi Morumbi de São Paulo e em Ciências Sociais pela Universidade Federal de São Carlos.

### Resumo

O presente artigo tem por objetivo discutir o processo de desenvolvimento econômico do Brasil a luz da vasta e importante contribuição intelectual do economista Celso Furtado. A ideia é olhar para o processo histórico do desenvolvimento econômico brasileiro sob a luz do arcabouço bibliográfico do autor. Nesse sentido, o artigo analisa as especificidades que circunscreve a condição de subdesenvolvimento do país, apontando quais seriam as formas de superação, segundo a avaliação de Celso Furtado. Depois, resgata-se as críticas feitas por ele ao modelo de industrialização brasileira. E, por fim, traz à tona o debate feito por Celso Furtado sobre as possibilidades desenvolvimento nacional, sob a reorientação econômica global pós- 1980.

**Palavras-chave:** Desenvolvimento Econômico; Celso Furtado; Subdesenvolvimento; Economia Brasileira.

**JEC:** 011, 020, 054.

### Abstract

This article aims to discuss Brazil's economic development process in light of the vast and important intellectual contribution of economist Celso Furtado. The idea is to look at the historical process of Brazilian economic development in light of the author's bibliographical framework. In this sense, the article analyzes the specifics that circumscribe the country's underdevelopment condition, pointing out what would be ways to overcome it, according to Celso Furtado's assessment. Then, the criticisms made by him to the Brazilian industrialization model are recalled. And finally, he brings to light Celso Furtado's debate on the possibilities of national development under the post-1980 global economic reorientation.

**Keywords:** Economic Development; Celso Furtado; Underdevelopment; Brazilian Economy.



## Introdução

Celso Furtado é considerado um dos maiores intérpretes do Brasil do século XX, reunindo uma vasta obra teórica embalada em distintas experiências de pesquisa aplicada e atuação institucional. Um teórico que não se furtou a assunção dos mais elevados desafios públicos, inserindo-se no debate nacional como um intelectual que não se resignou aos ditames teóricos, mas que também logrou participação objetiva e assídua nos rumos políticos do desenvolvimento nacional.

O autor foi dotado de uma capacidade exuberante de reflexão sobre o passado, o presente e as projeções para o futuro. Isso fomentou a particularidade de ter constituído uma vasta obra que dialogava com o seu tempo histórico. Desta feita, em função da sua acelerada produção teórica, é possível identificar “fases” na obra do autor, que se coadunam com as próprias fases do desenvolvimento nacional brasileiro, reafirmando essa capacidade de refletir sobre elementos conjunturais – sem desmerecer análise de longa duração.

A primeira fase do presente autor é marcada por um entusiasmo típico do conjunto de intelectuais que fundaram e concederam grande relevância à CEPAL. As principais premissas da instituição – fortemente influenciadas pelo seu principal expoente, Raul Prebisch – foram inovadoras<sup>1</sup> na contestação à premissa, supostamente neutra, da teoria das Vantagens Comparativas de David Ricardo. Coube a Cepal a popularização do conceito acerca da tendência aos desequilíbrios estruturais dos termos de troca ou termos de intercâmbio, revelando os desígnios malfadados daqueles países que se inseriram na divisão internacional do trabalho como meros exportadores de bens primários. A denúncia e o anúncio do conjunto dos cepalinos era categórica: a única forma de romper com o ciclo de reprodução do subdesenvolvimento que condena os países periféricos à transferência de valor ao centro, era mediante um processo autônomo e irreversível de industrialização. Nessa fase encontram-se importantes obras de Celso Furtado, tais como “A economia brasileira” (1954); “Uma economia dependente” (1956); “Formação Econômica do Brasil” (1959) e “Desenvolvimento e Subdesenvolvimento” (1961).

O entusiasmo com a industrialização como condição suficiente para lograr os pilares de uma sociedade plenamente desenvolvida, vai cedendo espaço para um Celso Furtado mais voltado à crítica a maneira que esse conjunto de transformações industriais que – mesmo importantes e necessárias – foram levados adiante. Sem a complementaridade das reformas estruturais capazes de modificar o perfil da demanda, diversificar a estrutura de oferta e elevar a taxa doméstica de acumulação.

---

<sup>1</sup> Em que pese já haver sido objeto de outras reflexões, tais como em Kalecki e Trotsky, a ideia do desenvolvimento desigual assumindo as premissas da relação subdesenvolvimento e desenvolvimento, em grande medida influenciada pelas trocas desiguais, é uma afirmação inovadora da CEPAL e que atingiu o conjunto da intelectualidade latino-americana.





Nesse ínterim, Celso Furtado tornou-se um expoente de crítica ao modelo de desenvolvimento conservador que não foi capaz de romper as barreiras do subdesenvolvimento, caracterizado pela permanência de fortes desequilíbrios regionais, concentração de renda, vulnerabilidade externa e manutenção da heterogeneidade estrutural.

Por fim, a última fase de Celso Furtado revela um intelectual mais crítico e pessimista, e ela se coaduna com um conjunto de transformações nacionais e internacionais em que “o processo de formação do sistema econômico já não se inscreve, naturalmente, no nosso destino nacional”. (FURTADO, 1992, p. 13). Fazendo alusão ao período em que esse considera que nossa construção foi interrompida.

Dessa feita, o presente artigo busca retomar as principais concepções que tange à importância da industrialização para a superação do subdesenvolvimento, a prerrogativa do Estado como coordenador do sistema nacional, a crítica à industrialização periférica e a nova distância que nos mantém cada vez mais apartados do centro e das condições de edificação de um autêntico processo de desenvolvimento nacional, a partir da crise dos anos 1980 e da reordenação internacional e da nova fase de acumulação neoliberal.

O artigo em questão é composto por cinco partes, além desta breve introdução. Na primeira seção retomamos o conceito de desenvolvimento e subdesenvolvimento em Celso Furtado, buscando apreender os mecanismos históricos que fazem desses dois corolários uma posição estrutural, contrariando a aceção corriqueira que os associava a meras etapas sucessivas de desenvolvimento endógeno. A segunda seção discorre sobre a importância da industrialização para superar a dependência e a vulnerabilidade brasileira aos ciclos das commodities e o papel relegado ao Estado Nacional como coordenador e ordenar do desenvolvimento nacional. A terceira parte discute a crítica de Furtado a industrialização brasileira substitutiva de importações e os principais motivos elencados pelo autor que permitiram a diferenciação da produção industrial concomitantemente à reprodução do subdesenvolvimento, concedendo atenção especial ao papel desempenhado pela não edificação as reformas estruturais. Por fim, apontamos a análise da última fase de Celso Furtado, destacando os novos obstáculos à consecução de um projeto nacional de desenvolvimento, e a superação do subdesenvolvimento reafirmando o novo cenário internacional de constrangimentos à soberania dos Estados Nacionais e de reordenação da acumulação mundial, na fase neoliberal. O artigo finda-se com as considerações finais.

## 1. Desenvolvimento e subdesenvolvimento: uma conexão estrutural



Uma das principais contribuições teórico-políticas da CEPAL foi conceber a relação desenvolvimento e subdesenvolvimento como “relacionais”. Ou seja, avançando na caracterização de que as mesmas não ocorrem de forma autônoma uma da outra, pelo contrário, estão em permanente relação e interação. Além disso, coube aos cepalinos a reafirmação de que o desenvolvimento e o subdesenvolvimento não são etapas históricas, das quais o conjunto dos países irão percorrer com base unicamente no seu desenvolvimento interno. Os países desenvolvidos não evoluíram do subdesenvolvimento. A acumulação primitiva de capital, que foi condição necessária a transição do capital mercantil para o industrial, não foi um fenômeno generalizado internacionalmente. Dessa forma se compreende que o subdesenvolvimento não é um estágio, uma condição momentânea, e sim uma posição estrutural, que envolve uma série de características que, se não rompidas com radicalidade, tendem a serem produzidas e reproduzidas eternamente.

Para Furtado “o que cria a diferença fundamental e dá origem à linha entre desenvolvimento e subdesenvolvimento é a orientação dada à utilização do excedente engendrado pelo incremento de produtividade” (FURTADO, 1974, p. 26). O excedente gerado nas economias centrais que se industrializaram foi aplicado em processos de geração de progresso técnico que tinham como objetivo o aumento da produtividade do trabalho e a diversificação da estrutura de oferta.

Dessa forma, o excedente gerado nessas economias gerais – em decorrência do progresso técnico e da elevação da produtividade – foi reinserido nas mesmas economias nacionais, gerando um processo em que a diferenciação no padrão de consumo dessas sociedades caminhava de forma subordinada a capacidade de diversificação da oferta. Essas sociedades desenvolvidas lograram a criação de uma sociedade com mais homogeneização social, que “(...) não se refere a uniformização dos padrões de vida, e sim a que os membros de uma sociedade satisfazem de forma apropriada as necessidades de alimentação, vestuário, moradia, acesso à educação e ao lazer e a um mínimo de bens culturais” (FURTADO, 1992, p. 38).

Diferentemente, nas economias caracterizadas como subdesenvolvidas, a geração de excedente serviu para reproduzir as características do subdesenvolvimento na medida em que não foram reintroduzidos na economia nacional, senão que serviram para o aumento das importações mediante a diversificação do consumo conspícuo e mimetizado das elites nacionais. Para Furtado, “a teoria do subdesenvolvimento cuida do caso especial de situações em que aumentos de produtividade e assimilação de novas técnicas não conduzem à homogeneização social, ainda que causem elevação do nível de vida média da população” (FURTADO, 1992, p. 40)

O conceito de Centro - Periferia advém dessa mesma abordagem conceitual, e foi utilizado por alguns autores da Cepal para “descrever o processo de difusão do progresso técnico na economia mundial e para explicar a distribuição dos seus



ganhos” (BIELSCHOWSKY, 2004, p.16). Com isso, “Centro” ou países “desenvolvidos” - com uma conceituação análoga - tiveram como origem histórica um processo acelerado de desenvolvimento dos setores industriais, que elevou simultaneamente a produtividade de todos os setores e engendrou um processo de internalização da geração de progresso técnico. O excedente gerado por essas economias centrais, promoveu uma socialização desigual dos resultados do progresso tecnológico em escala global, o que deu origem a estruturas sociais menos desiguais e com acesso relativamente universalizado aos ganhos da evolução material engendrado por essas sociedades. (FURTADO, 1968).

Ou seja, nos países desenvolvidos, a demanda caminhou em direção conjunta com o progresso técnico – as descobertas tecnológicas – e a expansão da riqueza. Isso gerou um processo relativamente harmonioso no qual o consumo dessas sociedades se integrava ao processo produtivo em curso, sem descontinuidades no que a sociedade consumia e no que era atendido pela sua própria estrutura produtiva.

Os padrões de consumo nos países caracterizados de subdesenvolvimento, por outro lado, são marcados por uma ruptura entre consumo e produção. Podemos dizer que a nossa demanda de consumo é relativamente independente do nosso sistema produtivo, quando não contrária. Ele, frequentemente, é atendido por importação, o que exige, por outro lado, expansão das exportações, reafirmando a lógica de uma economia voltada para fora. A geração de progresso técnico e as técnicas produtivas chegadas aos países subdesenvolvidos guiadas pela demanda mimetizada das camadas mais abastadas da sociedade ditam o ritmo de incorporação do desenvolvimento produtivo do país que, não somente não respondem às nossas necessidades de consumo do conjunto da população, como criam descontinuidade e inaptações substanciais, como a importação de tecnologias intensivas em capital em detrimento da mão de obra.

Celso Furtado é caudatário e partícipe do pensamento estruturalista cepalino que rompia com parte do pensamento dominante que apartava a análise econômica do contexto histórico. Segundo Furtado (1992) não indagar-se sob a especificidade histórica do subdesenvolvimento e seus mecanismos de reprodução, pode cegar o pesquisador às particularidades de um padrão de desenvolvimento<sup>2</sup> que não irá se generalizar por força das condições do acaso. Dessa feita, compreender a historicidade e a particularidade da formação de nações capitalistas que são

---

<sup>2</sup> Caio Prado Júnior tratou também desta questão, para o autor: “a teoria ortodoxa do desenvolvimento parte de uma situação estática, uma abstrata sociedade tradicional, semelhante em toda a parte (PRADO JR, 1978, p. 26).



originadas já na casa de capitalismo monopolista, é uma chave necessária para a avaliação da estrutura econômica.

Dessa forma, na divisão internacional, na qual figuramos na periferia, nos foi relegado o papel de suprir com alimentos e matérias primas a preços baixos o progresso técnico dos países centrais. Dessa forma, pela lógica das “vantagens comparativas” o setor exportador figurou como uma “ilha de alta produtividade” gerando um forte contraste e afirmando uma das categorias do subdesenvolvido – a heterogeneidade estrutural – entre o setor destinado à exportação e as demais estruturas produtivas. (BIELSCHOWSKY, 2004).

Nos países em que as vantagens comparativas assumem a forma de especialização na exportação de produtos primários (particularmente os produtos agrícolas) o excedente adicional assume a forma de um incremento das importações. Como a especialização não requer nenhuma modificação nos métodos produtivos e a acumulação se realiza com recursos locais, o incremento da capacidade para importar é principalmente utilizado para adquirir bens de consumo. Dessa forma é pelo lado da demanda de bens finais de consumo que esses países se inserem mais profundamente na civilização industrial. (FURTADO, 1974, p. 27).

Para Furtado, os países subdesenvolvidos percorrem o caminho inverso do desenvolvimento, qual seja: acumulação de capital que dá origem a inversão em maquinários que sob o avanço do progresso técnico levam ao aumento da produtividade do trabalho. Esse excedente gerado do processo de trabalho cria uma maior e distinta estrutura de oferta, que passa a proporcionar condições de suprir a diferenciação da demanda por consumo. O que vimos nas economias subdesenvolvidas é que é a demanda diferenciada por consumo que inaugura a fase dos ciclos produtivos. Segundo Furtado, “Não é a evolução do sistema produtivo que conforma e molda a demanda final, é esta última que comanda o processo de transformação do sistema de produção (...) as novas atividades orientam-se pela demanda final, como um edifício que se constrói de cima pra baixo (FURTADO, 1980, p. 127). Para o autor

A evolução do sistema capitalista no último quarto de século, caracterizou-se por um processo de homogeneização e integração do centro, um distanciamento crescente entre o centro e a periferia e uma ampliação considerável do fosso que, dentro da periferia, separa uma minoria privilegiada e as grandes massas da população. (FURTADO, 1974, p. 46).

Dessa forma, o subdesenvolvimento – pelo contrário – compreende um processo histórico no qual a difusão e a assimilação do progresso técnico ocorrem de forma muito mais lenta e desigual, e no qual os frutos do progresso e o aumento da produtividade do trabalho conduziram a uma trajetória de desigualdade e de



heterogeneidade estrutural (no nível da produção) e social (no nível do trabalho e as relações sociais). Assim,

Para captar a natureza do subdesenvolvimento, a partir de suas origens históricas, é indispensável focalizar simultaneamente o processo de produção (realocação de recursos dando origem a um excedente adicional de forma de apropriação desse excedente) e o processo de circulação (utilização do excedente ligada à adoção de novos padrões de consumo copiados de países em que o nível de acumulação é muito mais alto), os quais conjuntamente engendra a dependência cultural que está na base do processo de reprodução das estruturas sociais correspondentes. (FURTADO, 1974, p. 80).

As economias subdesenvolvidas utilizaram o excedente gerado de renda interna e proveniente da exportação de matérias primas para diferenciar o consumo das elites nacionais, ou invés de inverter no desenvolvimento de tecnologias e estímulo de setores de maior valor agregado. Assim, ao invés do aumento da disponibilidade de recursos internos conduzir à homogeneização social e ao suprimento das necessidades básicas do povo brasileiro, ele foi apropriado por uma pequena elite que – mediante a capacidade para importar gerada pelo aumento das exportações – imitaram ou mimetizaram o padrão de consumo das altas classes sociais dos países desenvolvidos.

## 2. Industrialização e o papel do Estado nacional

O diagnóstico de que a inserção das economias periféricas no comércio internacional, mediante – fundamentalmente - a exportação de primários, permitiu identificar dois pressupostos. O primeiro deles é que existe uma tendência ao intercâmbio desigual nos termos de troca. Assim, contestando a prerrogativa de que os países subdesenvolvidos deveriam centrar esforços no setor em que eles são deverás competitivos, a saber: o setor primário. A ideia era de que esse processo, no tempo, levava a transferência sistemática de recursos do centro para a periferia. Nas economias centrais, para Furtado (1967), o desenvolvimento industrial, aliado ao progresso tecnológico foi permitindo a obtenção de grandes economias de escalas, assim, os preços relativos das mercadorias caíam nos países no centro, no entanto, eram vendidos – aos periféricos, a preços reais crescentes. Já os produtos primários, que via de regra não se beneficiam de economias de escalas nem de agregação de valor, eram vendidos ao centro a preços reais declinantes. Isso em momentos de normalidade econômica. Nos períodos de crise, as trocas desiguais se agravavam pela queda da demanda dos países centrais, o que restringia à capacidade de exportar dos países dependentes.

A especialização produtiva dos produtos primários aliado ao livre comércio ocasionou outras limitações aos países subdesenvolvidos - além da deterioração dos termos de intercâmbio e a vulnerabilidade aos ciclos econômicos – uma tendência de desemprego estrutural e o permanente desequilíbrio no balanço de pagamentos



nacional, que vão condicionar as dinâmicas inflacionárias da economia brasileira. (BIELSCHOWSKY, 2004).

O segundo pressuposto do diagnóstico inicial da CEPAL, era o de que romper com esse ciclo apenas era possível mediante a industrialização nacional. Furtado (1967) afirmava que a industrialização era a única forma de romper com a lógica da perpetuação das trocas desiguais e de incorporar o progresso técnico gerado no centro, dotando o setor econômico nacional das externalidades positivas associadas à indústria. Para Prebisch (2000) a indústria é o setor com maior capacidade de geração de sinergia na economia, principalmente se comparada à produção de bens primários, pelo seu encadeamento para trás e para frente, possibilitando – a partir dela – o desenvolvimento de novos setores que operam nas suas externalidades, como comércio, serviços entre outros.

Para Furtado (1985) industrializar significava um meio seguro de não somente superar a pobreza e a condição de subdesenvolvimento, senão que também contribuiria para a redução do fosso entre os países do centro e da periferia – cada vez mais alargado – além da possibilidade de quebrar os elos de dependência política e econômica, bem como o avanço para uma lógica de desenvolvimento econômico autossustentado. Segundo o autor “não se poderá recusar a conclusão de que o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos assumirá, necessariamente, a forma de rápida industrialização” (FURTADO, 1967, p. 212).

Para Furtado (2007) a industrialização teria como impacto a capacidade de promover a aceleração na geração de emprego e, com isso, aquecer o mercado interno e dotar a economia de fontes de manutenção do crescimento no longo prazo. Além de transformações estruturais no padrão de oferta, a industrialização também era necessária visando a superação de outros dois limitantes do desenvolvimento, a inflação – que poderia ser dirimida pela melhor relação entre oferta e demanda - e a vulnerabilidade externa marcada por desequilíbrios persistentes no balanço de pagamento – a qual seria desafogada pela menor necessidade de importação. Para isso, o autor apontava para a importância do planejamento e da atuação Estatal na materialização da industrialização no país.

Para que cumprisse seu desígnio histórico, entretanto, o desenvolvimento industrial não poderia ficar submetido às livres forças de mercado. Para Celso Furtado, “Em nenhuma parte essa passagem [para o desenvolvimento] ocorreu no quadro do *laissez-faire*: foi sempre o resultado de uma política deliberadamente concebida com esse fim.” (FURTADO, 1962, p. 25).

O que responde pela baixa taxa de crescimento de um país subdesenvolvido é menos o volume do investimento do que a inadequada orientação deste. **É por esta razão que os adeptos do *laissez-faire* nos parecem tão fora da realidade em um país como o nosso, particularmente nas regiões mais pobres. Nestas últimas o *laissez-faire* significa, simplesmente, a perpetuação da miséria.** Os recursos

disponíveis para investimento são colocados em residências de luxo, em clubes suntuosos, ou são exportados. Tais investimentos não criam emprego permanente para a população e, portanto, em nada contribuem para mudar a estrutura econômica. (FURTADO, 1962, p. 88. Grifos nossos).

Para tal fim, portanto, Furtado aponta que a geração de incremento de renda local, seja a advinda da atividade mercantil-exportadora ou industrial, necessita estar submetida ao controle do Estado, que deve ter como prerrogativa a orientação do gasto público no sentido de satisfazer as necessidades primeira da população aqui residente.

Furtado era um entusiasta do planejamento Estado, e compreendia que o capital privado era incapaz de alocar recursos em setores de alto risco e maturação do investimento de longo prazo. Se deixado esse papel às livres forças de mercado, a renda gerada na economia brasileira não servirá como possibilidade de transformação da nossa condição de pobreza e desigualdade. Além disso, a não subordinação da renda nacional aos desígnios de um projeto integrado de país levado a cabo pela ação do Estado, levará a "(...) agravação dos equilíbrios regionais como uma consequência de falta de política nacional de desenvolvimento" (FURTADO, 1962, p. 103).

### **3. Uma industrialização que não cumpriu o seu desígnio**

Celso Furtado catalogou com precisão o conjunto de transformações estruturais pela qual passou a economia brasileira durante o seu período industrialista. Segundo o autor, "os decênios caracterizados pelas décadas de 1930 a 1960 passarão para história do Brasil como etapas decisivas de desagregação da economia colonial e de luta pela conquista de novos caminhos de acesso ao desenvolvimento econômico" (FURTADO, 1962, p. 64). Ou seja, ele não relativizou, a importância que a industrialização brasileira desempenhou no processo de transformações estruturais, principalmente na desagregação da sociedade agrária de características coloniais primário-exportadora.

A principal crítica do autor se baseia nos impulsos aos quais a industrialização esteve submetida no país, ou seja, uma industrialização que se colocou a reboque do atendimento da satisfação da demanda da elite nacional. Para o autor, não era a evolução do sistema produtivo que incrementava um sistema de oferta que moldava a condições de diferenciação da demanda, mas era esta última que ditava o processo produtivo (FURTADO, 1980). Um processo típico de economias subdesenvolvidas.

Em síntese, para o autor "caminhamos, assim, para uma situação de *sobreinvestimento* em inúmeros setores industriais, particularmente em indústrias de menor essencialidade, enquanto os investimentos nos setores básicos se desenvolviam de forma totalmente insuficiente." (FURTADO, 1962, p. 66).



**O subdesenvolvimento tende a reproduzir em miniatura sistemas industriais apoiados em um processo muito mais amplo de acumulação de capital.** Na prática essa miniaturização assume a forma de instalação no país em questão de uma série de subsidiárias de empresa dos países cêntricos, o **que reforça a tendência para reprodução de padrões de consumo de sociedades de muito mais elevado nível de renda média.** Daí resulta o conhecimento síndrome de tendência à concentração da renda tão familiar a todos os que estudam a industrialização dos países subdesenvolvidos. (FURTADO, 1992, p. 28. Grifos nossos).

Nesse sentido, a inadequação da oferta interna com a demanda gerou uma ilha de alta produtividade, que produziam bens para as altas rendas, e um imenso contingente de trabalhadores submetidos ao labor em setores de baixo valor adicionado e até pré-capitalista. A isso o autor denominou de “Heterogeneidade Estrutural”, como uma marca das nações subdesenvolvidas. Para Furtado (1974) nesses moldes, a industrialização só poderia desenvolver-se concentrando renda, para que as elites nacionais pudessem mimetizar o padrão de consumo das elites dos países centrais. Levando em consideração a baixa poupança interna, a concentração extremada da renda não era um efeito colateral e sim a única forma, por excelência, que teriam que se desenvolver as economias subdesenvolvidas.

Assim, foi plenamente possível uma industrialização que ao invés de elevar à homogeneidade social, contribuiu para o reforço à continuidade do trabalho em setores pré-capitalista, aprofundando a dualidade arcaico/moderno. Essa lógica desafiava a teoria que apontava haver uma tendência natural de supressão ou redução dos setores mais arcaicos da sociedade na medida em que se avançava na industrialização. Isso tampouco foi um erro de percurso, essa é a lógica própria da industrialização na periferia do capitalismo: a da manutenção do sub-emprego e de um excedente estrutural de mão de obra capaz de pressionar os salários permanentemente para baixo e aumentar ainda mais a taxa de mais valia do capital.

Além disso, o padrão de industrialização - prioritariamente após a década de 1950 - foi feito com a importação de tecnologias descompassadas com os níveis dos fatores do país. Transplantando para o Brasil um padrão de produção, concebido no centro, com tecnologia intensiva em capital e minimizadora de capital variável. Assim, constituímos um padrão de industrialização com características desproporcionais aos fatores aqui disponíveis, a saber, vasta oferta de mão de obra e menos recursos de capital.

Dessa forma, além de reafirmar a dualidade estrutural, agudizou-se a questão social. A alta disponibilidade de mão de obra pressionava os salários para baixo, contribuindo para agravar a concentração da renda. Salários mais baixos se constituem como um entrave a propensão marginal a consumir, enfraquecendo o potencial do nosso mercado interno. A desigualdade social e a pobreza são gargalos para desenvolvimento econômico e tecnológico, que, por conseguinte, freiam o





avanço da produtividade, o que perpetua um mercado de trabalho estruturalmente precário, que reforça as condições do subdesenvolvimento. O ciclo da pobreza é, para o autor, “uma das características do desenvolvimento das economias dualistas, isto é, das economias em que persiste um excedente estrutural de mão-de-obra e a concentração da renda” (FURTADO, 1967, p. 218)

Em síntese, para Furtado (1968) para que o crescimento econômico se forjasse em desenvolvimento, a ação estatal deveria se concentrar em dois pontos principais: a) a transformação da estrutura econômica, com papel decisivo da coordenação do investimento via planejamento estatal e; b) na modificação do perfil da demanda global, que deveria ser submetida a um controle estatal para a neutralização tendência de vazamento da riqueza nacional para o exterior e de estrangulamento na capacidade para importar.

Sobre o balanço do período industrialista brasileiro, Furtado afirmava que “o desenvolvimento dos últimos três decênios foi simples decorrência da atuação de forças profundas da economia, sem que o acesso aos novos caminhos haja sido facilitado por uma autêntica política de desenvolvimento.” (FURTADO, 1962, p. 67). A crítica ao modelo de reprodução do subdesenvolvimento e sua tendência concentradora de renda e de desequilíbrios regionais não deu lugar a uma descrença com relação a importância da diversificação industrial e ao desenvolvimento da acumulação visando mudanças estruturais. Para o autor, os limites ao desenvolvimento nacional não estavam ensejados na opção - correta - pela industrialização e sim, pelo fato desse processo não ter caminhado *pari passu* com a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento, concedendo centralidade as chamadas reformas estruturais (FURTADO, 1962).

Para avançar nesse debate, Celso Furtado toma como exemplo o processo de industrialização tardia das economias de Taiwan e da Coreia do Sul. Ao contrário do que prega uma análise superficial, essas economias não se desenvolveram, apenas, porque internalizaram o progresso técnico ou porque se industrializaram. A preocupação com os aspectos sociais foi elencada como primeiro plano.

Assim, em uma primeira fase, tanto na Coreia do Sul como Taiwan a preocupação com o social prevaleceu, procedendo-se a uma reforma agrária que possibilitou a plena utilização dos solos aráveis e da água de irrigação, a fixação de parte da população no campo e uma distribuição o mais possível igualitária do produto da terra. (...) Assim uma primeira fase orientada para a consecução da homogeneização social (reforma agrária e investimento educacional) foi sucedida por outro, em que o governo orientou a formação de capital produtivo de forma a obter incrementos de produtividade. Até 1960, a preocupação maior não foi com a acumulação, e sim com a homogeneização social. (FURTADO, 1992, p.50 e 51).

Assim, no Brasil, deveríamos trilhar um caminho conjunto entre o avanço da industrialização com a emergência das reformas sociais necessárias para romper



com alguns pilares que são sustentáculos da nossa secular desigualdade social. Mais uma vez Celso Furtado credita proeminência às políticas de cunho qualitativo para nossa política econômica

Que se pode dizer, do ponto de vista da análise econômica, com respeito às chamadas reformas de base? Trata-se, evidentemente, de reivindicações ou recomendações que traduzem uma tomada de consciência de problemas estruturais, portanto de natureza essencialmente qualitativa (FURTADO, 1962, p. 39).

O desenvolvimento, portanto, só seria uma realidade se efetuadas em conjunto de reformas – constituídas à luz de um olhar histórico e abrangente sobre a economia e a sociedade brasileira – que dizimassem os gargalos que impediam a realização de um plano econômico com vistas a consolidação da Nação e, de fato, concretizar um processo de libertação das amarras do subdesenvolvimento.

#### **4. A construção interrompida e os novos desafios a superação do subdesenvolvimento**

Celso Furtado, em que pese crítico do modelo de industrialização que logrou a diversificação da estrutura produtiva nacional agravando a concentração da renda e os desequilíbrios regionais, ainda visualizava, mediante a consecução das reformas estruturais, chances de reverter os rumos do crescimento econômico nacional e abrir caminhos para o pleno desenvolvimento, superando a dependência e o subdesenvolvimento. Para ele “interromper o processo de crescimento não contribuiria senão para agravar os problemas sociais” (FURTADO, 1992, p. 12).

As transformações operadas no bojo da fase da industrialização pesada nos pós Segunda Guerra Mundial - com a transferência das filiais das grandes multinacionais ao território brasileiro - foram edificadas transferindo o controle do centro de decisão para fora das fronteiras do território nacional. Durante o período da ditadura militar, o avanço na industrialização pesada ocorreu *pari passu* com o aprofundamento da dependência e da desnacionalização da economia brasileira. Para o autor “a grande empresa, ao organizar um sistema produtivo que se estende do centro à periferia, consegue (...) incorporar à economia do centro os recursos de mão de obra barata da periferia” (FURTADO, 1974, p.50). Além disso, o fato da propriedade dos ativos estarem sob mãos de pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras, forjava um sistema de decisão localizado fora de onde as decisões eram, efetivamente, executadas. Para ele, se estruturava, “portanto, um duplo problema, o da desnacionalização do capital que se acumula e de desarticulação do sistema de decisões”. (FURTADO, 1992, p. 13). Esses elementos já eram visualizados por Celso Furtado como condições que ensejavam preocupação com relação a perda de controle nacional sobre o processo de desenvolvimento e industrialização brasileira, agravando o elemento da dependência e abrindo um cenário de maiores



dificuldades a realização de um projeto de desenvolvimento em bases plenamente nacionais

No entanto, essas condições foram agravadas com as novas configurações no cenário produtivo a partir da reorientação dos paradigmas econômicos dos anos 1980 - exportação dos centros decisórios e a desnacionalização mais célere do sistema produtivo - acrescido das consequências oriundas do modelo de desenvolvimento dos regimes militares que alçou novos contornos às nossas feições de país subdesenvolvido, como a brutal concentração de renda e a herança do agravamento da dependência via endividamento externo. Esses novos ares na aurora da década de 1980 foram importantes elementos de desestruturação do sonho furtadiano de constituição de uma economia autenticamente nacional.

Furtado (1992; 1998; 1999) avalia cuidadosamente as transformações em curso no “capitalismo global”. O fim do Acordo de Bretton Woods que era um importante pilar de “domesticação” das forças capitalistas e imperialistas; a subida abrupta da taxa de juros americana em 1979 e a posterior sobrevalorização do dólar; a ascensão de governos neoliberais nos principais países de capitalismo central e a inauguração de um novo ciclo de globalização unilateral concorrem como fenômenos importantes fatores para explicar os novos – e mais prementes – limites à superação do subdesenvolvimento e a consecução plano de desenvolvimento nacional. Assim, a partir da crise da dívida, da retomada da hegemonia estadunidense, com a diplomacia das armas e do dólar, (TAVARES & MELIN, 1997) as margens de manobra que possibilitaram a industrialização latino-americana e um conjunto de políticas econômicas com maior espaço para a soberania nacional se estreitaram.

Furtado identificou que o Brasil que “*estava em construção*”, após os acontecimentos dos anos 1980, passou para a etapa de “*construção interrompida*”, pela forma com que o capitalismo reorganizou-se internacionalmente, pelo caminho que seguimos que nos colocou em uma posição passiva na globalização e como optamos internamente pelo receituário do neoliberalismo. Segundo ele, nessas circunstâncias de aprofundamento da dependência e do neoliberalismo somado ao novo cenário de reorganização unipolar do capitalismo mundial, “o papel dos líderes atuais seria o de liquidatários do projeto de desenvolvimento que cimentou a unidade do país e nos abriu uma grande opção histórica” (FURTADO, 1992, p. 9).

Furtado (1998) vai compreender essa fase como o despontar de uma nova hegemonia no capitalismo - a hegemonia dos mercados financeiros - e vai denunciar que com “avanço da internacionalização dos circuitos econômicos, financeiros e tecnológicos, debilita os sistemas econômicos nacionais” (FURTADO, 1998, p. 38). Ainda sobre o despontamento de uma nova hegemonia do setor financeiro, apontando para o limiar de um processo global de financeirização, Furtado afirma que “já ninguém ignora a fantástica concentração de poder que hoje manifesta-se



nos chamamos mercados financeiros” (1998, p. 7). Para ele, o processo de globalização – que exacerba a dominância do sistema financeiro - restringe ainda mais a governabilidade dos sistemas políticos nacionais, corroborando a hipótese de que a superação do subdesenvolvimento já não depende, somente, de políticas radicais do ponto de vista interno de cada país, senão que repensar os constrangimentos mais brutais do novo modelo de capitalismo global. Furtado partia da aceção que a liberalização dos fluxos comerciais e emergência da dominância financeira levava a uma situação em que “o sistema produtivo podia ainda ser mantido sob certos controles, mas não o sistema financeiro e monetário internacional” (FURTADO, 1999, p. 88).

Para Furtado, o arranjo da correlação de forças do capitalismo mundial que ensejou nossa possibilidade de industrialização mudou profundamente no início dos anos 1980. Os elementos já explicitados acima são os principais acontecimentos do ponto de vista internacional que serviram de cenário para profundas mudanças endógenas na economia brasileira. Celso Furtado advogava que o dinamismo da economia brasileira pré 1980, contou de forma latente com o comportamento da economia internacional. O fato de a concorrência intercapitalista ter se acirrado no pós guerra, especialmente com a relativa perda de hegemonia produtiva americana para as empresas alemãs e japonesas, nos logrou a possibilidade de internalizar setores importantes da II Revolução Industrial mediante o processo de exportação de capitais dos países centrais (FURTADO, 1992). Além disso, o mundo bipolar da Guerra Fria também jogou peso para a remodelagem do sistema capitalista global, em que os EUA exerciam sua hegemonia em um ambiente de concorrência com as experiências socialistas (FURTADO, 2002).

Segundo o autor (1992) o dinamismo industrialista brasileiro do passado contou com dois elementos principais: a) Do ponto de vista interna, uma coalizão política que, ainda que principalmente motivada por fatores externos, abraçou um projeto de industrialização nacional e; b) Do ponto de vista externa, o comportamento da economia internacional, que nos permitiu aproveitar brechas nas disputas intercapitalistas centrais para levar adiante uma política de maior liberdade aos objetivos nacionais. No entanto, segundo o autor, a partir dos anos 1980 “o comportamento [da economia internacional] sofreu profunda modificação com a transnacionalização das empresas e a orientação do progresso tecnológico” (FURTADO, 1992, p. 13). Celso Furtado, nesse cenário já advertia a sociedade brasileira e as autoridades nacionais que se o nosso objetivo como nação era conciliar a taxa de crescimento elevada com a absorção do desempregados e desconstrução da renda “temos de reconhecer que a orientação dos investimentos não pode se subordinar a racionalidade das empresas transnacionais” (FURTADO, 2002, p. 40).



Furtado captou corretamente os elementos que caracterizavam a crise no início da década de 1980/90, a saber: estagnação econômica, alto endividamento externo, drenagem de recursos ao exterior, e proeminência das finanças. Para o autor, essas transformações não eram apenas elementos conjunturais, senão que apresentavam a nova rota que teria o capitalismo global.

Assim, há um decênio já se fizeram perfeitamente claro que vivemos não exatamente uma crise, no conceito que lhe emprestam os economistas, mas uma completa transição estrutural, com reacomodações nas relações entre os centros de poder, tanto de natureza econômica como política (FURTADO, 1992, p. 16)

Celso Furtado identificou que, nesse cenário, fechavam-se as brechas sistêmicas que possibilitariam a continuidade do nosso crescimento e a edificação de um autêntico projeto nacional de desenvolvimento. “A ninguém escapa que o espaço em que atuamos para prosseguir na construção do Brasil reduz-se a olhos vistos, ao mesmo tempo que cresce a importância da variável política” (FURTADO, 1999, p. 9). O principal ponto, para ele, era que a nova ordem - pautada no neoliberalismo - ceifava a capacidade dos Estados Nacionais de seguirem sendo atores de coordenação, encaminhando as economias periféricas para a submissão total ao poder transnacional. (FURTADO, 1992). Nesse ínterim, para Furtado, “hoje passou a dominar a ideia de que o Estado é um trambolho” (FURTADO, 1999, p. 89)

A globalização produtiva e a ampla abertura comercial e financeira se constituíram como ameaças a consecução de objetivos nacionais, com forte impacto na propensão marginal a importar e na preservação do nível de emprego. Esse novo consenso político e econômico engendrado pelo neoliberalismo levou para mais longe as chances de superar o subdesenvolvimento mediante a construção de uma política nacional. Nas palavras de Furtado “a atrofia dos mecanismos de comando não é outra coisa senão a prevalência de estruturas de decisões transnacionais, voltadas para a planetarização dos circuitos de decisão” (FURTADO, 1992, p. 25). Para ele estava claro que “o processo de globalização torna inevitável o avanço da concentração do poder em mãos de poucos” (FURTADO, 2002, p. 9).

Para o autor, o Estado nacional é um instrumento privilegiado para enfrentar problemas estruturais e, cada vez mais, é preciso indagar como será possível compatibilizá-lo com o processo de globalização. “Pouca dúvida pode haver de que a globalização dos fluxos monetários e financeiros deve ser objeto de rigorosos constrangimentos, o que exige a preservação e o aperfeiçoamento das instituições estatais” (1999, p. 37). No entanto, para que o neoliberalismo e a nova rodada de globalização pudessem cumprir o seu designo, o esvaziamento do Estado e a transferência do poder político para os organismos multilaterais era uma necessidade premente. Nas palavras do autor “países como o Brasil, que tinham um governo bastante eficaz e eram conhecidos por seu Estado que tradicionalmente definia os interesses próprios, hoje em dia não podem ter política. O que fazer?”



(FURTADO, 1999, 89). Ou seja, para Furtado estava em processo um esvaziamento das funções estatais sobre a supremacia dos mercados, nesse sentido a dúvida “do que fazer?” exigia novas soluções que iam muito além das identificadas pelo autor e pela CEPAL nos primórdios da sua produção teórica.

Para o autor, a liberalização unilateral de fluxos comerciais teve ao seu favor sólidos argumentos de “racionalidade” econômica que acobertavam que a globalização favorecia, apenas, “aquelas nações que controlavam os principais circuitos comerciais e financeiros e que ocupavam posições de vanguarda nos setores industriais mais atuantes” (FURTADO, 1992, p. 27). Com a transnacionalização e a ampla liberdade nos fluxos de capitais,

As decisões sobre o que importar e o que produzir localmente, onde completar o processo produtivo, a que mercados internos e externos se dirigir são tomadas no âmbito da empresa, que tem sua própria balança de pagamento externo e se financia onde melhor lhe convém (...) A alternativa consiste em apoiar-se, de preferência, no mercado internacional, o que significa depender da dinâmica das empresas transnacionais. (FURTADO, 1992, p. 32).

A nova racionalidade passou a condenar, veementemente, o protecionismo dos países subdesenvolvidos, dando origem “a uma situação nova em que a própria ideia de sistema econômico nacional passou a ser apresentada como anacronismo” (FURTADO, 1992, p. 29). Ainda segundo o autor, “o protecionismo dos países latino americanos era tolerado apenas enquanto os países desenvolvidos eram convocados para integrar progressivamente seus mercados” (FURTADO, 1992, p. 27). Nessas circunstâncias, até mesmo a ideia de política econômica ficava vazia de significado, para o autor estávamos retornando aos preceitos da economia de livre mercado, tal como concebeu Adam Smith (FURTADO, 1992).

Por fim, Furtado é categórico ao afirmar que

Em um país em formação como é o Brasil, a predominância da lógica das empresas transnacionais na ordenação das atividades econômicas produzirá quase necessariamente a tensões inter-regionais, à exacerbação de rivalidades corporativas e à formação de bolsões de miséria, tudo apontando para a inviabilização do país como projeto nacional. (FURTADO, 1992, p. 35)

Furtado (1998), desta feita, foi um crítico contundente da forma como se processou o processo de globalização e de abertura dos mercados. Para ele “a transição para a globalização faz-se a um preço considerável. É natural, portanto, que se indague como justificar esse sacrifício e a quem ele beneficia” (FURTADO, 1999, p. 20). A doutrina corrente daquele período, afirmou Furtado, apresentava a globalização como um imperativo tecnológico, portanto, inescapável às economias subdesenvolvidas que aspiravam modernizar-se e desenvolver-se. Para Furtado “a globalização opera em benefício dos que comandam a vanguarda tecnológica e



exploram os desníveis do desenvolvimento entre os países. Isso nos leva a concluir que países com grande potencial (...) no caso do Brasil, são os que mais sofrerão com a globalização (FURTADO, 2002, p, 42).

Para o autor, a forma como o Brasil aceitou o receituário do FMI de ajuste exportador para pagamento de dívida externa – praticamente triplicada com a subida da taxa de juros americana em 1979 – logrou uma forte descontinuidade tecnológica no processo industrial. Segundo Furtado “o maior problema do Brasil no momento é a recessão, que decorre em grande parte de termos de financiar o serviço de uma dívida externa considerável, mandando para o exterior recursos que deveriam ser investidos no país (FURTADO, 2002, p. 23). O fechamento da economia para realização de superávits comerciais para pagamento da dívida nos impediu de internalizar a tecnologia e o maquinário da III Revolução Industrial, encerrando – precocemente - nosso processo de industrialização. Para Furtado, “o processo de globalização interrompeu esse avanço na conquista da autonomia para a tomada de decisões estratégicas” (FURTADO, 1999, p. 42)

O modelo de substituição de importações estava deveras longe de haver se esgotado como um processo apoiado no mercado interno, de seguir sendo um motor de crescimento. Esse processo de retorno a uma economia no qual o centro dinâmico está no mercado externo, como fruto da brutal descentralização da produção global aliada a políticas de abertura unilaterais da periferia, fará com que

“Os países que já avançaram no processo industrialização, principalmente voltado para o mercado interno - o Brasil é um exemplo conspícuo – serão confrontados com um dilema: optar pela linha mais fácil de renunciar a um projeto próprio, ou lutar para abrir caminho no sentido de privilegiar o desenvolvimento do mercado interno” (FURTADO, 1999, p. 25).

Furtado afirmou, em toda a sua produção bibliográfica, a relevância do mercado interno, ainda mais nas condições de Brasil continental que nós somos herdeiros, para o processo autônomo de desenvolvimento nacional. A substituição célere do mercado interno como eixo dinâmico da acumulação pelo aprofundamento da subordinação ao mercado internacional levou Furtado a proferir que “quando digo que o mercado interno foi a força dinâmica que permitiu ao Brasil crescer, há quem retruque que isso é coisa de dinossauro: para que mercado interno quando as empresas transnacionais aqui instaladas se encarregariam de nos levar a todos os mercados?” (FURTADO, 1999, p. 99). Para Furtado a economia brasileira dificilmente poderia recuperar seu dinamismo apoiando-se, basicamente, nas relações externas, nesse sentido “cabe indagar se não terá sido um erro abandonar a estratégica de construção do mercado interno como motor do crescimento”. (FURTADO, 1998, p. 43).

Por fim, Celso Furtado vai edificar uma dura crítica ao processo de controle da inflação brasileira, que se operou de forma a interromper o crescimento



econômico brasileiro e nos subjugar a uma posição ainda mais vulnerável e dependente do exterior, estreitando – portanto – as possibilidades de consecução de um verdadeiro projeto nacional de desenvolvimento, sedimentado no mercado interno como motor do crescimento. O autor foi categórico ao se referir que, nos anos 1990, “trocou-se a inflação por estabilidade, sobretudo, trocou-se a inflação por endividamento externo” (FURTADO, 2002, p. 24). Dessa feita, Furtado viu vencer a teoria monetarista em contraposição a sua análise sistêmica de que o problema da inflação crônica brasileira era reflexo das tensões estruturais geradas no balanço de pagamento e nos conflitos distributivos, o que ele relega a um problema político, de fundo. Furtado apregoava que

“A diferença entre os dois enfoques está em que a visão monetarista conduz a uma política deflacionista e recessiva que favorece certos setores sociais em detrimento da massa de assalariados. Ao passo que o enfoque estruturalista permite identificar os focos originais de tensão crescente e põe em evidência os beneficiários do surto inflacionista” (FURTADO, 2002, p. 28 e 29).

Celso Furtado, assim, proferiu críticas profundas a forma de condução das políticas de estabilização de preços na economia brasileira na década de 1990. Denunciou o diagnóstico equivocado da natureza da inflação brasileira, que ao seguir a visão monetarista do FMI não analisou com profundidade as características da luta nos marcos da disputa do ponto de vista distributivo. Além da caracterização errônea, as políticas de estabilização reafirmaram nossa dependência e vulnerabilidade externas, deixando a economia brasileira mais sensíveis aos fluxos internacionais de capitais. Para Furtado, “a vitória esmagadora das ideias do FMI levou à situação que presenciamos sem corar, que é o planejamento de uma recessão de elevado custo social para curar-se de uma inflação, agravando a concentração da renda” (FURTADO, 1999, p. 41).

Frente a todos esses novos e mais veementes constrangimentos à superação do subdesenvolvimento e a consecução de um projeto nacional de desenvolvimento, Furtado radicaliza a sua percepção de que a batalha pela transformação estrutura brasileira é muito menos de natureza quantitativa e mais de natureza qualitativa, assentada em um profundo envolvimento das massas populares. “Portanto, o ponto de partida do processo de reconstrução que temos de enfrentar deverá ser uma participação maior do povo no sistema de decisões” (FURTADO 2002, p. 36). Por fim, Celso Furtado aponta caminhos de maior radicalidade no que tange a exacerbação da variável da política na sua pela transformação da estrutura econômica, e vai selando uma melhor compreensão de que o desenvolvimento é um fenômeno em que os fins da acumulação devem se submeter aos objetivos do bem-estar, e não opostos. Nas suas palavras “impõem-se formular a política de desenvolvimento com base numa explicitação dos fins substantivos que almejamos alcançar, e não com





base na lógica dos meios imposta pelo processo de acumulação comandado pelas empresas transnacionais” (FURTADO 2002, p. 36).

Nessa toada, Furtado que, não só sonhou com a consolidação de uma economia nacional autônoma, mas também formulou como poderíamos concretizá-la, viu no dar-se-á do processo histórico seus anseios se esfacelarem. A história não é determinada, e está em constante devir, nesse caso, o legado de Celso Furtado, ainda, nos é uma referência.

### **Considerações finais**

Celso Furtado foi um grande pensador da realidade brasileira, contribuindo para a elaboração e sistematização de contribuições elementares para se pensar não só o processo de desenvolvimento dos países da América Latina, mas para a compreensão do desenvolvimento capitalista a nível mundial. Sua contribuição é elementar para as economias Latino Americanas, uma vez que se pretende interpretar essa região a partir das suas especificidades e, não, com esquemas analíticos herméticos, que tinham os países desenvolvidos como referência.

Ao tratar do processo de desenvolvimento das nações, estrutura uma importante contribuição teórica, que joga luz à interpretação subdesenvolvimento não como uma etapa, mas como uma condição “relacional” com o subdesenvolvimento. Desse modo, a relação entre os países na esfera do comércio internacional, forja especificidades que condicionam determinadas economias à condição de subdesenvolvimento.

Para Celso Furtado a industrialização era condição *sine qua non* para romper com as amarras de subdesenvolvimento, entretanto, para cumprir com seu designo, as transformações na estrutura produtiva teriam que caminhar concomitantemente as reformas de bases, capazes de corrigir os desequilíbrios regionais, de alocação de recursos, com redução da heterogeneidade estrutural e fortalecimento do mercado de consumo de massas. Contudo, a experiência realizada aqui no Brasil, dotou o Brasil de crescimento econômico e de diversificação industrial ao mesmo tempo que em reproduziu as características que nos conformam como periferia, mantendo e reproduzindo uma economia “dual e heterogênea”.

O Brasil “em construção” ainda que a passos tortos foi cedendo espaço para um país marcado por uma “construção interrompida”, como consequência de profundas transformação do ponto de vista da organização do capitalismo internacional – especialmente com a hegemonia dos mercados financeiros e a célere globalização – mas, também, como consequência das opções domésticas que circunscreveram nossa opção tardia pelo neoliberalismo e a negligência do mercado interno como forma de integração subordinada ao mercado mundial, cada vez mais concentrado e sob o comando das empresas transnacionais.

Dessa forma, a superação do subdesenvolvimento ganha ao mesmo tempo uma análise mais pessimista e mais radical. Furtado vai centrar esforços na fase final da sua produção bibliográfica a reafirmar a dimensão da variável política e da participação popular, abrangendo seu entendimento sobre o conceito de desenvolvimento.

O desenvolvimento econômico mundial percorreu caminhos que sedimentaram as “possibilidades” vislumbradas por Furtado para a implementação de um projeto nacional. Se sua última fase de produção de bibliográfica começa com a “construção interrompida” ela vai findar com “o longo amanhecer”, que avalia que mesmo que estreitadas as margens de consecução de um autêntico projeto nacional de desenvolvimento, ele ainda permanece no horizonte daqueles que creem na possibilidade do Brasil se firmar como nação, ainda que – para isso – os caminhos sejam mais tortuosos.

## Referências

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **1930-1964. O pensamento Econômico Brasileiro. O ciclo ideológico do desenvolvimentismo.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2004.

FURTADO, Celso. **Em busca de novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea.** São Paulo: Paz e Terra, 2ª Edição, 2002.

\_\_\_\_\_. **O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2ª edição, 1999.

\_\_\_\_\_. **O capitalismo Global.** São Paulo: Paz e Terra, 7ª edição, 1998.

\_\_\_\_\_. **Brasil a construção interrompida.** São Paulo: Paz e Terra, 2.ed. 1992.

\_\_\_\_\_. **Criatividade e dependência na civilização industrial.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

\_\_\_\_\_. **A fantasia organizada.** Rio de Janeiro: Paz e Terra Testemunhos, 1985b.

\_\_\_\_\_. **Pequena introdução ao desenvolvimento: enfoque interdisciplinar.** São Paulo, SP: Comp. Ed. Nacional, 1980.

\_\_\_\_\_. **Criatividade e dependência na civilização industrial.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

\_\_\_\_\_. **O Mito do Desenvolvimento Econômico.** Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1974.

\_\_\_\_\_. **Um Projeto para o Brasil.** Rio de Janeiro: Editora Saga S.A, 2ª Edição, 1968.



\_\_\_\_\_. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico.** São Paulo: Companhia Editorial Nacional. Biblioteca Universitária. Série 2.<sup>a</sup>, Ciências Sociais, v. 24. 1967.

\_\_\_\_\_. **A Pre-Revolução Brasileira.** Rio de Janeiro: Fundo de Cultura. 2. Ed. 1962.

\_\_\_\_\_. **Formação Econômica do Brasil.** São Paulo: Companhia das Letras, [2007]. 1959.

PRADO JR, C. **HISTÓRIA E DESENVOLVIMENTO: a contribuição da historiografia para a teoria e prática do desenvolvimento brasileiro.** São Paulo: Editora brasiliense, 1978.

PREBISCH, R. Estudo econômico da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Rio de Janeiro, RJ; São Paulo, SP: Record, vol. 1, 2000.

TAVARES, M. C.; MELIN, L. E. **A reafirmação da hegemonia norte-americana.** In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org. ). *Poder e dinheiro* : uma economia política da globalização. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

## Desigualdade de renda familiar per capita: uma análise segundo as fontes de renda (2001 e 2015)

**Autores:** **Debora Chaves Meireles** é doutora em Economia pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF) e é mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. **Weslem Rodrigues Faria** é doutor em Teoria Econômica pela Universidade de São Paulo (IPE-USP) e é mestre em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). **Adryse Vicente de Lima** é bacharel em Economia pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF).

### Resumo

Este estudo objetivou analisar a desigualdade de renda familiar per capita no Brasil, olhando mais especificamente para as fontes. Os procedimentos metodológicos utilizados, baseados nos dados da PNAD, foram a decomposição do índice de Gini por fontes de renda do ano de 2001 e 2015 e a análise fatorial. Para decompor o índice de Gini foram consideradas sete fontes de rendimento. Os resultados indicaram que o índice de Gini da renda familiar brasileira passou de 0,61 no ano de 2001 para 0,49 em 2015. Notou-se o mesmo comportamento para as Unidades da Federação. A decomposição do índice de Gini indicou que o Trabalho Principal foi a fonte de renda que mais contribuiu para a redução do grau da desigualdade de renda familiar em todos os contextos analisados, e as Aposentadorias e Pensões Oficiais foram as que mais contribuíram para concentrar renda. A análise fatorial indicou a existência de duas dimensões do rendimento e padrões que diferenciam os estados das regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste dos estados das regiões Nordeste e Norte.

**Palavras-chave:** Desigualdade de Renda; Análise de Decomposição; Índice de Gini; Dimensões da Renda.

**JEC:** I3, I32, I38.

### Abstract

This study aimed to analyze the per capita household income inequality in Brazil, looking more specifically at the sources. The methodological procedures used, based on PNAD data, were the decomposition of the Gini index by income sources from 2001 and 2015 and the factor analysis. To break down the Gini index, seven income sources were considered. The results indicated that the Gini index of Brazilian family income went from 0.61 in 2001 to 0.49 in 2015. The same behavior was observed for Federation Units. The breakdown of the Gini index indicated that Principal Labor was the source of income that most contributed to reducing the degree of household income inequality in all contexts analyzed, and Official Retirements and Pensions contributed the most to concentrate income. The factor

analysis indicated the existence of two income dimensions and patterns that differentiate the states of the Southeast, South and Center-West regions from the states of the Northeast and North regions.

**Keywords:** Income Inequality; Decomposition Analysis; Gini Index; Income Dimensions.

## Introdução

Os esforços desenvolvidos, nas últimas décadas, para distribuir a renda de forma mais equitativa foram significativos, mas ainda insuficientes. Uma série de indicadores econômicos tem destacado o Brasil em relação aos demais países do mundo: altas taxas de crescimento do PIB combinada com o progresso social, entradas de recursos externos e aumento das exportações. No entanto, de acordo com Barros *et al.* (2007), o Brasil ainda continua sendo um dos países com maior concentração de renda no mundo. Trabalhos como o de Hoffmann (2009), Barros *et al.* (2007) e Mendonça e Oliveira (2001) destacaram que os indicadores de desigualdade de renda apresentaram uma queda a partir da década de 2000. Essa tendência declinante deve-se ao aprimoramento da conjuntura econômica com amplas reformas (e.g. repasse de rendas como pensões e aposentadorias, Benefícios de Prestação Continuada (BPC), benefícios como o Programa Bolsa Família e mudanças observadas na distribuição de rendimentos do trabalho) que mantiveram o progresso do crescimento, em parte, inclusivo, com o aumento do poder de compra, o que pode ter gerado ganhos para os mais pobres.

No âmbito nacional, nos últimos anos, alguns estudos, que serão tratados a seguir, tentaram identificar a contribuição de diferentes fontes de renda para a desigualdade de renda familiar. Tais estudos empíricos ajudaram a identificar a natureza da desigualdade de renda brasileira e conceber políticas para melhorar a distribuição de renda. Um raciocínio chave para estudar decomposição por fontes de renda é entender como as mudanças nas fontes de rendas específicas afetam a desigualdade geral. Isto é, qual o impacto que um aumento marginal em uma determinada fonte de renda tem sobre a desigualdade?

No entanto, não existe nenhum estudo para o Brasil que identifique a contribuição de diferentes componentes por fontes de renda no índice de Gini das Unidades da Federação (UF). Em vez disso, a maioria dos estudos decompõe os efeitos das fontes de renda na desigualdade de renda familiar<sup>3</sup>. Hoffmann (2009) estimou a desigualdade de renda no Brasil. Para o espaço rural, Ferreira e Souza (2007) investigaram como a previdência social contribuiu para a concentração de renda brasileira. Silva e Lopes (2008) analisaram a desigualdade nos espaços rurais

---

<sup>3</sup> A renda familiar oriunda de diversas origens como: aposentadorias e pensões oficiais (APO), aposentadorias e pensões privadas (APP), outros trabalhos (soma dos demais trabalhos com trabalho secundário) (OTR), aluguéis (ALU), doações de não moradores (DOA), Juros da caderneta de poupança e dividendos e outros rendimentos de aplicações (JUR), e o trabalho principal (TRP).



do Nordeste brasileiro, inclusive com foco nas fontes de renda de aposentadorias e pensões. Por outro lado, Cavalcanti *et al.* (2012) ampliaram a análise para os espaços urbanos da mesma região.

A desigualdade de renda familiar *per capita* é um problema no país, e este estudo tem como objetivo analisar quais as fontes de renda que tem contribuído para a desigualdade de renda nas UF do Brasil. Inclusive, pretende-se identificar como essas fontes compõem a renda familiar e compreender a relevância que cada uma tem dentro da desigualdade em um dado momento.

Para a mensuração da desigualdade de renda familiar *per capita*, empregou-se o coeficiente de Gini como medida preferida de desigualdade. Esta medida não só satisfaz todas as propriedades desejáveis de uma medida de desigualdade, mas é também decomponível por fonte de renda, de acordo com Fei e Ranis (1978) e Pyatt *et al.* (1980). A técnica de Análise Fatorial foi utilizada para gerar dimensões de características que são baseadas nas variáveis utilizadas e que compõem o índice de Gini. Essa análise possibilita entender quais as dimensões que possuem maior peso nas fontes de renda. Os dados utilizados correspondem aos microdados da Pesquisa por Amostra de Domicílios (PNAD), realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O período de análise escolhido, de 2001 e 2015, justifica-se pelo fato que desde o ano de 2001, segundo Barros *et al.* (2007), a desigualdade de renda tem apresentado redução de forma acentuada no Brasil. Esta queda contínua da desigualdade nos anos recentes estimulou a retomada do debate a respeito da distribuição de renda, assim como quantificar e explicar a tendência dos diferenciais de rendimentos familiares no Brasil.

A desigualdade no Brasil, medida pelo índice de Gini com base na renda familiar, mudou de 0,581 em 2001 para 0,507 em 2015, indicando que apresentou queda durante a última década. No entanto, o artigo concluiu que o principal fator contribuinte foi a fonte de renda correspondente ao Trabalho Principal (TRP). As UF que apresentaram maior desigualdade estão localizadas na região Nordeste. A Análise Fatorial mostrou que as UF do Nordeste também apresentaram os maiores valores para a variável “Doações e outros”, quando comparada ao restante do país.

Além dessa introdução, o presente estudo se divide em mais quatro sessões. A segunda apresenta a revisão de literatura, abordando a evolução da desigualdade de renda no Brasil, no período de 1960 a 2010. A terceira traz a metodologia utilizada no estudo. A quarta analisa e expõe os resultados obtidos no trabalho. Por fim, tem-se as considerações finais do estudo.

## **1. Desigualdade de renda no Brasil (1960 – 2010)**

A desigualdade na distribuição de renda no Brasil teve início no período colonial e perdura até os dias atuais. O sistema de concentração de terra baseou-se



na composição de grandes latifúndios, ligados também ao modelo agrário que se caracterizou pela exportação de produtos primários. No século XIX, a desigualdade na distribuição de riqueza colaborou para o prolongamento do problema da desigualdade de renda no Brasil.

No início da colonização o acúmulo de terras representava um símbolo de poder, e esse cenário se prolongou até o início do século XX, contribuindo para a formação do poder político centralizado e paternalista no qual o Brasil se manteve até a Segunda Guerra Mundial. O Processo de Substituição de Importações (PSI) conforme destacado por Melo e Monte (2015), também incidiu um ciclo de aumento na concentração de renda no Brasil, essa magnitude apresentou-se na mesma proporção em que foram utilizando melhores tecnologias, intensas em fator capital.

Os primeiros estudos e debates sobre distribuição de desigualdade de renda no País ocorreram especificamente após a realização do Censo Demográfico/IBGE de 1960 e de 1970. Neste período, apesar do crescimento da economia no Brasil ter centrado no desenvolvimento industrial, o declínio do valor real do salário mínimo apresentou-se como um fator determinante da crescente concentração de renda em relação aos outros países do mundo (LANGONI, 2005).

Langoni (2005) foi um dos primeiros estudiosos a questionar os motivos para a acentuada desigualdade de renda no país, mostrando o resultado de dois mecanismos para esclarecer a elevação na desigualdade. O primeiro mecanismo faz referência a alterações na formação da força de trabalho; enquanto que o segundo mecanismo faz alusão ao aumento da demanda por mão de obra com melhor qualificação, que acompanhado de uma oferta inelástica de mão de obra qualificada resultaria um desequilíbrio no mercado de trabalho. Esses mecanismos aumentaram os diferenciais do salário a favor da mão de obra qualificada. Este resultado é mais visível em zonas urbanas e na região Sudeste do Brasil. Fishlow (1978) apresentou um argumento contrário de Langoni (2005), em que o crescimento da desigualdade se originou a partir de fatores estruturais e da condução da política econômica do período.

A década de 1970 foi marcada pelo Milagre Econômico, período em que o Brasil passou por um significativo crescimento econômico, atrelado ao crescimento industrial e de centros urbanos. Durante esse período, era esperado que o crescimento gerasse benefício econômico a todos, porém houve um aumento da concentração de renda no Brasil. O rápido crescimento econômico gerado teria motivado ganhos reais para todas as classes de renda, mas principalmente para os grupos mais elevados, o que permitiu que a concentração continuasse, porém menor que a observada no período que anterior. Os modelos de desenvolvimento ocorridos no Brasil resultaram no desencadeamento de um forte debate a respeito das principais causas que levaram ao aumento da desigualdade (MELO; MONTE, 2015).

Depois de apresentar crescimento pronunciado entre as décadas de 1960 e 1970, o índice de Gini não apresentou alterações durante grande parte dos anos de 1980. Apesar de ter apresentado quedas entre 1984 e 1986, a desigualdade de renda voltou a crescer motivado pela hiperinflação ocorrida após o término do Plano Cruzado, atingindo o pico global de 0,62 da série em 1989 (FERREIRA, 2000). Dados da PNAD/IBGE do ano de 1989 mostram que o índice de Gini do rendimento das pessoas ocupadas atingiu 0,630, classificando o Brasil como o mais desigual entre os países do mundo com dados confiáveis sobre a distribuição de renda (HOFFMAN, 2006).

A década de 1990 foi caracterizada por uma diminuição no índice de desigualdade de renda, devido principalmente ao controle da inflação, motivada pelo Plano Real no ano 1994 (FERREIRA, 2000). Esse controle da inflação foi benéfico para os mais pobres, visto que o poder de compra ampliou (CAVALCANTI *et al.* 2012).

Barros e Mendonça (1995) analisaram os aspectos mais relevantes acerca da desigualdade social no Brasil, tendo como foco a desigualdade de renda. Três fatores foram destacados como fundamentais para a segmentação no mercado de trabalho brasileiro: ramo de atividade econômica, formal-informal e regional; discriminação por cor e gênero; e experiência no mercado de trabalho e escolaridade do trabalhador.

Na década de 2000, a retomada do crescimento econômico e a queda da desigualdade de renda, de acordo com Pochmann (2010), foram impulsionadas pelo aumento dos investimentos do mercado interno e do consumo, devido à elevação da renda das famílias. Ferreira *et al.* (2007) encontraram três fatores fundamentais para a queda da desigualdade de renda. O primeiro fator foi a queda nos retornos da educação, associada à redução da desigualdade de renda entre os distintos grupos educacionais. O segundo fator diz respeito à renda das famílias das áreas urbanas e rurais que sofreram convergência. Por fim, houve aumento dos programas governamentais de transferência de renda e melhor focalização dos mesmos.

## 2. Evidências empíricas

Hoffman (2006) analisou o crescimento da participação da mulher no mercado de trabalho e como os seus rendimentos impactaram a renda domiciliar *per capita* e a desigualdade de renda no Brasil entre os anos de 1981 e 2002. A partir do uso dos microdados da PNAD e do método de decomposição do índice de Gini pelos rendimentos, observou-se uma queda na participação da renda do trabalho masculino e evolução na contribuição da renda do trabalho das mulheres, bem como da renda proveniente de aposentadorias e pensões.

Silva e Lopes (2008) estudaram o impacto de rendimentos provenientes de pensões e da aposentadoria na desigualdade de renda familiar *per capita* e pobreza





rural na região Nordeste brasileiro para o ano de 2006. Os autores utilizaram os microdados da PNAD, o método de decomposição do índice de Gini por fontes de renda e o índice de pobreza. O índice de Gini no ano de 2006 era de 0,41. As rendas do trabalho principal e de rendimentos de juros contribuíram para reduzir a desigualdade entre as famílias do meio rural no Nordeste no ano analisado. Os resultados desse estudo indicaram que a participação de pensões e aposentadorias no rendimento *per capita* das famílias tinham importância maior nos estratos de renda mais baixos, e essa participação tendia a cair com a elevação da renda *per capita*. Além disso, mostrou que o percentual de famílias abaixo da linha da pobreza aumentaria caso não existisse aposentadorias nas famílias rurais do Nordeste.

Cacciamali (2005) analisou a desigualdade da distribuição de renda domiciliar nas macrorregiões brasileiras, entre os anos de 2001 e 2006. Os microdados da PNAD foram utilizados para analisar a decomposição do índice de Gini por três fontes de renda: trabalho (incluindo as rendas de todos os trabalhos), aposentadorias e pensões e transferências públicas de renda (que incluindo juros e dividendos). Os resultados indicaram que a renda do trabalho era o principal tipo de renda associado à diminuição do grau de desigualdade da distribuição de renda.

Hoffmann (2009) mensurou a importância das aposentadorias e pensões e de outras parcelas do rendimento domiciliar *per capita* no Brasil. Utilizou os microdados da PNAD no período de 2001 a 2007, analisando como rendimentos de aposentadorias e pensões, do trabalho, de aluguéis e de outras parcelas de rendimento influenciaram na discrepância de renda. Os resultados apontaram que uma média de 50% do declínio no índice de Gini deveu-se a mudanças no rendimento dos salários do setor privado.

Cavalcanti *et al.* (2012) buscaram analisar a distribuição da renda familiar *per capita* e a pobreza nos meios rural e urbano do Estado da Bahia. Para o estudo, foram utilizados os microdados da PNAD para os anos de 2001, 2005 e 2009. Os autores utilizaram o índice de Gini decomposto por fontes de renda, o índice de entropia de Theil e o índice de pobreza de *Foster-Greer-Thorbecke* (FGT). Empregaram, ainda, a decomposição de Oaxaca (1973) e Blinder (1973). Os resultados indicaram que houve um declínio na taxa de pobreza e na desigualdade de renda familiar na Bahia, mesmo assim, seus patamares ainda permaneciam altos. Apesar da alta disparidade de renda entre os ambientes rural e urbano, as concentrações de rendimento dentro de cada ambiente seriam ainda desfavoráveis. Destacaram que a fonte com maior impacto na renda total foi a do Trabalho Principal, sendo assim, a que mais contribuiu para o declínio da desigualdade. Inclusive, constataram que a localização foi um fator agravante na determinação da discrepância de renda.

Por fim, Melo e Monte (2015) analisaram a desigualdade de renda domiciliar *per capita* em macrorregiões brasileiras. Utilizando os microdados da PNAD para os



anos de 2004 a 2012, aplicaram o método de decomposição do índice de Gini em parcelas de rendimento. Os resultados encontrados indicaram que as alterações realizadas nas rendas provenientes do trabalho do homem, trabalho da mulher e da previdência pública foram os maiores responsáveis pelo declínio da desigualdade no Sudeste, Sul e Centro-Oeste do Brasil. Nas regiões Nordeste e Norte, o Bolsa Família foi um dos principais fatores.

### **3. Metodologia**

#### **3.1. Dados**

Foram utilizados os dados da PNAD para os anos de 2001 e 2015. Neste estudo, optou-se por utilizar o desenho amostral dos dados, pois o tratamento incorreto do plano amostral poderia levar a resultados viesados. O período de análise escolhido justifica-se pelo fato que desde o ano de 2001, segundo Barros *et al.* (2007), a desigualdade de renda tem apresentado redução de forma acentuada no Brasil. Assim, esta queda contínua da desigualdade nos anos recentes estimulou a retomada do debate a respeito da distribuição de renda, em especial, o papel do hiato de rendimentos familiar *per capita* no Brasil.

Foram utilizados alguns critérios para a construção da amostra do estudo. Para a composição das famílias, foram considerados todos os chefes de família, exceto empregados domésticos, parentes de empregados domésticos, pensionistas e menores de 10 anos que compunham a família. A renda familiar *per capita* foi obtida por meio da divisão do valor encontrado da renda pelo número de membros da família. O cálculo deve ser considerado pela variável peso da família. Os dados da PNAD foram deflacionados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), tendo como base o ano de 2015.

Para decompor o índice de Gini, foram consideradas sete fontes de rendimento: Aposentadorias e Pensões Oficiais (APO); Aposentadorias e Pensões Privadas (APP); Outros Trabalhos (soma dos demais trabalhos com trabalho secundário) (OTR); Aluguéis (ALU); Doações de Não Moradores (DOA); Juros da Caderneta de Poupança e Dividendos e Outros Rendimentos de Aplicações (JUR); e o Trabalho Principal (TRP).

#### **3.2. Mensurando a desigualdade de renda: Índice de Gini**

##### **3.2.1. Índice de Gini**

O Índice de Gini é um instrumento usado para medir o grau de desigualdade de renda em determinado grupo. Ele aponta a diferença entre os rendimentos dos mais pobres e dos mais ricos, e varia de zero a um, em que zero indica uma distribuição totalmente igualitária da renda e um indica uma perfeita desigualdade na distribuição da renda.

O índice é representado pela curva de Lorenz e é calculado por meio da representação percentual da área entre a curva de Lorenz e a linha de perfeita igualdade. Considerando que a área do triângulo que se forma abaixo da linha de perfeita igualdade seja igual a  $1/2$ , então algebricamente, o índice de Gini pode ser definido pela equação:

$$IG = \frac{\frac{1}{2} - \int_0^1 L(p)dp}{\frac{1}{2}} = 1 - 2 \int_0^1 L(p)do \quad (1)$$

### 3.2.2. Decomposição do Índice de Gini por fontes de renda familiar

Segundo Cavalcanti *et al.* (2012), o índice de Gini permite avaliar a concentração de rendimento por três fontes: a razão de correlação ao índice Gini de cada fonte de renda e a participação de cada fonte de renda na renda total familiar.

O índice de Gini desagregado por fontes de renda apresenta valores entre os intervalos de 0 a 1, em que quanto mais próximo de zero **menor é a desigualdade de um país**. A distribuição de renda total das famílias pelo coeficiente de Gini é dada por:

$$G(Y) = \frac{(2cov[Y, F(Y)])}{\mu} \quad (2)$$

em que  $G$  simboliza o coeficiente de Gini da renda familiar total,  $cov$  representa a covariância;  $\mu$  a renda média dos grupos analisados (famílias) e,  $F(Y)$ , o total da distribuição de renda acumulada das famílias.

A decomposição por fontes de renda familiar do coeficiente de Gini é dada pela Equação (3):

$$G(Y) = \sum_{k=1}^m S_k R_k G(Y_k) \quad (3)$$

$$\text{em que } S_k = \frac{\mu_k}{\mu}, R_k = \frac{cov[Y_k, F(Y)]}{cov[Y_k, F(Y_k)]} \text{ e } G(Y_k) = \frac{(2 cov [Y_k, F(Y_k)])}{\mu_k}.$$

$S_k$  representa a atuação da fonte da renda  $k$  na renda total familiar;  $\mu_k$  representa a renda média da fonte de renda  $k$ ;  $\mu$  equivale à média da renda familiar total;  $R_k$  é a razão de correlação;  $cov [Y_k, F(Y)]$  representa a covariância entre a renda da fonte  $k$  e o *rank* da renda total familiar;  $G (Y_k)$  é o coeficiente de Gini para cada fonte  $k$  de renda.

Por meio dessas equações, se obtém o coeficiente de concentração relativa da fonte  $k$  na desigualdade total da renda familiar:

$$g_k = R_k \frac{G(Y_k)}{G(Y)} \quad (4)$$

Quando  $g_k < 1$ , a fonte de renda contribui para o declínio da desigualdade e quando  $g_k > 1$ , a fonte de renda contribui para o aumento da desigualdade.

### 3.3. Análise Fatorial

A Análise Fatorial foi utilizada para gerar dimensões de características baseadas nas variáveis utilizadas e que compõem o índice de Gini. Essa análise possibilita entender quais as fontes de renda possuem maior peso nas dimensões (fatores).

A Análise Fatorial é uma técnica estatística multivariada utilizada para retratar relações complexas entre conjuntos de variáveis. O propósito essencial desta técnica possibilita extrair um número reduzido de fatores, que correspondem a combinações lineares das variáveis originais.

Neste modelo, o primeiro fator contém o maior percentual de explicação da variância total das variáveis da amostra e o segundo fator contém o segundo maior percentual, e assim por diante. Cada uma das variáveis pode ser descrita como combinações lineares dos fatores comuns que irão esclarecer a parcela da variância de cada variável, mais um desvio que resume a parcela da variância total não explicada por esses fatores (MINGOTI, 2013).

Considera-se a matriz de correlação que relaciona linearmente as variáveis padronizadas  $Z$  e os  $m$  fatores comuns desconhecidos:

$$\begin{aligned} Z_1 &= l_{11}F_1 + l_{12}F_2 + \dots + l_{1m}F_m + \varepsilon_1 \\ &\vdots \\ Z_p &= l_{p1}F_1 + l_{p2}F_2 + \dots + l_{pm}F_m + \varepsilon_p \end{aligned} \quad (5)$$

O modelo assume que as variáveis  $Z_i$  estão relacionadas linearmente com novas variáveis aleatórias  $F_j$  (fatores);  $l_{ij}$  (*loading* ou carga fatorial) é o coeficiente da  $i$ -ésima variável padronizada  $Z_i$  no  $j$ -ésimo fator  $F_j$  e representa o grau de relacionamento linear entre  $Z_i$  e  $F_j$ . As informações das  $p$  variáveis originais padronizadas são representadas por  $(p+m)$  variáveis não observáveis ( $\varepsilon$  e  $F$ ).

Em notação matricial tem-se:

$$D(X - \mu) = LF + \varepsilon \quad (6)$$

em que  $D$  representa uma matriz diagonal constituída pelos inversos da variância de cada variável,  $L$  é a matriz das cargas fatoriais e  $\varepsilon$  é um vetor aleatório da variância específica ou fatores não observáveis.

As cargas fatoriais possibilitam a identificação do perfil de cada fator, de acordo com os valores mais altos em módulo. Os fatores criados dimensionam as características inerentes às variáveis que o formam. No entanto, a compreensão dos fatores originais pode não ser comum devido a valores próximos dos coeficientes  $l_{ij}$  em diversos fatores distintos. De forma a sanar o problema, realiza-se uma alteração ortogonal dos fatores originais buscando estruturas mais simples. A rotação ortogonal resguarda a orientação original entre os fatores, conservando-os perpendiculares. Nesse trabalho, foi empregada a rotação VARIMAX. Os coeficientes da matriz  $L$  foram calculados por componentes principais, pois grande parte das variáveis não apresentaram distribuição normal univariada ou multivariada. Caso contrário, poderia ser utilizado o método da Máxima Verossimilhança.

## 4. Análise dos resultados

### 4.1. Estatísticas sobre renda familiar per capita

De acordo com o levantamento amostral dos microdados da PNAD, 107.391 e 121.181 famílias brasileiras foram analisadas nos anos de 2001 e 2015, respectivamente. Com a amostra expandida a partir da variável referente ao peso da família obteve-se um total de 49.157.739 famílias em 2001 e 69.756.940 famílias brasileiras em 2015.

A Tabela 1 apresenta a distribuição das famílias brasileiras por estrato de renda *per capita* no Brasil para os anos de 2001 e 2015. Observa-se que o cenário brasileiro apresentou melhoria entre os anos analisados. Enquanto, no ano de 2001, a parcela de famílias presentes nos sete primeiros estratos de renda *per capita* correspondia a 53% do total, em 2015, tal percentual foi de 21%. A parcela de famílias que possuíam rendimento mensal *per capita* superior a R\$ 2.000,00 era de 10% em 2001 e, em 2015, de 14%.

**Tabela 1 – Distribuição das famílias por estrato de renda *per capita* no Brasil – 2001 e 2015**

Estrato de renda <i>per capita</i>	2001				2015			
	Núm. Famílias (mil)	%	Freq. Acumulada (%)	Renda familiar <i>per capita</i> (R\$)	Núm. Famílias (mil)	%	Freq. Acumulada (%)	Renda familiar <i>per capita</i>
0-50	866.769	1,76	1,76	30,98	650.064	0,93	0,93	34,74
50-100	2.293.931	4,67	6,43	75,36	1.267.077	1,82	2,75	71,86
100-150	2.894.381	5,89	12,32	121,77	1.350.873	1,94	4,68	121,8
150-200	3.348.494	6,81	19,13	170,09	1.791.838	2,57	7,25	175,15
200-250	3.453.945	7,03	26,16	224,61	1.975.071	2,83	10,08	221,69
250-300	2.724.189	5,54	31,70	270,16	2.643.486	3,79	13,87	268,77
300-500	10.389.023	21,14	52,83	397,61	10.474.22	15,02	28,89	392,08
500-1000	11.481.563	23,36	76,19	701,49	23.507.04	33,70	62,59	726,69
1000-2000	6.721.064	13,67	89,87	1.376,94	16.199.58	23,22	85,81	1.358,59
+2000	4.981.380	10,13	100	4.559,93	9.897.691	14,19	100	4.350,85

<b>Total</b>	49.154.739	100			69.756.94	100	
--------------	------------	-----	--	--	-----------	-----	--

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD (2001 e 2015).

A Tabela 2 mostra a renda média *per capita* familiar das UF brasileiras nos anos analisados. Os dados indicam uma elevada discrepância de rendimentos entre as UF. Trabalhos como de Barros *et al.* (2007), Hoffmann (2009), Mendonça e Oliveira (2010), dentre outros, ressaltam uma tendência declinante nos indicadores da desigualdade de renda no Brasil. Entretanto, apesar dessa redução, salienta-se que esse declínio não segue uma forma homogênea entre as regiões brasileiras (SOARES, 2006).

**Tabela 2 – Renda média *per capita* (em R\$) familiar das Unidades da Federação do Brasil – 2001 e 2015**

<b>Unidades da Federação</b>	<b>2001</b>	<b>2015</b>
Amazonas (AM)	636,73	751,34
Roraima (RR)	675,22	974,22
Amapá (AP)	757,57	838,75
Pará (PA)	583,70	684,81
Tocantins (TO)	576,25	921,16
Rondônia (RO)	700,46	953,55
Acre (AC)	885,65	765,93
Maranhão (MA)	392,55	621,40
Piauí (PI)	430,28	714,37
Ceará (CE)	478,57	659,61
Rio Grande do Norte (RN)	526,71	811,16
Paraíba (PB)	462,86	792,88
Pernambuco (PE)	525,15	747,21
Alagoas (AL)	422,63	608,86
Sergipe (SE)	481,86	713,872
Bahia (BA)	474,34	746,00
Espírito Santo (ES)	789,28	1.137,36
Minas Gerais (MG)	741,79	1.134,13
Rio de Janeiro (RJ)	1.132,73	1.395,22
São Paulo (SP)	1.201,76	1413,621
Goiás (GO)	761,29	1.115,75
Mato Grosso (MT)	807,48	1.135,44
Mato Grosso do Sul (MS)	814,95	1.307,74
Distrito Federal (DF)	1.581,20	2.283,44
Paraná (PR)	899,60	1.339,43
Santa Catarina (SC)	990,72	1.455,74
Rio Grande do Sul (RS)	1.013,09	1.375,99

Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD (2001-2015).

A Tabela 3 apresenta a renda média familiar *per capita* por fontes de renda no Brasil, em 2001 e 2015. Observa-se um aumento da renda, passando de R\$953,32 em 2001 para R\$1.227,93 em 2015. As fontes de renda indicadas por TRP, JUR, APP e APO, apresentaram um aumento do primeiro para o último ano avaliado no estudo, contribuindo assim para o resultado do crescimento da renda total. Com exceção das fontes de renda representadas por DOA, ALU e OTR.

**Tabela 3 – Renda média familiar *per capita* por fontes de renda (em R\$) – 2001 e 2015**

Fontes de renda	2001	2015
Aposentadorias e Pensões Oficiais (APO)	132,43	198,43
Aposentadorias e Pensões Privadas (APP)	46,24	59,99
Outros Trabalhos (soma dos demais trabalhos com trabalho secundário) (OTR)	27,38	23,57
Aluguéis (ALU)	19,05	13,28
Doações de Não Moradores (DOA)	6,37	4,75
Juros da Caderneta de Poupança e Dividendos e Outros Rendimentos de Aplicações (JUR)	9,08	26,14
Trabalho Principal (TRP)	712,73	901,75
Renda <i>per capita</i>	847,8	1.125,28
Renda total	953,32	1.227,93

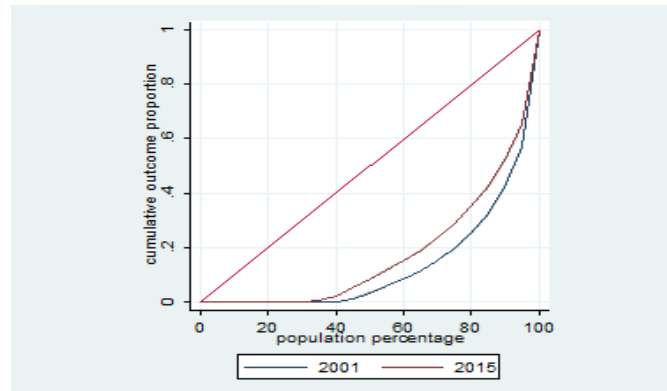
Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD (2001-2015).

#### 4.2. Desigualdade do índice de Gini: análise por fontes de renda

A Figura 1 mostra a curva de Lorenz para os estratos de renda familiar no Brasil nos anos de 2001 e 2015. Considerando que a curva está afastada da linha de perfeita igualdade, tem-se a existência de um cenário de alta desigualdade na distribuição de renda. No ano de 2015 a curva de Lorenz aproximou-se mais da linha de perfeita igualdade, ou seja, houve uma queda da desigualdade de renda entre os estratos entre 2001 e 2015.

A Tabela 4 apresenta a participação da fonte  $k$  de renda no rendimento total familiar  $S_k$ , o Gini desagregado por fonte de renda  $G(Y_k)$ , a razão de correlação ( $R_k$ ), o coeficiente de correlação relativa ( $g_k$ ) e o impacto que uma variação de 1% na respectiva fonte de renda teria sobre a desigualdade (Variação %) no Brasil, em 2001 e 2015. Analisando a participação dos componentes de rendimento na renda total, observa-se que a participação do Trabalho Principal (TRP) se manteve em 74% entre os anos de 2001 e 2015. Os rendimentos provenientes de Pensões e Aposentadorias (APO) equivaliam a 14% em 2001 e 16% em 2015, sendo assim o total das outras cinco fontes de renda (APP, OTR, ALU, DOA e JUR) apresentaram um declínio de 2%, visto que representavam 12% e 10% do total em 2001 e 2015, respectivamente.

**Figura 1 – Curva de Lorenz entre estratos de renda no Brasil – 2001 e 2015**



Fonte: Elaboração própria.

**Tabela 4 – Índice de Gini por fontes de renda familiar *per capita* no Brasil – 2001 e 2015**

Fonte de renda	2001					2015				
	$S_K$	$G(Y_k)$	$R_K$	$g_k$	Variação	$S_K$	$G(Y_k)$	$R_K$	$g_k$	Variação
APO	14%	0,952	0,758	0,980	0%	16%	0,921	0,644	0,910	-1%
APP	5%	0,975	0,681	0,890	0%	5%	0,967	0,573	0,830	-1%
OTR	3%	0,991	0,890	1,200	1%	2%	0,993	0,887	1,330	1%
ALU	2%	0,993	0,873	1,150	0%	1%	0,995	0,806	1,340	0%
DOA	1%	0,994	0,541	0,510	0%	0%	0,996	0,348	0,000	0%
JUR	1%	0,993	0,683	0,890	0%	2%	0,955	0,055	0,090	-2%
TRP	74%	0,783	0,939	1,010	0%	74%	0,740	0,912	1,040	3%

Fonte: Elaboração própria.

O índice de Gini ( $G(Y_k)$ ) apresenta a concentração de cada fonte do rendimento, considerando as famílias que desfrutavam de uma fonte de renda  $k$  comparado a aquelas que não recebiam essa fonte. Além do Trabalho Principal (TRP) ter tido a uma maior participação na renda familiar brasileira, foi também a fonte que menos concentrava renda, com  $G_{(TRP_{2015})} = 0,740$  em 2015. Houve uma tendência desconcentradora, considerando  $G_{(TRP_{2001})} = 0,783$  no ano de 2011. Em contrapartida, as demais fontes de renda tiveram um  $G(Y_k)$  superior a 0,92 para ambos os anos analisados, indicando alta concentração dessas fontes de renda. Uma justificativa para esse resultado deve-se à pequena proporção de famílias que auferiam esses tipos de rendimentos na composição dos seus rendimentos *per capita*.

As fontes de renda ALU, OTR E TRP apresentaram índices elevados de razão de concentração com a renda total para o ano de 2015 ( $R_{(TRP_{2015})} = 0,912$ ,  $R_{(OTR_{2015})} = 0,887$  e  $R_{(ALU_{2015})} = 0,806$ ). Tais valores mostram-se positivos, uma vez que essa variável tende a crescer à medida que a renda total familiar aumenta.

Em relação ao coeficiente de correlação relativa, observa-se que as fontes de rendas TRP, OTR e ALU apresentaram um  $g_k > 1$ , ou seja, essas fontes contribuíram para elevar a desigualdade de renda em 2001 e 2015. As outras fontes de renda tiveram um  $g_k < 1$ , isto é, contribuíram para o declínio da desigualdade nos dois anos.



### 4.3. Análise fatorial

A Análise Fatorial (AF), realizada para o ano de 2015, foi aplicada para criar dimensões acerca das fontes de renda. Os fatores são construídos a partir da variância comum das variáveis consideradas avaliadas conjuntamente. Assim, inicialmente, busca-se avaliar as correlações entre as variáveis, a fim de demonstrar o potencial de criação dessas dimensões. Espera-se que quanto maior for o número de correlações significativas, maior seja a variância comum ou a comunalidade das variáveis características.

A Tabela 5 apresenta a matriz de correlação entre as variáveis para 2015. Observa-se que a maioria dos coeficientes de correlação foi estatisticamente significativa a 10%. As correlações indicam que Aposentadorias e Pensões Oficiais (APO) eram positivamente correlacionados com as Aposentadorias e Pensões Privadas (APP), Trabalho Principal (TRP) e Rendas Provenientes de Aluguéis (ALU), e negativamente correlacionados com a renda de Juros (JUR).

**Tabela 5 – Matriz de correlação – 2015**

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7
1 APO	1						
2 APP	0,8923*	1					
3 TRP	0,7539*	0,6439*	1				
4 JUR	-0,6340*	-0,6197*	-0,7991*	1			
5 DOA	0,2042	0,1570	0,4269*	-0,232	1		
6 ALU	0,7208*	0,6279*	0,8722*	-0,6143*	0,3040	1	
7 OTR	0,2821	0,3140	0,2900	-0,1170	0,0230	0,3704*	1

Fonte: Elaboração própria.

Nota: \*  $p < 0,100$ .

Os resultados da Análise Fatorial são apresentados na Tabela 6. O teste de esfericidade de Bartlett indica que a matriz de correlação é estatisticamente diferente da identidade. O Critério de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) foi igual a 0,700. Tanto o resultado do teste, quanto do critério indicam que a análise fatorial é adequada (JOHNSON; WICHERN, 2007; MINGOTI, 2013). Além disso, as variáveis apresentaram, no geral, comunalidades altas.

A escolha da quantidade de fatores considerou os seguintes critérios: a) critério Kaiser, em que os fatores selecionados possuem autovalores superior a 1; e b) os fatores selecionados devem englobar autovalores que tenham a capacidade de captar no mínimo 70% da variabilidade do vetor aleatório, quando acumulados.

Os resultados da Tabela 6 sugerem, com isso, a escolha de dois fatores. Os valores das cargas fatoriais indicam que o Fator 1, que engloba 58,6% da variância comum, é composto pelas fontes de renda APO, APP, TRP, JUR e ALU. Assim, tal fator foi denominado como “Rendimentos principais”. Os escores deste fator indicam que

quanto maior era a renda do Trabalho Principal (TRP), maior tendia a ser a renda de Aposentadoria e Pesões Oficiais (APO), Aluguéis e Aposentadorias e Pensões Privadas (APP), e vice-versa, e menor tendia a ser a renda de Juros (JUR). As fontes de renda, DOA e OTR, compuseram o Fator 2, que engloba 15% da variância, e foi denominado como “Doações e outros”. Os escores de deste fator indicam que quanto maior era a renda de Outros Trabalhos (OTR), menor tendia a ser a renda de Doações (DOA).

**Tabela 6 – Resultados da Análise Fatorial – 2015**

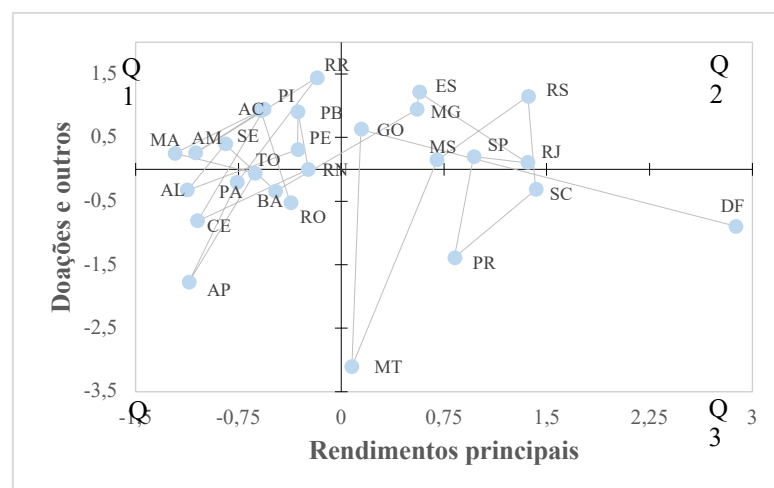
Variáveis	Descrição	Fatores		Comunalidades
		1	2	
APO	Aposentadorias e Pensões Oficiais	0,903		0,820
APP	Aposentadorias e Pensões Privadas	0,859		0,759
TRP	Trabalho Principal	0,920		0,899
JUR	Juros da Caderneta de poupança e Dividendos e Outros Rendimentos de Aplicações	-0,794		0,675
ALU	Aluguéis	0,881		0,778
DOA	Doações de não Moradores		-0,749	0,668
OTR	Outros Trabalhos		0,607	0,556
Autovalores		4,101	1,053	
Proporção acumulada da variância		0,586	0,736	
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO): 0,700				
Teste de Esfericidade de Bartlett: 129.921 (p-valor = 0,000)				

Fonte: Elaboração própria.

Nota: Os valores ocultos situam-se abaixo de 0,6.

A Figura 2 mostra um diagrama de dispersão dos escores fatoriais das dimensões de rendimento caracterizadas pelos fatores encontrados. O objetivo é descrever algum padrão de associação entre as duas dimensões. Na figura, os estados localizados no quadrante 1 (Q1) possuem escores positivos na dimensão “Doações e outros” e escores negativos na dimensão “Rendimentos principais”, como os estados do Acre (AC), Amazonas (AM) e Piauí (PI). Este é o quadrante que possui o maior número de UF.

**Figura 2 – Dispersão das Unidades da Federação em torno das dimensões das fontes de renda – 2015**





Fonte: Elaboração própria.

Os estados localizados no quadrante 2 (Q2) possuem escores positivos nas dimensões “Rendimentos principais” e “Doações e outros”, como os estados do Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro e São Paulo. Os estados localizados nos quadrantes 3 (Q3) possuem escores positivos na dimensão “Rendimentos principais” e escores negativos na dimensão “Doações e outros”, como os estados de Santa Catarina (SC), Paraná (PR) e Distrito Federal (DF).

Pela figura, percebe-se que o Distrito Federal apresentou o maior escore da dimensão “Rendimentos principais”, enquanto o estado do Maranhão (MA) teve o menor escore nesta mesma dimensão. Com relação à dimensão “Doações e outros”, o estado de Roraima (RR) teve o maior escore e o estado do Mato Grosso (MT), o menor.

### Considerações finais

O Brasil possui um dos maiores índices de concentração de rendimentos do mundo (BARROS; MENDONÇA, 1995). Para Ferreira (2000), a desigualdade brasileira persistiu em um patamar elevado, contudo a partir da década de 1990, o Brasil passou a apresentar uma trajetória de declínio (HOFFMANN, 2006; BARROS *et al.* 2007; HOFFMANN, 2009; CACCIAMALI; CAMILO, 2009; SOARES, 2010; SOUZA, 2013).

Assim, este estudo teve como objetivo analisar a desigualdade de renda *per capita* por fontes de renda (APP, APO, DOA, TRP, OTR, ALU e JUR) no Brasil. Para atingir tal objetivo utilizou-se os microdados da PNAD do IBGE, para os anos de 2001 e 2015. Empregou-se como metodologia a decomposição por fontes de renda do índice de Gini e a Análise Fatorial.

Apesar da tendência desconcentradora de renda familiar apresentada no Brasil e nos estados brasileiros, o hiato de renda entre eles ainda se mostrou elevada. Os resultados encontrados nesse trabalho estão de acordo com os apontamentos da literatura sobre a redução da desigualdade. A análise deste trabalho indicou que o índice de Gini da renda familiar brasileira passou de 0,61 no ano de 2001 para 0,49 em 2015. Notou-se o mesmo comportamento para as UF. Quanto aos resultados da decomposição do índice de Gini desagregado por fontes de renda, o Trabalho Principal (TRP) foi a fonte de renda que mais contribuiu para a redução do grau da desigualdade de renda familiar em todos os contextos analisados, e aquelas que mais contribuíram para concentrar renda foram as Aposentadorias e Pensões Oficiais. Esses resultados estão de acordo com Cacciomali (2009), Cavalcante *et al.* (2012) e Melo e Monte (2015).

Os resultados da análise fatorial indicaram duas dimensões de rendimento e que os estados das regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste apresentaram os maiores valores relacionados aos “Rendimentos principais” que englobam o Trabalho Principal e Aposentadorias. Os estados do Norte e Nordeste apresentaram escores negativos para esta dimensão, indicando uma distribuição desigual destes rendimentos entre os estados brasileiros.



Portanto, foi possível constatar uma desconcentração de renda no período analisado, tanto em nível nacional, quanto em nível regional. Mesmo apresentando uma evolução, o país ainda possuía uma elevada desigualdade de rendimentos, fato este que evidencia a importância da expansão de projetos adequados de caráter distributivos, como medidas que incentive a ampliação de empregos formais e a eficiência de programas sociais.

## Referências

- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R.S.P. *Os determinantes da desigualdade no Brasil*. Rio de Janeiro: Ipea, Texto para Discussão, n. 377, 1995.
- BARROS, R. P.; CARVALHO, M.; FRANCO, S. O papel das transferências públicas a queda recente da desigualdade de renda brasileira. In: BARROS, R. P.; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Org.). *Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, v.2, p. 41-86, 2007.
- CACCIAMALI, M.C.; CAMILLO, V.S. Redução da desigualdade da distribuição de renda entre 2001 e 2004 nas macrorregiões brasileiras. Tendência ou fenômeno transitório? *Economia & Sociedade*. Campinas, v.18, n. 2, p.287-315, 2009.
- CACCIAMALI, M. C. Pode o salário mínimo balizar a estrutura salarial das firmas? Argumentos a favor da política ativa do salário mínimo. In: BALTAR, Paulo; DEDECCA, Cláudio; KREIN, José Dari (Org.). *Salário mínimo e desenvolvimento*. Campinas: Unicamp. Instituto de Economia, v. 1, p. 147-162, 2005.
- CAVALCANTI, D. M.; SILVA, J. L. M.; QUEIROZ, M. F. M. Hiato de renda urbano e rural na Bahia: uma análise do período 2001 a 2009. In: ENCONTRO DE ECONOMIA BAIANA, 8, 2012, Salvador, Bahia. *Anais...* Salvador: EEB, 2012.
- FERREIRA, F. H. G. Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classes ou heterogeneidade educacional? In: HENRIQUES, Ricardo (Org.). *Desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- FERREIRA, C. R.; SOUZA, S. C. I. As aposentadorias e pensões e a concentração dos rendimentos domiciliares per capita no Brasil e na sua área rural: 1981 a 2003. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v.45, n.4, p.985-1.011, dez 2007.
- FEI, J. C. H.; RANIS, G. e KUO, S. W. Y. Growth and The Family Distribution of Income by Factor Components. *Quarterly Journal of Economics*, v. XCII, p.17-53, 1978.
- FISHLOW, A. A distribuição de renda no Brasil. In: TOLIPAN, Ricardo; TINELLI, Arthur Carlos (Org.). *A controvérsia sobre a distribuição de renda e o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.
- HOFFMANN, R. Transferências de renda e a redução da desigualdade no Brasil em cinco regiões entre 1997 e 2004. *Econômica*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 55-81, jun. 2006.



HOFFMANN, R. Desigualdade da distribuição da renda no Brasil: a contribuição de aposentadorias e pensões e de outras parcelas do rendimento domiciliar per capita. *Economia e Sociedade*. Campinas, v. 18, n. 1 (35), p. 213-231, 2009.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br). Acesso em: 26 nov. 2018.

JOHNSON, R. A.; WICHERN, D. W. *Applied Multivariate Statistical Analysis*. 6 ed. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 2007.

LANGONI, C. *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas (FGV), 2005.

MELO, M. R. B.; DO MONTE, P. A. Decomposição da renda domiciliar: uma análise regional. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 46, n. 4, p. 137-153, 2015.

MENDONÇA, E. L.; OLIVEIRA, J. S. *Pobreza e desigualdade: representando pressupostos*, 2001. Disponível em: [www.ibase.br/paginas/jane.pdf](http://www.ibase.br/paginas/jane.pdf). Acesso em: 20 de janeiro de 2018.

MINGOTI, S. A. *Análise de dados através de métodos de estatística multivariada: uma abordagem aplicada*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2013.

PYATT, G.; CHEN, C.; FEI, J. The distribution of income by fator componentes. *The quarterly journal of economic*. Cambridge, v.94, n. 3, p.451-473, 1980.

POCHMANN, M. Estrutura social no Brasil: mudanças recentes. In: *Revista Serviço Social & Sociedade*, São Paulo, n. 104, p. 637-649, out/dez. 2010.

SOUZA, P. H. G. F. *As causas imediatas do crescimento da renda, da redução da desigualdade e da queda da extrema pobreza na Bahia, no Nordeste e no Brasil entre 2003 e 2011*. Texto para discussão, n.1816. Brasília: IPEA, 2013.

SOARES, S. S. D. Análise de bem-estar e decomposição por fatores da queda na desigualdade entre 1995 e 2004. *Econômica*, Rio de Janeiro, v.8, n. 1, p.83-115, 2006.

SILVA, J. L.; LOPES, T. S. Efeitos da previdência social sobre a desigualdade e a pobreza rural no Nordeste. *Revista Econômica do Nordeste*, v.40, n.1, p. 203-216, 2009.

## Distribuição e crescimento: efeitos do Programa Bolsa Família no Produto Interno Bruto dos municípios brasileiros

**Autores:** **Carlos Barbosa Correa Júnior** é doutor em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

### Resumo

O objetivo principal deste artigo é investigar os efeitos do Programa Bolsa Família (PBF) no Produto Interno Bruto (PIB) dos 5.570 municípios brasileiros no período de 2004 a 2013. Utilizando dados totais de cada um dos municípios do União obtidos no Cadastro Único do Ministério do Desenvolvimento Social (MDS) e no Cadastro Central de Empresas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), métodos de estimação dos Mínimos Quadrados Ordinários e modelos de dados em painel, é testada a hipótese de associação do benefício do PBF com o PIB municipal. Os resultados indicam a associação positiva para a hipótese testada.

**Palavras-chave:** Programa Bolsa Família; Produto Interno Bruto; crescimento econômico; distribuição de renda.

JEC: I38, O15, O40, R11.

### Abstract

The main objective of this article is to investigate the effects of the Bolsa Família Program (BFP) on the Gross Domestic Product (GDP) of the 5,570 Brazilian municipalities in the period from 2004 to 2013. The research used data from all Brazilian municipalities retrieved from the Cadastro Único (database of low-income families) of the Ministry of Social Development (MDS) and the Cadastro Central de Empresas (database of corporations) of the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), estimation methods of the Ordinary Least Squares and panel data models, we test the hypotheses of the association of the benefit of the BFP with the municipal GDP. The results indicate the positive association for the hypothesis tested.

**Keywords:** Bolsa Família Program; Gross Domestic Product; economic growth; income distribution.

### Introdução

O estudo das causas que levam ao crescimento econômico de uma nação constitui tarefa tanto estimulante quanto empolgante pois a questão de porque



algumas nações são tão ricas e outras tão pobres continua a intrigar os pesquisadores. De igual forma, questões como de que maneira o crescimento econômico de uma nação pode promover a distribuição de renda entre seus cidadãos, ou, por outro lado, quais os efeitos que intervenções de políticas públicas que visam uma distribuição da renda produzem no crescimento econômico, também intrigam os gestores de políticas econômicas e sociais há décadas. O debate acerca da existência de um *trade-off* entre eficiência econômica e igualdade persiste ainda hoje: a relação entre a expansão do produto e a equidade social continua desafiando cientistas e pesquisadores, sem a construção de um consenso sobre suas recíprocas causalidades.

Kuznets (1955), um dos pioneiros no estudo das relações entre eficiência econômica e equidade social, afirma que existe uma relação em forma de “U invertido” entre crescimento econômico e desigualdade de renda. Para o autor, a desigualdade primeiramente aumenta à medida que os países se desenvolvem até atingir um ponto máximo e, então, começa a diminuir. Abordagens recentes da teoria de crescimento econômico, principalmente em Romer (1986) e Lucas (1988) e seus sucessores, consideram que o modelo de crescimento deve ser sustentado por fatores endógenos e provenientes do comportamento de agentes intrínsecos ao sistema econômico, fatores tais como a inovação tecnológica produzida pelos agentes produtivos, capital humano, acumulação de capital físico e os arranjos institucionais e de políticas públicas.

No caso brasileiro, os primeiros modelos de crescimento desenvolvem-se a partir Simonsen e Gudin (Simonsen e Gudin, 2010), com as discussões sobre desenvolvimentismo e liberalização da economia. Nesse sentido, Kerstenetzky (2011) argumenta que as políticas sociais nacionais, desde a década de 1930 até a de 1970, mantêm um padrão atrelado ao modelo econômico desenvolvimentista onde os principais grupos alvos das políticas sociais são os trabalhadores urbanos e os funcionários públicos. Ao longo desse período é possível verificar tanto o expressivo crescimento econômico como, também, um significativo aumento da desigualdade.

Na década de 1980, as sucessivas políticas econômicas, alternando congelamentos, hiperinflação e baixo crescimento da economia, coincidem com o agravamento da desigualdade social. Já sob a égide da Constituição de 1988 e da estabilização monetária do Plano Real, no final da década de 1990, políticas públicas de teor “compensatório” começam a reverter a situação de extrema desigualdade. Intensificam-se os programas de transferência de renda condicionada (*Cash Conditional Transfers*), com o Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio Gás, Cartão Alimentação e, em 2003, com o Programa Bolsa Família (PBF), cujo objetivo primordial é unificar os quatro programas (Soares e Sátyro, 2009) e pelo qual o *welfare state* conjuga sua função de manutenção da renda em casos específicos,



como situações de pobreza, extrema pobreza e desemprego (Flora e Heidenheimer, 2005).

Tanto os resultados sociais alcançados pelo PBF no combate à fome e à extrema pobreza e na melhoria da educação e da saúde quanto os que pesquisam os impactos do PBF no mercado de trabalho e no consumo estão largamente documentados. Entretanto, a despeito dos estudos publicados sobre seus resultados na eficiência e desenvolvimento econômico, permanece, como questão aberta, a relação do programa com o crescimento econômico.

Nesse contexto, dentro do escopo de quais os efeitos que intervenções de políticas públicas que visam uma distribuição da renda produzem no crescimento econômico, o objetivo principal desta pesquisa é o de verificar a associação do total repassado pelo PBF em cada um dos 5.570 municípios com a evolução do respectivo PIB municipal. Para isso, utiliza-se dois diferentes métodos de estimação: Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e dados em painel. São encontrados coeficientes significativos do impacto do programa sobre a variável de interesse, com base em registros administrativos do Cadastro Central de Empresas do IBGE e do Cadastro Único, Matriz de Informação Social do Ministério de Desenvolvimento Social, entre os anos de 2004 a 2013, em ambos os modelos. Os resultados indicam a associação positiva para a hipótese testada, reforçando trabalhos anteriores que sugerem que as transferências de renda provenientes do PBF podem causar um aumento do PIB do município.

## **1. Do Programa Bolsa Família com o Produto Interno Bruto municipal**

Kuznets (1955), um dos pioneiros no estudo das associações entre eficiência econômica e equidade social, propõe duas questões sobre o crescimento econômico, primeiro, se a desigualdade na distribuição de renda aumenta ou diminui à medida que ocorre o crescimento econômico e, segundo, quais fatores determinam a desigualdade de renda no longo prazo. Sua investigação tem como base a observação das mudanças de longo prazo na distribuição de renda pessoal apresentadas tanto nos Estados Unidos quanto na Inglaterra e Alemanha, quando da transição de suas economias da produção agrícola para a predominância da produção industrial. O autor considera que a distribuição de renda total de uma população pode ser decomposta em duas distribuições de renda distintas, uma correspondente a da população do setor rural e outra correspondente a da população do setor urbano, que a renda per capita da população urbana é maior que a renda per capita da rural e que a desigualdade nas participações percentuais dentro da distribuição da população rural é menor que a da urbana. Assim, quando da migração de parte da população do setor rural para o setor urbano, num primeiro momento ocorre o aumento da desigualdade, com a concentração de pessoas na região urbana. Porém, num segundo momento, com o aumento da renda dos





migrantes, o nível de desigualdade se reduz, num período de desconcentração de renda, que resulta em uma relação representada por uma curva na forma de “U invertido”.

Okun (1975), por sua vez, apresenta a tese do *trade off* entre igualdade e eficiência, baseada no princípio que os agentes econômicos se tornam mais produtivos em resposta a incentivos monetários e qualquer iniciativa de redistribuição da renda dos indivíduos mais produtivos para os menos produtivos implicará num ajuste negativo do esforço produtivo agregado. O autor considera que se uma renda marginal não estiver diretamente relacionada com a eficiência, os indivíduos menos produtivos não terão estímulos para se tornarem mais produtivos e, por outro lado, os mais produtivos perderão o estímulo para o esforço marginal da eficiência. Dessa forma, não só a capacidade produtiva estará sendo desperdiçada, mas também a própria renda total poderá diminuir. A metáfora do balde furado representa a tentativa do governo de transferir renda dos mais ricos para os mais pobres, renda esta que se perde pelo caminho (OKUN, 1975, p. 91).

Acemoglu e Robinson (2002), em oposição a Kuznets, consideram que as questões de política econômica estão negligenciadas na análise e que uma maior equidade não é resultado obrigatório do crescimento, mas sim que as múltiplas relações entre crescimento e desigualdade são resultado de diversas ações mais ou menos bem-sucedidas dos Estados que historicamente implementam políticas de distribuição de rendas. Os autores reescrevem a relação de Kuznets, afirmando que o capitalismo causa a desigualdade, mas que essa desigualdade cria possibilidades para sua própria reconstrução uma vez que incita mudanças políticas. Essa reformulação teórica alinha-se com as conclusões de Korpi (1978, 1983) e Esping-Andersen (1991), que postulam que os países mais igualitários, onde a classe trabalhadora exerce pressão por meio de disputas políticas, são justamente aqueles capazes de instituir um Estado de Bem-Estar social abrangente e generoso, em boa medida mitigador das desigualdades produzidas pelo capitalismo. Os autores apontam que a equidade não se constitui em uma consequência necessária do crescimento econômico, mas um produto de políticas públicas bem-sucedidas.

Com Romer (1986, 1994), Lucas (1988), Barro (1990, 1991) e Barro e Sala-i-Martin (1992), desenvolvem-se os modelos de crescimento endógeno. Lucas (1988) sustenta a ideia da acumulação do capital humano como alternativa para o crescimento econômico. Barro (1990) reforça a importância dos gastos governamentais em investimentos, considerando que a intervenção do governo acaba por gerar externalidades positivas tanto para os produtores, como para os consumidores e propõe a função (1)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Onde:  $Y$  é a produção agregada,  $K$  é o estoque de capital e  $G$  são os gastos governamentais.



$$Y = K, G \quad (1)$$

Romer (1986, 1994) torna o progresso tecnológico endógeno ao introduzir, no modelo desenvolvido por Solow, a procura, pelos empresários, por inovação e novos conhecimentos. Considerando que o crescimento econômico é resultado endógeno de um sistema econômico e não o resultado de forças a partir do exterior, o autor sustenta que “o trabalho teórico não invoca mudança tecnológica exógena para explicar por que a renda per capita aumentou em magnitude, desde a revolução industrial” (Romer, 1994:3) e propõe a função (2)<sup>5</sup>.

$$Y = K^\alpha (A L_Y)^{1-\alpha} \quad (2)$$

Barr (2012) considera que há uma forte relação entre a teoria econômica, em particular a economia do bem-estar, com as várias noções de justiça social e de questões políticas. O autor relaciona as duas equações, “da eficiência econômica e da justiça social”, e argumenta que em uma economia eficiente, os mercados em concorrência perfeita levam a uma alocação pareto-eficiente dos recursos, mas, por outro lado, também é possível alcançar essa economia eficiente transferindo recursos entre seus setores (Barr, 2012:50).

Ao se analisar o cenário brasileiro nas últimas décadas, não obstante verificar-se um expressivo crescimento econômico na década de 1970, ao redor de 129% (IBGE, nota-se também um aumento da desigualdade. Assim, no início dos anos de 1980, enquanto detínhamos o posto de oitava economia do mundo (MADDISON, 2013), cerca de 33% da nossa população encontrava-se em situação de pobreza (IPEA). Também se verifica que a desigualdade social aumenta com as instabilidades econômicas, congelamentos, hiperinflação e baixo crescimento da economia brasileira: o Coeficiente de Gini, que em 1980 era de 0,59, ao final dessa década alcança 0,64 (IPEA). O PIB nacional, entre os anos de 1980 e 1990, atinge crescimento acumulado de apenas 17% (IBGE).

Com a Constituição de 1988, a assistência social brasileira passa a inserir-se no âmbito da Seguridade Social, buscando substituir um ineficiente assistencialismo nacional por uma política pública de assistência social e promoção do bem-estar, integrando, juntamente com as políticas de saúde e previdência, o sistema geral de proteção social. O Estado brasileiro passa a ser o principal responsável pela melhoria da qualidade de vida da população: desenvolvem-se programas de amparo à saúde, como o Sistema Único de Saúde e programas de transferência de renda – Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio Gás e Programa Cartão Alimentação – com o intuito de combater a pobreza e reduzir as desigualdades sociais. Em 2003, esses programas de transferência de renda se agrupam num sistema único, entendido

---

<sup>5</sup> Onde: **Y** é a produção agregada, **K** é o estoque de capital, **A** é o estoque ideias ou um índice de tecnologia, **L** é o trabalho e **α** é um parâmetro de 0 a 1.



como mais eficiente: o PBF. Para Draibe (2009:105), “entre os principais fatores apontados pelos analistas, destacam-se a simplicidade de desenho, a flexibilidade da implementação, a agilidade operacional, os relativamente baixos custos administrativos”.

Os resultados alcançados pelo PBF no combate à extrema pobreza, na melhoria da educação e da saúde e no combate à fome das famílias brasileiras estão largamente documentados (Jacinto e Tejada, 2009; Rocha, 2011; Bussmann e Risco, 2012; Pena *et al.*, 2015; Ribeiro, Shikida e Hillbrech, 2017). Consolidam-se, também, os estudos que pesquisam os impactos do PBF no mercado de trabalho, consumo, produto agregado, eficiência, crescimento e desenvolvimento econômico (Correa Junior *et al.*, 2019, Foguel e Barros, 2008; Cavalcanti e Correa, 2010; Tavares, 2010; Ribas e Soares, 2011; Neri, Vaz e Ferreira de Souza, 2012; Gusmão, Gomide e Toyoshima, 2012; Barbosa e Corseuil, 2014; Neri, 2017, Santos *et al.*, 2017; Rocha *et al.*, 2018), com a proposição de novas teorias (Rands Barros e Athias, 2013; Nunes e Mariano, 2015; Cavalcanti *et al.*, 2016; Denes, Komatsu e Menezes Filho, 2018). Entretanto, não obstante o teor dos diversos estudos, ainda permanece como questão em discussão os impactos do PBF em relação à eficiência e ao crescimento econômico.

## 2. Método e Dados

Conforme Jacinto e Tejada (2009), os modelos sobre eficiência e igualdade englobam três linhas características de investigação: a) modelos dualistas e a hipótese do U invertido; b) curva de Kuznets e os modelos de crescimento; e c) a curva de Kuznets e a escolha social. Este trabalho pertence ao terceiro grupo, que incorpora as teorias do crescimento endógeno envolvendo elementos políticos de escolha social. Assim, no sentido de atingir o objetivo principal deste trabalho, a seguinte hipótese é testada:

- Hipótese H1: O benefício do PBF está associado positivamente com o PIB do município.

Percorrendo o modelo dedutivo econométrico, a primeira parte da análise estatística traz a formulação do modelo linear de variáveis de primeira diferença, ano a ano, com estimadores de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Esse modelo de regressão é linear nos parâmetros e pode ser representado pela função (3)<sup>6</sup>:

---

<sup>6</sup> Onde:  $\Delta Y_i$  representa as diferenças da variável dependente,  $i$  representa a  $i$ -ésima unidade de corte transversal,  $\beta_1$  e  $\beta_2$  representam os parâmetros a serem estimados,  $\Delta X_i$  representa as diferenças da variável independente, e  $u_i$  representa o termo de erro independente.



$$\Delta Y_i = \beta_1 + \beta_2 \Delta X_i + u_i \quad (3)$$

O uso do método de estimação dos MQO das variáveis na primeira diferença (ano a ano) constitui uma ferramenta simples para tratar o problema do viés gerado pela omissão de variáveis, uma vez que tomando como premissa que a heterogeneidade é constante no tempo, ela será retirada na subtração. Esse método faz com que os coeficientes resultantes do MQO, neste caso, denominado *pooled* MQO, sejam consistentes e não viesados. Outrossim, os  $\Delta u_{i,t}$ <sup>7</sup> podem ser correlacionados no tempo indicando que modelos mais avançados devam ser utilizados (Greene, 2008).

A segunda parte da análise estatística traz um modelo de dados em painel, conjuntos de dados nos quais as mesmas unidades de corte transversal são acompanhadas ao longo do tempo. Segundo Wooldridge (2010), “os conjuntos de dados em painel estão sendo cada vez mais usados no trabalho aplicado, especialmente na análise de políticas” (WOOLDRIDGE, 2010, p. 445). Em dados em painel, normalmente coleta-se informações sobre indivíduos, firmas, cidades ou países, observadas em diferentes pontos no tempo. Geralmente são situações em que o número de elementos (N) é elevado e o número de períodos (T) é pequeno. Os dados do presente estudo apresentam exatamente esta configuração: observa-se informações de 5.570 municípios brasileiros entre os anos 2004 a 2013, ou seja, N=5.570 e T=10. O modelo pode ser representado pela função (4)<sup>8</sup>, onde a variável dependente é explicada por um conjunto de variáveis explicativas e de um termo de erro:

$$Y_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 X_{1i,t} + \beta_n X_{ni,t} + u_{i,t} \quad (4)$$

Duas das possibilidades frequentemente usadas para lidar como os dados em painel são o modelo de efeitos fixos e o modelo de modelos aleatórios ou randômicos, cuja diferença fundamental é que as características individuais não observadas estão correlacionadas com os regressores ou não, respectivamente. Nesse sentido, um teste formal para a escolha de qual modelo usar foi desenvolvido por Hausman (1978). Para decidir-se entre o Modelo de Efeitos Fixos (MEF) e o Modelo de Efeitos Aleatórios (MEA), podem-se expressar as hipóteses do Teste de Hausman da seguinte forma: H0: MEA, contra H1: MEF. Caso o *p-value* seja maior

<sup>7</sup>  $\Delta u_{i,t}$  significa primeira diferença também aplicada ao erro aleatório.

<sup>8</sup> Onde:  $Y_{i,t}$  representa a i-ésima unidade de corte transversal no t-ésimo período de tempo,  $\alpha_0$  e  $\beta_1, \dots, \beta_n$  representam os parâmetros a serem estimados,  $X_{1i,t}$  representa a primeira variável exógena, referente à i-ésima unidade de corte transversal no t-ésimo período de tempo,  $X_{ni,t}$  representa a n-ésima variável exógena, referente à i-ésima unidade de corte transversal no t-ésimo período de tempo e  $u_{i,t}$  representa o i-ésimo termo de erro no t-ésimo período de tempo.

que 0,05 não é possível rejeitar H0 e o modelo escolhido será MEA, ademais se o *p-value* for menor ou igual a 0,05 pode-se rejeitar H0 e optar por H1 (HAUSMAN, 1978).

Como variáveis para cada um dos 5.570 municípios, são utilizadas: a) os valores totais recebidos de benefícios do PBF por todas as famílias com residência no município; b) o número total de famílias beneficiadas pelo PBF; c) o número total de pessoas ocupadas assalariadas com carteira assinada e residência no município; d) o valor total das unidades empresariais das pessoas ocupadas assalariadas e com carteira assinada com residência no município; e) o valor total anual do PIB municipal, conforme o Quadro 1.

Quadro 1. Variáveis de estudo desta pesquisa.

Variáveis por município	Fonte
Benefício total do PBF	Cadastro Único (SENARC/MDS)
Número de famílias beneficiadas pelo PBF	Cadastro Único (SENARC/MDS)
PIB municipal anual	Cadastro Central de Empresas, IBGE
Pessoal ocupado assalariado no último dia do ano	Cadastro Central de Empresas, IBGE
Unidades locais	Cadastro Central de Empresas, IBGE

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Os dados são coletados através dos sites oficiais governamentais, assim sendo considerados de fontes primárias, do: a) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Metodologia das Estatísticas de Empresas, Cadastros e Classificações, Cadastro Central de Empresas; e b) Cadastro Único, Matriz de Informação Social do Ministério de Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), ambos referentes aos anos de 2004 a 2013, com valores anuais ou mensais acumulados anualmente.

A escolha da utilização dos dados específicos totais de cada um dos 5.570 municípios em detrimento dos dados da PNAD ou do Censo (IBGE), que têm como unidade o indivíduo ou as famílias, justifica-se na sugestão de *“fixing data problems by collecting new and better data is almost always an improvement on trying to use existing”* (King, Keohane e Verba, 1996:27), isto é, de se buscar uma nova base de dados para verificar conclusões de estudos precedentes. Também, porque o objetivo da pesquisa não versa sobre o comportamento individual ou familiar decorrente do benefício do programa, mas, alternativamente, avaliar o impacto agregado do programa. Ao usar os dados específicos totais de cada um dos municípios da União ao invés de ter como base os dados da PNAD ou do Censo (IBGE), ou seja, não versar sobre o comportamento individual ou familiar decorrente do recebimento do programa, mas, alternativamente, buscar-se avaliar o impacto agregado das políticas nos municípios, esta pesquisa possibilita a confrontação com conclusões de

estudos anteriores, desenvolvidos através do uso de bases de dados alternativas. A recolha dos dados é obtida de organismos governamentais oficiais.

A escolha do recorte do intervalo da observação empírica entre os anos de 2004 e 2013 deve-se a três razões: a) nos anos de 2002 e de 2003, o PBF estava ou em fase de implantação ou em fase de início de funcionamento e entende-se que nessa fase poderiam ocorrer alterações de comportamento das famílias revertidas no próprio curto prazo; b) iniciando-se em 2004 já estão refletidos os efeitos perenes do programa; e c) o término da coleta em 2013 deve-se à limitação de disponibilidade de dados sobre pessoal formal empregado na data da realização da pesquisa.

A Tabela 1 apresenta o resumo dos valores correntes totais das variáveis utilizadas. Percebe-se a consistente evolução do volume total de benefício do programa repassado às famílias elegíveis: de 3,8 bilhões de reais em 2004 para 24,9 bilhões de reais em 2013.

Tabela 1. Valores correntes anuais totais das variáveis pesquisadas.

Ano	Benefício do PBF, em R\$ milhões	Número de famílias beneficiadas pelo PBF, em mil famílias	PIB, em R\$ bilhões	Pessoal ocupado assalariado, em mil pessoas	Unidades locais, em mil locais
2004	3.792	6.572	1.941	31.138	5.929
2005	5.692	8.700	2.147	33.092	6.248
2006	7.525	10.966	2.369	34.998	4.764
2007	8.965	11.043	2.691	37.641	4.904
2008	10.607	10.558	3.187	39.456	5.120
2009	12.455	12.371	3.239	41.348	5.393
2010	14.373	12.778	3.990	44.141	5.704
2011	17.358	12.851	4.146	46.399	5.723
2012	21.157	13.902	4.390	47.510	5.814
2013	24.890	14.086	5.316	47.665	5.846

Fonte: Cadastro Único (SENARC/MDS) e IBGE, adaptado pelo autor.

A Tabela 2 traz as estatísticas descritivas referentes à variável benefício total do PBF por município entre os anos de 2004 e 2013. Observa-se que o valor médio do benefício total repassado às famílias elegíveis cresceu, em média, 23,2% a.a. no período analisado.

Tabela 2. Estatísticas descritivas da variável benefício total do PBF, valores correntes, em R\$

Ano	Média	Mediana	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
2004	685.427,52	274.848,50	1.985.023,77	168,00	83.629.166,00
2005	1.023.681,12	443.798,50	2.784.547,98	325,00	112.404.678,00
2006	1.352.383,42	594.705,00	3.574.349,73	720,00	129.006.666,00
2007	1.611.340,69	706.125,00	4.392.482,73	1.280,00	151.772.106,00
2008	1.906.272,50	823.372,00	5.323.984,63	1.134,00	172.598.270,00
2009	2.238.444,02	949.381,50	6.453.458,76	752,00	178.942.695,00
2010	2.582.695,93	1.103.867,00	7.170.577,59	660,00	200.137.472,00
2011	3.119.206,63	1.324.975,00	9.038.200,23	708,00	243.203.214,00
2012	3.801.751,07	1.593.996,00	10.874.276,25	4.408,00	317.886.792,00
2013	4.469.403,32	1.878.116,00	12.995.376,33	620,00	430.243.182,00

Fonte: Cadastro Único (SENARC/MDS, adaptado pelo autor).

A Tabela 3 traz as estatísticas descritivas referentes à variável número de famílias beneficiadas pelo PBF por município entre os anos de 2004 e 2013. Observa-se que o número de famílias beneficiadas pelo PBF cresceu em média 8,8% a.a. no período e que houve um pequeno decréscimo no número de famílias beneficiadas em 2008.

Tabela 3. Estatísticas descritivas da variável número de famílias beneficiadas pelo PBF

Ano	Média	Mediana	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
2004	1.188	518	3.666	2	165.991
2005	1.565	692	4.253	1	167.038
2006	1.971	887	5.689	3	224.817
2007	1.985	879	5.742	2	204.127
2008	1.898	834	5.649	1	201.664
2009	2.223	966	6.607	2	177.882
2010	2.296	1.006	6.926	1	196.699
2011	2.309	1.007	7.009	1	195.532
2012	2.498	1.073	7.704	4	228.078
2013	2.529	1.045	8.584	3	347.191

Fonte: Cadastro Único (SENARC/MDS, adaptado pelo autor).

A Tabela 4 traz as estatísticas descritivas referentes à variável PIB por município entre os anos de 2004 e 2013. Observa-se que o valor médio da variável PIB cresceu em média 11,8% a.a. nesses anos.

Tabela 4. Estatísticas descritivas dos PIBs municipais anuais, valores correntes, em R\$ mil

Ano	Média	Mediana	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
2004	349.190,35	48.198,13	3.723.248,80	3.183,93	225.170.381,88
2005	385.916,48	50.904,53	4.237.693,56	3.503,53	261.455.917,21
2006	425.859,73	56.963,78	4.610.458,18	3.746,16	282.892.454,76
2007	483.619,24	64.913,05	5.240.545,80	4.512,55	323.154.665,88
2008	572.622,07	74.416,66	6.173.015,78	6.492,19	357.116.681,33
2009	582.103,15	80.588,13	6.346.376,79	5.770,28	389.317.166,69
2010	719.171,08	93.296,52	8.679.265,76	7.237,63	443.600.101,65
2011	747.384,80	103.767,21	7.806.938,17	9.741,52	477.005.597,21
2012	791.496,87	109.785,52	8.181.913,32	8.342,57	499.375.400,66
2013	954.810,11	130.191,00	9.504.351,70	9.678,00	570.706.192,00

Fonte: Cadastro Central de Empresas, IBGE, adaptado pelo autor.

A Tabela 5 traz as estatísticas descritivas referentes à variável pessoal ocupado assalariado total por município entre os anos de 2004 e 2013. Observa-se que o valor médio do pessoal ocupado assalariado cresceu em média 4,9% a.a.

Tabela 5. Estatísticas descritivas da variável pessoal ocupado assalariado

Ano	Média	Mediana	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
2004	5.608	582	61.241	-	3.543.743
2005	5.956	630	64.552	-	3.731.795
2006	6.301	683	68.326	2	3.975.545
2007	6.776	732	73.570	4	4.277.939
2008	7.103	751	77.457	1	4.528.310
2009	7.442	830	79.913	-	4.654.681
2010	7.961	875	84.378	3	4.906.877
2011	8.368	921	88.157	6	5.098.791
2012	8.568	919	90.726	1	5.239.502
2013	8.598	970	89.971	3	5.281.006

Fonte: Cadastro Central de Empresas, IBGE, adaptado pelo autor.

A Tabela 6 traz as estatísticas descritivas referentes à Unidades locais do município entre os anos de 2004 e 2013. Observa-se que o valor médio das unidades locais do município decresceu em média 0,1% a.a. nesses anos. Observa-se também o decréscimo de unidades locais no ano de 2006, com recuperação no ano imediatamente seguinte.



Tabela 6. Estatísticas descritivas da variável unidades locais

Ano	Média	Mediana	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
2004	1.068	191	9.375	5	571.309
2005	1.125	203	9.845	4	600.936
2006	857	154	7.689	2	472.143
2007	883	160	7.992	6	491.553
2008	922	166	8.416	4	520.533
2009	971	180	8.798	7	544.983
2010	1.029	192	9.320	7	577.190
2011	1.032	187	9.423	4	584.225
2012	1.049	187	9.679	6	599.434
2013	1.054	195	9.718	7	618.713

Fonte: Cadastro Central de Empresas, IBGE, adaptado pelo autor.

Os dados obtidos, quando analisados descritivamente, uma distribuição normal, expondo obliquidade em um dos lados quando da apresentação da distribuição de frequências. Essa ocorrência sugere algum tipo de transformação e a transformação aqui utilizada é a do logaritmo neperiano. Também, para melhor qualidade de comparação dos valores monetários correntes, são utilizados seus valores constantes. Assim, são utilizados o deflator implícito do PIB obtido no IBGE, na Diretoria de Pesquisas da Coordenação de Contas Nacionais e o INPC para os demais valores monetários, também obtido no IBGE, conforme a Tabela 7.

Tabela 7. Deflator implícito do PIB e INPC entre os anos 2004 a 2013

Ano	Deflator implícito do PIB		INPC	
	Percentual	Divisor acumulado	Percentual	Divisor acumulado
2004		1,000		1,000
2005	0,0749	1,075	0,051	1,051
2006	0,0669	1,147	0,028	1,080
2007	0,0640	1,220	0,052	1,136
2008	0,0887	1,328	0,065	1,209
2009	0,0735	1,426	0,041	1,259
2010	0,0857	1,548	0,065	1,341
2011	0,0831	1,677	0,061	1,422
2012	0,0587	1,775	0,062	1,510
2013	0,0651	1,891	0,056	1,594

Fonte: IBGE, adaptado pelo autor.

### 3. Resultados

Nesta seção são apresentados, com a utilização dos dois modelos, primeiras diferenças e modelo de dados em painel com efeitos fixos, os resultados nas duas hipóteses testadas.

#### 3.1. Mínimos Quadrados Ordinários



- Hipótese H1: O benefício do Programa Bolsa Família está associado positivamente com o Produto Interno Bruto (PIB) do município.

Modelo 1:

$$\ln \Delta \text{ PIB} = \beta_0 + \beta_1 \ln \Delta \text{ pop assalariada} + \beta_2 \ln \Delta \text{ PBF valor repassado} + \varepsilon_i \quad (17)$$

Modelo 2:

$$\ln \Delta \text{ PIB} = \beta_0 + \beta_1 \ln \Delta \text{ pop assalariada} + \beta_2 \ln \Delta \text{ PBF beneficiários} + \varepsilon_i \quad (18)$$

A Tabela 8 apresenta os resultados do impacto do PBF nos PIBs municipais, logaritmo neperiano das variáveis em primeira diferença, valores constantes de 2004.

Tabela 8. Impacto do PBF nos PIBs municipais, logaritmo neperiano das variáveis em primeira diferença, valores constantes de 2004.

	Modelo 1	Modelo 2
Ln $\Delta$ população assalariada	0,6043***	0,6023***
Ln $\Delta$ PBF valores repassados	0,03149***	
Ln $\Delta$ PBF número de beneficiários		0,0399***
Constante	12,54***	12,5532***
R <sup>2</sup>	0,27	0,30

Fonte: desenvolvido pelo autor.

O modelo 2 da Tabela 8 indica que um aumento de 1% na diferença do número de beneficiários do PBF leva a um aumento médio de 0,04% da diferença do PIB municipal entre dois anos. De forma análoga, no Modelo 1, o aumento de 1% na diferença no valor repassado total do PBF leva a um aumento médio de 0,04% da diferença do PIB municipal entre dois anos. É possível perceber que o R<sup>2</sup> em ambos os modelos é bastante reduzido. De fato, há uma série de variáveis necessárias para se explicar o aumento do PIB que não estão presentes neste modelo. No entanto, como o objetivo deste estudo limita-se a estabelecer a relação existente entre o PBF e o PIB municipal, este indicador tem importância secundária na análise.

### 3.2. Modelos de dados em painel

A segunda parte da análise estatística apresenta os resultados do modelo de dados em painel.

- Hipótese H1: O benefício do Programa Bolsa Família está associado positivamente com o Produto Interno Bruto (PIB) do município.

Modelo 1:

$$\text{PIB} = \beta_0 + \beta_1 \text{ pop assalariada} + \beta_2 \text{ unidades locais} + \beta_3 \text{ PBF valor repassado} + \varepsilon_i \quad (23)$$

Modelo 2:

$$\text{PIB} = \beta_0 + \beta_1 \text{ pop assalariada} + \beta_2 \text{ unidades locais} + \beta_3 \text{ PBF beneficiários} + \varepsilon_i \quad (24)$$

A Tabela 9 apresenta os resultados do impacto do PBF no PIB Municipal, valores constantes de 2004.

Tabela 9. Impacto do PBF no Produto Interno Bruto Municipal, valores constantes de 2004.

Variáveis Independentes	Modelo 1	Modelo 2
População assalariada	18.412,4**	19.541,8**
Unidades locais	3.595.772,4	365.033,4
PBF beneficiários		80.147,44^
PBF valor repassado	71,34^	
Constante	-200.000.000	-256.000.000

Fonte: desenvolvido pelo autor.

A Tabela 9 indica a relação entre o PBF e o PIB municipal tendo como controles a população assalariada e o número de unidades locais do município. O modelo 1 mostra que o valor total repassado do PBF no município está associado positivamente com o PIB municipal. O coeficiente indica que a cada real repassado no PBF tem um efeito no PIB de aproximadamente R\$ 71,00 com um *p.value* de 0,15. De forma análoga, o modelo 2 indica que um beneficiário a mais do PBF dentro do município leva a um acréscimo de R\$80.000,00 no PIB, com um *p.value* de 0,15. Assim, é possível aceitar a Hipótese 1 com um grau de 85% de certeza.

Teste de Hausman. H0: ausência de correlação entre os regressores e o termo de erro

A Tabela 10 apresenta o Teste de Hausman da Hipótese 1 para o modelo 1.

Tabela 10. Teste de Hausman. Hipótese 1, modelo 1.

	FE	ER	EF-ER	S.E
População assalariada	37492,62	20884,44	-1,798	0,0319
PBF valor repassado	35,099	0,01274	0,309	0,0113
chi2	214,54	16,2723	-0,000000143	
Prob>chi <sup>2</sup>	0			

Fonte: desenvolvido pelo autor.

A Tabela 11 apresenta o Teste de Hausman da Hipótese 1 para o modelo 2.

Tabela 11. Teste de Hausman. Hipótese 1, modelo 2.

	EF	ER	EF-ER	S.E
População assalariada	38914,87	49413,88	-10499,01	780,22
PBF beneficiários	29856,38	3079,74	26776,64	4183,69
chi2	181,08			
Prob>chi <sup>2</sup>	0			

Fonte: desenvolvido pelo autor.

Em ambos os modelos, o teste Hausman, conforme apresentado nas Tabelas 10 e 11, indica que a hipótese nula deve ser rejeitada ( $\text{Prob}>\text{chi}^2 < 0,05$ ), pois há correlação entre os regressores e o erro. Portanto, deve-se usar o modelo de Efeitos Fixos.

## Considerações finais

Questões de como o crescimento econômico pode promover a distribuição de renda de uma nação, ou, por outro lado, de como a distribuição da renda pode impactar no crescimento econômico, estão entre as que intrigam pesquisadores há décadas e por todas as partes do mundo. O debate acerca da existência de um *trade-off* entre eficiência econômica e igualdade persiste ainda hoje. Cientistas econômicos buscam políticas públicas que promovam o bem-estar das camadas mais vulneráveis da população procurando não negligenciar o equilíbrio fiscal.

No contexto nacional, implantou-se, nos últimos anos, um programa de Assistência Social de transferência direta de renda com condicionalidades de grande envergadura, o Programa Bolsa Família, um dos mecanismos básicos, conforme Flora e Heidenheimer (2005), pelos quais o *welfare state* conjuga seus objetivos e tem a função da manutenção da renda em casos específicos, como situações de pobreza, extrema pobreza e desemprego. Os resultados alcançados pelo PBF no combate à extrema pobreza, na melhoria da educação e da saúde e no combate à fome das famílias brasileiras estão largamente documentados. Entretanto, a despeito dos inúmeros estudos publicados sobre o programa e seus resultados, ainda há o que se questionar a respeito de seus efeitos no crescimento econômico.

Dessa abrangente discussão sobre quais os efeitos que intervenções de políticas públicas que visam uma distribuição da renda produzem no crescimento econômico, surgiu o objetivo geral desta pesquisa: o de investigar os impactos do PBF no crescimento econômico dos municípios brasileiros no período de 2004 a 2013. Conforme os resultados obtidos nos dois modelos utilizados (MQO e dados em painel), há a indicação que o valor total repassado do PBF no município está associado positivamente com o crescimento do PIB municipal.

Do ponto de vista acadêmico, entende-se como contribuição desta pesquisa que, ao usar os dados específicos totais de cada um dos municípios da União ao invés de ter como base os dados da PNAD ou do Censo (IBGE), esta pesquisa possibilita a confrontação com conclusões de estudos anteriores, desenvolvidos através do uso de bases de dados alternativas. Nesse sentido, o resultado ora apresentado corrobora com resultados anteriores, obtidos com bases alternativas, que indicam a associação positiva do PBF com o PIB. Uma segunda contribuição acadêmica está na aplicação de dois modelos econométricos, MQO e dados em painel fixos, cuja convergência dos resultados solidifica a pesquisa.

Do ponto de vista de gestão de política pública, entende-se como real e efetiva contribuição a constatação que o PBF está positivamente associado ao crescimento do PIB municipal. Tal resultados reforça trabalhos anteriores que sugerem que as transferências de renda provenientes do PBF impactam positivamente no PIB do município, preservando-se a expectativa de manutenção desse programa de transferência de rendas com condicionalidades, tanto como elemento gerador de benefícios sociais, caracterizados no combate à pobreza absoluta, melhoria da educação, da saúde e no combate à fome das famílias, quanto como fator endógeno contribuinte do crescimento da riqueza municipal.

Finalmente, algumas sugestões podem ser oferecidas para a continuidade deste trabalho: a) pesquisas utilizando-se dados de 2014 a 2019, que incorporam uma nova tendência de evolução do PIB; b) pesquisas englobando a análise individual dos municípios, buscando observar em que ambientes municipais há uma maior aderência aos resultados ora apresentados; c) pesquisa de possíveis características no conjunto de municípios onde a associação positiva entre o PBF e o PIB municipal é mais latente.

## Referências

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. The Political Economy of the Kuznets Curve. *Review of Development Economics*, 6(2), 2002.

BARBOSA, Ana Luiza Neves de Holanda; CORSEUIL, Carlos Henrique Leite. Bolsa Família, escolha ocupacional e informalidade no Brasil. *IPEA Texto para discussão*. 1948, Rio de Janeiro, abr., 2014.



BARR, Nicholas. *Economics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

BARRO, Robert J. Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of Political Economy*, 98 (S5), 1990.

BARRO, Robert J. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, N° 2, Maio, 1991.

BARRO, Robert J.; SALA-I-MARTIN, Xavier. Convergence. *Journal of Political Economy*, 100 (2), p. 223-251, 1992.

BUSSMANN, Tanise Brandão; RISCO, Guilherme Rosa de Martinez. Mensuração da desigualdade e do crescimento no estado de Minas Gerais: estimação da curva de Kuznets. *Seminário sobre a Economia Mineira*. 15, 2012, Diamantina (MG). Cedeplar, 2012.

CAVALCANTI, Daniella M. *et al.* Impactos do Programa Bolsa Família na renda e na oferta de trabalho das famílias pobres: uma abordagem usando o efeito quantílico de tratamento. *Economia Aplicada*, Vol. 20, N° 2, p. 173-201, 2016.

CAVALCANTI, Tiago; CORRÊA, Márcio. Cash Transfers and the Labor Market. *RBE*, Rio de Janeiro v. 64 n. 2 / p. 175–190, abr.-jun., 2010.

CORREA JUNIOR, Carlos Barbosa *et al.* Impactos do Programa Bolsa Família no mercado de trabalhos dos municípios brasileiros. *Revista de Administração Pública* (Impresso), v. 53, p. 838-858, 2019.

DENES, Guilherme; KOMATSU, Bruno Kawaoka; MENEZES FILHO, Naércio. Uma Avaliação dos Impactos Macroeconômicos e Sociais de Programas de Transferência de Renda nos Municípios Brasileiros. *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 72, No. 3 (Jul–Set 2018) p. 292–312, 2018.

DRAIBE, Sonia Miriam. Programas de Transferências Condicionadas de Renda. *América Latina – Desafios da Democracia e do Desenvolvimento*. Políticas Sociais para além da crise. Ed. Campus, Rio de Janeiro, 2009.

ESPING-ANDERSEN, Gosta. As três economias políticas do Welfare State. *Lua Nova*. N° 24, Setembro, 1991.

FLORA, Peter; HEIDENHEIMER, Arnold Joseph. *The Development of Welfare States in Europe and America*. New Brunswick: Transaction Publishers, 2005.

FOGUEL, Miguel Nathan; BARROS, Ricardo Paes de. O efeito dos programas condicionais de transferências de renda sobre a taxa de participação no Brasil: uma análise com o painel de municípios da PNAD. *ANPEC: XXXVI*, 2008.



GRENE, Willian H. *Econometric Analysis*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2008.

GUSMÃO, Gizele de Cássia, GOMIDE, Uyara de Sales, TOYOSHIMA, Silvia Harumi. Crescimento Econômico ou Programa Bolsa Família? *Revista de Economia*, v. 38, n.3, p. 65 -79, 2012

HAUSMAN, Jerry A. Specification Test in Econometrics. *Econometrica*. Vol. 46, N° 6, nov., p. 1251-1271, 1978.

IBGE. *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 set. 2016.

IPEA. *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 10 set. 2016.

JACINTO, Paulo de Andrade; TEJADA, Cesar Augusto Oviedo. Desigualdade de renda e crescimento econômico nos municípios da região nordeste do Brasil: o que os dados têm a dizer? *Revista Econômica do Nordeste*, Volume 40, N° 01, jan-mar, 2009.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. Welfare state e desenvolvimento. *Dados - Revista de Ciências Sociais*. Rio de Janeiro, Vol. 54, N° 1, p. 129-156, 2011.

KING, Gary; KEOHANE, Robert O.; VERBA, Sidney. *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*. Nova Jérsei: Princeton University Press, 1996.

KORPI, Walter. *The Working Class in the Welfare Capitalism. Work, unions and politics in Sweden*. International Library of Sociology, Londres, 1978.

KUZNETS, Simon. Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, Vol. 45, N° 1, Março, 1955.

LUCAS Jr., Roberto E. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, North-Holland, p.3-42, 1988.

MADDISON, Angus. *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD.*, 2013.

MIS. *Matriz de Informação Social*. Disponível em: <[http://aplicacoes.mds.gov.br/sagi-data/misocial/tabelas/mi\\_social.php](http://aplicacoes.mds.gov.br/sagi-data/misocial/tabelas/mi_social.php)>. Acesso em: 10 out. 2016.

NERI, Marcelo C. Uma próxima geração de programas de transferência de renda condicionada. *Revista de Administração Pública*, vol.51 no.2 Rio de Janeiro Mar./Apr., 2017.

NERI, Marcelo C.; VAZ, Fabio M.; SOUZA, Pedro H. G. F. Efeitos macroeconômicos do Programa Bolsa Família: Uma análise comparativa das transferências sociais. *CAMPELLO, Tereza; NERI, Marcelo C. (Org.). Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania*. 1. ed. Brasília: Ipea, v. 1, p. 193-206, 2013.



NUNES, José Antonio; MARIANO, Jorge Luiz. Efeitos dos programas de transferência de renda sobre a oferta de trabalho não agrícola na área rural da região nordeste. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 53(1), p. 71-90, 2015.

OKUN, Arthur M. *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington: Brookings Institution Press, 1975.

PENA, Carlos Rosano; PINHEIRO, Danielle Sandi; ALBUQUERQUE, Pedro H. M., FERNANDES, Loyane Mota. A eficácia das transferências de renda: as tendências da desigualdade antes e depois do Programa Bolsa Família. *Revista de Administração Pública*, vol.49, n.4, p. 889-914, 2015.

RANDS BARROS, Alexandre; ATHIAS, Diloá. Salário mínimo, Bolsa Família e desempenho relativo recente da economia do Nordeste. *Revista de Economia Política*, Vol. 33, Nº 1 (130), jan./mar., p. 179-199, 2013.

RIBAS, Rafael; SOARES, Fabio. Is the Effect of Conditional Transfers on Labor Supply Negligible Everywhere?. *Working Paper SSRN*, 2011.

RIBEIRO, Felipe Garcia; SHIKIDA, Claudio; HILLBRECHT, Ronald Otto. Bolsa Família: Um survey sobre os efeitos do programa de transferência de renda condicionada do Brasil. *Estudos Econômicos*, vol.47, n.4, pp.805-862, 2017.

ROCHA, Mirian Aparecida *et al.* Impacto do Programa Bolsa Família sobre os padrões de consumo das famílias brasileiras. *Econ Soc.*, Campinas, v. 27, n. 3, 2018.

ROCHA, Sonia. O programa Bolsa Família: evolução e efeitos sobre a pobreza. *Econ. Soc.*, Campinas, v.20, n.1, p. 113-139, 2011.

ROMER, Paul M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, Nº 5, out., p. 1002-1037, 1986.

ROMER, Paul M. The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Number 1- Winter, 1994.

SANTOS, Danilo Braun; LEICHSENRING, Alexandre Ribeiro; MENEZES FILHO, Naercio; MENDES-DA-SILVA, Wesley. Os efeitos do Programa Bolsa Família sobre a duração do emprego formal dos indivíduos de baixa renda. *Revista de Administração Pública*, vol.51, n.5, p. 708-733, 2017.

SIMONSEN, Roberto C.; GUDIN, Eugenio. *A controvérsia do planejamento na economia brasileira; coletânea da polêmica Simonsen x Gudin, desencadeada com as primeiras propostas formais de planejamento da economia brasileira ao final do Estado Novo*. São Paulo: Ipea, 2010.

SOARES, Sergei; SÁTYRO, Natália. O Programa Bolsa Família: desenho institucional, impactos e possibilidades futuras. Brasília: *Ipea*, 2009.





TAVARES, Priscilla Albuquerque. Efeito do Programa Bolsa Família sobre a oferta de trabalho das mães. *Econ. Soc.*, Campinas, Vol. 19, N° 3 (40), dez., p. 613-635, 2010.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M. *Introdução à Econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo: Cengage Learning, 2010.



## Aspectos Gerais da Distribuição de Renda no Brasil

**Autor:** **Rodolfo Strifezzi dos Santos** é mestre em Economia Política pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e é graduado em Engenharia de Produção Mecânica pela Universidade Nove de Julho.

### Resumo

Este artigo objetiva analisar a maneira pela qual a renda brasileira é distribuída entre as classes. A hipótese é que tal ocorre de maneira desigual, sendo que sua maior parcela é destinada à faixa da população brasileira que auferem rendimentos mais elevados, enquanto que o inverso é observado em relação aos que se encontram na base da pirâmide social do Brasil. Conclui-se que a alocação da renda brasileira ocorre de maneira desigual entre os estratos sociais e que tal se trata de um problema crônico do país. Em consequência, o número de brasileiros extremamente pobres e miseráveis se elevou.

**Palavras chave:** Distribuição de renda. Desigualdade de renda. Desigualdade social.

### Abstract

This article aims to analyze the way in which the Brazilian income is distributed among the classes. The hypothesis is that this occurs unevenly, being that its largest share is destined to the range of the Brazilian population earning higher income, while the inverse is observed in relation to those who are at the base of the social pyramid of Brazil. It is concluded that the allocation of Brazilian income occurs unevenly between social strata and that this is a chronic problem in the country. In consequence, the number of extremely poor and miserable Brazilians rose.

**Keywords:** Income distribution. Rent inequality. Social inequality.

**JEL:** D31; D310; D630.





## Introdução

O problema da maneira pela qual a renda brasileira é distribuída entre as classes da população não é novo, e no atual momento não é diferente.

Dos anos 1960 a 1970, período em que a indústria brasileira comandou o desenvolvimento econômico do país, gerando as mais elevadas taxas de crescimento econômico, em decorrência da política de aperto salarial adotada nota-se que a maior parcela da renda nacional foi alocada no topo da pirâmide social brasileira.

Durante os anos 1980, concomitantemente aos elevados níveis de inflação vigentes no Brasil, às políticas econômicas adotadas (principalmente à do período 1980 – 1984), às consequências do atendimento às exigências do Fundo Monetário Internacional (FMI) decorrentes das diversas cartas de intenções enviadas pelo governo brasileiro ao Fundo, à mudança de regime (saindo da ditadura e ingressando na Nova República) e à crise da dívida externa, o problema da alocação da renda nacional entre as faixas sociais se acentua.

Nos anos 1990, quando o regime democrático se consolida no solo brasileiro e a inflação é derrotada, o produto econômico passa a ser melhor distribuído entre as classes de renda, porém com a sua maior fatia ainda sendo destinada à camada da população do país com rendimentos mais elevados. Importante tomar em consideração que neste período, por conta das políticas de taxas de juros e de câmbio praticadas, os investimentos no capital portador de juros ganham importância no Brasil, sendo este um dos motivos pelos quais o comportamento da distribuição da renda brasileira se mostrou reconcentrador no topo da pirâmide social do país.

De 2001 a 2014 o cenário muda e a renda nacional passa a ter sua maior parcela destinada à camada socialmente mais vulnerável. Neste intervalo de tempo são criados os primeiros Programas de transferência de renda, quais sejam, Bolsa Escola, Bolsa Alimentação e Auxílio-Gás. Estes, posteriormente convertidos no Programa Bolsa Família, em conjunto com a política sustentada de valorização do salário-mínimo ocorrida a partir de 2002, contribuíram para a geração deste quadro.



Entretanto, a partir de 2015 a situação se reverte e, desde esse ano até o presente, a renda nacional voltou a ser desigualmente distribuída entre as camadas da pirâmide social brasileira. Instabilidades política e econômica, além das políticas econômicas praticadas neste período contribuíram para a geração deste cenário.

Este artigo tem como objetivo evidenciar e analisar, de maneira generalizada, a maneira pela qual a renda brasileira é distribuída entre os estratos sociais do país. Para tanto, são apresentados os dados estatísticos que revelam a situação tanto no período pretérito quanto no atual momento e se buscará justificar e explicar a razão pela qual tal se apresenta. Conclui-se que a distribuição de renda no Brasil ocorre de maneira desigual entre as classes e que tal se trata de um problema crônico do país. Conseqüentemente, o número de extremamente pobres e miseráveis no território nacional se elevou.

Além desta introdução, este artigo conta com uma seção que apresenta o contexto histórico da maneira pela qual a renda brasileira foi distribuída, buscando evidenciar como o problema se desenvolveu no solo brasileiro. Após este esboço histórico, o quadro atual da alocação da renda no Brasil é delineado. A seguir, as considerações finais sobre o assunto são tecidas.

## **1. Contexto histórico da distribuição de renda no Brasil: 1960 a 2018**

Um dos problemas crônicos do Brasil é forma como a renda que é gerada no país é distribuída entre as classes. Após um longo período em que a sua maior parcela residiu concentrada no topo da pirâmide social do país (da segunda metade dos anos 1960 até o final da década de 1980), iniciou-se um período de melhoria quando se podia vislumbrar uma distribuição socialmente mais justa da renda (anos 1990). Entretanto, nesta década, apesar da melhoria ocorrida (principalmente quando comparada com o cenário dos anos anteriores), seu maior percentual ainda se mostrava concentrado na camada economicamente mais rica da população do país. Tomando em consideração que uma distribuição da renda nacional é considerada justa quando a classe economicamente mais vulnerável possui uma representatividade relevante na apropriação desta renda, o quadro somente apresentou uma melhora, de fato, no período 2001 a 2014. Entretanto, nos anos

posteriores a desigualdade na distribuição retorna e atualmente apresenta comportamento ascendente.

Em todos os anos da década de 1960 as taxas de crescimento econômico do país apresentaram elevados níveis. A Tabela 1 a seguir evidencia o comportamento apresentado pelo Produto Interno Bruto brasileiro durante este período.

Tabela 1 – Variação do Produto Interno Bruto do Brasil – 1960 a 1968 – porcentagens em relação ao ano anterior

Ano	Variação
1960	9,7
1961	10,3
1962	5,3
1963	1,5
1964	2,9
1965	2,7
1966	5,1
1967	4,8
1968	8,4

Fonte: Fundação Getúlio Vargas (apud SERRA, 1972, p.12) (a tabela, desenvolvida pelo autor, apresenta dados estimados para os anos 1969 e 1970, que, por conta disso, foram excluídos da aqui apresentada).

Entretanto, o vigoroso crescimento econômico ocorrido durante os anos 1960 não se refletiu em uma distribuição igualitária da renda. Bem ao contrário, como é possível observar na Tabela 2 a seguir, entre os anos 1960 e 1970 os percentis da População Economicamente Ativa (PEA) do Brasil mostraram uma redução na participação relativa à absorção da renda, exceção feita aos 10% mais ricos. Por conta disso, o índice de Gini se elevou de 0,4999 para 0,5684 (LANGONI, 1972, p.357-358 apud CACCIAMALI, 1988, p.347-363).

Tabela 2 – Comparação da Distribuição de Renda - Brasil – 1960 e 1970

Decil	% da Renda		
	1960 (1)	1970 (2)	(1)/(2) (em %)
10	1,17	1,11	-5,13
10	2,32	2,05	-11,64
10	3,42	2,97	-13,16
10	4,65	3,88	-16,55
10	6,15	4,90	-20,32
10	7,66	5,91	-22,75
10	9,41	7,37	-21,68
10	10,85	9,57	-11,80
10	14,69	14,45	-1,64
10	39,66	47,79	+20,50
Total	100	100	-

Fonte: LANGONI (1972 apud CACCIAMALI, 1988, p.358).

Conforme Lago (2014, p.236), a concentração da renda brasileira nos estratos 5% e 1% mais ricos apresenta elevação a partir do ano 1960 até 1972. De acordo com o autor, a parcela da renda nacional canalizada aos 5% mais ricos aumenta de 28,3% em 1960 para 34,1% em 1970, chegando em 39,8% em 1972, ao passo que a fatia destinada ao 1% mais rico do país majora de 11,9% em 1960 para 14,7% em 1970, atingindo 19,1% em 1972. Comportamento este oposto no que toca à camada economicamente mais pobre da população do país. Segundo o autor, em 1960 os 50% brasileiros mais pobres detiveram 17,4% da renda brasileira, percentual este que se contraiu para 14,9% em 1970 e para 11,3% em 1972.

De acordo com Resende (2014, p.211), a explicação para o comportamento desigual da distribuição da renda no Brasil entre os anos 1960-1970 pode ser encontrada na política de compressão salarial praticada no período. Afirma o autor que tal pode ser comprovado quando se observa que a presença na renda total dos 50% mais pobres se contraiu de 17,7% para 14,9% neste intervalo de tempo. Corroborando esta afirmação, Serra (1982, p.13) assinala que o distanciamento social observado no período 1964 – 1974 teve como força motriz a política social regressiva brasileira, baseada baixos reajustes salariais definidos pelo governo (salário-mínimo e salário dos servidores públicos, de maneira geral os salários

impactados pela fórmula de reajustes adotada a partir de 1964), e mais ainda, pela flexibilização da estabilidade no emprego, rígidas restrições à liberdade sindical e restrições de gastos públicos com finalidade social.

Segundo Serra (1978, p.266), o quadro ora evidenciado favoreceu a reconcentração da renda no grupo mais rico da população nos anos 1960, possibilitando a concentração do poder de consumo da camada socialmente mais elevada em detrimento dos mais pobres.

A Tabela 3 a seguir permite constatar como a renda brasileira foi distribuída entre os percentis de renda nos anos 1960, 1970 e 1980. É digno de nota o seu comportamento concentrador. Nestes anos, enquanto à fatia dos mais ricos coube uma parcela cada vez maior da renda nacional, aos socialmente menos favorecidos ocorreu o oposto.

Tabela 3 – Distribuição da renda - Brasil – População Economicamente Ativa – 1960, 1970 e 1980

Percentis	1960	1970	1980
20-	3,9	3,4	2,8
50-	17,4	14,9	12,6
10+	39,6	49,7	50,9
5+	28,3	34,1	37,9
1+	11,9	14,7	16,9

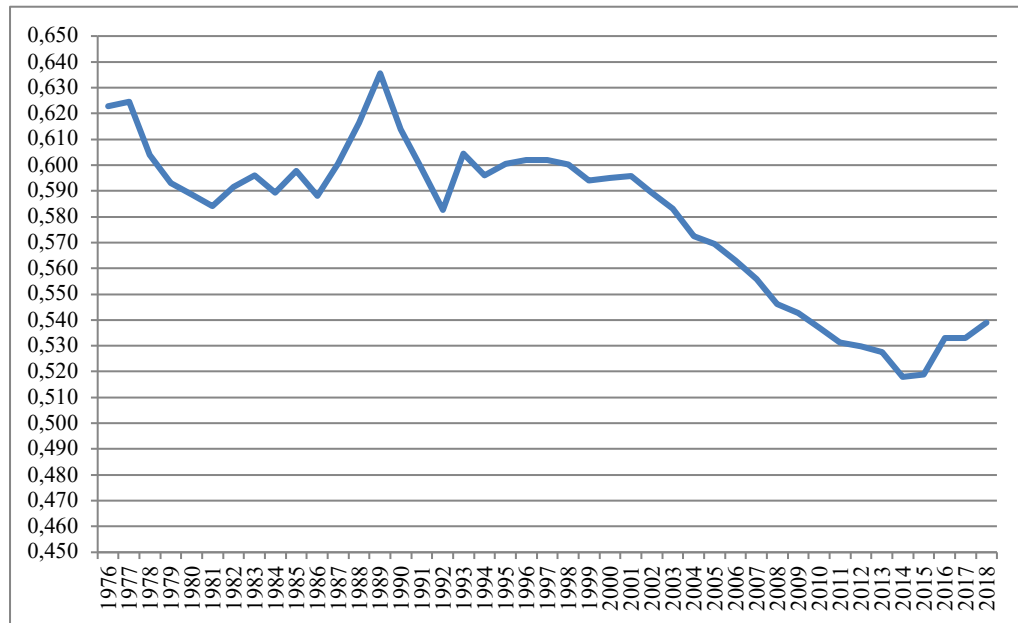
Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (apud Serra, 1982, p.12).

Durante quase toda a década de 1970 o crescimento econômico brasileiro mostrou-se em elevado patamar (a variação real anual do PIB, a preços de mercado, no período 1970 a 1980 foi de 10,40%, em 1970; 11,34%, em 1971; 11,94%, em 1972; 13,97%, em 1973; 8,15%, em 1974; 5,17%, em 1975; 10,26%, em 1976; 4,93%, em 1977; 4,97%, em 1978; 6,76%, em 1979 e 9,20%, em 1980), à exceção dos anos 1977 e 1978, que foram de baixo crescimento do PIB brasileiro para os padrões da época. Apesar do elevado crescimento registrado nos anos 1974 e 1975, aproximadamente um terço das famílias brasileiras se encontravam em situação de pobreza absoluta, o que equivalia a duas vezes o menor salário-mínimo mensal do país vigente na época (SERRA, 1982, p.12). Em contraste, a fração média de renda auferida pelo 1% mais rico no intervalo 1970-1975 foi de 24,6%. (SOUZA, 2018, p.261). Conforme aponta o Gráfico 1 a seguir, em 1976, a despeito do elevado



crescimento econômico, o índice de Gini foi de 0,623, o que revela que da alta magnitude da renda gerada no Brasil a menor parcela foi destinada à camada socialmente mais pobre da população brasileira.

Gráfico 1 – Índice de Gini – Brasil (1976 – 2018)



Fonte: Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas; Banco Mundial (interpolação linear nos anos 1980, 1991, 1994, 2000 e 2010).

Como pode ser observado no Gráfico 1, a segunda metade da década de 1970 representou uma melhora na distribuição da renda brasileira. De 1977 a 1981 é possível observar um declínio na desigualdade da distribuição da renda domiciliar *per capita*. Entretanto, é digno de nota o elevado patamar em que se encontrou o índice de Gini brasileiro neste período, revelando que apesar da redução na desigualdade observada a maior parcela da renda nacional ainda se mostrou concentrada na camada socialmente mais elevada do Brasil.

Como a Tabela 3 aponta, a década de 1980 se inicia com um elevado distanciamento entre as classes de renda. Como o Gráfico 1 indica, o comportamento a distribuição de renda no Brasil apresentou uma piora nos anos 1982 até 1985, quando o índice de Gini se eleva de 0,591 para 0,598. Em 1989 o indicador resulta em 0,636, sendo este o pior nível da série histórica.

A Tabela 4 a seguir possibilita observar como ocorreu a alocação da renda gerada no Brasil a partir da segunda metade da década de 1980. A Tabela 4 permite

ainda comprovar que no final dos anos 1980 a renda nacional se mostrou concentrada nos estratos mediano e superior do país.

Tabela 4 – Distribuição de renda das pessoas\* - Brasil – 1986, 1989, 1993, 1995, 1996, 1997 e 1998

% das pessoas em ordem crescent e de renda	1 986	1 989	1 993	1 995	1 996	1 997	1 998
A até 50%	2,5	0,4	2,8	3,1	3,0	3,1	3,5
D e 50% a 90%	8,7	6,4	7,4	8,7	9,1	9,3	9,0
D e 90% a 99%	3,6	5,9	3,8	4,3	4,4	3,9	3,8
D e 99% a 100%	5,2	7,3	6,0	3,9	3,5	3,7	3,7

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Tabulações Especiais (apud ROCHA, 2001, p.77).

\* % Rendimentos de todas as origens de pessoas de 10 anos ou mais com rendimento positivo.

Além da instabilidade política ocorrida nos anos 1980, a inflação brasileira atingiu elevadas proporções, e parecia até insolúvel. Mais ainda, o setor industrial, gerador de empregos em elevado número, contribuinte dos crescimento e desenvolvimento econômicos nacionais, passou a perder gradativamente participação no PIB brasileiro a partir de 1985. Todos estes fatores, somados à elevada dívida externa, bem como à crise estrangeira, contribuiriam para a desigual distribuição da renda no país neste período.

Fraga Neto (2019, p.614) corrobora a explicação acima exposta para o comportamento desigual da alocação da renda brasileira ao constatar que ao cabo dos anos 1970 a inflação sofreu aceleração no Brasil e a dívida externa majorou. Mais ainda, conforme o autor, a economia brasileira, que já se encontrava fragilizada, não resistiu à instabilidade externa oriunda dos choques de juros e do



petróleo, e, assim, ingressou na chamada década perdida (1981 – 1993), quando a renda *per capita* sofreu redução de cerca de 10%.

Após este quadro de elevada desigualdade na distribuição da renda no Brasil é possível observar no Gráfico 1 uma melhora no início dos anos 1990, embora ainda com um grau de concentração significativo na faixa populacional socialmente mais elevada. Este melhor cenário ocorreu na esteira da consolidação da redemocratização do país, da estabilização inflacionária obtida com a implantação do Plano Real e, sobretudo, com a adoção das políticas de transferência de renda no governo Fernando Henrique Cardoso.

Em 1993 há uma piora na distribuição da renda *per capita* (Gráfico 1). Entretanto, no ano seguinte, quando a reforma monetária que gerou a estabilização inflacionária entrou em vigor, a desigualdade da distribuição da renda nacional diminuiu. Dos anos posteriores até 1999 constata-se uma piora nesta matéria. É importante ter em consideração a política econômica praticada no período. Esta, que com o fito de assegurar o vigor da nova moeda diante das pressões oriundas das crises internacionais ocorridas no período, caracterizou-se como de taxas de juros elevados e cambial valorizada, além da introdução de um novo imposto sobre as transações financeiras (qual seja, a Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira). Tais, se de um lado evitaram a fuga de capitais, a perda de força da nova moeda e o retorno da inflação, do outro - como se torna evidente da observação do comportamento do índice de Gini no Gráfico 1 - favoreceram a natureza reconcentradora da renda nacional no topo da pirâmide social do Brasil, principalmente por seu caráter atrativo às inversões no capital financeiro.

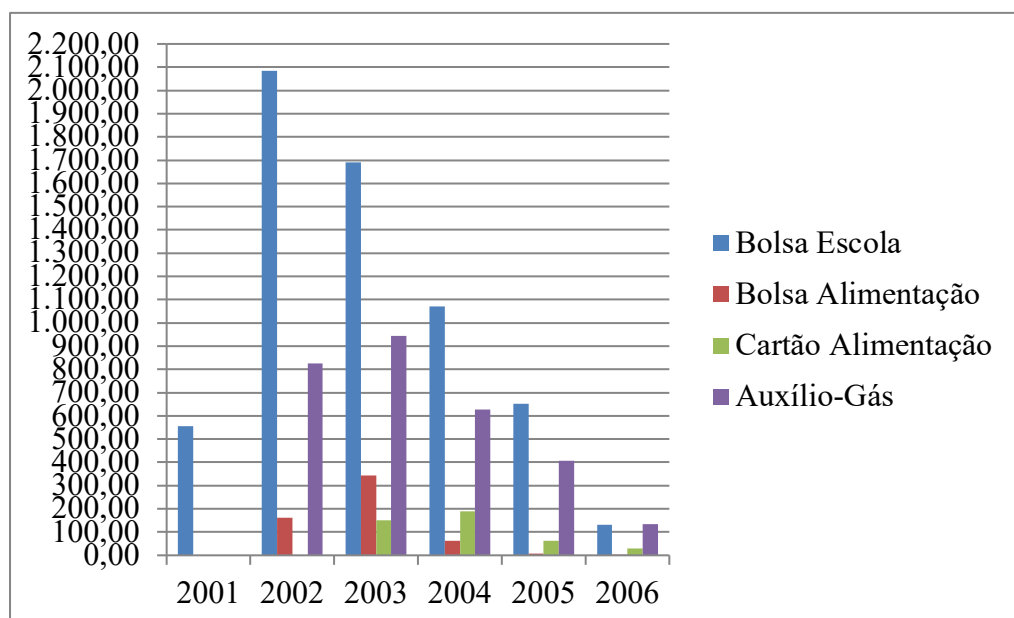
A Tabela 4 permite constatar que a despeito da melhoria da alocação da renda nacional ocorrida do início dos anos 1990 até seu encerramento, os brasileiros mais pobres não receberam um aumento relevante da renda nacional. Apenas as classes média e alta perceberam uma evolução significativa nesta matéria. Tal permite a conclusão de que o Plano Real possibilitou apenas uma melhora suave no que se refere aos socialmente menos favorecidos, enquanto que no que toca aos que se encontram da metade para cima da pirâmide social brasileira, seus impactos positivos foram sentidos de uma maneira mais forte.



A partir de 2001 observa-se uma queda substantiva na desigualdade da distribuição de renda no Brasil. Como evidencia o Gráfico 1, no intervalo de tempo 2001 a 2014 o índice de Gini brasileiro apresenta uma contração de 13,09%. É digno de nota não somente a magnitude da retração no indicador, como também o longo período em que ocorre essa diminuição, o que possibilita concluir que esta redução na desigualdade da forma pela qual a renda brasileira foi alocada entre as classes se deu de maneira sustentada.

Nos anos 2001 e 2002 passaram a vigorar no Brasil os Programas Bolsa Escola, Bolsa Alimentação e Auxílio-Gás, sendo que o primeiro entrou em operação em 2001, enquanto que os demais em 2002. Como o Gráfico 2 a seguir indica, todos estes Programas apresentaram evolução até apenas seu segundo ano de vigência, quando cada vez menos recursos do governo federal passaram a ser repassados à camada da população brasileira atendida por tais. Entretanto, quando se compara os dados constantes no Gráfico 2 com os do Gráfico 1 é possível afirmar que estes contribuíram positivamente para a melhor distribuição da renda brasileira no período 2001 a 2003.

Gráfico 2 – Evolução dos benefícios (valores constantes em milhões de R\$, corrigidos pelo IPCA mês a mês, para dezembro de 2006)



Fonte: Ministério do Desenvolvimento Social (apud ESPÍNDOLA, 2007, p.31).

A Tabela 5 abaixo permite visualizar como se deu a alocação da renda gerada no Brasil entre as classes de renda, no período 2001 a 2005. Destaca-se a elevação

da fatia da renda do país destinada à camada mais pobre, que tanto no intervalo 2001 a 2004 quanto no de 2001 a 2005 apresentou ganho mais elevado em relação aos demais quintis.

Tabela 5 – Evolução do rendimento dos seis extratos da distribuição da renda domiciliar *per capita* - Brasil – 2001 a 2005

Extrato	Renda média em R\$ de agosto de 2006					Variação (%)	
	2001	2002	2003	2004	2005	01-2004	01-2005
Quinto mais pobre	5,1	5,7	5,2	5,9	6,4	16,0	26,6
Segundo quinto	28,0	31,1	26,5	37,3	47,5	7,3	15,2
Terceiro quinto	24,6	26,9	19,2	32,8	50,1	3,7	11,4
Quarto quinto	93,1	94,5	77,4	95,1	18,1	0,5	6,4
Nono décimo	7,4	4,6	68,1	88,4	19,9	-2,7	1,8
Décimo mais rico	2057,5	2044,2	891,6	911,9	2031,0	-7,1	-1,3
Total	35,8	36,5	11,1	24,9	51,2	2,5	3,5

Fonte: HOFFMANN (2007, p.97).

Ainda que os Programas de transferência de renda vigentes no período 2001 a 2005 tenham apresentado declínio de repasses a partir do seu segundo ano de operação (Gráfico 2), o comportamento ascendente da parcela da renda nacional destinada à camada mais pobre da população brasileira indicado na Tabela 5 possibilita afirmar que estes Programas atuaram positivamente no que se refere à alocação da renda brasileira ao quintil mais pobre da população do país.

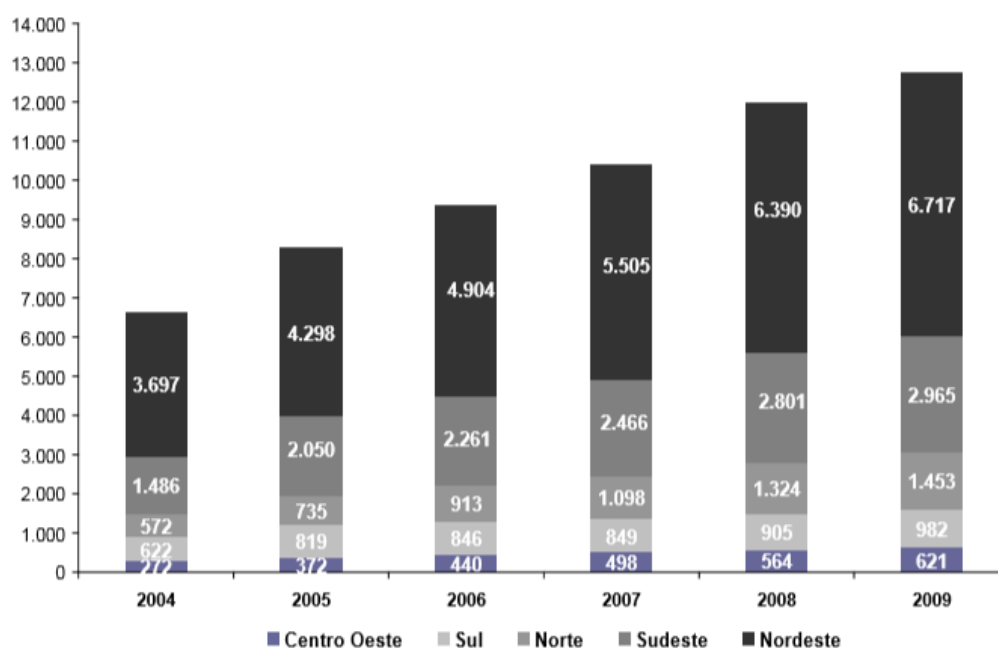
Substituindo os Programas de transferência de renda Bolsa Escola, Bolsa Alimentação e Auxílio-Gás, em 2003 foi implementado o Programa Bolsa Família, reunindo em um só Programa os ora citados. Este, em contraste aos precedentes, apresentou evolução constante de repasses de recursos desde o início de sua vigência. No período de 2003 a 2005 o montante de recursos do governo federal transferidos à população atendida por este Programa, em valores constantes, em milhões de reais, corrigidos pelo IPCA mês a mês, para dezembro de 2006, foi de R\$ 676,00, em 2003; R\$4.221,00, em 2004 e de R\$5.929,00, em 2005. (MINISTÉRIO DO



DESENVOLVIMENTO SOCIAL apud ESPÍNDOLA, 2007, p. 31). Este aumento, comparado à elevação da renda percebida pelo quintil mais pobre nos anos 2003 a 2005 (Tabela 5) permite a conclusão de que este Programa possuiu uma participação importante no ganho de renda desta faixa da população brasileira.

No período de 2006 a 2009 o Gráfico 3 abaixo aponta que o Programa Bolsa Família permaneceu apresentando o comportamento altista, tal qual nos anos anteriores. Este quadro, em comparação com o evidenciado no Gráfico 1, para este intervalo de tempo, permite afirmar que o Programa atuou favoravelmente a uma destinação de recursos à camada social mais vulnerável da população brasileira.

Gráfico 3 – Programa Bolsa Família (evolução dos recursos por região – em milhões de reais)



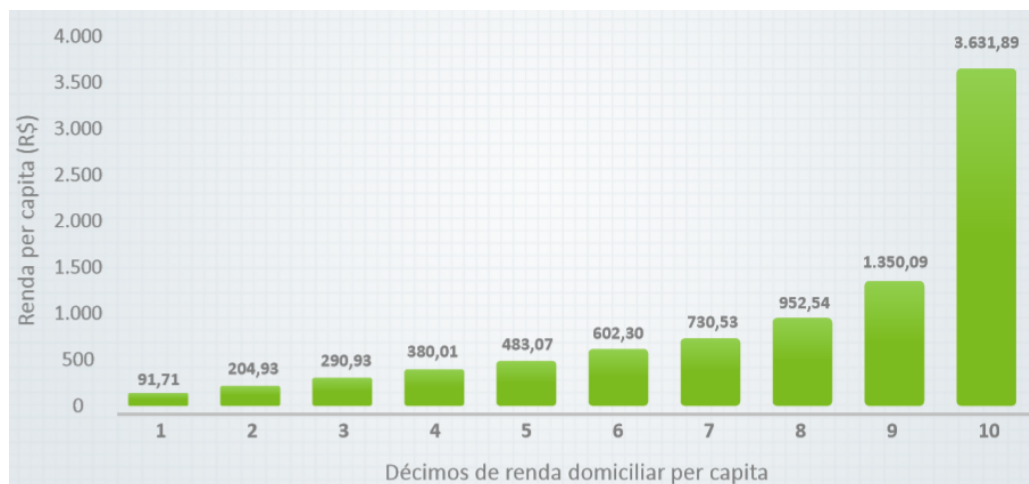
Fonte: Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (2010, p.16).

Corroborando o acima exposto, Fraga Neto (2019, p.614) constata que atuaram como insumos importantes para a geração do quadro ora evidenciado as políticas sociais adotadas no Governo Lula. Adicionalmente, o autor atesta que influíram positivamente na redução da desigualdade da distribuição de renda brasileira no período as elevações no salário-mínimo, a universalização do ensino fundamental e melhorias relevantes em indicadores de saúde.



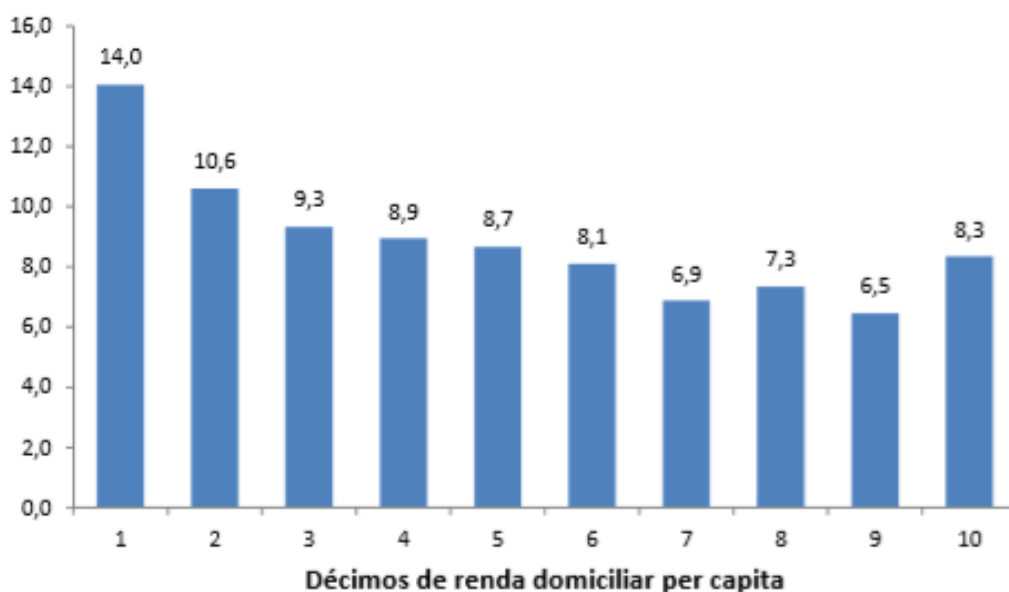
O Gráfico 4 a seguir possibilita observar como se deu a alocação da renda por decil de renda em 2012. Já o Gráfico 5 tece uma comparação entre os anos 2011 e 2012, no que se refere à distribuição da renda brasileira.

Gráfico 4 – Renda domiciliar *per capita* – Brasil – 2012 (em R\$)



Fonte: IPEA (2013, p.9).

Gráfico 5 – Taxa de variação da renda domiciliar *per capita* por decimos da população – Brasil – 2011 a 2012 (em %)



Fonte: IPEA (2013, p.9).

Como se nota no Gráfico 4, apesar de em 2012 ter ocorrido uma distribuição da renda brasileira favorável à camada mais pobre da população brasileira, o ganho percebido por esta foi substancialmente inferior ao decil mais rico da população do país. Já quando se realiza uma comparação da distribuição da renda entre os anos



2011 e 2012 (Gráfico 5), se observa que os 10% mais pobres tiveram um ganho superior (14,0%) aos 10% mais ricos (8,3%).

Contrastando com o quadro apresentado no período 2001 a 2014, a partir de 2015 a distribuição de renda no Brasil volta a ser desigual, quando o índice de Gini do país resulta em 0,519, conforme aponta o Gráfico 1. Já em 2016, este nível se eleva para 0,533.

Segundo Souza (2018, p.261), no período compreendido entre os anos 2010 e 2015 a fração média da renda nacional apropriada pelo 1% mais rico do país atinge o nível de 23,2%.

É importante ter presente que nos anos 2015 e 2016, internamente, os cenários econômico e político eram de alta instabilidade. No que se refere à política fazendária, se até o início de 2015, sob a liderança de Guido Mantega esta era de viés heterodoxo, com a sua substituição por Joaquim Levy, passa-se à ortodoxia. Deve-se ter em conta, ainda no que toca à orientação econômica do país, o retorno à política de cunho desenvolvimentista, com ingresso de Nelson Barbosa, este permanecendo até maio de 2016. No plano político, em 2016 há o impedimento da então presidente Dilma Rousseff. Os quadros instáveis tanto político quanto econômico favoreceram a piora evidenciada na distribuição de renda brasileira neste período.

A análise do comportamento do Programa Bolsa Família em 2015 permite justificar a elevação da desigualdade da distribuição de renda observada neste ano. É possível constatar uma contração das transferências em 2015 em relação ao ano precedente. Enquanto que em 2015 a quantidade total de recursos repassados foi de R\$13.936.791,00, em 2014 esse montante foi de R\$14.003.441,00 (SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL, 2016, p.17). Já em 2016, entretanto, a quantidade total de pagamentos foi de R\$166.390.851,00 (MINISTÉRIO DA CIDADANIA, 2020), uma alta de 11,88% em relação ao ano anterior.

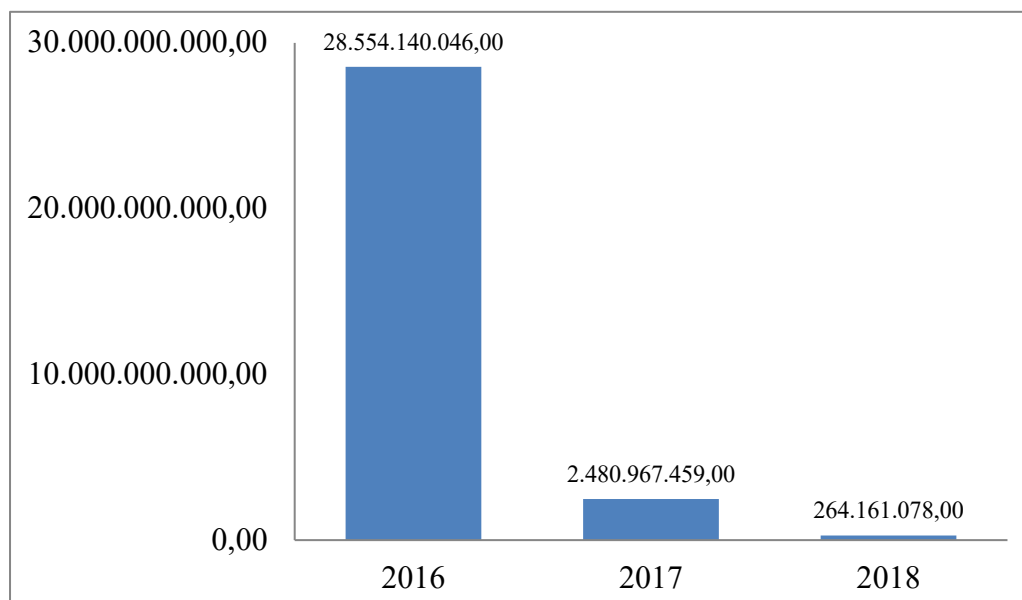
Em 2017, por seu turno, a distribuição de renda no Brasil se mostrou estagnada em relação ao ano anterior (Gráfico 1). Entretanto, a análise por decil de classe de renda permite observar uma contração da fatia do bolo da renda nacional recebida pelos economicamente mais pobres do país. Segundo Georges (2018, p.18), quando se considera a população com idade superior a 20 anos que percebeu algum



rendimento neste ano, constata-se que os que se situam na base da pirâmide social brasileira foram os que mais sofreram queda em sua renda, destacando-se o decil mais pobre. No tocante ao rendimento de todos os trabalhos, o autor pontua que a contração no intervalo entre 2016 e 2017 foi superior a 11% para os 10% mais pobres, declinando para 9%, quando são tomados em conta todos os decis de rendimento. Em 2017, de acordo com o autor, a renda média total auferida por este segmento da população brasileira foi de R\$198,03/mês, valor este inferior ao da linha de pobreza do Banco Mundial.

Como justificativa para o quadro acima ilustrado, o Gráfico 6 abaixo registra a importante queda das transferências do Programa Bolsa Família.

Gráfico 6 – Programa Bolsa Família – evolução de pagamentos – Brasil – 2016 a 2018 (R\$)



Fonte: Ministério da Cidadania.

Como consequência deste estado de coisas, a pobreza entre 2016-2017 aumentou no Brasil. Os 40% mais pobres perceberam uma variação em sua renda pior que a média nacional, sendo que o rendimento do trabalho desta camada da população apresentou uma contração de 3,5%. Tomando-se em conta todas as rendas, a retração foi de 1,6% para a parcela mais pobre da população brasileira. Digno de nota, em 2017 a renda média auferida pela metade mais pobre dos brasileiros foi inferior a um salário-mínimo: R\$787,69. Em contraste, neste ano os 10% mais ricos no Brasil constataram uma majoração de aproximadamente 6% em seus rendimentos do trabalho e de 2% quando são tidas em conta todas as rendas.



A renda média do total mais rico foi de aproximadamente dez salários-mínimos: R\$9.519,10/mês. Comparando os rendimentos médios mensais do 1% mais rico com os 50% mais pobres no Brasil, em 2017 os primeiros detiveram uma parcela de renda 36,3 vezes superior aos últimos. (GEORGES, 2018, p.11-18).

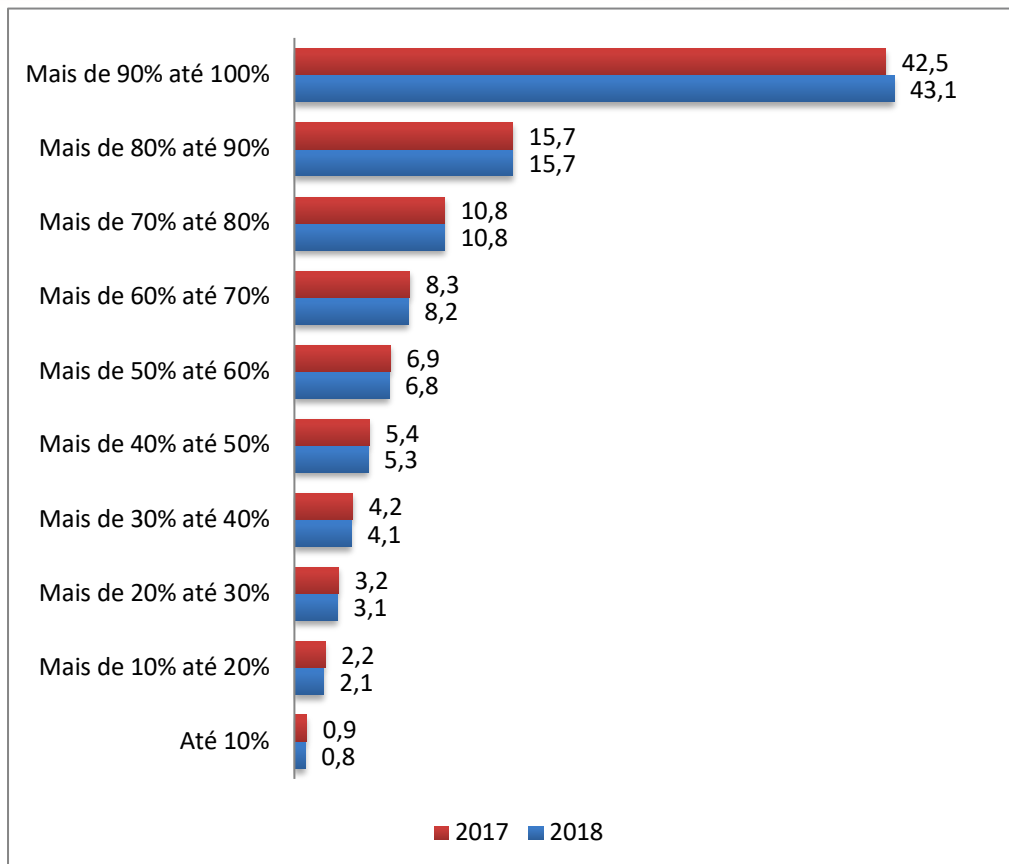
Na esteira da trajetória iniciada em 2015, em 2018 o índice de Gini brasileiro permaneceu apresentando comportamento altista, quando resultou em 0,539 (Gráfico 1), revelando que neste ano a distribuição da renda domiciliar *per capita* ocorreu de maneira desigual no Brasil.

O Gráfico 7 a seguir permite observar como ocorreu a alocação da renda nacional entre as classes nos anos de 2017 e 2018. Enquanto ao estrato com até 10% menores rendimentos foi destinada uma fatia de 0,8% da renda total gerada no Brasil em 2018, à faixa dos 90% a 100% com maiores rendimentos foi dedicada uma parcela de 43,1% desta. Comparando-se o comportamento da distribuição da renda brasileira entre estes dois extremos sociais nestes anos, constata-se que o acréscimo da parcela da renda nacional no topo da pirâmide social brasileira ocorreu em uma proporção significativamente mais elevada do que na base.

Importante ter em conta que a diminuição de repasses do Programa Bolsa Família em 2018 contribuiu para a geração do quadro acima exposto. Como aponta o Gráfico 6, neste ano o montante de recursos transferidos foi o menor desde 2016. Tomando por base o ano de 2017, a contração de pagamentos ocorrida em 2018 foi de 10,65%.

Em decorrência deste cenário, a pobreza monetária no Brasil aumentou em 2018. Neste ano, 25,3% da população brasileira auferiu um rendimento mensal de aproximadamente R\$420,00, este abaixo da linha de pobreza definida pelo Banco Mundial – ou seja, inferior a US\$5,50 PPC (Paridade do Poder de Compra) por dia -. Em comparação com 2014, tal significou uma elevação de 52,5 milhões de monetariamente pobres no país. (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2019, p.58).

Gráfico 7 – Distribuição da massa de rendimento mensal real domiciliar *per capita*, segundo as classes de percentual das pessoas, em ordem crescente de rendimento domiciliar *per capita* – Brasil – 2017 e 2018 (%)



Fonte: IBGE (2019, p. 10).

Nota: a preços médios do ano.

Considerando-se diários US\$1,90 PPC como linha de pobreza (ou aproximadamente R\$145,00 por mês), constata-se que, igualmente ao quadro descrito no parágrafo anterior, a pobreza monetária majorou no Brasil em 2018. De acordo com esse critério de aferição, 6,5% da população do país possuía um rendimento inferior a US\$1,90 PPC, percentual que equivale a 13,5 milhões de pessoas. Entre 2017 e 2018 não houve alteração nesse contingente. Entretanto, no intervalo compreendido entre os anos 2014 e 2018 o aumento foi de 2,0 pontos percentuais. (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2019, p.59).

Do que foi exposto nesta seção, é possível concluir que a distribuição de renda ocorre de maneira desigual no país e que este é um problema crônico do Brasil. À exceção do período 2001 a 2014, em todos os anos foi possível constatar que sua maior parcela foi alocada na camada socialmente mais elevada do país. O que vem ocorrendo nesta matéria no Brasil desde 2015 significa um alerta. Desde esse ano o índice de Gini brasileiro apresenta comportamento altista.



## 2. Caracterização atual da distribuição de renda no Brasil

Em 2019 o índice de Gini brasileiro atingiu o nível de 0,543 (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2020, p.1), o que revela que neste ano a desigualdade da distribuição de renda no Brasil se acentuou. Importante tomar em conta que este resultado foi o mais elevado desde 2015, ano este em que a alocação da renda no país passou a ser desigual, após a redução substancial ocorrida no período 2001-2014.

Conforme a Tabela 6 a seguir permite observar, no ano de 2019 a maneira pela qual a renda brasileira foi distribuída entre os percentis de renda favoreceu a sua concentração no topo. Como é possível concluir pela observação da Tabela 6, à camada da população brasileira com rendimento mais elevado foi destinada uma fatia da renda nacional, em média, 33,7 vezes maior do que à metade do estrato social com menores rendimentos. A comparação do comportamento da alocação da renda brasileira em 2019 em relação ao ano de 2018 possibilita constatar que essa desigualdade na distribuição da renda do país se agudizou em 2019. O mesmo é atestado quando a comparação se dá com 2012.

O Gráfico 8 abaixo indica que em 2019 a alocação da renda por classe no Brasil apresentou relativa estabilidade em comparação a 2018. A classe mediana percebeu uma leve variação positiva em sua renda na passagem de 2018 a 2019, enquanto que o estrato superior a 50% até 60% de renda não percebeu variação em sua renda. Entretanto, quando se analisa a diferença da fatia de renda destinada aos extremos da pirâmide social brasileira, constata-se que a desigualdade em sua distribuição permaneceu em 2019, uma vez que os 10% com menores rendimentos receberam 0,8% da renda nacional, enquanto que os 10% com maior nível de rendimento ficaram com 42,9% desta.

Como consequência do cenário ora apresentado, a pobreza no Brasil se elevou em 2019. De acordo com Lupion (2020), neste ano, 170 mil novos indivíduos passaram a se situar na pobreza extrema, sendo que 6,7% da população do país passaram a viver com menos de US\$1,90/dia, o que significa que 13,8 milhões de brasileiros tiveram rendimentos inferiores à linha de pobreza definida pelo Banco

Mundial. Importante ter em conta que o aumento da pobreza no país ocorre continuamente desde 2015.

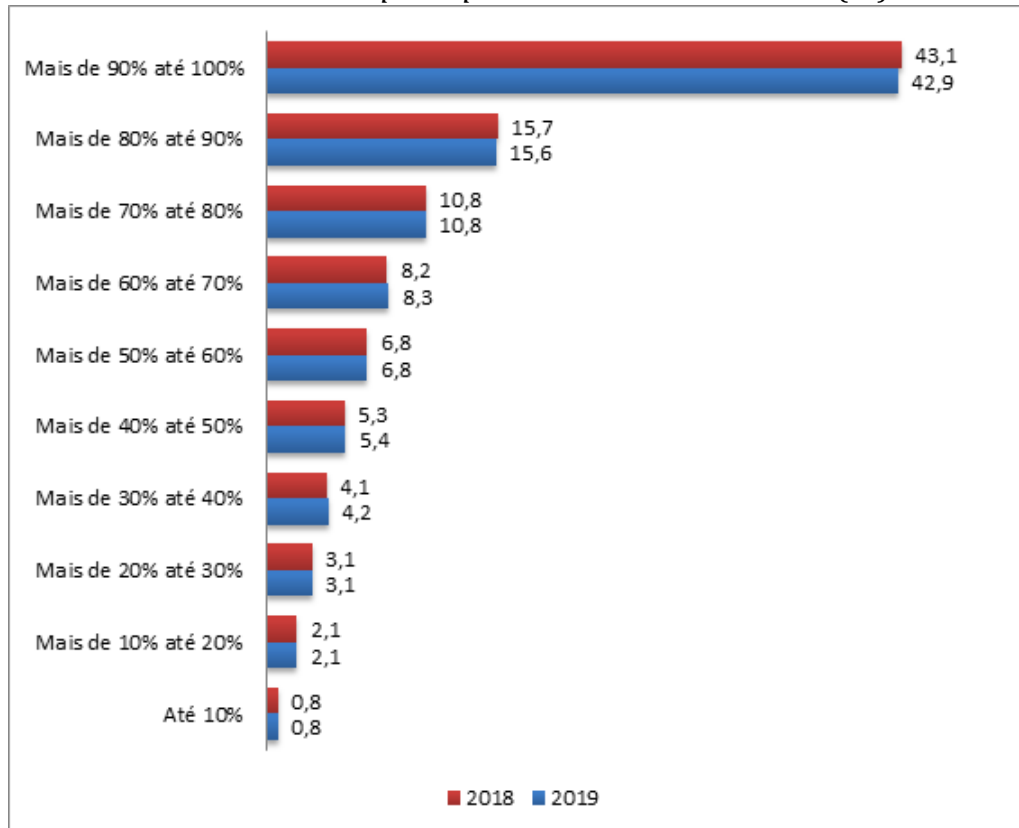
Tabela 6 – Rendimento médio mensal real de todos os trabalhos, segundo as classes de percentual das pessoas, em ordem crescente de rendimento (R\$) – Brasil – 2012, 2018 e 2019

Perc entil de rendimento	2012	2018	2019	Vari ação 2019- 2018	Vari ação 2019- 2012
Até 5%	165,0 0	158,0 0	160,0 0	+1,3 %	- 3,0%
De 5% até 10%	381,0 0	369,0 0	374,0 0	+1,4 %	- 1,8%
Mais de 10% até 20%	690,0 0	681,0 0	675,0 0	- 0,9%	- 2,2%
Mais de 20% até 30%	914,0 0	987,0 0	992,0 0	+0,5 %	+8,5 %
Mais de 30% até 40%	1.005, 00	1.058, 00	1.056, 00	- 0,2%	+5,1 %
Mais de 40% até 50%	1.195, 00	1.265, 00	1.260, 00	- 0,4%	+5,4 %
Mais de 50% até 60%	1.425, 00	1.518, 00	1.506, 00	- 0,8%	+5,7 %
Mais de 60% até 70%	1.747, 00	1.869, 00	1.871, 00	+0,1 %	+7,1 %
Mais de 70% até 80%	2.274, 00	2.346, 00	2.329, 00	- 0,7%	+2,4 %
Mais de 80% até 90%	3.351, 00	3.465, 00	3.422, 00	- 1,2%	+2,1 %
Mais de 90% até 95%	5.267, 00	5.440, 00	5.429, 00	- 0,2%	+3,1 %
Mais de 95% até 99%	9.809, 00	10.29 6,00	10.31 3,00	+0,2 %	+5,1 %
Mais de 99% até 100%	26.95 9,00	28.79 2,00	28.65 9,00	- 0,5%	+6,3 %

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: rendimento de todas as fontes (2020, p.7).

Notas: Rendimento habitualmente recebido, a preços médios de 2019; Rendimento captado somente para as pessoas com 14 anos ou mais de idade.

Gráfico 8 – Distribuição da massa de rendimento mensal real domiciliar *per capita*, segundo as classes de percentual das pessoas, em ordem crescente de rendimento domiciliar *per capita* – Brasil – 2018 e 2019 (%)



Fonte: IBGE (2020, p.10).  
Nota: a preços médios do ano.

Em todos os cenários analisados nesta seção constatou-se que a alocação da renda brasileira ocorre de maneira reconcentrada na camada socialmente mais alta. Como apontado acima, em decorrência deste quadro ocorreu a majoração da pobreza extrema no Brasil. Este estado de coisas contribui de sobremaneira para a precarização das condições de vida dos que se situam na base da pirâmide social, elevando, primeiramente, o número do lumpemproletariado brasileiro e, em seguida, a miséria generalizada.

### Considerações finais

Este artigo buscou evidenciar, de forma generalizada, a maneira pela qual a renda brasileira é distribuída entre as classes, tendo como hipótese que tal é desigual entre as faixas da população do país. A partir de sua contextualização



histórica, chegando até o momento presente, foi possível constatar a factualidade da hipótese de trabalho e, mais ainda, que tal se trata de um problema crônico do país.

Tomando em consideração o quadro pretérito, no período 1960 a 1970 - quando o crescimento econômico do Brasil foi de elevada magnitude -, o índice de Gini do país apresentou uma elevação de aproximadamente 14%, indicando que a renda gerada pelo elevado crescimento econômico do período não foi distribuída de uma maneira favorável à camada socialmente menos favorecida do país. Ao contrário, a maior parte desta foi alocada na camada da população socialmente mais elevada. Neste intervalo de tempo, a parcela da renda nacional destinada aos 50% brasileiros mais pobres se retraiu em aproximadamente 15,81%, ao passo que a fatia desta apropriada pelos 5% com rendimentos mais elevados no país se elevou em cerca de 20,49%. A explicação para este quadro é tida na política de compressão salarial largamente praticada nesses anos.

A distribuição da renda brasileira mais favorável à faixa da população do Brasil com rendimento mais elevado se acentua entre os anos 1976 e 1993, quando o coeficiente médio de Gini do país foi de 0,6371. O comportamento desigual da alocação da renda nacional pode ser explicado pela política econômica praticada no final dos anos 1970, que favoreceu não somente a concentração da renda brasileira no topo da pirâmide social do país, como também a concentração financeira, com a formação de conglomerados financeiros (estes que inclusive foram previstos no I Plano Nacional de Desenvolvimento), que atuaram nesta mesma direção. Devem ser tomados em consideração na explicação da maneira pela qual a renda nacional foi desigualmente distribuída entre as classes de renda do país os impactos negativos gerados na economia brasileira pelo Segundo Choque do Petróleo, em 1979, a crise da dívida externa ocorrida nos anos 1980, a instabilidade política existente no país até 1992, as políticas econômicas praticadas desde o início dos anos 1990, mais favoráveis à financeirização da economia brasileira e, conseqüentemente, à reconcentração da renda nacional na camada economicamente mais elevada e o cenário inflacionário existente no Brasil até a consolidação do Plano Real.

Com a implantação do Plano Real em 1994, a inflação brasileira foi controlada. Entretanto, dos anos iniciais de sua vigência até o ano 2001, tanto por



conta das crises externas quanto das políticas de câmbio e juros praticadas no período, o comportamento reconcentrador da renda do país na faixa mais rica da população do Brasil persistiu.

Já entre os anos 2001 e 2014, contrastando com todos os anos precedentes analisados neste artigo, a distribuição de renda brasileira se mostra mais favorável à parcela da população do Brasil com menores rendimentos (o que pode caracterizar uma alocação mais justa da renda nacional). O coeficiente de Gini brasileiro apresenta um decréscimo de 15,06% neste intervalo tempo, período este em que são geradas mudanças que possibilitaram melhorias dos padrões sociais do país, entre as quais a adoção dos Programas de transferência de renda Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio-Gás e Bolsa Família, além da valorização sustentada do salário-mínimo.

Já no período posterior e chegando até o presente, evidencia-se uma inflexão na redução da desigualdade da distribuição de renda brasileira, uma vez que desde 2015 o índice de Gini do Brasil passou a aumentar, indicando que 53,34% da renda brasileira foi canalizada aos que auferem rendimentos mais elevados no país, no período 2015-2019. Digno de nota é o comportamento apresentado pelo Programa Bolsa Família, que apresentou declínio importante de repasses nos anos 2015 – 2018. Deve ser ressaltada também na análise, como justificativa para a elevação da desigualdade na alocação da renda nacional ocorrida nos anos 2015 a 2019, a política econômica praticada em todos esses anos, que, principalmente no que se refere à taxa de juros, igualmente aos anos precedentes, se mostrou mais favorável à acumulação de capital fictício, possibilitando a reconcentração da renda brasileira no estrato economicamente mais elevado. Em adição, é importante tomar em consideração as instabilidades política e econômica ocorridas no país nos anos 2015, 2016, 2018 e 2019. Estas atuaram no sentido de inibição dos investimentos no país, contribuindo para o aumento da taxa de desemprego e retração da renda na camada socialmente menos favorecida da população brasileira.

Tomando-se em consideração o quadro presente da distribuição da renda brasileira, constata-se que a desigualdade desta alocação é extremada. Em 2019, 54,30% da renda gerada no país foi direcionada à camada com maior nível de renda.





Em consequência, observou-se o aumento do nível da pobreza extrema do Brasil, sendo que neste ano 170 mil novos brasileiros passaram a se situar nesta classificação, com 13,8 milhões de indivíduos do país sobrevivendo com rendimento inferior à linha da pobreza estipulada pelo Banco Mundial.

A desigualdade da distribuição da renda brasileira é um problema histórico do país. Tal dificulta a mobilidade social no Brasil. A majoração da quantidade de brasileiros vivendo em condição de miséria decorre da reconcentração da renda nacional na camada socialmente mais elevada, o que acende um sinal de alerta para a adoção de políticas focadas nos brasileiros mais vulneráveis e para uma distribuição de renda mais igualitária. Do contrário, se políticas orientadas a esta camada da população não forem adotadas, as consequências sociais podem ser drásticas.

## Referências

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. Subsecretaria de Planejamento e Orçamento. Coordenação-Geral de Planejamento e Avaliação. Nota técnica: financiamento da assistência social no Brasil. Brasília, DF: Coordenação-Geral de Planejamento e Avaliação, dez. 2010. 30p.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Secretaria do Tesouro Nacional. Gasto social do governo central: 2002 a 2015. Brasília, DF: Secretaria do Tesouro Nacional, 2016. 79p.

BRASIL. Ministério da Cidadania. Programa Bolsa Família: pagamentos 2016. Disponível em: <https://www.gov.br/cidadania/pt-br/acoes-e-programas/bolsa-familia/numeros/pagamentos-1/pagamentos-2016>. Acesso em: 18 abr. 2020.

CACCIAMALLI, Maria Cristina. Observações sobre a questão da distribuição de renda no Brasil. In: PINHO, D. M. (Coord.) *Manual de economia*. 1.ed. São Paulo: Saraiva, 1988, p.347-363.

ESPÍNDOLA, Claudio Francisco de. *Evolução física e financeira do Benefício de Prestação Continuada e do Programa Bolsa Família*. Monografia (Especialização em Orçamento Público) – Centro de Formação, Aperfeiçoamento e Treinamento, Câmara dos Deputados, Instituto Serzebello Correa, Tribunal de Contas da União. Brasília, DF, 2007.



FRAGA NETO, Armínio. *Estado, desigualdade e crescimento no Brasil*. Novos Estudos CEBRAP. São Paulo, v.38, n.3, p.613-634, set/dez,2019.

GEORGES, Rafael. *País estagnado: um retrato das desigualdades brasileiras 2018*. OXFAM Brasil, São Paulo, 26.11.2018.

HOFFMANN, Rodolfo. Transferências de renda e redução da desigualdade no Brasil em cinco regiões, entre 1997 e 2005. In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Org.) *Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília, DF: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2007. v.2, cap.15, p.17-40.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (Brasil). Indicadores IBGE: pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua. Principais destaques da evolução do mercado de trabalho no Brasil 2012 – 2018. Rio de Janeiro: IBGE, 31 jan. 2019.

\_\_\_\_\_. *Síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira 2019*. Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

\_\_\_\_\_. Pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua: rendimento de todas as fontes 2018. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. ISBN 978-85-240-4507-3.

\_\_\_\_\_. Pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua: rendimento de todas as fontes 2019. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. ISBN 978-85-240-4529-5.

\_\_\_\_\_. Indicadores IBGE: pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua. Trimestre móvel jan. – mar. Rio de Janeiro: IBGE, 30 abr. 2020. 9:00.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Duas décadas de desigualdade e pobreza no Brasil medidas pela Pnad/IBGE*. Brasília, DF: IPEA, 1 out. 2013. 47 p. (Comunicados do IPEA, n. 159).

LAGO, Luiz Aranha Correa do. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”, 1967-1974. In: ABREU, M. P. (Org.) *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p.213-239.



LUPION, Bruno. *Mais de 170 mil brasileiros entraram para a pobreza extrema em 2019*. Deutsche Welle Brasil, Berlim, 18.05.2020. [Online] Disponível em [https://www.dw.com/pt-br/mais-170-mil-brasileiros-entraram-para-a-pobreza-extrema-em-2019/a-53477056?fbclid=IwAR3upToR2WaiRIF3STJaomFKQnL\\_Vs7TQNuYnElXkv4TVHgu\\_tqpbmOugU7Q](https://www.dw.com/pt-br/mais-170-mil-brasileiros-entraram-para-a-pobreza-extrema-em-2019/a-53477056?fbclid=IwAR3upToR2WaiRIF3STJaomFKQnL_Vs7TQNuYnElXkv4TVHgu_tqpbmOugU7Q). Acesso em 19 mai. 2020.

RESENDE, André Lara. Estabilização e reforma, 1964-1967. In: ABREU, M. P. (Org.) *A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p.197-211.

ROCHA, Sonia. Alguns consensos sobre a questão da pobreza no Brasil. In: DOWBOR, L; KILSZTAJN, S. (Org.). *Economia social no Brasil*. São Paulo: Laboratório de Economia Social SENAC, 2001. p.71-88.

SERRA, José. *El "Milagro" Económico Brasileño: ¿Realidad o Mito?*. Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1972.

\_\_\_\_\_. A reconcentração da renda no Brasil: justificações, explicações, dúvidas. In: TOLIPAN, R; TINELLI, A. C. (Org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p.263-288.

\_\_\_\_\_. *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra*. Revista de Economia Política. São Paulo, v.2/2, n.6, p.5-45 abr/jun, 1982.

SOUZA, Pedro H.G. Ferreira de. *Uma história de desigualdade: a concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1926-2013*. 1. ed. São Paulo: Hucitec, 2018.



## Os determinantes da taxa de juros: Uma interpretação de Keynes e a refutação da teoria Neoclássica

**Autores:** **Sarah Gonçalves Patrocínio Sartório** é mestre em Teoria Econômica pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e é graduada em Ciências Econômicas pela mesma universidade. **Arthur Osvaldo Colombo** é doutorando em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), é mestre em Economia pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) e é bacharel em Economia pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). **Diego Gonçalves Favorato** é mestre em Economia pela Universidade Federal do Espírito Santo e é bacharel em Economia pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ).

### Resumo

A Teoria (Neo)Clássica e a Teoria Keynesiana apresentam fortes distinções. Esse artigo busca mostrar as diferenças na dinâmica de determinação da taxa de juros entre essas teorias, relatando as críticas de Keynes à escola clássica. Keynes refuta a Teoria dos Fundos de Empréstimos demonstrando que a taxa de juros tem que ser determinada exogenamente e recusa a hipótese que a economia funciona em consonância com a Lei de Say. Keynes mostra que o Pleno Emprego não é regra, mas, sim, um único ponto dentro do conjunto de possibilidades de interação entre os níveis de oferta e demanda global.

**Palavras chave:** Preferência pela Liquidez. Fundos de Empréstimos. Taxa de Juros.

### Abstract

The (Neo) Classical Theory and the Keynesian Theory present strong distinctions. This article seeks to show the differences in the dynamics of determining the interest rate between these theories, reporting Keynes' criticisms of the classical school. Keynes refutes the Theory of Loan Funds by demonstrating that the interest rate has to be determined exogenously and rejects the hypothesis



that the economy works in line with Say's Law. Keynes shows that full employment is not the rule, but rather a single point within the set of possibilities for interaction between the levels of global supply and demand.

**Keywords:** Preference for Liquidity. Loan Funds. Interest Rate.

**JEL:** B41.

## Introdução

A existência da moeda e as funções que ela desempenha são elementos de fundamental importância para o entendimento das relações econômicas. John Maynard Keynes publica em 1936 a sua *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, provocando uma “revolução” no pensamento econômico vigente, dominado até então pela escola clássica de pensamento econômico. Segundo o pensamento clássico a moeda é neutra, ou seja, esta não afeta o nível de renda disponível. Para esta escola de pensamento, a neutralidade da moeda gera um equilíbrio entre a oferta global e a demanda global, sendo a taxa de juros a promotora de igualdade entre a oferta de fundos e as demandas por investimento, formando assim a Teoria dos Fundos de Empréstimo (TFE). Desta maneira, seguindo a lei de Say, parte-se do pressuposto da existência de uma relação monotônica entre o investimento e a taxa de juros, de modo que este último é determinado endogenamente ao sistema. Keynes, porém, refuta a hipótese de neutralidade da moeda, provocando assim um amplo debate, principalmente no tocante da moeda cumprir um papel decisivo no processo de determinação da taxa de juros de uma economia. Em sua Teoria Geral (TG)<sup>9</sup>, Keynes concebe a taxa de juros como um fenômeno estritamente monetário (KEYNES, 1996). Ao evidenciar o papel da incerteza e a não neutralidade da moeda, Keynes combate a noção de ergodicidade<sup>10</sup>, presente em toda a teoria econômica clássica (KNIGHT, 1921; HERCOVICI, 2002).

---

<sup>9</sup> Para simplificar a notação, quando cabível, serão utilizadas abreviações, como TFE, PL, TG e, mais adiante, TQM, representando, respectivamente, as palavras Teoria dos Fundos de Empréstimos; Preferência pela Liquidez; Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda; e Teoria Quantitativa da Moeda.

<sup>10</sup> Um sistema ergódico é aquele em que as probabilidades temporais e espaciais convergem para o mesmo valor. Como consequência, dados obtidos de realizações passadas podem fornecer um guia útil e seguro para as decisões futuras (DAVIDSON, 2003, apud SANTANA, 2005, p.35).



Em vista disso, o trabalho pretende realizar uma comparação sobre os determinantes da taxa de juros na escola de pensamento clássico, com sua TFE, e na escola de pensamento keynesiana, com a PL. O objetivo principal deste artigo consiste em demonstrar as inconsistências teóricas da determinação da taxa de juros pelos autores clássicos segundo a TG de Keynes. Visto isso, o texto está estruturado em cinco segmentos: esta introdução, uma seção sobre a concepção clássica da taxa de juros, seguida de uma seção sobre a teoria keynesiana e a concepção desta sobre essa mesma taxa; a quarta seção traz a crítica de Keynes à escola clássica, com uma comparação do pensamento destas duas escolas, enfatizando a refutação da TFE; na quinta e na última seção, em respectivo, estão a conclusão e as referências bibliográficas do artigo.

### **Os clássicos e a formação da taxa de juros na teoria dos fundos de empréstimo**

Os economistas chamados *clássicos* são aqueles aos quais é atribuída a defesa da igualdade entre investimento e poupança<sup>11</sup>, ou seja, existe uma demanda por fundos (investimento) e uma demanda por fundos (poupança) e a partir disso, o investimento se iguala à poupança com uma taxa natural de juros (KEYNES, 1996, p. 91). Para estes a economia caracteriza-se pelos seguintes aspectos: determinismo metodológico, equilíbrio estável, ausência de incerteza, racionalidade substantiva, ergodicidade e previsibilidade. A principal concepção destes economistas é que o sistema econômico é auto regulador, ou seja, no longo prazo a economia tende a alcançar uma situação marcada pela utilização de todos os fatores de produção (capital e trabalho) gerando uma situação de pleno emprego (ANDRADE, 1987, p. 84-85). As escolas clássica e neoclássica são muito íntimas<sup>12</sup>, e por isso, este trabalho irá trata-los como parte de um mesmo corpo. Desta forma, alguns nomes

---

<sup>11</sup> Adiante será visto que muito embora também haja igualdade entre poupança e investimento, para Keynes, isso não corresponde sistematicamente ao pleno emprego, como argumentam seus antecessores.

<sup>12</sup> Da mesma maneira, na sessão sobre a teoria keynesiana também será incorporada, em alguns trechos, a teoria pós-keynesiana, uma vez que esta tem por objetivo resgatar e interpretar a teoria desenvolvida por Keynes, que consiste em ressaltar a ruptura com a escola neoclássica (SANTANA, 2005, p. 28).



consagrados na história do pensamento econômico como expoentes dessas escolas são: William Stanley Jevons, Léon Walras, Carl Menger e Alfred Marshall<sup>13</sup>.

No modelo agregado clássico, oferta e demanda por trabalho são determinados dentro da esfera real (independente da moeda)<sup>14</sup>. Ambas as variáveis são determinadas de maneira independente. A oferta de trabalho é determinada da seguinte forma: o trabalhador estará disposto a disponibilizar sua força de trabalho até que a utilidade marginal proporcionada pela última hora de trabalho for igual a desutilidade do trabalho, a partir disso ele estará maximizando sua utilidade. Já o empresário demandará trabalho até o ponto em que este esteja maximizando seu lucro. A partir dessa relação entre a oferta e demanda por trabalho será encontrado o nível de salário real de equilíbrio. Nesta concepção, só é possível a ocorrência de desemprego involuntário caso o salário real estiver acima nível de equilíbrio (SERRANO, 2001).

Herscovici (2006, p. 110) relacionou os pressupostos do raciocínio destes e outros autores clássicos em três itens, são eles:

i) A taxa de juros é determinada endogenamente pela oferta e demanda de fundos de empréstimo;

ii) Na tradição marshalliana, a taxa de juros é o preço pago pelo uso do capital, pois o investimento corresponde à demanda por fundos. Esta taxa é entendida como a taxa de aluguel do capital e é obrigatoriamente igual à taxa de lucro. Portanto, a taxa de juros é a recompensa por abrir mão do consumo no presente;

iii) A poupança, por definição, financia o investimento.

Por meio de uma formalização simples é possível demonstrar que numa economia com dois setores, se a poupança global for igual ao investimento global, o excesso de demanda em um setor é compensado pelo excesso de oferta no outro setor, e que a demanda global permanece igual à oferta global (HERSCOVICI, 2002, p. 264-266).

---

<sup>13</sup> Estes autores são neoclássicos marginalistas, os quais Keynes, Pigou e outros chamavam de clássicos.

<sup>14</sup> Os economistas clássicos utilizam o nome *esfera real* justamente porque adotam a hipótese de neutralidade da moeda (curto e longo prazo).



Ademais, como já mencionado anteriormente, dentro da modelagem clássica o agente econômico é um ser racional, que prefere consumir a poupar, consumindo no presente e não no futuro. Ele somente decidirá adiar sua decisão de consumo (poupa em  $t_0$ ; consome em  $t_1$ ) se assim vier a obter algum benefício. Esta recompensa pela renúncia do consumo presente, em prol de um consumo maior no futuro é o fruto da ação da taxa de juros. Além disso, do ponto de vista metodológico, essa modelagem se dá em um arcabouço normativo, porque estabelece um ideal a ser atingido, de modo que a realidade deva ser alterada para garantir o seu alcance (ANDRADE, 2011). Por fim, é importante destacar que na economia clássica a moeda tem um papel neutro, de forma que, por meio da Teoria Quantitativa da Moeda (TQM), esta cumpre apenas as funções de meio de pagamento e unidade de conta. A TQM, valendo-se da equação:

$$MV = PY^{15} \quad (1)$$

É comumente aceita como a “lei de proporcionalidade entre a quantidade de moeda em circulação e o nível geral de preços”, onde entende-se que uma variação na oferta monetária somente provoca modificações nos preços (SIMONSEN, CYSNE, 2009, p. 340).

Esta análise acerca da TQM e da neutralidade da moeda permite inferir que nesta escola de pensamento existe uma dicotomia entre as esferas real e monetária do sistema agregado, dissociando-as. A justificativa está no fato que o mercado de fundos de empréstimos é desconectado dos mercados de trabalho e de bens e serviços da economia de tal modo que cada equilíbrio é independente, existindo uma espécie de hierarquia em que o mercado de trabalho e bens e serviços vem primeiro, isto é, primeiro ocorre a oferta e demanda por trabalho (como já explicado anteriormente) na esfera real e depois a taxa de juros é definida a partir da TFE. Por isso, para essa escola, pode-se dizer que a taxa de juros corresponde ao custo de se

---

<sup>15</sup> M é a oferta monetária, V representa a velocidade-renda da moeda (ou velocidade de circulação), P é o nível geral de preços e Y o produto real da economia.





reter moeda e que a demanda por moeda é determinada a partir da taxa de juros, uma vez que esta depende diretamente de variáveis reais. Tal relação, em última instância, funciona como a validação da lei de Say (HERSCOVICI, 2003, p. 14).

Herscovici (2003, p. 7) diz que a lei de Say corresponde à conservação da energia e à estabilidade do equilíbrio do sistema agregado macroeconômico. Fazendo jus a esta lei, a TFE é que assegura a igualdade entre o investimento e a poupança total, de modo que parte da renda que não for diretamente gasta o será indiretamente, através da poupança que financia o investimento. Dessa maneira, na lei de Say, as curvas de oferta e demanda agregada são exatamente as mesmas, o que faz com que o sistema alcance, automaticamente, o pleno emprego dos fatores de produção na medida em que o sistema tende a permanecer na posição de equilíbrio (KEYNES, 1996, p. 40). De forma simplificada, podemos dizer que para a lei de Say “toda oferta cria sua própria procura”:

É bom observar que um produto acabado oferece, a partir desse instante, um mercado para outros produtos equivalentes a todo o montante de seu valor. Com efeito, quando o último produtor acabou seu produto, seu maior desejo é vendê-lo para que o valor desse produto não fique ocioso em suas mãos. Por outro lado, porém, ele tem igual pressa em desfazer-se do dinheiro que sua venda lhe propicia, para que o valor do dinheiro tampouco fique ocioso. Ora, não é possível desfazer-se do dinheiro, senão comprando um produto qualquer. Vê-se, portanto, que só o fato da criação de um produto abre, a partir desse mesmo instante, um mercado para outros produtos (SAY, 1986, p. 139).

Mediante a lei de Say, compreende-se que qualquer produção corresponderá a uma demanda concomitante, levando o sistema econômico sempre ao equilíbrio num mecanismo de regulação automático, pois mesmo que em algum momento haja desemprego, os produtores aumentam sua produção e o sistema retorna ao pleno emprego. Este é um dos principais conceitos que irá moldar toda a teoria clássica. Na interpretação dos autores clássicos, a poupança corresponde à

oferta de fundos para empréstimo e o investimento à demanda pelos mesmos. Assim, no sistema agregado a taxa de juro é o fator de equilíbrio que determina “o preço” dos recursos a serem investidos, de modo a igualar essas duas variáveis de oferta e demanda (KEYNES, 1996, p. 157).

Segundo Herscovici (2006, p. 113), os mecanismos de ajustamento, que permitem passar de uma posição de desequilíbrio para a posição de equilíbrio, se dão tal como exposto nas funções abaixo<sup>16</sup>:

$$\Delta I = f_1 (\Delta r), \text{ com } f'_1 < 0 \quad (2)$$

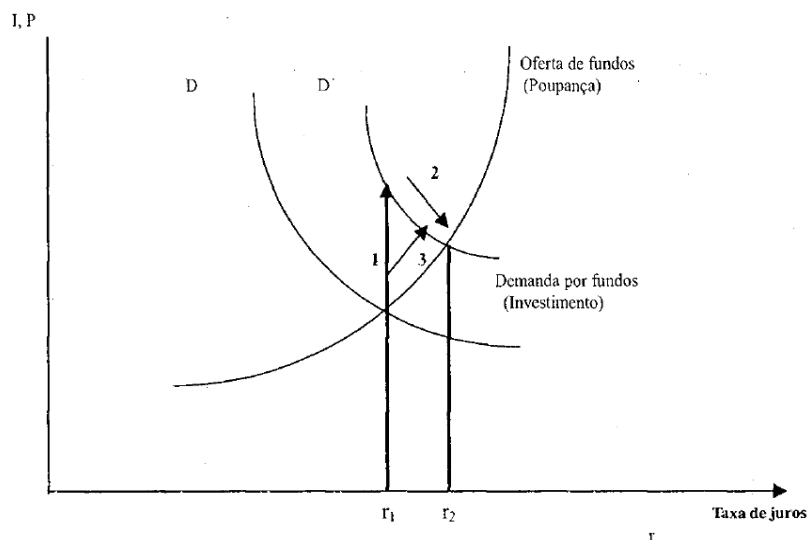
$$\Delta S = f_2 (\Delta r), \text{ com } f'_2 > 0 \quad (3)$$

$$\Delta r = f_3 (I-S), \text{ com } f'_3 > 0 \quad (4)$$

$$\leftrightarrow \Delta I = [f_1 \cdot f_3 \cdot (I-S)] = \varphi_1 (I-S), \text{ com } \varphi'_1 < 0 \quad (5)$$

$$\leftrightarrow \Delta S = [f_2 \cdot f_3 \cdot (I-S)] = \varphi_2 (I-S), \text{ com } \varphi'_2 > 0 \quad (6)$$

Figura 1 – A TFE e a Convergência da Taxa Natural de Juros



Fonte: HERSCOVICI, 2006, p. 114

<sup>16</sup> Este sistema aqui exposto difere do apresentado no artigo de Herscovici (2006, p. 113) por usar a poupança como sendo S, e não P. Esta pequena modificação foi feita para fins de continuar, ao longo deste artigo, nas demais equações, com o mesmo parâmetro. A mudança também se aplica ao gráfico. As demais incógnitas representam, a saber: I, o Investimento; r, a Taxa de Juros.



Este sistema composto, exemplificado na Figura 1, ressalta o fato de que o sistema converge, automaticamente, para a posição de equilíbrio estável, representada pela taxa natural de juros. Um aumento do investimento (4) corresponde um aumento de  $r$ ; este incremento gera, num segundo momento, uma queda do investimento (2) e aumenta a poupança (3), até alcançar a nova posição de equilíbrio.

A partir deste ajuste duas coisas ficam evidentes:

i) O fato de que o sistema converge, automaticamente, para a posição de equilíbrio estável, também chamado de pleno emprego dos fatores de produção, aqui representada pela taxa natural de juros. (KEYNES, 1996, p. 234).

ii) Na teoria clássica, a taxa de juros é a recompensa pela espera, no que diz respeito ao consumo, isto é, a recompensa para ele adiar este consumo. É interessante observar que, a partir de tal perspectiva, a poupança é uma escolha intemporal de consumo, pois, assim como é visto nos modelos neoclássicos de crescimento oriundos do modelo de Solow (1956), a poupança representa uma queda do consumo presente e um aumento do consumo futuro (HERSCOVICI, 2006, p. 111).

Em suma, pode-se afirmar que a TFE cumpre uma dupla função na economia clássica: (a) Trata-se de outra forma de expressar a lei de Say (PETRI, 1998); uma vez que o investimento futuro se dá em consequência da decisão de poupança no presente (para um dado nível de renda); (b) Consiste em uma relação monotônica entre a taxa de juros e o investimento; o que indica que, “em uma “economia da lei de Say”, qualquer desvio em relação ao pleno emprego é apenas provisório” (MOREIRA, 2005, p. 414) de tal maneira que o sistema sempre irá convergir para a posição de equilíbrio, mantendo a economia no pleno emprego.

### **A teoria keynesiana**

Para Herscovici (2004), a TG de Keynes redefiniu o objeto de estudo da economia, e também as características do universo econômico, de maneira tal que possibilitou que a economia “explicasse” a realidade do capitalismo. Trata-se de uma proposta epistemológica possível de definir como um pensamento heterodoxo, e



que se atém a analisar a economia a partir de componentes da demanda e não apenas da oferta como no modelo clássico.

O conceito de instabilidade estrutural, definido por Vercelli (1985), vai ao encontro da proposta epistemológica de utilizar a matemática, não para determinar uma solução única para o sistema econômico, mas para estudar as evoluções do sistema capitalista. O autor também destaca que a análise heterodoxa de Keynes parte do princípio que a economia funciona com desequilíbrios e de maneira descentralizada, de modo que o equilíbrio eventualmente realizado é produto das respostas dos agentes em relação a uma situação inicial de desequilíbrio. Deste modo, a teoria keynesiana surge como uma alternativa à proposta metodológica elaborada pelos economistas clássicos. Ocorre que a taxa de juros em Keynes depende da demanda por moeda, que depende da Preferência pela Liquidez (PL) e que depende, em última instância, da avaliação que os agentes fazem a respeito do futuro, que na concepção keynesiana é caracterizado pela incerteza. Assim, entende-se, portanto, que a determinação da taxa de juros ocorre por uma via monetária (HERSCOVICI, 2003, p. 14).

Para Almeida (2015), o que está posto é que a não neutralidade da moeda,

[...] implica na desigualdade entre oferta global e demanda global. A renda distribuída não será inteiramente gasta, direta ou indiretamente, porque, para Keynes, além da decisão de consumo e poupança, o agente pode optar pelo entesouramento. Os agentes guardam moeda para se prevenir contra a ocorrência de incerteza (ALMEIDA, 2015, p. 24).

Como Keynes abarca em sua teoria o pressuposto de que a economia é marcada por incerteza forte, podem existir vazamentos no sistema, ou seja, pode haver um montante de recursos que não irá nem para C (consumo) e nem para S (poupança), isto é, por receio ao que pode acontecer no futuro os agentes podem reter uma parte de sua renda. Keynes chama essa parcela de entesouramento (moeda ociosa), o que na concepção neoclássica não existe. Reter moeda além do necessário para realizar as trocas é algo irracional nesta concepção. Portanto, para



Keynes, é possível que o equilíbrio do sistema ocorra com racionamento, *a priori*, em nível inferior ao de pleno emprego possibilitando a existência de desemprego involuntário.

### **Concepção keynesiana de taxa de juros, o conceito de preferência pela liquidez e a decisão de investimento**

Nas palavras de Vercelli (1999, p. 21), “a teoria da preferência pela liquidez é uma das partes mais inovadoras da Teoria Geral”. A PL, também entendida como demanda por moeda, se dá por três motivos: transação e precaução, os quais dependem da renda, e especulação que, inversamente, depende da taxa de juros. A partir da hipótese de não neutralidade da moeda, isto é, a partir de uma interpretação distinta da descrita pela TQM, nota-se que este ativo acaba por determinar os níveis de produção da esfera real, uma vez que está presente no bojo das decisões relativas ao investimento, as quais, por sua vez, relacionam-se intrinsecamente com a incerteza a respeito da efetivação da demanda esperada. Para Keynes fica claro que a moeda não possui caráter de neutralidade tanto no curto quanto no longo prazo (HERSCOVICI, 2006, p. 114-115).

Segundo Ferrari e Conceição (2001), a incerteza, enfatizada pela escola pós-keynesiana, é tida como um grande *insight*. Essa se difere do risco<sup>17</sup> – tratado no livro *A Treatise on Probability* (1921) de Keynes - na medida em que torna impossível a execução de cálculos probabilísticos capazes de “prever” o futuro. Sendo o tempo irreversível e a teoria keynesiana marcada pela ausência de ergodicidade, entende-se que as condições que permitem a ocorrência de um dado evento são únicas e não se repetem, o que impossibilita a inferência da probabilidade de ocorrência desses eventos (ANDRADE, 2011, p. 172-173).

Em artigo de 1937, intitulado *The General Theory of Employment*, escrito com a finalidade de responder aos críticos da TG, Keynes apresenta o conceito de incerteza, qual seja:

---

<sup>17</sup> O risco é uma variável calculável, pois diz respeito à probabilidade de ocorrência de eventos controlados e passíveis de serem repetidos sob condições idênticas infinitas vezes.



“By ‘uncertain’ knowledge, let me explain, I do not mean merely to distinguish what is known for certain from what is only probable. The game of roulette is not subject, in this sense, to uncertainty [...] Or [...] the expectation of life is only slightly uncertain. Even the weather is only moderately uncertain. The sense in which I am using the term is that in which the prospect of a European war is uncertain, or the price of copper and the rate of interest twenty years hence [...] About these matters there is no scientific basis on which to form any calculable probability whatever. We simply **do not know**” (Keynes, 1973c, p. 113-114, apud FERRARI; CONCEIÇÃO, 2001, p. 4).

A princípio, o que fica evidente na TG de Keynes é que ele considera apenas a demanda de moeda por motivo de especulação como fonte de incerteza, e com ela às expectativas relativas às variações da taxa de juros. Contudo, é importante frisar que tal raciocínio se caracteriza pela incerteza, mais especificamente no que diz respeito à decisão de investimento, pois esta se relaciona com o conjunto das decisões dos agentes. No entanto, deve-se ressaltar que a demanda de moeda por motivo de precaução está diretamente ligada à incerteza que cerca qualquer tipo de decisão econômica. Sobre essa relação controversa do motivo de precaução e especulação:

Se a incerteza severa é mais relevante para o motivo precaução ou para o motivo especulação da preferência pela liquidez é um ponto controverso. Tradicionalmente, a opinião prevalecente relacionava a incerteza severa apenas ao motivo especulação (ver, por exemplo, Chick, 1983 e Vercelli, 1991). Recentemente, no entanto, alguns autores argumentaram que a incerteza severa é relevante principalmente para o motivo precaução (ver, por exemplo, Runde, 1994 e Winslow, 1994). Um exame cuidadoso de textos de Keynes sugere que a



incerteza severa é importante para ambos (VERCELLI, 1999, p. 29-30).

Assim, quanto maior a incerteza maior a PL. Esta última, porém, não pode ser limitada às atividades de especulação, pois o investimento, por exemplo, é uma decisão tomada com base nas incertezas das expectativas de longo prazo. Um feito irreversível para o empresário. Segundo Herscovici (2013):

A decisão de investimento se explica a partir da comparação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros: enquanto a eficiência marginal do capital é superior à taxa de juros, vai haver investimento. Isto pode ser explicado, no nível microeconômico, pelas seguintes razões: se o empresário for comparar o retorno de um ativo financeiro e do investimento em capital fixo, este último apresenta um retorno maior (HERSCOVICI, 2013, p. 490)

No esquema keynesiano é o nível da taxa de juros que, ao final, determina o ponto no qual o fluxo de investimentos vai parar; e mesmo não equilibrando a poupança e o investimento no nível do pleno emprego, a taxa de juros permite igualar "o desejo de manter a riqueza em forma líquida" com a oferta de moeda (Keynes, 1996, p. 175).

Este mecanismo de ajustamento, que permitem passar de uma posição de desequilíbrio para a posição de equilíbrio, na análise de Keynes, deve partir de uma variação da renda, pelo viés do efeito multiplicador, pois é a variação do investimento que gera a variação da renda necessária para igualar, *ex-post*, poupança e investimento globais (HERSCOVICI, 2006, p. 113-114). Sobre este efeito multiplicador:

Keynes acreditava que o processo de ajustamento da poupança ao investimento via multiplicador seria instantâneo e ocorreria sem alteração do nível de preços, pois havendo recursos desempregados, a oferta de bens e serviços resultaria perfeitamente elástica frente a uma ampliação da demanda. Portanto, diante da expansão do investimento, o



produto e a renda assumiam o papel de variável de ajuste, em vez dos preços, como aceito comumente até então (MEYRELLES FILHO; ARTHMAR, 2012, p. 11).

Em síntese, o efeito multiplicador keynesiano é uma razão definida entre o rendimento e o investimento, representada pela expressão<sup>18</sup>:

$$\Delta Y = k \Delta I \quad (7)$$

$$k = 1 / (1 - c) \quad (8)$$

Dessa forma, o que está posto é que, “quando há um acréscimo no investimento agregado, o rendimento se eleva num montante igual  $k$  vezes o acréscimo do investimento” (KEYNES, 1996, p. 134). É este efeito multiplicador o elemento que explica, na teoria keynesiana, a impossibilidade de determinação endógena da taxa de juros a partir de deslocamentos das curvas de demanda e oferta por capital para um dado nível de rendimento, tal qual na teoria clássica. Na teoria keynesiana é adotada a hipótese de que o universo econômico é marcado pela forte presença de incerteza. Quanto maior for a temeridade dos agentes em relação ao que pode acontecer no futuro, mais elevada será a PL, e com isso a demanda por moeda também será mais elevada. Em uma situação onde a demanda por moeda for maior do que a oferta, o resultado será uma elevação na taxa de juros.

No capítulo XIII da TG, Keynes apresenta a “Teoria Geral da Taxa de Juros”. Para ele, a determinação da taxa de juros ocorre através de uma via monetária e não simplesmente pela interseção entre as diferentes curvas de demanda e oferta de fundos (ou de investimento e poupança, respectivamente). Assim sendo, não existe nesta teoria nenhum mecanismo econômico que determine sistematicamente a taxa de juros que corresponda ao pleno emprego.

Ratificando o posicionamento acima apresentado, Meyrelles Filho e Arthmar (2012) afirmam que:

---

<sup>18</sup>  $Y$  representa a renda disponível;  $k$  é o multiplicador de investimento;  $c$  propensão a consumir e  $I$  investimento, como já citado anteriormente.





[...] ao contrário do que propunham Marshall e seus discípulos, a taxa de juros não seria o fator que, em última instância, asseguraria o equilíbrio entre poupança e investimento. Assim, os conceitos de taxa normal de juros (ou taxa quase-natural, como proposta por Robertson) não teriam o menor sentido (MEYRELLES FILHO; ARTHMAR, 2012, p. 9)

De acordo com Herscovici (2006, p. 120), na TG a determinação da taxa de juros apresenta três pontos principais:

i) O fato de não haver hierarquização dos diferentes mercados significa que a moeda não é neutra, haja vista sua influência na renda e no nível de emprego, tanto no curto como longo prazo.

ii) A multiplicidade dos equilíbrios possíveis mostra que a renda (de equilíbrio) varia em função das expectativas de longo prazo dos empresários e da avaliação que os agentes fazem da incerteza, ou seja, da preferência pela liquidez. Sobre isso, Herscovici (2003) diz que:

Na Teoria Geral, o princípio da demanda efetiva ressalta a multiplicidade dos equilíbrios, sendo que não existe nenhum mecanismo para que o equilíbrio corresponda a uma situação de pleno emprego. Por outro lado, nesta perspectiva, o sistema se fecha em função de uma variável exógena: a avaliação que os agentes fazem da incerteza. Esta avaliação é subjetiva e depende das convenções e instituições (HERSCOVICI, 2003, p. 15).

iii) O investimento "real" depende diretamente da taxa de juros, e esta taxa é determinada, no mercado monetário, a partir da incerteza avaliada pelos agentes econômicos; assim, cada mudança desta avaliação corresponde uma mudança na taxa de juros, no nível do investimento, do emprego e da renda.



## **Críticas de Keynes aos Clássicos e a refutação da Teoria dos Fundos de Empréstimo**

No capítulo XIV da TG, Keynes ressalta os problemas de coerência interna da teoria clássica. Segundo ele, o equívoco de toda a formulação clássica “decorre de se considerar o juro como a recompensa da espera ou da abstinência em si, e não a recompensa pelo não entesouramento” (KEYNES, 1996, p. 186). Além disso, Keynes ainda ressalta que,

Pode muito bem ser que a teoria clássica represente o caminho que desejaríamos que a nossa economia, segundo o nosso desejo, deveria seguir, mas supor que na realidade ela assim se comporta é presumir que todas as dificuldades foram removidas (KEYNES, 1996, p. 66).

A crítica feita por Keynes é diretamente ligada às modalidades de determinação da taxa de juros e, conseqüentemente, à natureza da poupança. Para os clássicos, a demanda por fundos é assimilada ao investimento; e simetricamente, a oferta de fundos corresponde à poupança. Nesta teoria, a taxa de juros representa o prêmio pela espera, pelo fato de renunciar ao consumo presente; finalmente, esta taxa de juros natural representa a taxa que permite igualar investimento e poupança a um nível que corresponde ao pleno emprego, no sentido de não haver desemprego involuntário (KEYNES, 1996, p. 222).

Para Keynes, no entanto, o deslocamento da curva de demanda por fundos é, nas palavras de Meyrelles Filho e Arthmar (2012, p. 10), “inteiramente artificial”, pois a partir do momento que existe o efeito multiplicador, a qualquer variação do investimento corresponde uma variação da renda. Isso se dá pelo fato da teoria clássica “[...] se aplicar apenas a um caso especial e não ao caso geral [...]” (KEYNES, 1996, p. 43).

A crítica que Keynes faz a escola clássica revela as incompatibilidades entre o modelo heurístico apresentado na TG e aquele da teoria clássica. Trata-se de incompatibilidades metodológicas e epistemológicas que existem entre a estrutura



agregada de ambas as teorias (HERSCOVICI, 2006, p. 109), de modo que o equilíbrio clássico no mercado monetário só teria sentido mediante a aplicação do conceito de preferência pela liquidez (MEYRELLES FILHO; ARTHMAR, 2012, p. 10).

Por exemplo, quando Milton Friedman tenta integrar a análise keynesiana no arcabouço neoclássico, a partir da TQM, ele afirma que “na posição de equilíbrio de longo prazo, todas as expectativas são realizadas [...]” (FRIEDMAN, 1974, p. 48). Pode-se observar aqui a incompatibilidade metodológica entre esta abordagem e a de Keynes:

Para Friedman, o curto prazo (no qual aparecem as flutuações<sup>19</sup>) é explicado pela diferença entre os valores esperados e os reais, enquanto que no longo prazo se verificam as expectativas; em outras palavras, a incerteza existe apenas no curto prazo. O raciocínio de Keynes, na Teoria Geral, é exatamente o contrário: enquanto é possível supor que as expectativas de curto prazo são sempre realizadas, a incerteza caracteriza as expectativas de longo prazo e a decisão de investimento. Esta se dá a partir de variáveis que são definidas em razão da incerteza forte: a eficiência marginal do capital e a taxa de juros (HERSCOVICI, 2004, p. 821).

Em síntese, a macroeconomia keynesiana é incompatível com a macroeconomia neoclássica pelos seguintes motivos:

i) Keynes rejeita o próprio conceito de mercado do capital (HERSCOVICI, 2006, p. 120):

Consciente do problema de mensuração do capital, Keynes afirma que não existe nem mercado de trabalho (no sentido clássico) e nem mercado de capital (fundos). Desse modo ele opta por medir a variação da renda a partir da quantidade total de trabalho empregado na produção, ou seja,

---

<sup>19</sup> São provocadas a partir de uma variação inicial exógena da taxa de juros.



"[...] das horas de trabalho pagas e aplicadas no equipamento existente tanto para satisfazer os consumidores como para produzir novo equipamento de capital [...]" (KEYNES, 1996, p. 17).

Para Pasinetti (1997), esse problema da mensuração leva a convir que não seja possível medir, em valor, uma determinada quantidade de capital, tanto do lado da demanda quanto da oferta.

ii) É não dicotômica:

Significa que são as expectativas de demanda que determinam a produção efetiva, que então determinam a quantidade de trabalho (MOLLO, 2004, 334-335). A esfera real da economia não é dissociada da monetária, e por isso entende-se que a moeda tem um impacto sobre a produção; logo, ela não é neutra. Com base nisso, Keynes refuta o segundo postulado<sup>20</sup> da teoria clássica, porque ele mostra que o trabalhador<sup>21</sup> quer aumentar sua oferta de trabalho, mas não encontra uma demanda por ela. Dessa maneira, percebe-se então que não existe decisão por parte dos assalariados, porque parte dos empresários a única decisão que determina o nível de emprego na economia (KEYNES, 1996, p. 50-52). Assim nasce a concepção de equilíbrio sem pleno emprego, onde a utilidade é maior que a desutilidade marginal do trabalho.

iii) Keynes refuta a determinação clássica da taxa de juros a partir de um mercado do capital, ou seja, a partir da TFE:

Como já citado, a TFE assegura a igualdade entre a poupança e o investimento, onde a primeira financia a segunda. Todavia, Keynes afirma que a poupança não pode financiar o investimento, por ser ela mesma o seu produto. Para Keynes não existe decisão de poupança, porque ela "não passa de um simples

---

<sup>20</sup> A teoria neoclássica possui dois postulados (KEYNES, 1996, p. 45):

- I) "O salário é igual ao produto marginal do trabalho";
- II) "A utilidade do salário, quando se emprega determinado volume de trabalho, é igual à desutilidade marginal desse mesmo volume de emprego".

<sup>21</sup> É importante mencionar que esta teoria parte do fato de que os trabalhadores negociam seus salários em termos nominais e não reais.



resíduo”. Ou seja, via multiplicador uma variação no investimento, gera uma variação na renda agregada e esta variação gera uma variação poupança, ao passo que os investimentos são determinados (influenciados) através das expectativas de longo prazo, portanto, na concepção keynesiana é impossível a poupança financiar o investimento. Segundo ele, as únicas decisões que os agentes podem tomar são pertinentes ao consumo, pois não conhecem o nível da renda (*ex-ante*).

As decisões de consumir e as decisões de investir determinam, conjuntamente, os rendimentos [...]. Uma decisão de consumir ou não consumir está, certamente, ao alcance do indivíduo, o mesmo sucedendo com uma decisão de investir ou não investir. Os montantes da renda agregada e da poupança agregada são resultados da livre escolha dos indivíduos sobre se consumirão ou deixarão de consumir, sobre se farão ou não investimentos (KEYNES, 1996, p. 91-92).

De acordo com Carvalho (1992, p. 163), foi devido a essas e outras inconsistências em relação aos pressupostos da teoria clássica que Keynes elaborou a sua teoria econômica. Esta desenvolveu os pilares para uma nova macroeconomia mais compatível com a realidade, de modo que é utilizada como um guia “[...] não apenas para a intervenção político-econômico, mas também e sobretudo para erigir uma teoria econômica alternativa à então (até hoje) visão dominante”.

No intuito de refutar a Teoria dos Fundos de Empréstimos (*Loanable Funds Theory*) elaborada, entre outros, por Alfred Marshall, Keynes utiliza-se do mesmo raciocínio em termos de equilíbrio para refutar a concepção apresentada pelos economistas clássicos (MEYRELLES FILHO; ARTHMAR, 2012, p. 2). Kregel (1976), analisando a Teoria Geral, enfatiza que o equilíbrio na concepção clássica e na keynesiana são conceitualmente distintos. A TG caracteriza-se pelo fato de as expectativas não serem realizadas, mesmo no longo prazo, por haver incerteza nesse universo. O equilíbrio será determinado pela demanda efetiva e não através de um processo de equilíbrio geral walrasiano. Para Keynes, as expectativas de



longo prazo são sempre constantes e mesmo que as de curto prazo não se realizem, não afetará as de longo prazo.

A partir disso, Kregel (1976) distinguiu três modelos de equilíbrio embasado em Keynes e as distinções entre eles estão nas diferentes hipóteses sobre as expectativas:

i) Estático: nesse modelo, as expectativas de longo prazo são dadas e constantes e não respondem às expectativas de curto prazo, que são sempre satisfeitas. Portanto, não existe uma alteração da trajetória das expectativas de longo prazo por fatores que eventualmente tenham ocorrido no curto prazo. Assim que as funções de demanda e oferta agregada são estabelecidas, o equilíbrio de demanda efetiva será mantido.

ii) Estacionário: as expectativas de curto prazo podem acontecer, mas ainda não podem influenciar as de longo prazo, que se mantêm constantes. Como há independência entre as expectativas de curto e longo prazo, as revisões das expectativas individuais não alterarão o estado das expectativas gerais, e o equilíbrio de demanda efetiva é novamente atingido.

iii) Móvel: é quando as expectativas de curto prazo não são verificadas e a revisão dessas modificam as de longo prazo. O ponto de demanda efetiva dificilmente será alcançado, pois apenas quando os dois tipos de expectativas são independentes e a expectativa de longo prazo é constante é que se pode falar em estabilidade da demanda efetiva através da variação do volume do emprego (HERSCOVICI, 2006).

Portanto, os dois primeiros modelos de equilíbrio, estático e estacionário, são estáveis, e esta estabilidade da demanda efetiva não se constitui no método ideal para analisar o processo econômico no que concerne ao investimento. A partir da tipologia enunciada por Kregel, podemos elucidar certas conclusões teóricas: Keynes utiliza dois tipos de modelos de equilíbrio: o primeiro, estático e estacionário, para definir o ponto de demanda efetiva e o segundo, modelo de equilíbrio móvel, para se aproximar do mundo real e sua complexidade.



Resumindo, a estabilidade do equilíbrio representado pela demanda efetiva não oferece uma explicação endógena das flutuações da renda e do emprego, não permite explicar as modalidades de elaboração das expectativas de longo prazo e nem analisar sua relação com as de curto prazo, por conta de seu caráter estático. Podemos dizer que o *animal spirit* não fornece uma explicação satisfatória acerca da natureza do capital; além de exogeneizar as causas das flutuações econômicas, ele não corresponde ao método empregado por Keynes na TG. Apesar disso é possível interpretar que Keynes elabora seu raciocínio na Teoria Geral embasado no modelo de equilíbrio estacionário para refutar a teoria neoclássica:

Apesar de mover-se no mesmo terreno pantanoso da ideia de equilíbrio, coube a Keynes a refutação, do ponto de vista interno da *rationale* neoclássica que diz estarem no equilíbrio do mercado de trabalho as condições garantidoras do equilíbrio de pleno emprego dos fatores (o que nos faz crer que, apesar da revolução, a persistência nos erros por parte dos economistas de hoje diz mais respeito à refratariedade das crenças econômicas, cujos dogmas são tão ou mais rígidos que a virgindade de Nossa Senhora) (ANDRADE, 1987, p. 87).

Justamente para comprovar que mesmo se o raciocínio for elaborado em termos de um “equilíbrio”, será um equilíbrio que não garante a situação de pleno emprego. Ou seja, nada garante que o sistema se autorregulará até chegar a uma situação de pleno emprego.

Sabe-se que, para os defensores da TFE, quaisquer variações da poupança ou do investimento corresponderão a novos pontos de equilíbrio, nos quais a taxa de juros de equilíbrio será diretamente indicada pela interseção das curvas. Assim, embora existam alguns possíveis pontos de convergência entre a TFE e a teoria keynesiana, a diferença fundamental entre essas repousa sobre o fato de que, na TG, a igualdade entre investimento e poupança não ocorre para qualquer nível de renda. Este ponto de igualdade é apenas um dos pontos dentro de uma infinidade de possibilidades. Ponto no qual a renda é constante (HERCOVICI, 2006). Por esse motivo Keynes considera essa teoria



“[...] uma teoria absurda, pois a hipótese de que o rendimento se mantém constante não é compatível com a de que essas duas curvas podem se deslocar independentemente uma da outra. Se qualquer delas se deslocar, em geral o rendimento também variará, desintegrando-se, portanto, todo o esquema baseado na hipótese de um rendimento constante” (KEYNES, 1996, p. 184).

As divergências entre os dois modelos podem ser sintetizadas algebricamente, como mostra Herscovici (2013, p. 489), a partir das seguintes equações:

$$I = \varphi_1 [e - r], \text{ com } \varphi'_1 > 0 \quad (9)$$

$$Y = \varphi_2 [I], \text{ com } \varphi'_2 > 0 \quad (10)$$

$$S = \varphi_3 [Y], \text{ com } \varphi'_3 > 0 \quad (11)$$

A princípio este sistema não é possível de ser resolvido, pois se trata de um sistema de três<sup>22</sup> equações e quatro variáveis. A fim de resolvê-lo, a saída encontrada pelos clássicos foi de considerar exógena a renda disponível, de tal modo que ela seja determinada na esfera real, a partir de uma função de produção agregada bem comportada, na qual existe uma substituabilidade perfeita dos fatores de produção (HERSCOVICI, 2006, p. 112).

Como ressalta Hunt (1981, p. 296), “o requisito puramente lógico para esta teoria do equilíbrio geral era que o número de variáveis desconhecidas fosse igual ao número de equações independentes usadas na determinação das variáveis”.

Esta sistematização indica que o investimento resulta da diferença entre a eficiência marginal do capital ( $e$ ) – entendida pelos clássicos como a produtividade marginal do capital – e a taxa de juros ( $r$ ); que a renda ( $Y$ ) depende do montante

---

<sup>22</sup> S depende de Y. Neste caso, são duas equações e três incógnitas:  $e$ ,  $r$  e  $Y$ . Da mesma maneira, não é possível resolver o sistema, a partir disso a saída foi considerar  $r$  uma variável exógena (HERSCOVICI, 2013, p. 489).





investido e que a poupança ( $S$ ). Contudo, como afirma Keynes, não é possível determinar simultaneamente, a partir deste sistema, a taxa de juros e a renda. Observa-se assim, que a teoria (pós)keynesiana consiste em exogenizar não a renda ( $Y$ ), como fizeram os economistas neoclássicos, mas sim a taxa de juros ( $r$ )<sup>23</sup> (PASINETTI, 1997, p. 206). Desse modo, é possível deduzir que a renda é influenciada pela taxa de juros, onde esta e a produtividade marginal do capital (eficiência marginal do capital, na TG) são determinadas de maneira independente<sup>24</sup>.

Outra crítica de Keynes à TFE está posta na relação de causalidade do investimento e a poupança determinarem a taxa de juros, onde esta determina a demanda por moeda. Keynes diz na TG que ao contrário do que propôs a teoria neoclássica, é a PL que determina a demanda por moeda e, num segundo momento, as variações da taxa de juros que permitem igualar demanda e oferta por moeda. Assim, na teoria clássica, a demanda por moeda é determinada pela taxa de juros, enquanto na TG, a taxa de juros é determinada pela demanda por moeda (HERSCOVICI, 2006, p. 116 e 117).

Para Keynes e para os pós-keynesianos a moeda é um fenômeno real, pois ela é capaz de afetar o fluxo do produto real, já para a teoria neoclássica, a moeda não é capaz de afetar esse fluxo, visto que ela é neutra (SANTANA, 2005, p. 31).

Esta implicação consiste na refutação da TFE, uma vez que a negação desta teoria ressalta a determinação monetária da taxa de juros e o fato de a moeda influenciar o investimento, ou seja, a esfera real. Por isso, pode-se concluir, ainda segundo Herscovici (2006, p. 112), que a TFE deixa de ser explicativa na medida em que ela não permite determinar a taxa de juros de equilíbrio, haja vista esta não ser determinada endogenamente, mas sim exogenamente. Essa exogeneidade da taxa

---

<sup>23</sup> A exogeneização de  $r$  corresponde à endogeneização de  $e$ , ou seja, da eficiência marginal do capital. Isto significa que há uma endogeneização (parcial) das expectativas de longo prazo,  $\Sigma Ri$  (HERSCOVICI, 2013, p. 490).

<sup>24</sup> A taxa de juros depende da incerteza e da PL, a eficiência marginal do capital, das expectativas de longo prazo dos empresários (HERSCOVICI, 2006, p. 116).



de juros se explica a partir de sua determinação<sup>25</sup> na esfera monetária, pela via da incerteza e da preferência pela liquidez.

## Conclusão

No modelo clássico, a taxa de juros natural corresponde ao rendimento que se espera obter do capital de nova produção, igualando a demanda de capital à oferta de poupança. Neste sentido, ela é concebida como uma variável real e não monetária, em um universo no qual não há incerteza. A TFE é quem permite determinar, endogenamente, a taxa de juros a um nível que corresponde ao pleno emprego, e verificar a lei de Say, na medida em que, indiretamente, a parte da renda que não é gasta em consumo, será gasta em investimento.

Keynes, porém, entende que há uma necessidade lógica de definir a taxa de juros a partir de variáveis monetárias, haja vista considerar incorreto o método clássico, uma vez que este tenta derivar a taxa de juros da eficiência marginal. Dessa maneira, Keynes mostra que a taxa de juros tem que ser determinada exogenamente ao modelo, isto é, para Keynes a economia é marcada pela existência de incerteza, se por algum motivo (seja ele qual for) o nível de incerteza dos agentes aumentar, a PL também terá uma elevação, como isso a demanda por moeda também será maior. Caso essa demanda for superior à oferta por moeda a taxa de juros se elevará, portanto, é a demanda por moeda que causa alteração na taxa de juros. Como já mencionado anteriormente uma variação no investimento impactará em uma variação no nível da renda e isso impactará em uma alteração da poupança (via multiplicador). Assim, fica claro que para os economistas clássicos a variável exógena ao modelo é a renda ( $Y$ ) já para Keynes é a taxa de juros ( $r$ ).

Por isso, nota-se que um dos elementos unificador e inovador da Teoria Geral de Keynes é a concepção relativa à natureza do capital, o qual ressalta a instabilidade estrutural do sistema capitalista, ou seja, o fato do sistema produzir, de maneira endógena, flutuações e movimentos econômicos. Essa concepção de Keynes, em

---

<sup>25</sup> É importante frisar que essa determinação não possui nenhuma relação com a eficiência marginal do capital (PETRI, 1998).



função da relação que a moeda tem com a incerteza, destaca a determinação monetária da taxa de juros. É esta natureza do capital que permite refutar a análise clássica e constituir assim um dos fundamentos da ruptura metodológica e do surgimento de um paradigma alternativo, o qual constitui um passo importante na construção de uma análise macroeconômica dinâmica, ou seja, mais próxima e com maior poder de análise da realidade.

## Referências

ALMEIDA, V. M. *Os Determinantes da Taxa De Juros: Keynes e a Refutação da Teoria "Clássica"*. 2015. 44 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas). Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória. 2015.

ANDRADE, R. P. *Expectativas, incerteza e instabilidade no capitalismo: uma abordagem a partir de Keynes*. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 7, n. 2, p.81-94, abr./jun. 1987.

ANDRADE, R. P. *A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson*. Nova Economia. Vol. 21, n. 2, Belo Horizonte, 2011.

CARVALHO, F. C. *Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-keynesiana*. In: Moeda e Produção: Teorias Comparadas, Editora Unb, Brasília, 1992.

FRIEDMAN, M. et al. GORDON, R. J. (Ed.). *Milton Friedman's monetary framework: a debate with his critics*. Chicago. University of Chicago, 1974. 192 p.

FERRARI FILHO, F.; CONCEIÇÃO, O. A. C. *A Noção de Incerteza nos Pós-Keynesianos e Institucionalistas: Uma Conciliação Possível?*. In: NXXIX Encontro Nacional de Economia. Bahia, Salvador, 2001.

HERSCOVICI, A. *Dinâmica Macroeconômica: Uma Interpretação a Partir de Marx e de Keynes*. 1. ed. São Paulo/ Vitória: EDUC/EDUFES, 2002. v. 1. 347p.

HERSCOVICI, A. *Historicidade, Entropia e Não Linearidade: Algumas Aplicações na Ciência Econômica*. In: XXXI Encontro Nacional de Economia (ANPEC). Porto Seguro. Anais ANPEC 2003, 2003.



HERSCOVICI, A. *Irreversibilidade, Incerteza e Teoria Econômica*. Reflexões a Respeito do Indeterminismo Metodológico e de suas Aplicações na Ciência Econômica. Estudos Econômicos. Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo, v. 34, n.4, p. 805-835, 2004.

HERSCOVICI, A. *O modelo de Harrod*: natureza das expectativas de longo prazo, instabilidade e não linearidade. Revista Economia e Sociedade, Campinas, v. 15, n. 1 (26), p. 29-55, jan./jun. 2006.

HERSCOVICI, A. *A Teoria dos Fundos de Empréstimos*: Um Estudo dos Modelos Agregados Neoclássico e Keynesiano. Análise Econômica, ano 24, n. 46, setembro 2006, Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 2006.

HERSCOVICI, A. *Keynes e o Conceito de Capital*: Reflexões Epistemológicas a Respeito das Premissas Sraffaianas da Teoria Geral. Revista de Economia Política (Impresso), 2013.

HUNT, Emery Kay. *História do Pensamento Econômico*. 7<sup>o</sup> Edição. Rio de Janeiro: Campus, 1981.

KEYNES J. M. *A Treatise on Probability*. Macmillan & Co., London, 1921.

KEYNES J. M. *The General Theory and After*: preparation. London, Macmillan, 1937 (The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol.XIII).

KEYNES, J. M. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. Editora Nova Cultura. São Paulo. 1996.

KNIGHT, F. H. *Risk, uncertainty and profit*. Chicago: Chicago Press University, 1921.

MEYRELLES FILHO, S. F.; ARTHMAR, R. *Moeda e acumulação de capital*: Keynes, Robertson e o conceito de poupança. In: V Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, 2012, São Paulo. Anais do V Encontro Internacional AKB, 2012.

MOLLO, M. L. R. *Ortodoxia e heterodoxia Monetárias*: a questão da neutralidade da moeda. Revista de Economia Política, v. 24, n.3: 323-343, 2004

MOREIRA, R. R. A. *“Derrota da Lei de Say”*: Elementos Teóricos Fundamentais e Algumas Implicações Metodológicas e Dinâmicas. Revista de Economia Contemporânea (Impresso), Rio de Janeiro, v.9, n.2, p.411-431, 2005.



PASINETTI, L. L. *The Marginal Efficiency of Investment, in A "Second Edition" of the General Theory*. Vol. 1, Edited by G. C. Harcourt and R \* Riach, Roulledge, pp. 185-197, 1997.

PETRI, F. *The "Sraffian" Critique of Neoclassical Economics: Some Recent Developments*. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, n. 3, dezembro de 1998, Rio de Janeiro, 1998.

SANTANA, Z. *Comparações Metodológicas entre as teorias pós-keynesianas e Neoclássica*. 2005. 70 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas). Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória. 2005.

SAY, J.-B. *Tratado de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. v. I.

SERRANO, F. *Equilíbrio neoclássico de mercado de fatores: um ponto de vista sraffiano*. Ensaio FEE, 22 (1). 2001.

SIMONSEN, M. H.; CYSNE, R. P. *Macroeconomia*. 4<sup>a</sup>. ed. São Paulo: Editora Atlas, v. 1. 732p, 2009.

VERCELLI, A. *Preferência pela Liquidez e Valor da Opção*. Economia e Sociedade, Revista do Instituto de Economia da Unicamp, n. 12, Junho 1999, Campinas, 1999.

VERCELLI, A. Keynes, Schumpeter, Marx and the Structural Instability of Capitalism. In: DELEPLACE, G.; MAURISSON, P. (orgs.), *L'hétérodoxie dans la pensée économique*. Paris: Cahiers d'Economie Politique, Anthropos, 1985.



## Concentração de Renda e Política Tributária: análise a partir dos grandes números da Receita Federal (2007-2017)

**Autor: Rodrigo Cesar Simão Alves dos Santos** é mestrando em Economia Aplicada pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCAR) e graduado em Ciências Econômicas pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

### Resumo

O objetivo deste trabalho é analisar como o tema da concentração de renda se relaciona com a política tributária no Brasil, visto que pesquisas recentes de Piketty (2014), Milá (2015), Medeiros *et al* (2015) e Souza (2016/2018) mostraram que o foco da discussão sobre a distribuição de renda deve voltar-se para os grupos mais ricos da sociedade. Os dados utilizados foram os disponibilizados pela Receita Federal, já que podem ser observados dentro do conceito de renda fiscal para a construção dos coeficientes de Gini àqueles que declaram ser recebedores de lucros e dividendos. A partir da análise dos dados, observa-se uma grande concentração de renda a partir das informações disponibilizadas pela Receita Federal, indicando similaridade com pesquisas recentes sobre o topo da distribuição. Isso permite a utilização dos dados como *proxy* para mensurar impactos distributivos com alteração na tributação dos grupos mais ricos e vislumbrar o problema da “pejotização” na sociedade brasileira, no contexto de globalização das cadeias de produção.

**Palavras chave:** Desigualdade de Renda. Política Tributária. Coeficiente de Gini. Pejotização. Reforma Tributária.

**JEL:** H22, H24, N30.

### Abstract

The aim of this paper is to analyze how the topic of income concentration is related to tax policy in Brazil, as recent research by Piketty (2014), Milá (2015), Medeiros *et al* (2015) and Souza (2016/2018) previous that the focus of the discussion on



income distribution must focus on the wealthiest groups in society. The data provided by the Federal Revenue were used, as they can be used within the concept of tax income, for the construction of the Gini coefficients for those who declare to be received from profits and dividends. From the analysis of the data, a large concentration of income is observed within the data made available by the Federal Revenue Service, indicating similarity with recent research on the top of the distribution. This allows the use of data as a proxy to measure distributive impacts with changes in the taxation of the wealthiest groups and to envision the problem of “pejotization” in Brazilian society in the context of globalization of production chains.

**Keywords:** Inequality of Income. Tax Policy. Gini Coefficient. Pejotização. Tax Reform.

**JEL:** H22, H24, N30.

## **Introdução**

O problema da desigualdade de renda no Brasil tem se mostrado uma questão de difícil resolução. No século XX, o Brasil passou a apresentar taxas robustas de crescimento do produto, em especial a partir do processo de substituição de importações iniciado com o Governo Vargas em 1930, na tentativa de romper o atraso que se intensificou durante os anos do Império (1822-1889). Porém, mesmo com essas taxas de crescimento mais altas, o país continuou sendo um dos mais desiguais do mundo (BIANCARELLI, 2014).

Após a publicação dos trabalhos de Piketty (2014), Milá (2015), Souza (2016/2018) e Medeiros *et al* (2015), a questão da distribuição de renda mudou o seu enfoque, ante centrado nas políticas sociais voltada aos grupos mais vulneráveis para focar nas camadas mais ricas da sociedade brasileira. A problematização da concentração de renda no topo (1%, 0,1% e 0,01% dos mais ricos) é central para atingir o estágio de desenvolvimento social materializado na Constituição de 1988 e melhorar os indicadores de distribuição de renda no país.

O objetivo deste trabalho é analisar como o tema da concentração de renda, dentro do universo de declarantes do imposto de renda, se relaciona com a política



tributária no Brasil. Para isso, a análise será feita com a construção do coeficiente de Gini para todos os declarantes do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) e àqueles que recebem lucros e dividendos dentro dos dados disponibilizados pela Receita Federal, buscando demonstrar a importância de considerar a equidade dentro da discussão de uma reforma tributária e sinalizar as distorções geradas pela isenção dos lucros e dividendos sobre o mercado de trabalho.

A utilização unicamente dos dados da Receita Federal justifica-se sob dois aspectos principais: (i) como a proposta do trabalho é analisar o impacto de um aumento da progressividade no sistema tributário, a DIRPF apresenta os dados fiscais brutos conforme visto em Milá (2015) e (ii) como o foco do presente estudo é a concentração de renda no topo, os dados da DIRPF mostram-se capazes de apresentar os rendimentos desse segmento da sociedade em comparação com a subestimação das pesquisas domiciliares.

O presente artigo possui mais quatro seções além desta introdução. A segunda seção apresenta pesquisas recentes em que o tema da concentração de renda se relaciona com os aspectos tributários em âmbito mundial. A terceira seção apresenta as pesquisas para a realidade brasileira. A quarta seção apresenta a metodologia utilizada e, na quinta, os resultados são analisados, seguidos, posteriormente, pelas considerações finais.

Espera-se contribuir com o entendimento da importância das questões tributárias quanto ao recorte da concentração de renda a partir da parcela mais rica da população, tanto no aspecto histórico da economia brasileira quanto na proposição da tributação. A tributação progressiva não é a “bala de prata” da persistente concentração de renda no topo, visto que aspectos educacionais e de estrutura produtiva também são muito relevantes. Porém, a experiência internacional mostra a importância da presente temática para uma melhora nos indicadores de desenvolvimento.

## **Concentração de renda no 1% mais rico no Mundo**





A hipótese de que a desigualdade cairia naturalmente com o crescimento econômico parte de Kuznets (1955, p.7), em que após analisar os dados relativos aos Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha comenta que “a conclusão geral sugerida é de que a distribuição relativa da renda, como medida pela incidência da renda anual em classes bastantes amplas, foi caminhando em direção à igualdade (tradução minha)<sup>26</sup>”.

Analisando os Estados Unidos, em particular, constou-se que a desigualdade havia sofrido uma queda considerável, sendo que, “na década de 1910, o décimo superior da distribuição, isto é, os 10% mais ricos entre os americanos, recebiam 45-50% da renda nacional anual. No final dos anos 1940, a participação na renda nacional dos 10% mais ricos havia caído para cerca de 30-35%” (PIKETTY, 2014, p. 20).

O ponto central da movimentação da distribuição de renda foi o processo de industrialização que fez com que a população migrasse do campo para a cidade. O processo de urbanização ocasionou a transferência da mão de obra do setor agrícola para os setores não-agrícolas (indústria e serviços) e, assim, proporcionou uma piora dos indicadores de participação na renda. Assim, conforme Kuznets (1955, p.20), “uma vez que as primeiras fases turbulentas da industrialização passaram, uma variedade de forças convergiu para apoiar a posição econômica dos grupos de baixa renda dentro da população urbana (tradução minha)<sup>27</sup>”

A conclusão, auferida dos estudos de Kuznets, era de que a redução da desigualdade seria um processo natural do desenvolvimento capitalista, em que as necessárias medidas por parte do Estado (implementação de políticas públicas ou mecanismos institucionais) para obter tais resultados viriam a reboque do crescimento do produto *per capita* e da urbanização. A concentração de renda no topo seguiria o formato em “U-invertido”, ou seja, cairia naturalmente após uma fase inicial de aumento devido a passagem da população do setor rural/agrícola para o urbano/industrial.

---

<sup>26</sup> “The general conclusion suggested is that the relative distribution of income, as measured by annual income incidence in rather broad classes, has been moving toward equality” (p. 7).

<sup>27</sup> “Much is to be said for the notion that once the early turbulent phases of industrialization and urbanization had passed, a variety of forces converged to bolster the economic position of the lower-income groups within the urban population” (p.20).



Essa concentração de renda, resultante da industrialização, era entendida como natural tanto aos países da Europa e Estados Unidos, que conduziram o processo de *catch-up* em relação à economia inglesa no século XIX, quanto aos países da América Latina, que começavam a aumentar a participação da indústria no produto nacional, na tentativa de reduzir a distância para as economias economicamente mais avançadas. Os países que buscavam superar o atraso de desenvolvimento precisariam enfrentar uma fase de concentração de renda para que, posteriormente, a população como um todo pudesse usufruir dos ganhos de renda e bem-estar. Portanto, o crescimento econômico era a variável chave para reduzir a pobreza, sendo a questão distributiva um aspecto secundário (SOUZA, 2018). Essa visão de tratamento sobre a evolução da distribuição de renda foi adotada pelos países em desenvolvimento, em processo de *catch-up*, no período do pós-guerra.

Para Piketty (2014, p. 27), “a redução da desigualdade que ocorreu nos países desenvolvidos entre 1900-1910 e 1950-1960 foi, antes de tudo, resultado das guerras e das políticas públicas adotadas para atenuar o impacto desses choques”. A mesma argumentação também é vista em Milanovic ao afirmar que

(...) tratou-se de um mecanismo benigno, resultante de forças econômicas e demográficas que reduziu a desigualdade. Mas houve um mecanismo maligno (constituído por guerras e revoluções) que fez diminuir a desigualdade nos países ricos depois da Primeira Guerra (MILANOVIC, 2016, p. 64).

Tem-se que a queda da desigualdade observada por Kuznets não foi fruto do desenvolvimento natural das economias capitalistas, mas consequência da destruição de capital físico decorrente da Segunda Guerra Mundial e das medidas adotadas para a realização do esforço de guerra, dentre elas um aumento da progressividade do sistema tributário com a introdução do imposto de renda. Nos Estados Unidos a primeira experiência ocorreu na Guerra de Secessão (1861-1865), mas só foi introduzida de modo permanente no começo do século XX, após intenso debate (CHANG, 2004).

Conforme Valadão e Gassen (2020, p. 28), a história tributária dos Estados Unidos é dividida em dois períodos: “o primeiro vai do ano de 1789 até o ano de 1913, e o segundo, do período de 1913 até os dias atuais”. O ano de 1913 marca o



início da mudança da matriz tributária dos estadunidenses, em que a arrecadação baseada no comércio exterior (principalmente o imposto sobre importações) é substituído pelo imposto de renda, que nos anos 20 já correspondiam a 60,2% da arrecadação.

Durante os conflitos da Segunda Guerra (1939-1945) as alíquotas sofreram um aumento substancial e alcançaram o patamar de 90%, continuando nesse nível até o começo dos anos 60 (VALADÃO; GASSEN, 2014). Conforme Atkinson (2015, p. 90), “nas décadas pós-guerras, os índices de impostos continuaram a um alto nível no período de 1950 a 1979: a alíquota tributária do topo sobre a renda auferida ficava em média em 75% (enquanto nos trinta anos seguintes, 1980 a 2009, ficou em média em 39%).

Conforme Milanovic, entre essas forças que atuaram para a trajetória da melhora na distribuição de renda no pós-guerra estão

(...) o aumento da escolaridade, que reduziu as diferenças no acesso à educação, o envelhecimento da população e, portanto, uma maior procura de serviços sociais (segurança social, sistemas nacionais de saúde), que, por sua vez, exigiam mais impostos dos ricos (MILANOVIC, 2016, p. 105).

Para Atkinson (2015),

O fator inicial e óbvio que explica a queda da desigualdade na Europa pós-guerra é que foi um período durante o qual o Estado de Bem-Estar e a provisão social aumentaram, financiados pelo menos em parte pela tributação de renda progressiva (ATKINSON, 2015, p. 94-95).

O período de grande relevância das ideias de Kuznets coincide com a era de ouro do capitalismo, sendo que este refere-se ao período de 1945 até o começo dos anos 70. Uma fase de bonança em termos econômicos e aumento de bem-estar pela atuação de um *Welfare State*, isto é, um Estado com grande participação na economia. Essa participação na economia podia tanto ocorrer como um “Estado-empresário” quanto uma grande participação regulatória.

O posterior aumento da concentração de renda foi resultado da adoção da agenda conservadora dos anos 80, em especial as medidas tributárias da estratégia de desenvolvimento *Trickle-down*. Conforme Piketty (2014, p. 27), “a re-ascensão da desigualdade depois dos anos 1970-1980 se deveu, em parte, às mudanças ocorridas nas últimas décadas, principalmente no que tange à tributação e às finanças”. Mesma posição de Milanovic (2016, p. 117) ao afirmar que “as alterações



nas políticas, em particular a redução de taxas de impostos marginais sobre os rendimentos mais elevados e os impostos mais baixos sobre o capital, contribuíram para o aumento da desigualdade”. Stiglitz (2016, p. 103) compartilha do mesmo ponto de vista, ao defender que “a desigualdade americana começou a subir há 30 anos, junto com a diminuição dos impostos para os ricos e o afrouxamento das regulamentações do setor financeiro”.

Conforme Alvaredo *et. al* (2013), movimento similar de aumento da concentração de renda no topo também pode ser observado no Reino Unido e Austrália e com a estabilidade da porção da renda nacional pelos mais ricos na França e Alemanha. Podendo-se elencar como um condicionante para esse movimento, elencado por Alvaredo *et al* (2013), o aumento da regressividade da política tributária em que “os mais altos índices marginais se deslocaram em grande parte na direção oposta das mais altas participações de renda” (HANNI & MARTNET, 2017, p. 427).

Esse aumento da concentração de renda no topo pode ser observado tanto nos ganhos absolutos quanto nos ganhos relativos dos rendimentos reais *per capita* em nível mundial. Para o primeiro aspecto, tem-se que “os ganhos absolutos (para o período de 1988 a 2008) foram sobretudo para os 5% mais ricos da população mundial. O 1% do topo receberam 19% do aumento dos rendimentos totais a nível mundial” (MILANOVIC, P.33-35). Quanto aos ganhos relativos, tem-se que “os ganhos percentuais são sempre mais acentuados entre as classes médias de economias emergentes e os 1% do topo a nível mundial” (MILANOVIC, 2016, p. 33-35).

Em relação ao ganho relativo das classes médias dos países emergentes, identificam-se o movimento de globalização e as mudanças tecnológicas nas comunicações que possibilitaram a transferência das fábricas para locais de custo mais baixo. Esse mesmo movimento ocasionou o aumento da desigualdade nos países ricos, observado acima, visto que “as economias avançadas enfrentaram uma concorrência maior de países nos quais os salários de profissionais menos qualificados são baixos” (ATKINSON, 2015, p. 114). Assim, “as novas tecnologias recompensaram bastante o trabalho qualificado, aumentaram a rentabilidade do



capital e abriram cada vez mais as economias dos países ricos à concorrência” (MILANOVIC, 2016, p. 65) fazendo com que “o homem norte-americano típico ganhe menos do que há 45 anos [...]; homens que concluíram o ensino médio, mas não fizeram cursos superiores de quatro anos, ganham 40% menos do que ganhavam há quatro décadas (STIGLITZ, 2016, p. 103).

O movimento de aumento da concentração de renda dentro do 1% mais rico também é identificado, em especial após a “revolução Thatcher-Reagan”, com uma política tributária em favor deste grupo. Milanovic (2016) coloca o aumento da regressividade dos sistemas tributários como um subproduto da mudança tecnológica ocorrida nos anos 80, sendo o principal efeito reforçar a trajetória de aumento da desigualdade.

Ao invés de ser algo inerente ao crescimento econômico, a redução da desigualdade de renda passa a ser resultado de políticas implementadas pelos governos (mecanismos institucionais de distribuição como impostos progressivos e educação gratuita), questões estruturais (mudanças tecnológicas) e acontecimentos históricos que promovem destruição de capital físico e/ou grandes fortunas. Assim, tem-se os mecanismos rápidos de redução da desigualdade “como as guerras mundiais, com a sua destruição de capital físico, estruturas políticas e instituições e a forte regulação da economia” (MEDEIROS *apud* SOUZA, 2018, p.15-16) e os mecanismos lentos “como a expansão educacional, o emprego feminino, a proteção ao trabalho, a regulação do setor financeiro e a reforma tributária” (MEDEIROS *apud* SOUZA, 2018, p. 16). Análise similar à de Milanovic (2016, p. 16), que também separa as forças que podem resultar em redução da desigualdade, vemos nas “forças malignas (guerras, catástrofes naturais, epidemias) e forças benignas (educação mais amplamente acessível, maiores transferências sociais, tributação progressiva)”.

O papel dos governos e das instituições de um país são colocados no centro da questão de como atingir um estágio de crescimento econômico concomitante a um processo de melhora na qualidade de vida de todas as camadas da população. Para Piketty (2014, p. 100), o “crescimento econômico é incapaz de satisfazer essas esperanças (conceito de justiça social estabelecido no iluminismo) democráticas e



meritocráticas, que devem se apoiar na existência de instituições, e não apenas nas forças do progresso tecnológico e do mercado”. Stiglitz (2016) compactua do mesmo ponto de vista ao afirmar que

A desigualdade é produto de forças políticas, não somente de forças macroeconômicas. Não é verdade que a desigualdade seja um produto inevitável da globalização – a livre movimentação de mão de obra, capital, bens e serviços e mudanças tecnológicas que favorece os funcionários mais qualificados e instruídos (STIGLITZ, 2016, p. 103).

Portanto, os *policy makers* devem buscar aumentar a equidade do sistema tributário como forma de instituir um mecanismo distributivo capaz de, no decorrer dos anos, diminuir o nível de concentração de renda no topo e, conseqüentemente, melhorar a distribuição de renda. Outro aspecto que sinaliza a importância da adoção desses mecanismos (ou estratégia de fomento direto) para o desenvolvimento socioeconômico está no ritmo de crescimento do produto para o século XXI, que se apresenta num patamar inferior ao que foi observado no período de pós-guerras<sup>28</sup>.

### **Concentração de renda no 1% mais rico no Brasil**

Após a análise da tendência de concentração de renda no 1% mais rico no contexto mundial, passa-se à análise de como esse fenômeno ocorreu no Brasil. Será visto que, apesar do Brasil ter passado por um “mini nivelamento” (SOUZA, 2016) no interregno democrático após a ditadura varguista, o país apresentou uma estabilidade de concentração de renda.

Segundo Souza (2018), a economia brasileira apresenta uma estabilidade da participação dos mais ricos dentro da renda nacional. Para a construção das séries históricas de participação do 1% mais rico, Souza (2018, p. 181) utiliza os dados do IRPF, principalmente, pois: (i) minimiza os problemas das pesquisas amostrais devido ao fato da baixa participação dos ricos na população, (ii) a obrigatoriedade da declaração do IPRF “minimiza a não participação e não resposta” dos mais ricos, (iii) “redução da subdeclaração dos rendimentos” e (iv) “captação de um número

---

<sup>28</sup>A produção por habitante apresentou após a Revolução Industrial um crescimento vertiginoso, mas apresenta uma tendência próxima de 1% para as próximas décadas. O século XX apresentou dois grandes períodos de crescimento econômico: um ocorrendo no período de reconstrução das economias europeias sob a égide do Plano Marshall e o resultado das políticas liberalizantes dos anos 80 (PIKETTY, 2014).



mais abrangente de fontes de rendimentos”. Também foi realizada uma Interpolação de Pareto, em que o controle populacional foi estabelecido com os indivíduos maiores de 20 anos (obtidos pela pesquisa domiciliar) e o controle da renda com os números agregados da renda nacional.

O 1% mais rico dentro da distribuição de renda brasileira apresenta uma participação estável, com variações mais bruscas dentro do 0,1% mais rico. O Brasil passou por um mini nivelamento após o fim da Segunda Guerra e do Estado Novo varguista, mas muito aquém do grande nivelamento dos países desenvolvidos (Souza, 2016). Esse breve período distributivo é resultado de aumentos salariais acima da produtividade, fruto da maior participação sindical no interregno democrático. Portanto, não foi resultado da implementação de mecanismos distributivos analisados na seção anterior e podem ser revertidos através das vias políticas.

Em Milá (2015), a concentração de renda dentro do 1% mais rico da sociedade atinge um patamar ainda mais elevado. O patamar passa de 5% para se situar no intervalo entre 10% e 15%. Porém, a dinâmica segue a mesma: (i) aumento da concentração de renda no topo durante a ditadura varguista, (ii) mini nivelamento durante os governos democráticos de Dutra (1945-1950), Getúlio Vargas (1950-1954), Café Filho (1954-1955), Juscelino Kubitschek (1956-1960) e (iii) aumento da concentração de renda no topo durante as reformas dos anos 1960 com um breve período de melhora na distribuição durante os anos 70.

A obtenção da participação do 1% mais rico, em Milá (2015), para o período de 1933-2013 foi obtida ao combinar os dados das pesquisas domiciliares (PNAD) com os rendimentos fiscais, sendo estes obtidos com os dados tabulados da Receita Federal. Novamente, os dados fiscais são utilizados com o intuito de diminuir o nível de subdeclaração da renda dos mais ricos nas pesquisas domiciliares.

Durante os governos de Luís Inácio Lula da Silva (2003-2010) e o primeiro mandato de Dilma Rousseff (2010-2014) é observada uma queda do coeficiente de Gini da renda domiciliar calculado com base nos dados das pesquisas domiciliares (BIANCARELLI, 2014). Porém Observa-se que a concentração de renda no topo (em



especial no 1% mais rico da população) manteve-se estável pelo período supracitado (MEDEIROS, SOUZA E CASTRO, 2015).

Em Hecksher, Silva e Corseuil (2017, p. 351) tem-se que “o grupo do meio deu a maior contribuição relativa para a queda da desigualdade entre 2001 e 2014, enquanto os dois grupos extremos, ao contribuírem menos, aumentaram suas participações na desigualdade total” ao aplicar os indicadores L e T de Theil para os dados das pesquisas domiciliares e dividindo a sociedade entre os 10% mais ricos, 10% mais pobres e 80% do meio. Dessa forma é corroborado que o período em que é observada uma redução do coeficiente de Gini para a renda domiciliar obtida através de pesquisas domiciliares coaduna com uma estabilidade de concentração de renda no topo.

Na próxima seção, passa-se à análise das principais ideias sobre a forma de estruturação do sistema tributário vislumbrando um impacto distributivo sobre as camadas mais ricas da população através da isenção da tributação de lucros e dividendos.

### **Lucros e Dividendos: comparação internacional e “pejotização”**

Conforme Castro (2014), o principal aspecto que se relaciona com o aumento da progressividade no sistema tributário nacional é a tributação da renda, visto a grande discrepância com os países da OCDE nesse quesito: o Brasil é um dos poucos países que não apresenta uma legislação sobre Lucros e Dividendos atualmente. Antes tributado, a isenção para esse tipo de remuneração fez parte das “recomendações do Consenso de Washington, que visavam, sobretudo, à desoneração tributária dos rendimentos dos mais ricos e a adequação do sistema tributário aos movimentos de liberalização comercial e financeira” (INTROÍNI & MORETTO, 2017, p. 385).

É dentro da lógica do crescimento do tipo *trickle-down* que o imposto sobre Lucros e Dividendos teve alíquota zerada em 1996, em que

A desonerações do IRPF sobre os lucros e dividendos recebidos pelos sócios e acionistas tornaram este imposto regressivo, acentuando a desigualdade econômica entre aqueles que sobrevivem dos rendimentos do trabalho e aqueles que vivem da renda do capital” (INTROÍNI & MORETTO, 2017, p. 415).





Assim:

Para a renda do capital, foram instituídas várias benesses: redução da alíquota do Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas – IRPJ, de 25% para 15%; redução do adicional do IRPJ de 12% e 18% para 10%; redução da Contribuição Social do Lucro Líquido – CSLL, de 30% para 8%, posteriormente para 9%; redução da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, ao permitir a dedução de juros sobre capital próprio; isenção do imposto de renda sobre a distribuição de lucros e dividendos e sua remessa ao exterior, dentro outros (LETTIERI, 2017, p. 108).

Os argumentos utilizados foram: (i) a dupla tributação, (ii) impostos desse tipo atuam de maneira negativa nos investimentos das empresas e (iii) como instrumento de atração de capital externo. Para o primeiro argumento observa-se que os regimes de impostos sobre o capital podem variar entre clássico, imputação plena, clássico modificado e imputação parcial (CASTRO, 2014). Nota-se que esses impostos existem concomitantemente com um IRPF dentro do grupo pertencente a OCDE, não apresentando debate sobre aspectos de dupla tributação.

Importante ressaltar que a comparação internacional deve ser feita com cuidado, visto que os países apresentam regras diferentes para o cálculo do imposto (SOUZA, 2018). Porém, a comparação é válida para constatar que a tributação de lucros e dividendos pode ser reimplantada no Brasil sem o prejuízo em sua imagem internacional. Outros dois aspectos também são importantes contra a argumentação da dupla tributação sobre rendimentos de pessoas físicas e lucros: evitar a transfiguração das rendas do trabalho em rendas do capital (a “pejotização”) e a influência que a tributação sobre esse tipo de remuneração tem sobre o uso de lucros retidos para investimentos.

Para o primeiro caso temos a transfiguração da renda do trabalho em capital pois “o trabalho em si passa a ser prestado sob o formato de uma relação comercial, isto é, uma mera prestação de serviços” (AFONSO, 2017, p. 628). Importante considerar que o trabalho não é entendido somente como um “vínculo jurídico em que uma pessoa natural presta serviço ou obras a outrem mediante pagamento de uma contraprestação” (PEREIRA, 2013, p. 37), mais categorizado como um trabalhador autônomo, porém também presente nas relações de emprego que são caracterizados por: “trabalho realizado por pessoa física, pessoalidade, não eventualidade, onerosidade, subordinação e alteridade” (PEREIRA, 2013, p. 50).



Como prestação de serviço através de pessoa jurídica, os trabalhadores que se enquadram nesse tipo de relação trabalhista podem entrar no regime tributário do SIMPLES ou do Lucro Presumido:

Os rendimentos das Pessoas Físicas que exercem atividades liberais e de profissão regulamentada está sujeito a tributação no ajuste anual mediante aplicação da tabela progressiva do IRPF (artigo 3º da Lei 9250/1995), cuja alíquota máxima atual é de 27,5%. [...] Essas mesmas atividades podem optar pelo regime de lucro presumido, sendo alíquota de IRPJ/CSLL é de 10,88% ao ano” (SOUZA & MEDEIROS, 2017, p.692)

A combinação de IRPF e tributação sobre lucros e dividendos, seguindo o modelo dual escandinavo, tem o potencial de evitar que os agentes econômicos recorram à abertura de pessoa jurídica para fugir da tributação direta. Nesses casos, tem-se, grosso modo, a seguinte configuração tributária: um IRPJ com alíquota mais baixa e um imposto que tributa o excesso da remuneração dos dividendos (GOBETTI, 2017). Em todo caso, como visto anteriormente, os dois impostos coexistem na maioria dos países.

Para o segundo aspecto apresentado contra o argumento da dupla tributação (a questão de retenção de lucros para investimentos), a isenção das alíquotas é determinante pois “o sistema fiscal pode influenciar até que ponto os empresários (isto é, acionistas) podem preferir receber lucros (isto é, dividendos) em vez de acumular riqueza através de ganhos retidos para reinvestir na empresa (MILÁ, 2017, p. 247)”. A isenção sobre esse tipo de remuneração do capital, feita dentro do escopo de desenvolvimento com atração de capital externo, dificulta o investimento das empresas nacionais e, dentro dos estudos empíricos, não ocasionou uma entrada massiva de poupança externa que promovesse a aceleração do crescimento econômico.

Em Gobetti e Orair (2016) tem-se a estimativa dos ganhos de arrecadação para uma tributação de lucros e dividendos que adotasse alíquotas progressivas<sup>29</sup>, utilizadas nos modelos escandinavos em que o IRPF é reduzido, ou a continuidade de uma alíquota *flat*<sup>30</sup> nos mesmos moldes aplicados antes da reforma dos anos 90:

<sup>29</sup> No estudo em questão foi utilizada como referência a tabela do Imposto de renda para a Pessoa Física.

<sup>30</sup> Aplicação de uma alíquota de 15% sobre a renda do capital sem distinção de faixa de remuneração.



para o ano de 2016 tem-se um potencial de arrecadação de R\$ 70 bilhões para a alíquota progressiva e R\$ 50 bilhões com uma alíquota *flat*.

Percebe-se que a isenção das alíquotas é uma importante renúncia fiscal por parte do governo. Após a crise de 2015/2016, a consolidação da dívida pública poderia ser atenuada com um aumento sobre esse tipo de rendimento<sup>31</sup> ao trazer um aumento da arrecadação pelo setor público. O governo também poderia optar por seguir o modelo dual de conectar o IRPF com o IRPJ. Assim, os dividendos passariam a ter uma alíquota progressiva nos mesmos moldes da tributação direta sobre as pessoas físicas: uma construção de faixas que parte de 0% até 27,5% (GOBETTI; & ORAIR, 2016). Visto que a arrecadação passaria dos setenta bilhões para o ano de 2016, a implementação dessas alíquotas traz uma opção de aumento da receita pública.

### **Política tributária e concentração de renda**

O Brasil, dentro do grupo de países desenvolvidos e em desenvolvimento, é um dos únicos que aplica isenção de alíquota tributária sobre os lucros e dividendos. Assim, busca-se: (i) através da construção dos coeficientes de Gini para todos os declarantes do IRPF e os recebedores de lucros e dividendos apresentados nos *grandes números da Receita Federal* mostrar o nível de concentração nesse tipo de segmento e a trajetória para o período e grupo analisados.

### **Análise descritiva dos dados e Metodologia**

A partir do ano de 2006, a Receita Federal começou a publicar os *grandes números da declaração do imposto de renda (DIRPF)*. De maneira agregada, para proteger o sigilo dos declarantes, foi possível conhecer mais sobre os rendimentos do topo da distribuição de renda no Brasil. Utiliza-se para a análise dos dados disponibilizados pela Receita Federal o conceito de renda fiscal que “aplica apenas aos rendimentos recebidos pelas pessoas que são ou deveriam ser registrados na declaração do imposto de renda.” (MILÁ, 2017, p.232).

---

<sup>31</sup> Importante considerar que o aumento da dívida pública também é prejudicial para a desigualdade. Trata-se de transferências de impostos recolhidos de uma base de incidência sobre o consumo (maior esforço tributário nas camadas mais pobres da população) para o topo da distribuição de renda que aplica seus rendimentos em títulos do governo.



Dessa maneira, a renda fiscal dos dados tabulados disponibilizados pela Receita Federal será adquirida ao somar-se: (i) rendimentos tributáveis: rendimentos anuais somados acima de R\$ 28.559,70<sup>32</sup>; (ii) os rendimentos sujeitos à tributação exclusiva: rendimentos que já sofreram uma tributação na fonte<sup>33</sup>; e (iii) e os rendimentos isentos: rendimentos que não sofrem tributação<sup>34</sup>.

Os dados disponibilizados pela Receita Federal mostram que a maioria dos conjuntos de declarantes do imposto de renda se situam no grupo entre maiores de três salários mínimos em que para todos os anos analisados o percentual de participação desses grupos fica entre 25% e 30%. Passando-se para o critério de participação da renda fiscal, da análise dos dados disponibilizados é possível constar que: apesar da participação irrisória da população de declarantes, a renda fiscal está acumulada nos grupos com rendimentos acima de 40 salários mínimos (15% de participação).

A Receita Federal faz a distinção entre aqueles que são recebedores de lucros e dividendos, sendo uma categoria dos rendimentos isentos da tributação. Disponibilizados na tabela 10 dos *Grandes Números* serão trabalhados da mesma forma que os rendimentos totais da DIRPF para a obtenção da renda fiscal.

A distribuição dos ganhos dos declarantes, quando considerados unicamente os recebedores de lucros e dividendos, adquire um caráter altamente concentrado. Entre cinco e 20 salários mínimos, para o período analisado, mais de 40% desse universo amostral concentra a maior parte dessa população. A distribuição da renda fiscal dentro desse universo populacional, informado pela Receita Federal como recebedores de lucros e dividendos, adquire um outro formato. O estrato com rendimentos maiores que 160 salários mínimos tem uma participação expressiva dentro desse grupo, oscilando em torno de 40% de toda a renda fiscal.

Assim, percebe-se apenas pela análise visual dos dados que a política implementada por Fernando Henrique Cardoso, de prover isenção total nesse tipo de tributo, tem grande impacto sobre as camadas mais ricas da população. Para

---

<sup>32</sup> Valor referente ao ano de 2020.

<sup>33</sup> Inclui ganhos de aplicação financeira, 13º salário e PLR.

<sup>34</sup> Inclui aposentadoria, bolsas de Estudos e rendimentos de capital.



mensurar a real concentração de renda, considerando o universo dos recebedores de lucros e dividendos, faz-se necessária a construção de indicadores sintéticos que consideram a população e a renda, sendo o coeficiente de Gini um exemplo deste tipo de indicador.

Para a construção do coeficiente de Gini dos dados mencionados acima, é fundamental o papel das curvas da Lorenz e das retas de perfeita igualdade para cada ano dos dados estudados. Assim, a curva de Lorenz mostra como a frequência acumulada da renda aumenta em função da frequência acumulada da população, considerando rendas crescentes *per capita* (Hoffman *et al*, 2019).

Assim, como os dados da Receita Federal apresentam-se como uma variável discreta, tem-se que organizar “uma população com  $n$  valores da variável  $x_i$  da seguinte maneira” (Hoffman *et al*, 2019):

$$x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n \quad (1)$$

Após a ordenação da população e dos valores correspondentes, faz-se necessário calcular a proporção acumulada da população, até a  $i$ -ésima pessoa:

$$p_i = \frac{i}{n} \quad (2)$$

Da mesma forma que a população, a proporção acumulada da renda também deve ser calculada:

$$\phi_i = \frac{1}{nu} \sum_{j=1}^i x_j \quad (3)$$

Onde,

$\phi_i$  = proporção acumulada da renda



$n$  = população

$u$  = média da população

$X$  = valor da variável

Tanto para os dados da população quanto para os dados da renda é necessário incluir as seguintes definições para as variáveis:

$$p_0 = 0 \wedge \phi_0 = 0 \quad (4)$$

Ao juntar todos os pontos calculados para a proporção acumulada da renda para a variável discreta, tem-se uma poligonal. Segundo Hoffman *et al* (2019),

Tratando-se de uma distribuição de uma variável discreta, a rigor seria necessário falar de uma poligonal de Lorenz. Entretanto, para um valor alto de  $n$ , esta poligonal se confunde, visualmente, com uma curva, sendo comum, então o emprego da expressão curva de Lorenz (HOFFMAN *et al*, 2019, p. 37-38).

Para verificar a inclinação da curva de Lorenz, utiliza-se a expressão (2) e (3).  
Então:

$$d_i = \frac{\phi_i - \phi_{i-1}}{p_i - p_{i-1}} \quad (5)$$

A curva de Lorenz terá como comparativo a reta de perfeita igualdade, isto é, se todas as pessoas de uma determinada população tivessem a mesma renda. Exemplo: se numa sociedade não ocorresse concentração de renda, 20% da população teria 20% da renda e assim sucessivamente. Portanto, a frequência acumulada da população apresentaria a mesma frequência acumulada da renda. Assim,  $\phi = p$  (Hoffman *et al*, 2019).

A construção do coeficiente de Gini se dará da comparação da curva de Lorenz obtida dos dados com a curva de perfeita igualdade de renda, sendo uma



construção teórica usada como parâmetro para medir a efetiva distribuição de renda de uma sociedade. As duas curvas são plotadas no mesmo gráfico para que se possa compará-las. O coeficiente de Gini será a área (A) que separa a situação hipotética de perfeita igualdade de renda com a efetivamente observada na sociedade. Portanto, quanto mais afastada a curva de Lorenz está do seu referencial, maior será a concentração de renda.

Para a obtenção do coeficiente de Gini em si, o número obtido dos dados passível de ser comparado, é necessário, primeiro, fazer algumas considerações: (i) se a economia apresentar uma situação de perfeita igualdade, a área resultante entre as duas curvas será zero e (ii) se a economia apresentar uma situação de perfeita concentração de renda, a curva de Lorenz fica no patamar de zero no eixo das abscissas até subir abruptamente até o 1. A área do gráfico será a totalidade do quadrante, portanto, o coeficiente será 1.

Assim, a área marcada entre a reta de perfeita igualdade e a curva de Lorenz está situada entre os seguintes valores:

$$0 \leq A \leq 0,5 \tag{6}$$

Conforme visto anteriormente, a desigualdade dentro de uma população é máxima quando uma única pessoa possui toda a renda e o resto da população ( $n - 1$ ) não possui qualquer tipo de renda (Hoffman *et al*, 2019). O valor do Gini máximo de uma população é definido por:

$$A_{\text{MÁX}} = \frac{1}{2} \left( 1 - \frac{1}{n} \right) \tag{7}$$

Substituindo a equação (7) na (6), encontra-se os valores mínimos e máximos para o coeficiente de Gini em função da participação da população na renda:

$$0 \leq A \leq \frac{1}{2}(1 - 1/n) \quad (8)$$

∧

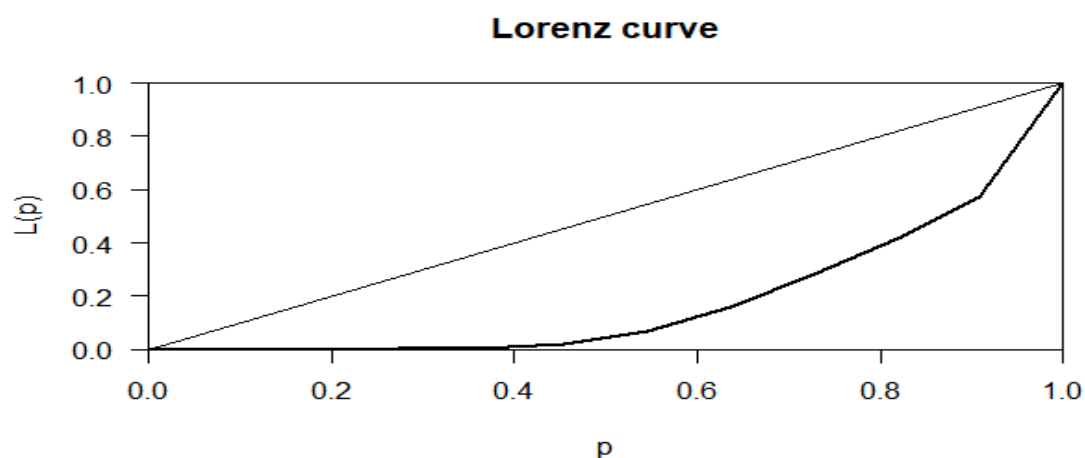
$$\lim_{n \rightarrow \infty} A_{m\acute{a}x} = 0,5 \quad (9)$$

O coeficiente de Gini (G) é definido pela área situada entre a curva de Lorenz e a reta de perfeita igualdade e o valor máximo para o indicador (Hoffman *et al*, 2019). Tem-se:

$$G = \frac{A}{0,5} = 2A \quad (10)$$

Através dos dados tabulados da receita federal foram construídas as curvas de Lorenz correspondentes. O coeficiente de Gini foi calculado usando apenas os rendimentos isentos para retirar o efeito dos outros rendimentos (tributáveis e de tributação exclusiva) para a desigualdade de renda para esse segmento populacional. Observa-se uma mudança de trajetória para os últimos extratos de renda por causa da acentuada participação na renda dos últimos estratos:

**Figura 1 – Curva de Lorenz para a renda fiscal dos declarantes da DIRPF (2007-2017)**

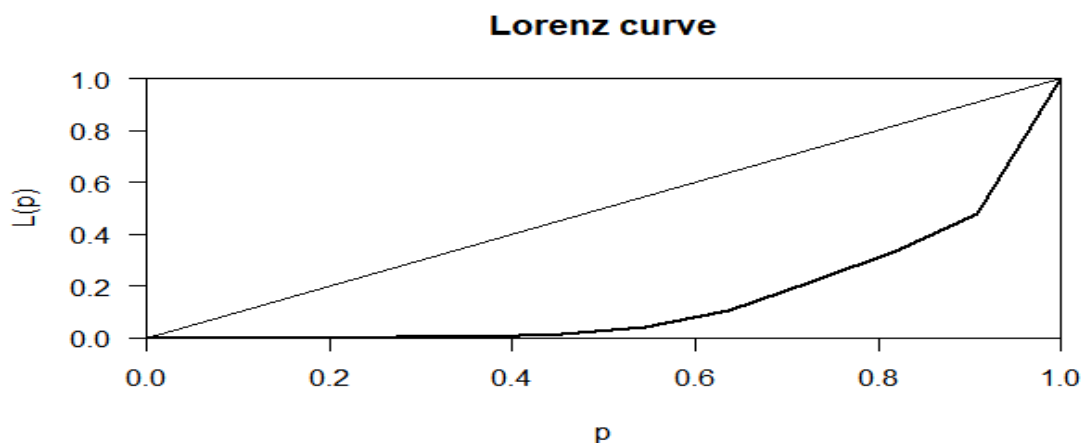


Fonte: Grandes números da Receita Federal. Elaboração: Própria a partir do *software* R



A curva de Lorenz calculada para os recebedores de lucros e dividendos também apresenta mudança de trajetória para os últimos estratos de renda. Para o caso dos recebedores de lucros e dividendos o coeficiente de Gini foi calculado com todos os tipos de rendimentos, visto que já estão separados pela Receita Federal.

**Figura 2 - Curva de Lorenz para a renda fiscal dos recebedores de Lucros e Dividendos da IRPF (2007-2017)**



Fonte: Grandes números da Receita Federal. Elaboração: Própria a partir do *software R*

## Resultados

O coeficiente de Gini para todos os declarantes do IRPF, dentro dos rendimentos isentos, e para os recebedores de lucros e dividendos foram calculados dentro das mesmas faixas de renda separadas por salários mínimos. Como exemplificado na análise descritiva, começa-se com meio salário mínimo até o grupo com renda maior que 20 salários mínimos. A partir de 2014, a receita começou a divulgar os dados com maiores faixas de renda para as parcelas mais ricas da população. Para manter o critério, essas faixas de renda foram agrupadas como maior de 20 salários mínimos da forma que fora utilizada nos anos anteriores, sem alteração para a forma de cálculo.

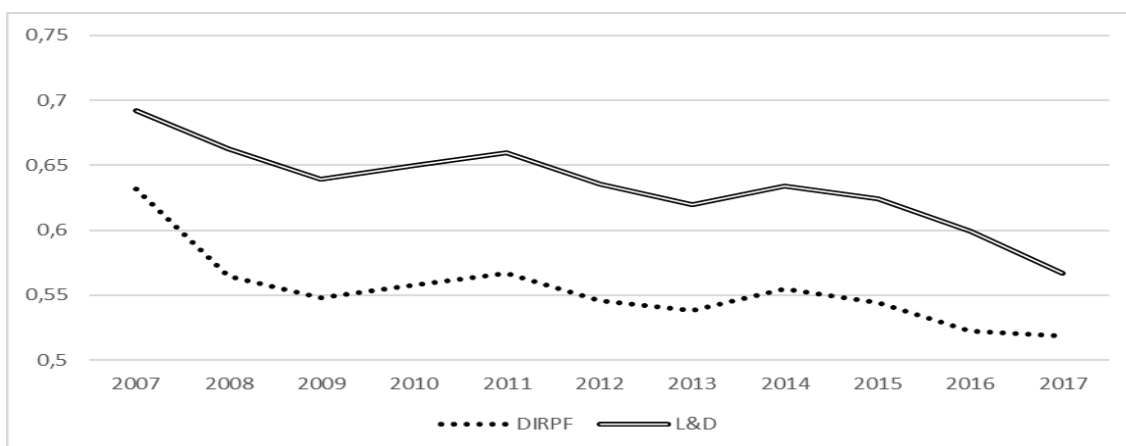


Os valores encontrados para o coeficiente de Gini sobre os rendimentos isentos de todos os declarantes apresentam valores elevados, visto que no ano de 2007 o indicador estava no patamar de 0,63 e uma tendência de queda, já para o ano de 2017, conta como 0,51. Essa trajetória de queda é decorrente da redução da participação na renda dos estratos de remuneração mais elevados: de 15% no ano de 2007 para 13% em 2017 conforme sinalizado na análise descritiva da seção anterior. Visto que são rendimentos sujeitos a uma maior volatilidade, a crise financeira de 2008 e a crise fiscal de 2015-16 contribuíram para a configuração dessa trajetória.

Os valores encontrados para o grupo de recebedores de lucros e dividendos apresentam índices ainda mais elevados, partindo de 0,69 em 2007, e a mesma trajetória de queda, já para o ano de 2017 o indicador alcançou o patamar de 0,56. Novamente, essa trajetória de queda fundamenta-se na redução da participação na renda dos grupos de maior poder aquisitivo: de 52% em 2007 para 36% em 2017 conforme sinalizado na análise descritiva.

O indicador de concentração de renda apresenta valor elevado ao universo total de declarantes da DIRPF e àqueles que são recebedores de lucros e dividendos, pois: (i) os dados fiscais apresentam uma melhor mensuração dos dados dos mais ricos e (ii) o fato de que apenas uma parcela da população é obrigada a declarar os rendimentos, sendo a parcela mais rica da população. Porém, como estamos tratando de concentração de renda no topo, os números servem como uma boa *proxy* para o topo da distribuição de renda da economia brasileira.

**Figura 3 – Comparação entre o coeficiente de Gini de todos os declarantes (DIRPF) e o dos recebedores de lucros e dividendos (L&D) do IRPF (2007-2017)**



Fonte: Grandes números da Receita Federal. Elaboração: Própria

A trajetória comparada para os dois grupos populacionais sinaliza a elevada concentração de renda para as remunerações com isenção tributária. Piketty (2014) estabelece os seguintes critérios para concentração de renda usando como parâmetro o coeficiente de Gini: (i) um indicador acima de 0,46 apresenta uma desigualdade muito acentuada para a renda do trabalho, (ii) quando o indicador se apresenta entre 0,58 e 0,67, a desigualdade é acentuada para as rendas do capital e (iii) a desigualdade é muito acentuada quando o indicador se encontra acima de 0,58 ao considerar em conjunto as rendas do trabalho e do capital.

Essa elevada concentração de renda ocorre porque esse tipo de remuneração está centrado em profissões que correspondem ao topo da pirâmide socioeconômica do Brasil: (i) em média 30% dos recebedores de lucros e dividendos são presidentes e diretores empresariais, (ii) seguidos, na média de 5% de participação, por médicos, engenheiros, advogados e economistas e (iii) com pequena participação, mas com aumento no período analisado, tem-se: profissionais de TI, jornalistas e vendedores ambulantes. Uma das primeiras abordagens para essa remuneração é o ganho de capital, em que estão os detentores do patrimônio líquido das empresas. São os acionistas que recebem os ganhos do seu investimento na forma de participação nos resultados das empresas. Novamente, estes dividendos não são tributados no Brasil sob o argumento da dupla tributação: a



pessoa jurídica realizou o pagamento de tributos dentro do cálculo do IRPJ e, assim, não é permitida uma nova tributação desses rendimentos.

Conforme sinalizado por Piketty (2014), Atkinson (2015) e Milanovic (2016), o movimento de globalização, que se acentua a partir dos anos 80, favorece a remuneração dos trabalhadores com maior qualificação que estão fora do influxo da transferência das cadeias produtivas para os países com baixo custo de mão de obra. Dessa maneira, a concentração observada nos indicadores acima é resultado do investimento desses salários em patrimônio e se traduz como uma elevada concentração de renda dentro dos ganhos de capital.

Outro aspecto que pode ser observado dos recebedores de lucros e dividendos é uma desigualdade dentro da própria renda dos salários. Entre 50% e 40% daqueles que recebem lucros e dividendos são empregados assalariados dentro do setor de serviços (dirigentes, médicos, engenheiros, advogados, economista) com poder de transfigurar os rendimentos do trabalho em rendimento do capital. Conforme Atkinson,

A inclinação na distribuição de renda impulsionou os que ganham mais para o 1% do topo entre todos os que recebem algum tipo de renda. [...] Rentistas que juntam cupons de dividendos foram substituídos por gestores de fundos de *hedge*, CEOs e jogadores de futebol (ATKINSON, 2015, p. 141).

Essas categorias profissionais recebem lucros dentro daquilo que foi apresentado como “pejotização”, na seção anterior, em que pessoas físicas são tributadas dentro do regime das pessoas jurídicas como lucro presumido ou simples nacional. Também podem receber dividendos, como parte da estratégia corporativa de remuneração das respectivas empresas, como o pagamento de bônus para os dirigentes na forma de ações e outros mecanismos similares.

Entre 2002 e 2015, se o estoque global de emprego acumulou uma impressionante e positiva expansão de 76%, por outro lado, ela escondeu um comportamento completamente díspar: um crescimento de 103% entre os empregados que recebem até 3 salários mínimos contra decréscimo de 22% entre aqueles que ganharam mais de 15 salários mínimos. Dado um corte na linha de corte de 7 salários mínimos, se observa que diminuiu de 11,4% para 6,2% a proporção do conjunto de trabalhadores ganhando acima desse valor (AFONSO, 2017, p. 639).

Porém, os cargos de alto escalão empresarial e/ou com grande capacitação não são os únicos presentes entre aqueles que se declaram como recebedores de



lucros e dividendos. Entre os empregos com baixa qualificação, em comparação com os outros serviços prestados, são constatados funcionários em situação de trabalho como pessoa jurídica. Em Santos (2018) tem-se o tratamento da “pejotização” dos funcionários(as) que trabalham em salões de beleza como contratados sobre o regime de MEI e do SIMPLES, o mesmo fenômeno acontece com os trabalhadores(as) no setor de TI (ATROCK, 2013), no setor de transportes (RIBEIRO, 2019), em diversas esferas da área jornalística (SILVA, 2014), funcionários(as) de *call center* do setor de telefonia e técnicos de enfermagem (PEREIRA, 2013).

Conforme Afonso,

Um caso é o do empregado que tenta atenuar ou fugir de alíquotas marginais muito altas do IRPF sobre seus rendimentos e, em tal situação, ele se torna o principal interessado em prestar serviço como firma individual. Outro caso do empregador que tenta escapar de encargos como contratante, em especial de contribuir para o regime geral de previdência (AFONSO, 2017, p. 645).

Coaduna com Pereira, pois

Observa-se que, desde o final dos anos 80 e início da década de 90, o setor informal tem crescido e atuado nas tangentes do centro das atividades formais capitalistas, favorecendo a não legalização do vínculo assalariado e a consequente restrição da proteção social empregatícia (PEREIRA, 2013, p. 71)

Assim, o aumento da concentração de renda para aqueles que recebem lucros e dividendos mostra que essa diferenciação entre salários e supersalários, transfigurados em rendimento do capital, encontra-se em um patamar elevado e com tendência de aumento no longo prazo.

Conforme Piketty (2014), Atkinson (2015) e Milanovic (2016) comentados nas seções anteriores, o movimento de globalização e mudança tecnológica provocou uma piora nos indicadores de distribuição e concentração de renda em diversas economias. A “pejotização” das relações trabalhistas dentro da realidade brasileira é um reflexo desse movimento dos custos do trabalho, em que pese a alta tributação sobre a folha de pagamento, concomitante com a isenção tributária para os lucros e dividendos. No momento em que a reforma trabalhista abre caminho para a terceirização das “atividades-fim” e mudanças tecnológicas possibilitam novas relações de trabalho (caso da “uberização”), a transfiguração das rendas do



trabalho em capital apresenta uma tendência de elevação, visto que “na dúvida entre manter os direitos sociais duramente conquistados ao longo de toda a história e a realidade dos efeitos da crise econômica mundial, com elevado índice de desemprego, a flexibilização mostra-se como melhor meio de composição deste conflito” (PEREIRA, 2013, p. 65).

Na conjuntura atual, portanto, a expansão da informalidade guarda estreita relação com a reestruturação produtiva e com o ressurgimento de atividades antes circunscritas ao setor informal e que hoje são inseridas na cadeia de produção de grandes empresas. Dizendo de outro modo, parte-se da análise da informalidade expandida e, obrigatoriamente, acabamos voltando à precarização como a sua razão inicial e final, em virtude das modificações do trabalho na era da informação. Enfraquecer o trabalho, flexibilizando-o, tornou-se a principal meta alçada pelas empresas com intuito de diminuir custos de produção à custa da proteção social proporcionada pelo emprego formal. O mercado de trabalho capitalista fez desta nova face da informalidade uma faceta da flexibilização, utilizando-se do setor informal de duas maneiras distintas. Enquanto nos períodos de expansão da economia a informalidade atua como uma espécie de reserva de trabalhadores, nos momentos de retração serve para absorver a mão de obra não aproveitável. Graças a medidas de privatização, de terceirização e de pejotização, por exemplo, a ‘autonomia’ dos trabalhadores tem sido predominantemente e a demissão dos assalariados uma consequência lógica. Desse modo, a expansão da informalidade deve ser alardeada como consequências das mudanças no trabalho moderno (CHAPPER, 2013, p. 75).

Afonso (2017, p. 639) também sinaliza que uma análise baseada nos salários “concluirá que houve uma brutal melhora no perfil de concentração”, conforme pode ser observado no primeiro capítulo deste trabalho. Tem-se a retomada da interpretação de Bacha (1975) para o conflito distributivo entre *White Collars x Blue Collars*, em que a posição dentro do mercado de trabalho é de suma importância para a determinação dos rendimentos e a posição dentro da concentração de renda. Interpretação similar também está presente no trabalho de Piketty (2014), em que o problema da desigualdade não se encontra unicamente no conflito entre o capital e o trabalho. Mas, sim, nos salários e supersalários dentro de estruturas produtivas de caráter empresarial.

Atualmente, tem-se que os *White Collars* e os trabalhadores qualificados do setor de serviços transfiguram seus rendimentos salariais em rendimentos de capitais. Já os *Blue Collars*, a partir da pressão por redução de custos oriunda da globalização e da elevada carga tributária sobre a folha de pagamentos, começam a ter seus rendimentos salariais transfigurados em rendimentos de capital. Sendo



como resultado da combinação da política tributária e do movimento de globalização e segmentação do capital em que a combinação de políticas públicas de estabilização e movimentos do capital em âmbito global interferem no mercado de trabalho (KON, 2016).

Um instrumento para evitar a transfiguração dos rendimentos do trabalho em renda de capital é a tributação dos lucros e dividendos das pessoas jurídicas, além da maior fiscalização pela justiça do trabalho. Esse argumento é válido pois os países da OCDE tributam o IRPF após o IRPJ e, ainda, com alíquotas maiores do que as observadas no Brasil.

### **Considerações Finais**

O presente trabalho teve como objetivo contribuir para a discussão sobre quais as maneiras mais eficazes para se combater a persistente concentração de renda no Brasil. O tema tornou-se mais relevante após a publicação do “Capital no Século XXI” de Thomas Piketty e dos trabalhos que vieram na sequência ao trazerem a abordagem para a realidade brasileira.

No referencial teórico foi apresentado o tratamento moderno para o tema da desigualdade de renda, onde o foco passa a ser a concentração de renda no topo. A disparidade de renda é relacionada com a concentração de renda seja no 0,1% ou no 1% mais rico. Para os Estados Unidos, tem-se que a redução observada nos anos 50 e o posterior aumento nos anos 80 é resultado, dentre outros, da configuração do sistema tributário americano: a maior progressividade do período de guerras reduziu a concentração no topo enquanto o aumento da regressividade tem papel preponderante para o aumento deste indicador. No caso do Brasil, a concentração no décimo superior apresenta uma tendência de estabilidade tanto em Milá (2015), Souza (2016/2018) e Medeiros *et al* (2015).

A estratégia com atração de capital externo teve como resultado, no sistema tributário nacional, a isenção da tributação sobre lucros e dividendos durante o governo de Fernando Henrique Cardoso. Usando o argumento da dupla tributação, que não tem correspondência no mundo, as alíquotas foram zeradas para aumentar o grau de penetração da poupança externa no país. Conforme Gobetti e Orair (2016), a tributação dos lucros e dividendos que atualmente estão isentos, usando como



mesmo critério a tabela progressiva do imposto de renda, tem a capacidade de aumentar a arrecadação e a progressividade no sistema tributário.

A análise dos coeficientes de Gini mostra que esse grupo apresenta um elevado índice de concentração de renda e está focado em grupos em que a “pejotização” das relações trabalhistas apresenta maior relevância. Com tendência a práticas de trabalho fora da CLT, a isenção de lucros e dividendos apresenta-se como um obstáculo para a redução da concentração de renda no Brasil.

Portanto, o aumento da progressividade do sistema tributário a partir da tributação dos rendimentos isentos, incluindo lucros e dividendos, tem três benefícios para o país: (i) aumenta a disponibilidade de recursos para os entes federativos que podem ser usados em políticas de transferência de renda focalizadas nos moldes do Bolsa Família, aumentar os investimentos em educação, diminuir a tributação indireta sobre consumo ou sobre folha de pagamentos conforme Afonso (2017), (ii) reduzir a concentração de renda (para o grupo pesquisado) ao colocar a trajetória de coeficiente de Gini com perspectiva de redução ao longo do tempo e (iii) dificulta a transfiguração dos rendimentos do trabalho em capital para o caso da isenção dos lucros e dividendos.

## Referências

- AFONSO, José. Transfigurações. In: AFONSO, José Roberto *et al.* *Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.
- ALVAREDO, F; ATKINSON, A; PIKETTY, T; SAEZ, E. *The top1 percent in International and Historical Perspective*. *Journal of Economic Perspectives*, 27 (3): 320, 2013.
- ATKINSON, Anthony B. *Desigualdade: o que pode ser feito?* São Paulo: Editora LeYa, 2015.
- ATROK, Juliana. *A “pejotização” do profissional de TI: um estudo pela revalorização do trabalho*. Universidade de Brasília. Brasília, 2013. Disponível em: <https://www.bdm.unb.br/handle/10483/4750>. Acesso em 24 de abril de 2021.
- BACHA, Edmar. Hierarquia e remuneração gerencial. In: TOLIPAN, Ricardo e TINELLI, Arthur Carlos (coords.). *A controvérsia sobre a distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.





BIANCARELLI, André. *A era Lula e sua questão econômica principal: crescimento, mercado interno e distribuição de renda*. Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, Brasil, n.58, p. 263-288. 2014.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília. Distrito Federal: Senado Federal, 1988.

CASTRO, Fábio. *Imposto de renda da pessoa física: comparações internacionais, medidas de progressividade e redistribuição*. Dissertação (mestrado) – universidade de Brasília, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Economia, Mestrado em Economia do Setor Público, 2014.

CHANG, Há-Joon. *Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica*. Tradução de “Kicking away the Ladder: development strategy in historical perspective. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

GOBETTI, Sérgio. Tributação da renda do capital e progressividade: o que fazer? In: AFONSO, José Roberto *et al. Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.

GOBETTI, Sergio; ORAIR, Rodrigo. *Progressividade Tributária: a agenda negligenciada*. Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Brasília, 2016.

HANNI, Michael; MARTNER, Ricardo. Impacto Redistributivo das Políticas Fiscais da América Latina Revisitado. In: AFONSO, José Roberto *et al. Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.

HECKSHER, Marcos; SILVA, Pedro; CORSEUIL, Carlos. O peso de cada pessoa na desigualdade. In: AFONSO, José Roberto *et al. Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.

HOFFMAN, Rodolfo *et al. Distribuição de Renda: Medidas de Desigualdade, Pobreza, Concentração, Segregação e Polarização*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2019. Disponível em: <https://seculoxx.ibge.gov.br/>. Acesso em 15 de maio de 2020.

INTROÍNI, Paulo; MORETTO, Amilton. A Tributação sobre a renda no Brasil e suas Implicações sobre os Trabalhadores. In: AFONSO, José Roberto *et al. Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.

LETTIERI, Marcelo. Imposto de Renda das Pessoas Físicas no Brasil: A desigualdade escancarada. In: AFONSO, José Roberto *et al. Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte: Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017.

MEDEIROS, Marcelo; SOUZA, Pedro H.G; CASTRO, Fabio. *O Topo da Distribuição de renda no Brasil: Primeiras Estimativas com Dados Tributários e Comparação com Pesquisas Domiciliares*. Dados-Revista de Ciências Sociais, vol. 58, nº1, pp.7-36. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2015.



MILÁ, Marc. *Income Concentration in a context of late development: Na investigation of top incomes in Brazil using Tax Records, 1933-2013*. Paris: Paris School of Economics, 2015. (Dissertação de Mestrado em Políticas Públicas e Desenvolvimento).

MILÁ, Marc. Desigualdade de renda, crescimento e tributação da elite no Brasil: novas evidências reunindo dados de pesquisas domiciliares e fiscais. In: AFONSO, José Roberto et al. *Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte. Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017. p. 223-261

MILANOVIC, Branko. *A desigualdade no mundo: uma nova abordagem para a era da globalização*. Tradução de: *Global inequality: a new approach for the age of Globalization*. Ed: Actual, 2016.

PEREIRA, Leone. *Pejotização: o trabalhador como pessoa jurídica*. São Paulo: Saraiva, 2013.

PIKETTY, Thomas. *O capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

RIBEIRO, Daniel. *A pejotização nas relações de emprego: um estudo de caso sobre a Freitas Distribuidora X Transfolha Transporte e Distribuição Ltda*. Universidade de Brasília. Brasília, 2019. Disponível em: <https://bdm.unb.br/handle/10483/24892>. Acesso em 10 de fevereiro de 2021.

SANTOS, Andréa. *Pejotização e fraude nas relações de emprego: análise dos efeitos trabalhistas e fiscais-tributários (o caso dos salões de beleza)*. Revista LTr, v.83, p.213-214. 2019

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL (SRFB). Carga tributária no Brasil (vários anos). Disponível em: <https://receita.economia.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/carga-tributaria-no-brasil/carga-tributaria-no-brasil-capa>. Acesso em 23 de janeiro de 2021.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL (SRFB). Grandes números das declarações de imposto de renda das pessoas físicas (vários anos). Disponíveis em: <https://receita.economia.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/11-08-2014-grandes-numeros-dirpf/grandes-numeros-dirpf-capa>. Acesso em 25 de março de 2020.

SILVA, Cláudio Marcos. *A precarização da atividade jornalística e o avanço da pejotização*. Dissertação (Mestrado em Comunicação) – Programa de Pós-Graduação em Comunicação da Universidade de Brasília. Brasília, 2014.

SOUZA, Pedro H. G. Ferreira. *Uma história da desigualdade: a concentração de renda entre os ricos no Brasil 1926-2013*. São Paulo: Hucitec, 2018.

SOUZA, Pedro. *A desigualdade vista no topo: a concentração de renda entre os ricos no Brasil, 1926-2013*. Brasília: Universidade de Brasília, 2016.



SOUZA, Pedro; MEDEIROS, Marcelo. A concentração de renda entre os ricos no Brasil, 2006/2014. In: AFONSO, José Roberto et al. *Tributação e Desigualdade*. Belo Horizonte. Letramento: Casa do Direito: FGV Direito Rio, 2017. p. 193-223.

STIGLITZ, Joseph E. *O grande abismo: sociedades desiguais e o que podemos fazer sobre isso*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

VALADÃO, Marcos; GASSEN, Valcir. *Tributação nos Estados Unidos e no Brasil: estudo comparativo da matriz tributária*. São Paulo: Almedina, 2020.

KUZNETS, SIMON. *Economic Growth and Income Inequality*. The American Economic Review, Vol. 45, pp.1-28, 1955.

KON, Anita. *A economia do trabalho: qualificação e segmentação no Brasil*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.



## Destruição Criativa: A tese de Schumpeter sobre a Decomposição do Capitalismo

**Autor:** **Antonio Carlos de Moraes** tem pós-doutorado pela Universidade de São Paulo e é professor do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas e Administração e do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC-SP.

### Resumo

O propósito deste artigo é explorar e estimular algumas reflexões sobre a análise que Joseph A. Schumpeter oferece na Parte II – Poderá sobreviver o capitalismo? de sua obra *Capitalismo, socialismo e democracia* (1984). O foco dessas reflexões está no destaque dos aspectos teóricos e metodológicos que sustentam a construção da análise do autor e no seu corolário, antevendo o esgotamento do sistema capitalista a partir do declínio da força da destruição criativa, força motriz da dinâmica capitalista para Schumpeter.

### Abstract

The purpose of this article is to explore and stimulate some reflections on the analysis that Joseph A. Schumpeter offers in Part II - Can Capitalism Survive? of his work *Capitalism, Socialism and Democracy*. The focus of these reflections is on the theoretical and methodological aspects that underpin the construction of the author's analysis and its corollary, anticipating the exhaustion of the capitalist system from the decline of the force of creative destruction, the driving force of the capitalist dynamics for Schumpeter.

### INTRODUÇÃO

Este artigo, desenvolvido com base na Parte II–Poderá sobreviver o capitalismo? do livro *Capitalismo, socialismo e democracia* (SCHUMPETER, 1984, p. 85-211) compõe-se de duas seções além desta Introdução e uma Conclusão. Na Seção 1–Razão do sucesso no período pré-Grande Depressão e a possibilidade de uma nova rodada de êxito, descrevemos o percurso analítico que Schumpeter realiza até chegar à identificação do elemento determinante para o vigor do capitalismo nos



sessenta anos (1870 a1930) que antecederam a grande depressão que abalou o capitalismo, especialmente ao longo dos anos de 1930.<sup>35</sup> Encontrada essa razão, a questão a ser esclarecida é se haverá a possibilidade de que outra rodada de êxito possa repetir-se.

Na Seção 2–Reflexões críticas sobre a metodologia de análise de Schumpeter, a atenção volta-se para destacar os aspectos metodológicos que respaldam a análise de Schumpeter e finalmente as Considerações Finais têm como objetivo realçar a sua prospecção sobre as perspectivas do capitalismo, buscando oferecer uma resposta à questão que instigou suas reflexões e desperta nosso interesse: Poderá sobreviver o capitalismo?

## **1. RAZÃO DO SUCESSO NO PERÍODO PRÉ-GRANDE DEPRESSÃO E A POSSIBILIDADE DE UMA NOVA RODADA DE ÊXITO**

Considerando o período 1870-1930, Schumpeter identifica como resultado do desempenho do capitalismo, um crescimento da ordem de 2% a.a. da produção disponível para o consumo. <sup>36</sup> Considerando a possibilidade de que esse desempenho se mantivesse ao longo de um período de 50 anos – 1928 a 1978 – a “produção disponível” em 1978 cresceria 2,7 vezes, dobrando a renda *per capita* no período, de US\$ 650 para US\$ 1.300, a preços de 1928. Isto significaria a eliminação da pobreza. Qual teria sido a causa principal dessa “rodada de êxito” do capitalismo?

Schumpeter inicia investigando a possibilidade de terem ocorrido circunstâncias excepcionais que poderiam ter favorecido o desempenho do sistema capitalista explorando inicialmente cinco prováveis causas, ou circunstâncias excepcionais, que teriam feito sentir o seu peso qualquer que fosse o sistema institucional, referindo-se inicialmente ao papel da “ação governamental” como uma primeira circunstância motivadora da rodada de êxito no período 1870-1930. Todavia descarta essa possibilidade, sob o argumento de que o período de 1870 a

---

<sup>35</sup> Uma apresentação desse conteúdo, envolvendo outras obras de Schumpeter, pode ser encontrada em Miglioli (20/maio/2019).

<sup>36</sup> Utilizando um índice denominado *Day-Persons*, no mesmo período (1870-1930), o crescimento da produção total teria alcançado a média de 3,7% a.a., da qual Schumpeter desconta 1,7% que corresponderia ao crescimento da importância relativa das instalações permanentes da indústria, o que evidentemente não pode ser considerado como “produção disponível” para o consumo.



1914 foi livre dos estimulantes e dos calmantes que poderiam ser ministrados pelo setor político dentro do processo social.

A evolução da produção do ouro poderia ser considerada como uma circunstância responsável pelo sucesso do capitalismo no período referido, mas também descartada por Schumpeter, com base na constatação de que a taxa de crescimento da produção do metal observada no período não pode sugerir ter sido este um fator importante no desempenho produtivo do capitalismo.

Uma terceira circunstância mencionada pelo autor poderia ter sido o aumento da população, que embora reconhecido, não foi considerado relevante, pois, segundo Schumpeter, não há garantia de um aumento na produção *per capita*. Nas suas palavras:

Entretanto, tudo mais permanecendo constante, um número maior de pessoas proveitosamente empregadas produzirá, em geral, menos por empregado ou por habitante do que um número menor, qualquer que seja a organização social. Isso segue-se do fato de que, quanto maior for o número de trabalhadores, menor será o volume de outros fatores com que coopera o trabalhador individual. (SCHUMPETER, 1984, p. 144)

A incorporação de terras novas à fronteira agrícola, uma quarta circunstância, é também lembrada como uma possível responsável pelo sucesso do capitalismo no período 1870-1930, também descartada por Schumpeter. Segundo o autor, a incorporação de terras virgens, bem como a existência de carvão, do minério de ferro e do petróleo, são todos fatores importantes, explorados pelo processo capitalista na medida em que se oferecem aos homens de negócios, e, portanto, não é plausível isolá-los como circunstância que possa ser considerada como fator externo.

Na mesma linha de raciocínio Schumpeter destaca uma quinta e última circunstância, o progresso tecnológico. Para o autor, o empreendimento capitalista e o progresso tecnológico não foram fatores distintos no desenvolvimento da produção capitalista e não foi o rendimento decorrente das invenções que revolucionou a técnica de produção, mas sim suposta ânsia de lucro do homem de negócios. A utilização das inovações tecnológicas constituía a própria essência dessa



ânsia, enfim o empreendimento capitalista é que foi a mola propulsora do progresso tecnológico.

Descartando esse conjunto de cinco circunstâncias, Schumpeter, lembrando Marx, reconhece que o aspecto essencial é reconhecer o capitalismo como um processo evolutivo, que não se deve meramente à população, ao capital ou à moeda. O impulso fundamental que dá início e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria. Há na realidade um processo de mutação industrial que incessantemente revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, incessantemente destruindo a velha estrutura e incessantemente criando uma nova. Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. Nos termos do próprio autor: “É nisso que consiste o capitalismo e é aí que têm de viver todas as empresas capitalistas.” (SCHUMPETER, 1984, p. 113).

Sendo um processo, é infrutífero estudar comportamentos em um dado ponto no tempo, como o fazem os economistas que estudam as formações de mercado que constituem o oligopólio. “Em outras palavras, normalmente se vê o problema de como o capitalismo administra as estruturas existentes, enquanto o relevante é saber como ele as cria e destrói.” (SCHUMPETER, 1961, p. 114).

Dentro dessa perspectiva, uma série de coisas se altera. A primeira coisa a desaparecer é a concepção tradicional do *modus operandi* da concorrência. O fundamental não são os aspectos preço, qualidade, esforço de venda, conforme constam nos manuais, mas a concorrência através de novas mercadorias, novas tecnologias, novas fontes de oferta, novos tipos de organização, que compõem de fato a realidade capitalista.

Á luz do processo de destruição criativa, o funcionamento da concorrência perfeita aponta para um resultado ainda mais desencorajador. A introdução de novos métodos de produção e novas mercadorias é dificilmente concebível sob as condições de concorrência perfeita (o próprio progresso econômico é incompatível). Na concorrência perfeita, preços flexíveis, no monopólio, preços rígidos. Mas no processo de destruição criativa, preços flexíveis podem significar



catástrofes mortais. Na concorrência perfeita, não existem lucros excedentes, mas no processo capitalista, esses lucros adquirem novas funções orgânicas. A concorrência perfeita é, não apenas impossível, mas também inferior, não podendo ser apresentada como um modelo de eficiência. (SCHUMPETER, 1961, p. 138-40).

Enfim, nenhuma das cinco circunstâncias enumeradas por Schumpeter, tampouco a tão decantada concorrência perfeita considerada como uma instituição mágica nos manuais da ortodoxia econômica, responderam pela notável rodada de êxito do capitalismo no período 1870-1930. A preocupação do autor passa então ser a de saber se haverá a possibilidade de que outra rodada de êxito possa repetir-se, o que evidentemente depende da continuidade do vigor da destruição criativa, o que passaremos a tratar.

Podemos iniciar o tratamento dessa questão antecipando seu resultado, qual seja, para Schumpeter, a destruição criativa vem sofrendo um processo de erosão que exaure seu vigor e, por decorrência deste desgaste, debilita o vigor do capitalismo, introduzindo entraves à possibilidade de um novo período de evolução que possa ser garantir uma nova rodada de êxito.

Na sequência que entendemos como a mais didática, vamos dar início ao reconhecimento dos fatores que pesam no arrefecimento do processo de destruição criativa destacando a necessidade que o capitalismo teve de romper a estrutura pré-capitalista da sociedade, quebrar as barreiras que lhe impediam o progresso. Para realizar esta superação, o capitalismo derrubou também os esteios que impediam o desmoronamento da estrutura social.

A destruição dos arranjos institucionais do mundo feudal como o castelo, a aldeia, as guildas artesanais e comerciais, os pedágios, significou para a burguesia o rompimento de obstáculos e politicamente, a substituição de uma ordem por outra mais adequada à mentalidade racionalista da burguesia. Mas vale lembrar que esses obstáculos atrapalhavam, mas também protegiam. “Ao romper a estrutura pré-capitalista da sociedade, o capitalismo rompeu não apenas as barreiras que lhe impedem o progresso, mas também os esteios que lhe impedem o desmoronamento.” (SCHUMPETER, 1984, p. 181).





Os novos Estados nacionais subjugarão e compuseram com a aristocracia fundiária e a parte economicamente operante da camada burguesa não ofereceu muita oposição a isso. A liderança econômica do industrial e do comerciante não se desdobra prontamente, como a liderança do senhor medieval, cuja atitude senhorial compreendia a capacidade de comandar e de ser obedecido. No industrial e no comerciante essas qualidades não estão presentes. O burguês é racionalista e não heroico.

Sem a proteção de algum grupo não-burguês, porém, a burguesia é politicamente indefesa e incapaz de tomar conta de seu particular interesse de classe. O que é o mesmo que dizer que ela precisa de um senhor. (SCHUMPETER, 1984, p. 181).

Para agravar esse quadro pós-queda dos muros protetores que faziam parte da estabilidade do regime feudal, outro elemento importante para dar sustentação à dinâmica do capitalismo, o papel da “função empresarial” é seriamente ameaçado. Segundo Schumpeter, supondo que os métodos de produção tenham atingido um estado de perfeição não cabendo maiores melhorias, adviria um estado com características de estacionário, configurando a atrofia do capitalismo, que se sustenta em um processo evolutivo. “Os empresários não teriam mais o que fazer.” (SCHUMPETER, 1984, p. 172).

O autor reconhece que a função do empresário é reformar ou revolucionar o padrão de produção por meio de invenções, explorando novas formas de produção, reorganizando uma indústria, entre outras possibilidades, e apenas uma pequena fração da população tem aptidões para isso. Mais do que inventar, a função do empresário “consiste em conseguir que as coisas sejam feitas.” (SCHUMPETER, 1984, p. 173).

Para Schumpeter essa função social está perdendo sua importância e a própria inovação está sendo reduzida à rotina.

Em grande parte, a resistência a inovações no processo produtivo já quase que desapareceu. O processo econômico tende a se tornar despersonalizado e automatizado. O processo social tem solapado o papel, a posição social do empresário capitalista. Valendo-se da analogia militar, Schumpeter lembra que a presença de Napoleão era efetivamente sentida nos campos de batalha, mas hoje, o



trabalho em um gabinete especializado apaga a personalidade do “chefe”, ofusca a visão de quem pode fazer as coisas acontecerem.

Isso afeta a posição de toda a camada burguesa. Econômica e sociologicamente, direta e indiretamente, a burguesia depende, portanto, do empresário e, como classe, vive e morrerá com ele. A unidade industrial gigante, totalmente burocratizada além de desalojar as pequenas e médias firmas, desaloja o empresário, expropria a burguesia como classe que, “no processo, deve perder não apenas sua renda, mas também, o que é infinitamente mais importante, sua função.” (SCHUMPETER, 1984, p. 176). Para quem precisa de um “senhor”, essa perda é muito relevante.

Caíram os muros e a função do empresário está ameaçada, no que vimos até aqui. Além disto, o processo capitalista, de maneira muito semelhante à que destruiu o quadro institucional da sociedade feudal, também solapa o seu próprio. A estrutura política de uma nação é afetada com a eliminação das pequenas e médias empresas, cujos donos e gerentes vão às urnas. O processo capitalista também ataca seu próprio quadro institucional (“propriedade” e “livre contrato”). Vai desaparecendo a figura do proprietário e surgindo executivos assalariados, os acionistas. Os executivos assumem a atitude do empregado, sem se identificar com a figura do acionista. Os grandes acionistas encontram-se distantes das atitudes e das funções do empresário. Os pequenos acionistas sentem-se sempre enganados e são hostis com relação às “suas” empresas. Na realidade, nenhum desses tipos acaba assumindo a propriedade. O mesmo acontece com a liberdade de contrato, que perde a característica de “livre contrato” e passa a assumir forma estereotipada, não individual, impessoal e burocratizada. Nas palavras do próprio autor:

Assim, o processo capitalista empurra para o fundo da cena todas essas instituições, as instituições da propriedade e do livre contrato em particular, que expressavam as necessidades e as maneiras da atividade econômica verdadeiramente “privada”. (SCHUMPETER, 1984, p. 185).

Por tudo que foi dito, o processo capitalista produziu uma atmosfera de hostilidade à sua própria ordem social. Para este fenômeno, que Schumpeter considera chocante, o autor busca desenvolver uma teoria para explicá-lo.



Um primeiro ponto considerado é que pode ser verificada uma forte correlação histórica entre a ausência de defesas da burguesia e a hostilidade à ordem capitalista, deixando claro que a hostilidade evoluiu conforme foram caindo os muros de proteção. O próprio burguês descobre que a atitude racionalista ataca, além dos reis e dos papas, a propriedade privada e todo o esquema dos valores burgueses. E quanto menor for a defesa, maior a hostilidade.

Por outro lado, a racionalidade capitalista não elimina uma força extra racional que existe por detrás da crítica. Um trabalhador pode até achar que o capitalismo é um bom negócio, mas isso não rebate o ataque político. Para as massas, o curto prazo é o que interessa, e no curto prazo, os lucros e as ineficiências dominam o quadro. A crítica política não pode ser enfrentada pelo argumento racional. “O capitalismo vai a julgamento perante juízes que têm a sentença de morte no bolso.” (SCHUMPETER, 1984, p. 187).

Schumpeter acrescenta ainda como elementos importantes para o crescimento da hostilidade ao capitalismo, que o indivíduo, em maior ou menor grau, tem o hábito de atribuir seus atritos e desapontamentos à parte da sociedade que se situa fora da própria pele. Para superar os impulsos hostis à ordem social, deveria existir uma ligação emocional à mesma, coisa que para Schumpeter, o capitalismo é incapaz de produzir. O autor considera ainda como fermentador da hostilidade, as melhorias nos padrões de vida dos trabalhadores, permitidas pelo capitalismo, mas que, ao mesmo tempo o temor de perdê-las é um componente formidável para gerar a inquietação social. (SCHUMPETER, 1984, p. 188-9).

Para consolidar esse quadro hostil, Schumpeter incorpora em sua análise a “Sociologia do Intelectual”. (SCHUMPETER, 2984 p. 189-201). Para o autor, a massa popular nunca desenvolve, por iniciativa própria, opiniões definidas. É menos capaz ainda de articulá-las e transformá-las em atitudes e ações consistentes. O capitalismo, inevitavelmente, e em virtude da própria lógica de sua civilização, cria, educa e subsidia um interesse específico na inquietação social. Nas palavras do autor: “...se o monastério deu nascimento ao intelectual do mundo medieval, foi o capitalismo que o libertou e apresentou à imprensa.” (SCHUMPETER, 1984, P. 192).



Os intelectuais não constituem uma classe social, mas cumpre o papel de pontas de lança de classes sociais. São pessoas que exercem o poder da palavra falada e escrita, mas se distinguem das demais pela ausência de responsabilidade direta pelos negócios práticos. O intelectual não faz história ou cria condições para uma mudança nas instituições sociais, na realidade, ele desempenha o papel de “parteira”. Para a ordem capitalista falta vontade de controlar seu setor intelectual. Assim, a liberdade da discussão pública, com a crítica às fundações da sociedade capitalista é inevitável no longo prazo.

Por outro lado, o grupo intelectual não pode deixar de fazer censuras, pois ele vive das críticas e sua posição depende da crítica com que ele fere; e críticas e pessoas e eventos correntes, fatalmente se transformarão numa situação em que nada é sacrossanto, em termos das críticas às classes e instituições. O desenvolvimento dos meios de comunicação, barateamento de livros e jornais, remoção das restrições, vigorosa expansão do aparelho educacional. Tudo isso reflete sobre o tamanho e a atitude do grupo intelectual. O aumento da educação superior cria desemprego setorial e condições de emprego insatisfatórias com padrões ou salários abaixo daqueles oferecidos aos trabalhadores manuais mais bem remunerados. Os insatisfeitos engrossam as hostes dos intelectuais. o descontentamento alimenta o ressentimento e racionaliza-se na crítica social. O grupo intelectual é hostil ao capitalismo e seu papel é estimular, vitalizar, verbalizar atmosfera hostil que cerca o capitalismo e que decorre de fontes independentes.

O movimento operário é produto da evolução capitalista e não da criação do grupo intelectual. Os trabalhadores nunca buscaram a liderança intelectual, mas os intelectuais invadiram a política operária. Verbalizaram o movimento, radicalizaram e deram caráter revolucionário às práticas sindicalistas burguesas. Os intelectuais “bajularam” as esquerdas e a massa. Toda essa atmosfera social explica por que a política pública fica cada vez mais hostil aos interesses capitalistas, tornando-se um sério empecilho ao seu funcionamento.

Os intelectuais raramente entram na política profissional e raramente conquistam cargos de responsabilidade. Mas assessoram comitês políticos, escrevem panfletos e discursos partidários, atuam como secretários e conselheiros, fazem a reputação do jornal de um político, coisas que, se não são tudo, poucas pessoas são capazes de desprezar. Ao



fazerem isso, até certo ponto, imprimem sua mentalidade em quase tudo que está sendo realizado. (Schumpeter. 1984, p. 200).

Finalmente Schumpeter (1984, P. 201-211) alinhava a conclusão de sua análise que aponta para a decomposição do capitalismo. Embora. Segundo o autor, alguns economistas acreditam que o capitalismo poderá perder a vitalidade com base em uma Teoria da Oportunidades Decrescentes de Investimento,<sup>37</sup>o aspecto relevante é que diante da crescente hostilidade, as camadas burguesas acabam deixando de funcionar. Frustram-se seus objetivos, como por exemplo, a fundação de uma dinastia industrial. O arrefecimento da motivação burguesa explica um fiasco no processo capitalista melhor que a Teoria da Oportunidades Decrescentes de Investimento. A motivação é ameaçada por forças internas e externas à mentalidade burguesa. Essas forças são interdependentes. A “Evaporação da Substância da Propriedade” é uma causa interna. O executivo não tem as mesmas responsabilidades do homem que conhece a propriedade. A moderna empresa, embora produto do processo capitalista, socializa a mentalidade burguesa; estreita o âmbito da motivação capitalista e mais, corta suas raízes. Enfim o vigor do empresário schumpeteriano vai diluindo-se nos escaninhos da grande corporação, e com ela, um componente fundamental da destruição criativa.

Outra causa interna é a desintegração da família burguesa. Assim que homens e mulheres se assenhoram da lição utilitarista, passam a se tornar conscientes do peso dos sacrifícios sociais que os laços de família tradicionais, bem como a paternidade, trazem nas condições modernas, inclusive com relação à paternidade. A não procriação é elemento importante desse novo quadro, com o apoio dos anticoncepcionais eficiente disponibilizados pela inventividade capitalista. As atitudes psíquicas criadas pelo processo capitalista reduzem de forma progressiva os valores da vida familiar, ao mesmo tempo em que remove as inibições para assumir uma forma diferente de vida. Nas palavras do autor: “No que diz respeito ao

---

<sup>37</sup> Schumpeter explora essa teoria no Capítulo X da Parte II (SCHUMPETER, 1984, p. 147-59). As oportunidades decrescentes de investimento estariam associadas a fatores ambientais, às práticas restritivas que resultam da petrificação da máquina capitalista, à saturação dos desejos, à limitação da disponibilidade de novas terras e dos avanços tecnológicos e à impossibilidade de ser mantida uma taxa elevada de crescimento.



estilo de vida, a evolução capitalista diminui a desejabilidade da vida familiar burguesa e oferece alternativas à ela.” (SCHUMPETER, 1984, p. 205).

Além da “Evaporação da Propriedade Industrial”, Schumpeter elenca como parte do processo de decomposição do capitalismo, o que ele chama de “Evaporação da Propriedade do Consumidor”. Segundo o autor, até o final do século XIX, as casas, no campo ou cidade, eram consideradas abrigos agradáveis, convenientes e indispensáveis. Já no século XX os encargos do lar burguês acabam pesando mais que as amenidades, a família média de situação burguesa, tende a reduzir as dificuldades de gerir a grande casa da cidade e a grande casa de campo, substituindo-as por estabelecimentos pequenos e mecanizados. Este processo não significa necessariamente que haja uma redução da acumulação de capital destinada ao atendimento do consumo, mas, nas palavras do próprio Schumpeter (1984, p. 206): “significa que, no que se refere ao componente hedonístico no padrão de motivos aquisitivos, reduz-se a desejabilidade de rendas além de certo nível”.

O ponto relevante para o autor é que a “a família e a casa de família costumava ser a mola mestra da espécie tipicamente burguesa do motivo lucro.” (SCHUMPETER, 1984, p. 207). A ordem capitalista confia os interesses a longo prazo da sociedade às camadas superiores da burguesia. Eles são confiados na verdade, ao motivo familiar que opera nessa camada. A luta da burguesia não era tanto por um padrão de consumo, mas por um padrão de acumulação. Com o declínio da força motriz que era o motivo família, reduz-se à sua expectativa de vida.

O homem de negócios com sua visão individualista e utilitarista, torna-se o *Homo oeconomicus*, sem o romantismo e o heroísmo, importantes para a ética capitalista que justifica o trabalho para um futuro, independentemente de quem colherá os frutos desse trabalho. Nessa situação o indivíduo pode desejar menos do que antes, deslizando para uma estrutura de pensamento anti-poupadora. A burguesia acaba absorvendo os lemas do radicalismo, tendendo a se converter a um credo hostil à sua própria existência. Para Schumpeter, a burguesia perde a fé em seu próprio credo, o que é fácil de perceber com o desaparecimento das condições sociais responsáveis por seu surgimento. A burguesia está sempre pronta a ceder e não reage aos ataques diretos.



Nos EUA, nunca houve qualquer resistência em parte alguma contra a imposição de esmagadores pesos financeiros durante a última década ou contra a legislação trabalhista incompatível com uma administração efetiva das indústrias...A única explicação para a mesquinha que observamos é: a ordem burguesa já não tem sentido algum para a própria burguesia; quando tudo é dito e nada é feito, é porque ela realmente não se importa. (SCHUMPETER, 1984, p. 208).

Para Schumpeter, o sistema capitalista tem uma tendência iminente à autodestruição, que, em seus primeiros estágios, pode muito bem se afirmar como tendência ao retardamento do progresso. O mesmo processo econômico que solapa a posição da burguesia, reduz a importância das funções empresariais, destrói as camadas e instituições protetoras, cria uma atmosfera de hostilidade, também decompõe por dentro as forças motrizes do capitalismo. Na realidade não é uma destruição, mas uma transformação que converge sensivelmente para a forma de vida socialista. Não dá pra saber, entretanto que tipo de socialismo poderá surgir no futuro, qual a maneira precisa que ele deverá ocorrer. E mais, os vários componentes da tendência descrita descrever, embora discerníveis, não se completam. Não avançaram o suficiente para permitir dizer até onde irão.

Apesar desse prognóstico vislumbrando uma transição para uma sociedade capitalista, e reconhecendo, pelo que já foi exposto, a existência de um quadro ameaçador ao futuro do capitalismo, Schumpeter ainda acredita em uma nova rodada de êxito do capitalismo, por algumas razões. Em primeiro lugar, que pouco se sabe a respeito do tipo de socialismo que poderá surgir. Em segundo lugar, também pouco se sabe a respeito da forma precisa pela qual ele pode ocorrer, variando da burocratização gradual até uma revolução mais típica. Em terceiro lugar, porque os diversos componentes da tendência que foi descrita, ainda que discerníveis, não se completaram. A integração industrial ainda não se completou, a concorrência ainda é um fator de muita importância, a empresa ainda está ativa e a liderança da burguesia ainda é elemento importante na condução do processo econômico, bem como os padrões e motivações burguesas e a família burguesa ainda não morreram. Mesmo com essas ponderações,

Do ponto de vista da prática imediata, assim como para os propósitos da previsão de curto prazo – e nessas coisas um século é “curto prazo” -, toda essa superfície pode ser mais importante que a tendência à outra



civilização, a qual age lentamente nas profundidades. (SCHUMPETER, 1984, p. 211).

Sobre essa outra civilização à qual Schumpeter se refere na citação acima, ele dedica a Parte III (SCHUMPETER, 1984, p. 213-92), que tem início com uma pergunta e uma resposta extremamente objetivas: “Será viável o socialismo? Claro que é”. (SCHUMPETER, 1984, p. 215). De fato, em vários aspectos Schumpeter aponta vantagens do socialismo sobre o capitalismo, ou sociedade comercial, assim também denominada. Enfim, apesar da possibilidade de uma nova rodada de êxito, “a tendência a uma outra civilização age lentamente nas profundidades”.

## **2. REFLEXÕES CRÍTICAS SOBRE A METODOLOGIA DE ANÁLISE DE SCHUMPETER**

Vamos começar com a questão do método utilizado por Schumpeter. Sem dúvida, essa é uma questão difícil, tanto quanto fundamental e, a despeito de constituir-se em um terreno árido, é fundamental também a disposição para o debate em cima desse aspecto. Schumpeter trabalha em cima da fenomenologia do capitalismo – desempenho da produção, práticas do monopólio, obsolescência da função empresarial e mesmo quando se refere à atmosfera que cerca o capitalismo. A perda de “motivação burguesa”, que para Schumpeter é importante no sentido de explicar o próprio fracasso do capitalismo, vem do estereótipo do executivo que a grande empresa cria. A mesma grande empresa que promove a “evaporação da substância da propriedade.”

De onde vem a grande empresa? Embora a análise que Schumpeter faz do monopólio seja interessante, na medida em que ele assume que as práticas monopolistas são extremamente “próprias” para esse padrão de acumulação, a grande empresa e também o executivo que a “dirige”, surgem na análise como que por um passe de mágica. O “processo de destruição criativa” é suficiente para explicar esse monstro – a grande empresa – e esse “alienígena” – o executivo?

Embora Schumpeter reconheça um “processo”, que vem de dentro, incessantemente destruindo a velha (estrutura econômica) e criando uma nova..., cabe perguntar, o que é esse dentro? O que é esse algo? O que é essa essência? Buscá-la, significaria, inevitavelmente, defrontar-se com o conflito, com a contradição e





assumir essa contradição na análise, não a nível da manifestação fenomênica como Schumpeter o faz, significaria assumir uma postura dialética. E nesta dimensão a análise se Schumpeter não chega.

Talvez esse aspecto da análise, destaque a obra de Schumpeter de outros trabalhos mais comprometidos com o capitalismo, que passam por cima até das mais indiscretas manifestações das contradições e conflitos do sistema. Ou seja, Schumpeter tem o mérito de assumir – a nível dos fenômenos – algumas manifestações do conflito que move o sistema. Por outro lado, o recuo que sua análise faz quando teria que tocar na essência da coisa, também não permite que o classifiquemos muito além dos conservadores.

No sentido de reforçar os argumentos acima, vale lembrar que ao longo da análise, por mais que uma vez, Schumpeter nega claramente o conflito de classes. Discursando sobre a civilização do capitalismo, Schumpeter admite que as “instâncias da combatividade capitalista não podem, como pretendem os marxistas, ser explicadas basicamente pelos interesses de classes ou de situação de classe que sistematicamente engendre guerras capitalistas de conquista” (SCHUMPETER, 1984, p. 169). Quando trata da questão da sociologia do intelectual, nega ainda a possibilidade de as massas chegarem à consciência do conflito, quando diz que

“...a massa popular nunca desenvolve, por iniciativa própria, opiniões definidas. É menos capaz ainda de articulá-las e transformá-las em atitudes e ações consistentes. Tudo que ela pode fazer é seguir ou recusar-se a seguir uma liderança qualquer de grupo, quando esta se oferecer”. SCHUMPETER (1984, p. 189).

Além de negar claramente o conflito de classes, Schumpeter considera a civilização do capitalismo pacifista e atenta aos custos de uma guerra, quanto mais completamente capitalista for essa civilização, o que no nosso entende e pelo que a história tem nos mostrado, é um equívoco. Com isso Schumpeter nega o imperialismo como último estágio da evolução capitalista, independentemente de objeções puramente econômicas. Para o autor, contrariando as pretensões dos marxistas, as instâncias da combatividade capitalista não podem “ser explicadas – exclusivamente ou basicamente – em termos de interesses de classe ou de situação



de classe que sistematicamente engendrem guerras capitalistas de conquistas.” (SCHUMPETER, 1984, p. 169).

Vale ressaltar um outro equívoco. Quando a análise chega à decomposição do capitalismo (Cap. XIV), Schumpeter elege como uma causa interna dessa decomposição, a “Evaporação da Substância da Propriedade”. Essa evaporação dá-se através da “irresponsabilidade” do executivo perante a propriedade dos meios de produção, ou mais, perante a instituição da propriedade privada. Rudolf Hilferding, no *Capital Financeiro* (1973, Cap. VII – Sociedade por Ações), deixa bem claro o papel do pequeno acionista e do gerente, administrador ou “executivo” do grande capital. Nem o pequeno acionista é proprietário, e toma as decisões sobre os destinos dos meios de produção, nem o “executivo” o faz. A propriedade é de quem concentra a propriedade, num estágio em que o capitalismo sobrevive da concentração. Os Conselhos de Administração em que se fundem o capital industrial e financeiro, mantém cristalizada a substância da propriedade. A evaporação é aparente, superficial. A Sociedade por Ações, a moderna empresa e o “executivo” são eventos que o positivismo reconhece.

Dentro da mesma linha, Schumpeter vê a grande e moderna empresa socializando a mentalidade burguesa, estreitando o âmbito da motivação capitalista, cortando suas raízes. O âmbito da motivação capitalista é, sem dúvida, o lucro, e não dá, de forma alguma, para admitir que ele não seja perseguido cada vez com mais furor e impiedade pelo grande capital, pela forma “moderna empresa”, ainda que isto custem guerras (e guerras viabilizam grandes massas de lucros).

A análise de Schumpeter passa ainda pela questão da desintegração da família, que ele considera “força motriz” do padrão de acumulação capitalista. Schumpeter destaca também o enfraquecimento e a debilidade crescente da burguesia e da própria ordem burguesa, quando tudo é dito e nada é feito, é porque ela (a burguesia) realmente não se importa. O que põe a desintegração da família? O que põe a grande e moderna empresa? O caráter não ontológico da análise de Schumpeter satisfaz-se com coisa em si, transita na realidade a partir de seus fenômenos, o que não nos permite, por exemplo, concordar que a grande empresa inibe a corrida frenética pelo lucro, que a família não se desintegrou, mas atende



hoje a apelos diferentes que o processo de acumulação impõe e que a “irresponsabilidade” do executivo é uma das causas do arrefecimento da motivação burguesa.

### 3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A despeito de seu caráter não ontológico, priorizando fenômenos do capitalismo, não podemos, de forma alguma no plano da busca do conhecimento, desqualificar a análise de Schumpeter. A pluralidade, reservado o direito às preferências ideológicas e teóricas, é, sem dúvida, indiscutivelmente necessária no processo de formação, de construção de um corpo de conhecimento, do atrevimento construtivo do processo de busca da inatingível verdade.

A seriedade de Schumpeter como intelectual é indiscutível. Tratando de temas como desenvolvimento, ciclos, história do pensamento econômico e Economia Política, suas contribuições são inestimáveis, seja pelo conteúdo teórico ou histórico de suas análises, seja pelo estabelecimento de uma referência para as reflexões críticas. Vem daí, com certeza, a aceitação e respeito que conquistou nos ciclos acadêmicos de diversos matizes teóricos.

Sobre esse poder de suscitar a reflexão crítica, não podemos deixar de mencionar o impacto que sua concepção de democracia – a democracia competitiva – causou no campo da Teoria Política. Apresentada no clássico *Capitalismo, socialismo e democracia* ([1942]1984, Parte IV), provocou um aquecimento no campo da Teoria Política, motivando o sociólogo inglês Ralph Miliband a publicar *O Estado na sociedade capitalista* ([1969]1982), questionando a concepção de Schumpeter sobre a democracia no capitalismo. Esta publicação de Miliband, por sua vez, foi motivação para um debate com Nicos Poulantzas que, tendo publicado *Poder político e classes sociais* ([1968]1977) defendia o campo teórico como a melhor alternativa<sup>38</sup> para realizar a crítica à concepção de democracia defendida por Schumpeter.

---

<sup>38</sup> Entendendo que a democracia competitiva apresentada por Schumpeter cria uma falsa ilusão de neutralidade do regime político, Miliband adotou como método para defender a tese de que o Estado capitalista é um Estado de classe, a investigação da origem dos indivíduos que compunham os quadros do Estado, certificando-se de que parcela importante desses quadros tinham origem na burguesia, o que para ele era um argumento central para defender o caráter burguês do Estado capitalista.



Um ponto que entendemos importante de firmar nessas considerações finais sobre a análise da decomposição do capitalismo realizada por Schumpeter, a partir do comprometimento da energia gerada pela destruição criativa como força relevante de impulsão de sua capacidade de promover a produção e a renda, também reforça o caráter de seriedade do autor. Ao mesmo tempo, enriquece ainda o debate sobre as possibilidades do capitalismo como modo de produção suficiente para sustentar a reprodução social em todas as frentes necessárias, como a social, a econômica, a política e a ambiental.

Nas diversas análises apoiadas na matriz teórica marxiana, encontramos certamente a previsão de dificuldades manifestas por uma sucessão de crises que convergem para um inevitável debacle do capitalismo, mesmo que por processos diferentes. Algumas interpretações ainda validando a luta de classes como uma alternativa transformadora, outras entendendo que a luta de classes perdeu sua centralidade e a transformação do modo de produção capitalista dar-se-á por outras vias como o desgaste das relações de produção promovido pela virulência da própria lógica de uma economia de mercado centrada na produção de valores de troca, promovendo um inexorável processo de exclusão social.

Essas variantes têm em comum reconhecer e apoiar suas análises e conclusões na contradição central sobre a qual se organiza o modo de produção capitalista, ou seja, a contradição entre trabalho e capital. É esta contradição que dá vida ao processo de negação do trabalho vivo a favor do trabalho morto, fomentando a tendência de elevação da composição orgânica do capital que, inevitavelmente desemboca na formação das grandes plantas de produção, portanto, nas grandes corporações que para Schumpeter constituem o espaço onde o empresário schumpeteriano vai diluindo-se, sendo isto um componente fundamental da destruição criativa e por consequência um elemento importante na decomposição do capitalismo.

Vimos que Schumpeter vale-se da grande corporação como fenômeno, sem discutir ou apresentar o processo causal de sua origem, portanto, sem reconhecer a contradição mãe do capitalismo, o que diferencia seu método de análise dos trabalhos marxianos. No Capítulo 2 ‘Marx o sociólogo’, Schumpeter (1984), inclusive rebate a categoria “luta de classes” que tem papel central na obra de Marx. Justamente este ponto enriquece a análise de Schumpeter para compor um quadro de leituras e enriquecer as reflexões sobre as perspectivas do capitalismo, pois,



valendo-se de uma opção metodológica radicalmente diferente do materialismo dialético empregado por Marx, também aponta para a decomposição do capitalismo. Ao nosso ver, como já foi dito, é uma indicação importante da seriedade do Schumpeter como pensador e enriquece a investigação acadêmica, mostrando que a busca da verdade é um caminho tortuoso e que exige muito de nós.

## REFERÊNCIAS

- HILFERDING, Rudolf. *El capital financiero*. Madrid: Editorial Tecnos, 1973.
- MIGLIOLI, Jorge. *Schumpeter e o perecimento do capitalismo e da burguesia*. Disponível em <https://periodicos.fclar.unesp.br/index.php/estudos/article/viewFile/797/657>. Acesso em 20/maio/2019.
- MILIBAND, Ralph. *O Estado na sociedade capitalista*. Rio de Janeiro; Zahar Editores, 1982.
- POULANTZAS, Nicos. *Poder político e classes sociais*. São Paulo: Ed. Martins Fontes, 1977.
- SCHUMPETER, Joseph A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984



## Resenha da Obra “*The Case for the Green New Deal*” de Ann Pettifor

**Ann Pettifor** – *The Case for the Green New Deal* – Verso, London, 2019, 185 p.

**Ladislau Dowbor**<sup>39</sup>

Estamos todos procurando novos caminhos. Os objetivos não são misteriosos, temos de assegurar um mínimo de equilíbrios entre o poder corporativo, o setor público e as organizações da sociedade civil para construir uma sociedade economicamente viável, mas também socialmente justa e ambientalmente sustentável. A globalização, a financeirização e o poder dos gigantes corporativos reduziram drasticamente a nossa capacidade de assegurar uma sociedade funcional. E no processo de globalização os Estados nacionais perderam grande parte da sua capacidade de batalhar o bem comum. Um novo pacto é indispensável, na linha do que já se fez nos EUA de Roosevelt em 1933, ou de um novo Bretton Woods como está sendo hoje discutido, agora incorporando a dimensão ambiental. É o Green New Deal.

Ann Pettifor parte do desafio que representa a invasão generalizada dos sistemas financeiros em todas as áreas das nossas vidas. “Empresas financeiras privadas têm nas últimas décadas deslocado os governos no financiamento de atividades que costumavam ser do domínio do setor público: água, transporte, educação, habitação, serviços ambientais e saúde. O setor financeiro teve tanto sucesso em puxar para a esfera comercial e monetária todos os espaços de atividade coletiva, que já quase não resta atividade privada ou ativos ou atividades públicas que não tenham sido transformadas em commodities, precificadas e comercializadas globalmente. Os preços de serviços essenciais – inclusive saúde e

---

<sup>39</sup> **Ladislau Dowbor** é professor de economia da PUC-SP, autor de mais de 40 livros e consultor de várias agências nacionais e internacionais. Os seus trabalhos estão disponíveis, inclusive esta resenha, no blog [dowbor.org](http://dowbor.org), gratuitamente, no regime Open Access. Sobre o tema das alternativas, ver *A Economia Desgovernada: novos paradigmas* - <http://dowbor.org/2019/10/ladislau-dowbor-a-economia-desgovernada-novos-paradigmas-14-de-outubro-de-2019.html/>



educação superior – subiram a ponto de ficar fora do alcance de milhões de pessoas, e hoje se tornaram uma causa maior da praga da desigualdade.” (60)

A nação, na visão da autora, é essencial. “A globalização financeira teve sucesso nos seus objetivos precisamente porque a democracia regulada não pode funcionar no nível global. Os mercados que operam na estratosfera financeira não podem ser chamados à responsabilidade pelos cidadãos, mesmo quando efetivamente governam a economia de uma nação.” (69) Temos aqui a grande contradição, em que os governos continuam sendo nacionais, mas os instrumentos financeiros se tornaram globais. A grande questão, segundo Pettifor, é a seguinte: “Como transformar o capitalismo financeirizado? Como resgatar o poder sobre o bem público que é o sistema monetário, das mãos dos que exercem autoridade privada sobre o sistema? Como recolocar este bem público nas mãos de uma autoridade democrática?” (71)

Ou seja, no conjunto este novo pacto social sustentável, Green New Deal, consiste em resgatar o controle dos nossos processos de desenvolvimento, de modo a que a economia volte a estar a nosso serviço, e não o contrário. O descontrole do sistema financeiro desempenha um papel central, mas é o conjunto da lógica de como nos administramos como sociedade que está em jogo. Não é necessariamente ambicioso demais. Joseph Stiglitz, economista de peso que já foi peça importante do “sistema”, agora prega uma revisão em profundidade das “regras do jogo”, na linha do que chamou de “capitalismo progressivo”. Thomas Piketty, no seu último *Capital e Ideologia*, propõe um “socialismo participativo”, Manuel Castells propõe uma “sociedade em rede” muito mais horizontalizada, Hazel Henderson apresenta a sua visão da “*Win-Win Society*”.

O desenho das transformações necessárias ainda é fragmentado, mas a sua necessidade é evidente. O próprio Stiglitz constata o “desastre” que resultou dos 40 anos de neoliberalismo global, e estudos em profundidade como os de Wolfgang Streeck avaliam corretamente que o que vivemos pode não ser o fim do capitalismo, mas sem dúvida “o fim do capitalismo democrático”. Quando o Papa Francisco fez um chamado, ainda em 2019, “por uma outra economia”, rapidamente se juntaram à sua iniciativa personagens de primeira linha mundial, como o próprio Stiglitz,



Jeffrey Sachs, Vandana Shiva, Muhammad Yunus, Kate Raworth e numerosos outros, resultando em debates que se espalham pelo planeta. As mudanças estão na ordem do dia, e a busca de novos rumos se reforça à medida que se multiplicam os desastres ambientais, sociais, políticos e econômicos.

Nesse sentido, uma visão sistêmica como Green New Deal ajuda muito no debate e na construção de alternativas. A sua construção se desenvolveu essencialmente nos Estados Unidos e na Inglaterra, com pequenas variações. Um desafio central é o fato que o sistema financeiro opera em escala global, reduzindo drasticamente o espaço das iniciativas nacionais. “A globalização financeira teve sucesso nos seus objetivos justamente porque a regulação democrática não consegue funcionar em escala global. Os mercados que operam na estratosfera financeira não podem ser controlados (*held to account*) por cidadãos, mesmo quando eles efetivamente governam a economia de uma nação.” (69)

Aqui as propostas vão no sentido de um resgate da nação, e dos sistemas colaborativos: “no futuro, as nações continuarão a compartilhar e acordar metas de carbono, ideias, conhecimento, habilidades, hospitalidade e regras regulatórias e acordos. Mas um princípio chave da economia do Green New Deal é seguramente que os países e os seus povos serão tão autossuficientes como possível.” (75) E a orientação tem como pré-condição assegurar o básico para todos: “As necessidades básicas (*basic needs*) constituem, portanto, condições universais para a participação efetiva em qualquer forma de vida social.” (65) Trata-se aqui, além da renda básica, de assegurar o acesso às políticas públicas, como saúde, educação, segurança e semelhantes. “Os serviços públicos constituem um veículo poderoso de redistribuição. De acordo com a Oxfam, asseguram aos mais pobres o equivalente de 76% da sua renda pós-tributação.” (102)

Um ponto chave que está se tornando cada vez mais apropriado, é que as contas públicas não se equilibram reduzindo a dimensão do Estado e as políticas sociais, mas usando o Estado para dinamizar as atividades econômicas e sociais, que por sua vez geram receitas para o Estado. “Os investimentos públicos fornecerão os bens e serviços que a sociedade e o ecossistema precisam, e ao estimular tanto o setor privado como o setor público se gera a renda necessária para financiar essa





transformação.” (105) Pettifor insiste nesta visão que hoje se torna mais clara com a paralisia econômica que resulta das políticas de austeridade: o investimento e o emprego são os que expandem os recursos para financiar o desenvolvimento.

Isso envolve o controle dos juros, de forma a não gerar um endividamento cumulativo: trata-se de “regular o sistema bancário privado, e administrar as taxas de juros no conjunto do espectro de empréstimos.” (104) Os bancos centrais terão de “assegurar que o crédito seja direcionado para atividades produtivas e que geram renda, e não especulação, e mantendo os juros baixos.” (136) Para as empresas funcionarem, os juros têm de ser menores do que os lucros obtidos. Os juros demasiado altos “levam as empresas a extrair mais valor agregado da sua força de trabalho, do seu estoque de capital e ultimamente do ecossistema.” Isso envolve por sua vez que os recursos dos bancos centrais sejam concedidos “às empresas ativas na economia real.” (138)

Este novo pacto social implica, portanto, uma visão de conjunto, reorientando a economia para o bem-estar da sociedade e a sustentabilidade ambiental. “Se formos empreender os desafios ambiciosos do GND (Green New Deal) – educação e saúde para todos e uma economia baseada na energia renovável e transporte público sustentável – então teremos de levantar grande quantidade de dinheiro para investir nesses setores, especificamente em projetos que criam atividade econômica e especialmente empregos. Ao gastar e investir em empregos, os governos irão gerar receita a partir de impostos, reduzir os custos sociais e inclusive administrar melhor a dívida pública.” (131) Uma condição básica, portanto, é “regular e subordinar o setor financeiro globalizado aos interesses da sociedade como um todo”. (161)

Em termos econômicos, não é nada revolucionário, é bom-senso organizado: ‘Num processo circular que mantém a estabilidade e o equilíbrio, as receitas tributárias aumentam em consequência das iniciativas do banco central e dos bancos comerciais, com investimentos na atividade econômica, em particular no emprego.’ (147) De forma geral, essa visão do Green New Deal, de ir além de um elenco dos nossos dramas, para apresentar um processo que funcione simultaneamente nas suas dimensões econômicas, sociais e ambientais, ajuda na



construção de novos rumos, tarefa cada vez mais urgente. Um livro pequeno, de fácil leitura, uma ótima contribuição para o debate que se expande no mundo.

## Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEPG em Economia Política da PUC-SP

### Giovana dos Santos

Título: Mercado formal de trabalho no Brasil: uma análise da reforma trabalhista para os estados e do simples nacional para os municípios.

Orientador: Prof. Dr. Julio Manuel Pires – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/23587>

### Resumo

Esta pesquisa analisa o mercado de trabalho formal no Brasil. Para este estudo foi selecionado o período de 2004 a 2019 para os 27 estados brasileiros, com ênfase na Reforma Trabalhista ocorrida em 2017 e em seu impacto na admissão de trabalhadores formais no âmbito da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT. No tocante à opção pelo Simples Nacional, foi selecionado o período de 2006 a 2017 referente aos 4.260 municípios que possuíam dados relacionados a essa modalidade tributária, de acordo com o Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Desse modo, foi realizada a investigação empírica com modelos econométricos com dados em painel – ou também conhecidos como dados empilhados (pooled data). Dentre as principais conclusões do estudo, é possível assinalar que o mercado de trabalho formal tem se deteriorado ao longo dos anos e a Reforma Trabalhista trará uma maior precarização. Quanto ao Simples Nacional, o fato de a microempresa ser optante gera externalidades positivas, com uma relação positiva na criação de vínculos formais de emprego.

### Rodrigo Leme de Oliveira

Título: Hilferding hoje: uma análise de suas principais categorias teóricas para o capitalismo

Orientador: Prof. Dr. Julio Manuel Pires – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24036>

### Resumo

O livro “O Capital Financeiro” de Rudolf Hilferding lançado em 1910 que outrora já foi considerado um “capítulo adicional d’O Capital” de Marx. Contudo, apesar de sua relevância, este autor não foi considerado por uma boa parte dos economistas, tanto dentro quanto fora de sua esfera marxista original. Mas, não por conta de falhas teóricas, mas sim por dicotomias relacionadas a posições políticas. Assim, O principal objetivo deste trabalho é retomar o livro de Hilferding enquanto contribuição científica ao atualizar as principais categorias elaboradas por este autor para o atual contexto de mundialização do capital e sua respectiva proeminência financeira. Sendo assim, tomando-se a fala de autores como Mauricio Sabadinni (2012; 2013), Arturo Guillén (2011a; 2011b

e 2014) e Chesnais (2016) parte-se da hipótese que os conceitos de Capital Financeiro, Lucro do Fundador, Lucro Diferencial e Exportação de Capital, não foram explorados em toda a sua capacidade explicativa e, portanto, merecem ser examinados com maior profundidade, a fim de que se resgate a relevância de Hilferding como autor seminal para as dinâmicas capitalismo contemporâneo. Portanto, tendo em vista tal intuito, o presente estudo se vale de uma abordagem qualitativa do pensamento de Hilferding a partir da metodologia de análise de conteúdo, a qual toma como referencial teórico/conceitual as categorias supracitadas, assim como os autores que retomam tais conceitos no trato da atualidade do sistema capitalista. Para tanto, tal investigação se dá em dois momentos primeiramente a realização de uma exposição argumentativa dos principais conceitos de Hilferding, a fim de delinear o arcabouço teórico no qual a pesquisa está estruturada. Já no segundo momento se demonstrar de que forma o sistema capitalista adquiriu a proeminência financeira vista atualmente, com o intuito de mostrar como o pensamento de Hilferding, desenvolvido no começo do século XX, pode auxiliar na interpretação do atual estágio da mundialização do capital a partir de suas categorias mais expoentes.

### **Luiz Gustavo Souza City da Costa**

Título: A questão agrária no Brasil e a fronteira agrícola no Matopiba

Orientador: Prof. Dra. Rosa Maria Marques – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24072>

#### **Resumo**

Este trabalho tem por objetivo analisar a evolução da questão agrária no Brasil. No primeiro capítulo, busca-se levantar a história da concentração de terras e os debates acerca da questão que ocorreram no século XX, e, no segundo, a revolução verde, a ascensão do agronegócio e seus impactos. O capítulo três é dedicado à análise da região do Matopiba, a nova fronteira agrícola brasileira, situada no Cerrado. Nele, é explorado as características do território, a apropriação de terras pelo agronegócio e suas consequências sociais e ambientais.

### **Rebeca Junqueira Camilo de Carvalho**

Título: Como a economia comportamental explica as decisões de consumo e poupança dos indivíduos: um estudo de caso

Orientador: Prof. Dr. Julio Manuel Pires – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24089>

#### **Resumo**

A economia comportamental aumenta o poder explicativo da economia, através da inclusão de fundamentos psicológicos e, dessa forma, propondo uma visão mais realista da sociedade e da economia. Através de uma análise bibliográfica apurada e de um estudo empírico de caso, o presente trabalho discute como acontece o processo de tomada de decisão de consumo e poupança individual pela ótica da economia comportamental. Identificamos que na economia comportamental, as pessoas tomam suas decisões com base em experiências pessoais e hábitos e não apenas em fatores racionais, os quais buscariam soluções ótimas. Assim, além de fornecer ferramentas poderosas para entender

mais a fundo os consumidores, vai além, ao investigar fatores como bem estar, influência dos outros, reciprocidade, entre outros. Poupar, investir e consumir são tarefas difíceis e muito trabalhosas e, por isso, entender como os humanos se comportam quando tratam de dinheiro e, ao mesmo tempo, estudar investimentos, formas de poupar e de consumir são as melhores formas de tentar se proteger das armadilhas comportamentais do nosso cérebro e, com isso, obter melhores resultados. Através da pesquisa de campo desenvolvida por um questionário com pessoas que possuem entre 20 e 40 anos e ao menos graduação completa identificamos que esse grupo, ao tomar decisões de consumo e poupança, não são racionais e tomam muitas decisões controversas, além disso, não maximizam sua utilidade e não tomam decisões ótimas de longo prazo, mesmo quando conscientemente sabem quais são as decisões ótimas, optando por decisões que os satisfaçam apenas no curto prazo. Dessa forma, não há motivos para, ao estudarmos economia, tratarmos esses indivíduos como indivíduos totalmente racionais, ao incorporarmos a análise comportamental na economia nos permitimos entender melhor essas decisões humanas e com isso trazemos uma visão mais realista da economia e da sociedade.

### **Ana Carolina Gimenes dos Santos**

Título: O trabalho em plataformas digitais: uma análise do microtrabalho

Orientador: Prof. Dr. João Batista Pamplona – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24056>

#### **Resumo**

A presente dissertação parte do cenário evidenciado com o desenvolvimento da “economia digital” e as consequentes mudanças ocasionadas nas relações de trabalho, para analisar uma das novas formas de trabalho que surgiram com as plataformas digitais: as plataformas de microtarefas. A pesquisa pretende investigar as condições de trabalho dos brasileiros em plataformas de microtarefas, além de averiguar se há diferenças entre as diferentes plataformas, comparativamente à dinâmica do trabalho na Amazon Mechanical Turk (AMT). Para tanto, além da revisão da literatura sobre o crowdwork, aplicou-se questionário para 34 trabalhadores brasileiros de diferentes plataformas de microtarefas e, posteriormente, foram conduzidas entrevistas em profundidade com 4 deles. O caráter exploratório do estudo permitiu formular algumas hipóteses sobre o microtrabalho. Dentre os resultados identificados, de maneira geral o microtrabalho possibilita aos trabalhadores certa autonomia e flexibilidade de jornada, ao mesmo tempo em que os expõem aos riscos da ausência de proteção jurídica. Por outro lado, a pesquisa permitiu compreender que há variações das condições de trabalho nas diferentes plataformas observadas.

### **Andrey Gustavo Barbato**

Título: Os desafios na difusão de inovações tecnológicas: o caso dos bioplásticos

Orientador: Prof. Dr. Joao Batista Pamplona – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24084>

#### **Resumo**

O objetivo deste trabalho é compreender, a partir da teoria apresentada, quais são os fatores intervenientes (com ênfase nos desafios) na difusão dos bioplásticos como matéria-prima da indústria de plásticos brasileira. Dessa forma, pretende-se contribuir com o melhor entendimento em relação às barreiras impostas no processo de difusão, em prol de eventuais proposições alternativas. Para tanto é apresentada a revisão da literatura a respeito da difusão das inovações tecnológicas e como se dividem as principais escolas de pensamento que estudam o tema – a convencional neoclássica e a evolucionista neoschumpeteriana. A partir dos instrumentos obtidos na teoria e do estado da arte do objeto de estudo buscamos compreender as percepções dos agentes empresariais inseridos na cadeia produtiva do plástico e bioplástico, desde o produtor do insumo

básico até a empresa consumidora de embalagens plásticas, para que pudéssemos confrontar os diversos pontos de vista presentes no mercado. Identificamos que o fator oferta possui papel relevante e se mostra uma barreira por conta do monopólio no fornecimento da matéria-prima. A utilização dos biopolímeros em aplicações de baixo valor adicionado também geram disputas no setor por sua apropriação e comprometem a interação entre as empresas, além da questão da reciclagem e biodegradabilidade, que se mostram pontos fundamentais para se avançar e, dessa forma, contribuir para a solução de problemas alusivos ao uso dos plásticos.

### **Isadora Teixeira de Araújo**

Título: Sistemas de metas de inflação no Brasil e a controvérsia sobre investimento agregado

Orientador: Prof. Dr. Rubens Rogerio Sawaya – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24064>

#### **Resumo**

Esta dissertação teve como objetivo verificar as implicações da política monetária brasileira, a partir da taxa básica de juros, sobre o investimento agregado. A pesquisa considerou o período que data adoção do Sistema de Metas de Inflação (SMI) no Brasil até o ano de 2019. Primeiramente, fundamentou-se os principais aspectos teóricos que contribuíram para o surgimento do SMI na literatura macroeconômica, os quais centralizam-se na análise da curva de Phillips e o debate sobre a neutralidade da moeda. Após isso, a pesquisa partiu para a verificação do objetivo geral, valendo-se de uma análise qualitativa sobre a política monetária brasileira, dentro do contexto do SMI, e suas implicações para os resultados do investimento agregado. Essa investigação concluiu que, uma vez buscando perseguir a meta de inflação, as autoridades monetárias, usando como principal instrumento a taxa básica de juros, podem gerar efeitos deletérios sobre o investimento agregado. No entanto, essa investigação não foi conclusiva do ponto de vista inverso, ou seja, se há variações de baixa da taxa básica, não se pôde concluir o que ocorre com o investimento agregado. Por fim, a análise qualitativa foi complementada por uma verificação empírica, feita a partir de dados em séries temporais, que, diante das evidências obtidas pelos testes de cointegração e pelo Teste de Causalidade Granger, foi conduzida à uma modelagem de equações simultâneas com mecanismo de correção de erros (VAR/VEC). Essa investigação constatou que, se valendo da taxa básica, a política monetária não tem impacto significativo sobre o investimento agregado, nem quando aumenta a Selic, nem quando a diminui.

### **Marcio Garcia**

Título: Aprendizagem cumulativa como fonte de inovação: o caso de uma grande empresa do setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC) no Brasil

Orientador: Prof. Dr. João Batista Pamplona – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24193>

#### **Resumo**

O presente trabalho pretende discutir o papel da aprendizagem cumulativa como fonte de inovação para as empresas. Esta pesquisa tem como ponto de partida a teoria econômica evolucionária (heterodoxa) e da inovação, bem como explora suas críticas em relação à visão neoclássica da economia (ortodoxa). Uma empresa que busca inovação não se restringe apenas à área de pesquisa e desenvolvimento (P&D), mas também deve considerar o aprendizado contínuo do seu ambiente interno e externo que lhe proporciona um conhecimento tácito que a diferencia de seus concorrentes. Com o propósito de compreender a dinâmica inovadora das empresas, a partir dos processos de aprendizagem, a presente pesquisa tem por objetivo identificar e analisar as evidências do processo de aprendizagem do aprender fazendo, aprender usando e aprender interagindo como fonte de

inovação nas empresas, através de um estudo de caso com entrevistas de profissionais de uma grande empresa do setor de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPPC) no Brasil. Os resultados do estudo de caso evidenciam a existência do processo de aprendizagem como fonte de inovação em rotinas formais e informais, especialmente para o tipo de aprendizado de aprender interagindo na geração de inovações pioneiras na empresa selecionada.

### **Camila Gaboni Silva**

Título: A reforma trabalhista no Brasil: uma análise crítica

Orientador: Profa. Dra. Rosa Maria Marques – PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24214>

### **Resumo**

A lei 13.467/17, sancionada em julho de 2017, convencionalmente chamada de Reforma Trabalhista, foi responsável pela alteração, supressão ou inclusão de mais de 100 pontos na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e foi a maior modificação na legislação trabalhista brasileira desde sua promulgação, em 1943. Enquanto os defensores da Reforma afirmavam que a medida traria modernização ao mercado de trabalho, criação de novos postos de trabalho e contribuiria para o avanço da produtividade e competitividade da economia brasileira, a oposição denunciava que a nova lei provocaria a precarização das condições do trabalho e um grande retrocesso dos direitos sociais duramente conquistados. Diante da problemática exposta, em meio a uma grave crise econômica e política, este trabalho busca analisar de forma crítica a Reforma Trabalhista, aprovada durante o governo de Michel Temer, que representou o avanço do projeto neoliberal no Brasil. Para isso, resgata-se a origem do pensamento neoliberal dentro do pensamento da história econômica e o lugar do trabalho na formação dessa teoria; leva-se em conta algumas particularidades essenciais da formação do mercado de trabalho no Brasil, como é o caso da informalidade e os elevados índices de rotatividade; e, por fim, traça um breve cenário do mercado de trabalho no Brasil nos dois anos após a vigência da Reforma.

### **Jose Marcos de Oliveira Redighieri**

Título: Eficácia da política monetária no Brasil, uma análise comparativa

Orientador: Prof. Dr. Rubens Rogerio Sawaya - PUC/SP

Acesso em <https://repositorio.pucsp.br/jspui/handle/handle/24325>

### **Resumo**

A política monetária no Brasil é feita de forma indireta, isto é, operacionalizada por meio da taxa básica de juros, na esperança de que os sinais emitidos pela autoridade monetária sejam repassados para toda a estrutura de taxas de juros da economia. Constata-se, estatisticamente, que, no caso do Brasil, esta forma de operacionalização não logra sucesso. Isto acontece, defende-se, por conta do comportamento especializado, por parte do sistema bancário, em ativos de curto prazo e, em segundo lugar, pelo poder político exercido pelos bancos.