





CADERNOS DO DESENVOLVIMENTO é uma publicação do  
Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento

**Editora** **Carmem Feijó** (cadernos@centrocelsofurtado.org.br)

Editoração Eletrônica	<b>Traço Design</b>
Projeto Gráfico Adaptado	<b>Traço Design</b>
Projeto Gráfico Original	<b>Amélia Paes</b>
Foto do entrevistado	<b>Sergio Cara</b>
Preparação e Revisão Gráfica	<b>Leny Cordeiro e Glauber Carvalho</b>
Revisão em português	<b>Leny Cordeiro</b>
Tradução para o inglês	<b>Andrew Balanda</b>
Tradução do francês	<b>Maria Lucia Maia da Nóbrega e Pedro de Souza</b>
Transcrição da entrevista	<b>Raphael Lebigre</b>

#### **Conselho Editorial**

Adriana Moreira Amado - UnB	Gabriel Porcile - Cepal
Antonio Carlos Macedo e Silva - Unicamp	Gilberto Tadeu Lima - USP
Antonio Corrêa de Lacerda - PUC-SP	Inez Castro - UFC
Arturo Guillén - Unam	Luiz Carlos Delorme Prado - UFRJ
Bernardo Campolina - UFMG	Marcos Costa Lima - UFPE
Bernardo Ricupero - USP	Mauro Boianovsky - UnB
Carlos Aguiar de Medeiros - UFRJ	Pedro Dutra Fonseca - UFRGS
Carlos Brandão - UFRJ	Ricardo Bielschowsky - UFRJ
Carlos Pinkusfeld Bastos - UFRJ	Ricardo Ismael - PUC-RJ
Carmem Feijó - UFF	Rodrigo Simões - UFMG, <i>in memoriam</i>
Celia Lessa Kerstenetzky - UFF	Rosa Freire d'Aguiar - Centro Celso Furtado
Fernando José Cardim de Carvalho - UFRJ, <i>in memoriam</i>	Vera Cepêda - UFSCar

#### **Conselho Consultivo**

Aldo Ferrer, *in memoriam*  
Ignacy Sachs  
Luiz Carlos Bresser-Pereira  
Luiz Felipe de Alencastro  
Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo  
Maria da Conceição Tavares  
Octavio Rodríguez, *in memoriam*

Acesse a íntegra da revista eletrônica em:

**[www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)**

A large, stylized graphic of the number '22' in a light gray color, serving as a background for the text. The '2's are thick and rounded, with a slight shadow effect.

# CADERNOS do DESENVOLVIMENTO

Rio de Janeiro, janeiro - junho de 2018 | v. 13, n. 22

**Diretor-presidente**

Roberto Saturnino Braga

**Diretores**

Gilberto Bercovici

Ligia Bahia

Marcos Costa Lima

Pedro Cezar Dutra Fonseca

**Coordenador executivo** Glauber Cardoso Carvalho

**Bibliotecária** Aline Baluê

**Conselho Deliberativo** *Samuel Pinheiro Guimarães (Presidente)*, André Tosi Furtado,  
Luiz Felipe de Alencastro, Marcos Dantas, Roberto Saturnino Braga,  
Rosa Freire d'Aguar, Theotonio dos Santos, Wilson Cano.

**Conselho Fiscal** *Tania Bacelar de Araújo (Presidente)*, Fernando Ferrari Filho,  
Jair do Amaral Filho, Liana Maria da Frota Carleial, Marcos Formiga,  
Maurício Chalfin Coutinho, Wilson Vieira.

**Conselho Consultivo** *Roberto Saturnino Braga (Presidente)*  
*Antonio Prado (Secretário-Geral)*

- 
- C122      Cadernos do Desenvolvimento. – Ano 1, n.1 (2006)  
Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2006.  
v.  
ISSN 1809-8606 (versão impressa)  
ISSN 2447-7532 (versão eletrônica)
1. Crise Financeira Internacional – Periódicos. 2. Desenvolvimentismo – Periódicos.  
3. Inflação - Periódicos. 4. Economia – Periódicos. I. Centro Internacional Celso Furtado de  
Políticas para o Desenvolvimento.

CDU 338.1

---

Todos os direitos desta edição reservados ao

**Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento**

Av. Rio Branco, 124, sl. 1304, 13º andar - Edifício Edison Passos, Centro - 20040-001, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

Tel: +55 (21) 2178-9540

Publicação patrocinada pela CODEMGE, no Projeto "Centro Celso Furtado e Codemge em prol do desenvolvimento",  
registro nº 10048.

Para conhecer as atividades desenvolvidas pelo Centro Internacional Celso Furtado,  
visite o site [www.centrocelsofurtado.org.br](http://www.centrocelsofurtado.org.br)

# Sumário

1. EDITORIAL / <i>EDITORIAL</i> .....	7
2. ARTIGOS	
<b>Religião e economia: a China tem um espírito protestante?</b> Ronivaldo Steingraber.....	11
<b>Institucionalismo vebleniano e a economia feminista: considerações teóricas</b> Bibiana Poche Florio   Júlio Eduardo Rohenkohl.....	35
<b>Investimento estrangeiro direto no Nordeste brasileiro: vetor de desenvolvimento?</b> Márcia Cristina Silva Paixão   Jorge Madeira Nogueira.....	55
<b>Mudança de paradigma ou mais do mesmo – a crise financeira internacional e suas consequências para a teoria macroeconômica</b> Fernanda Feil.....	81
<b>Uma breve análise do processo inflacionário do Brasil: sua origem, característica e peculiaridades</b> Rodrigo Gustavo de Souza   Lucy Rosana Silva.....	103
<b>A interlocução da política anti-inflacionária com o público: metáforas e analogias no discurso de Mário Henrique Simonsen</b> Andrea Cabello   André Santos.....	127
3. DESENVOLVIMENTO NO MUNDO CONTEMPORÂNEO	
<b>Novas tecnologias, uma revolução em curso, os efeitos sobre o emprego e os salários</b> Pierre Salama.....	151
4. ENTREVISTA	
<b>Intérpretes do pensamento desenvolvimentista</b> Theotonio dos Santos.....	180

## 5. RESENHAS

<b>The takeover of social policy by financialization. The Brazilian paradox, de Lena Lavinas</b> Pierre Salama .....	209
<b>Instituições de planejamento e de desenvolvimento de Minas Gerais: 55 anos do BDMG, 50 anos do Cedeplar, de João Antonio de Paula</b> Carlos Antônio Brandão .....	213

## 6. OBITUÁRIO

<b>Fernando José Cardim de Carvalho (1953-2018)</b> .....	219
SOBRE O CENTRO CELSO FURTADO / <i>ABOUT THE CELSO FURTADO CENTER</i> .....	221
BIBLIOTECA CELSO FURTADO / <i>THE CELSO FURTADO LIBRARY</i> .....	226
Submissão de artigos.....	228
Normas para publicação.....	229

# Editorial

O entrevistado do volume 22 dos *Cadernos do Desenvolvimento* é o professor Theotonio dos Santos, que recentemente nos deixou. Na entrevista, ele recuperou passagens de sua longa trajetória de militante de esquerda, que o fez presente em momentos cruciais da luta política em nosso continente, e como intelectual que muito contribuiu para o avanço do pensamento marxista. Com anos passados no exílio, acumulou vasta bagagem intelectual lecionando em universidades estrangeiras e trabalhando para organizações internacionais. Com muita lucidez, a entrevista do professor Theotonio mostra sua capacidade de pensar o “Sistema Mundo”, interpretando a dinâmica capitalista nos mais diversos países a partir da luta de classes pelo poder econômico.

A seção de artigos apresenta seis contribuições. A primeira discute tema relevante, mas pouco debatido, que é a relação entre economia e religião. O artigo desta edição analisa tal relação na China, onde depois de décadas de proibição da religião, atualmente esta ganha incentivo do governo. O segundo artigo é também bastante instigante ao propor estabelecer uma relação entre a economia institucional vebleniana e a economia feminista. Conclui que relações de gênero influenciaram como entender a própria economia através da construção de identidade e hábitos de pensar compartilhados, ponto de argumentação teórica que se aproxima da economia institucional. O terceiro artigo, de caráter empírico, discute o papel do investimento estrangeiro direto no desenvolvimento do Nordeste. Mostra, através de estatísticas descritivas, que do ponto de vista regional a presença do investimento estrangeiro no Nordeste traz alguns ganhos, porém na comparação das empresas estrangeiras no Nordeste com as do Sudeste e em São Paulo, as empresas no Nordeste apresentam indicadores de emprego e remuneração média inferiores, e menor potencial inovador. A quarta contribuição recupera os acontecimentos mais marcantes que geraram a crise financeira internacional de 2008 e como ela afetou a agenda de debate teórico na macroeconomia. Segundo a autora, o paradigma teórico convencional pouco foi alterado, a despeito de medidas de políticas não convencionais amplamente utilizadas para recuperar as economias desenvolvidas após o advento da crise. O quinto artigo discute peculiaridades do processo inflacionário recente no Brasil.

Apresenta inicialmente o debate monetarista sobre o controle da inflação, ao qual contrapõe a visão heterodoxa. Em seguida os autores apresentam evidências de trabalhos teóricos que apontam que o repasse da pressão de custos, em particular da variação da taxa de câmbio, para os preços é “incompleto”. Este é o caso da economia brasileira, o que torna o processo inflacionário um fenômeno complexo para ser combatido, pois apresenta muitas causas. O sexto artigo trata do uso de metáforas e analogias em discurso econômico, tomando como exemplo os discursos de Mario Henrique Simonsen sobre a inflação brasileira. A autora conclui que a escolha da linguagem pelo professor Simonsen tinha impactos no tipo de políticas de combate à inflação vistas como adequadas.

A seção Desenvolvimento no Mundo Contemporâneo traz artigo do professor Pierre Salama. Ao abordar de maneira crítica o impacto de novas tecnologias sobre o emprego e os salários, com evidências estatísticas sobre mudanças na estrutura produtiva dos países em desenvolvimento e na China, conclui que a origem do desemprego e a causa do aumento das desigualdades dos rendimentos não estão na revolução digital, apesar de alertar que esta pode reforçar tais tendências. Como não se pode deter a evolução tecnológica, o artigo termina por recomendar que seus efeitos sejam controlados.

A primeira resenha deste número, do professor Pierre Salama, é sobre o recente livro lançado pela Palgrave Macmillan da professora Lena Lavinas, *The takeover of social policy by financialization. The Brazilian paradox*. A segunda resenha é do professor Carlos Antônio Brandão sobre o livro do professor João Antonio de Paula, *Instituições de planejamento e de desenvolvimento de Minas Gerais: 55 anos do BDMG, 50 anos do Cedeplar*.

Por fim, este número apresenta o obituário do professor Fernando José Cardim de Carvalho, associado do Centro.

Maio de 2018.

**Carmem Feijó**  
Editora

## Editorial

*The interviewee in Volume 22 of the Cadernos do Desenvolvimento (Development Journals) is Prof. Theotonio dos Santos, who sadly passed away recently. In his interview, Prof. Theotonio remembered his many years as a left-wing militant, his participation in some of this continent's most important political struggles and, as an intellectual, his contributions to the advancement of Marxist ideals. The many years he spent in exile endowed him with considerable intellectual experience, gained from lecturing at international universities and working for international organizations. With a good deal of lucidity, the interview with Prof. Theotonio shows his capacity to think in terms of the "World System", interpreting the capitalist dynamic in a variety of different countries from the perspective of class struggles for economic power.*

*The section of articles contains six works in all. The first deals with an important, if rarely discussed topic, namely the relationship between economics and religion. The article in this edition looks at this relationship as it is in China, where after decades of prohibition, religion is it now actively encouraged by the government. The second article is also quite thought-provoking in its attempts to establish a relationship between Veblenian institutional economics and feminist economics. It concludes that gender relations do indeed influence the way in which we understand the economy itself by constructing a shared identity and way of thinking, a theoretical argument that is not too dissimilar to institutional economics. The third article, which is of an empirical nature, looks at the role of foreign direct investment in the development of Brazil's Northeast region. It shows, through descriptive statistics, that from a regional point of view, the presence of foreign investment in the Northeast does offer certain advantages, although if one compares foreign companies operating in the Northeast with those in the Southeast and in São Paulo, there are clear indications that those in the Northeast offer fewer employment opportunities and lower average wages, as well as having less potential for innovation. The fourth work in this section reviews some of the most important events that led up to the international financial crisis of 2008 and looks at how this crisis affected the agenda of macroeconomic theory debate. According to the author, the conventional theoretical paradigm has remained relatively unchanged, despite the unconventional*

*political measures that were widely employed to help developed economies recover from the crisis. The fifth article deals with the peculiarities of the recent inflationary process in Brazil. It begins with the monetarist debate over the control of inflation, which is countered by the heterodox view. The authors then provide evidence from different theoretical works that suggests that the passing on of cost pressures, and especially those from exchange rate variations, to prices is effectively “incomplete”. This is especially the case of the Brazilian economy, where the inflationary process is a highly complex phenomenon that needs to be confronted head on, as its causes are many. The sixth article looks at the use of metaphors and analogies in economic discourse, using as an example the discourses of Mario Henrique Simonsen on Brazilian inflation. The author concludes that Prof. Simonsen’s choice of language did indeed have an impact on the kinds of policies aimed at fighting inflation that were considered most appropriate.*

*The section on Development in Today’s World offers an article by Prof. Pierre Salama. In taking a critical approach to the impact of new technologies on jobs and wages, and by providing statistical evidence on changes taking place in the productive structures of developing nations and in China, the author concludes that the origins of unemployment and the causes of rising income inequalities do not lie with the digital revolution, although he does warn that this may indeed contribute to reinforcing such trends. Since we cannot possibly stop technological evolution in its tracks, the article recommends that we take steps to control its effects.*

*The first review in this Number, by Prof. Pierre Salama, looks at the book recently launched by Palgrave Macmillan written by Prof. Lena Lavinias, entitled “The takeover of social policy by financialization. The Brazilian paradox”. The second review is by Prof. Carlos Antônio Brandão of the book by Prof. João Antonio de Paula entitled “Instituições de planejamento e de desenvolvimento de Minas Gerais: 55 anos do BDMG, 50 anos do Cedeplar” (Planning and Development Institutions in the State of Minas Gerais: 55 years of BDMG, 50 years of Cedeplar).*

*Finally, this number concludes with an obituary to Prof. Fernando José Cardim de Carvalho, who was an associate at the Centre.*

*May 2018.*

**Carmem Feijó**  
Editor

## Religião e economia: a China tem um espírito protestante?

### RESUMO

Este artigo faz uma revisão sobre a relação entre instituições, com destaque para a religião e o desenvolvimento econômico, com ênfase na China. O caso chinês é particularmente interessante, pois depois de décadas de proibição e da tentativa de erradicação da religião, com formação de uma sociedade ateuista, a religião ganha liberdade e até mesmo incentivo do governo. Aqui surge um momento único: a análise da transformação das instituições e seu impacto sobre a sociedade e a economia, particularmente sobre a formação do mercado e das políticas públicas. O destaque da análise se encontra na definição das bases do confucionismo e do budismo sobre a formação das instituições sociais e do mercado chinês, que são diferentes do conceito ocidental de mercado. As diferenças encontradas apontam para uma dualidade: existem características do budismo e do confucionismo que são benéficas ao mercado, como o incentivo ao estudo, a dedicação ao trabalho, além da aceitação de hierarquias e o alinhamento do interesse individual ao interesse comum. Essas religiões, no entanto, condenam o consumismo e promovem uma ética de respeito ao meio ambiente, o que vai na direção oposta do atual crescimento do país.

### Palavras-chave

Economia da Religião; China; Confucionismo; Budismo; Desenvolvimento Econômico.

### ABSTRACT

*This article carries out a review of institutional relations, focusing primarily on religion and economic development and with special emphasis on China. The case of China is especially interesting, since after decades of prohibition and attempts to completely eradicate religion, to ultimately create a fully atheist society, religion has now been granted total freedom and even been encouraged by the government. A unique moment has thus presented itself: enabling us to analyse the transformation of institutions and the impact this can have on society and the economy, and especially on the formation of the market and public policies. The importance of this analysis lies in the definition of the bases of Confucianism and Buddhism on the formation of social institutions and the Chinese market, which are different from the western concept of a market. The differences that emerged suggested a certain duality: there are characteristics of Buddhism and of Confucianism that benefit the market, like their encouragement of study and education, dedication to one's work, as well as the acceptance of hierarchies and the alignment of individual interests to common interests. These religions, however, condemn consumerism and encourage an ethic of respect for the environment, ideas that are contrary to those adopted as part of the current growth of the country.*

### Keywords

*Religion Economics; China; Confucianism; Buddhism; Economic Development.*

1. Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

## 1. Introdução

A religião afeta a formação de preferências políticas, de capital humano e da ética do trabalho, o que se mostra particularmente importante na China atual, marcada pela disparidade da renda, pela alta formação de poluição e comprometimento dos recursos naturais e principalmente pela corrupção oficial (WANG; LIN, 2014). O estudo de Xu *et al.* (2017) encontra evidências de uma relação negativa entre corrupção e religião nas províncias chinesas, com maior destaque para as religiões nativas, como o budismo e o taoísmo e menor para as religiões estrangeiras, como o islamismo e o cristianismo.

A influência da religião é verificada no processo de sucessão de empresas familiares. Chen e Su (2017) mostram que as famílias budistas são mais eficientes no processo sucessório em relação às demais religiões na China atual. A explicação reside na doutrina religiosa que destaca o papel dos filhos em relação à família. Li e Cai (2016) mostram que a religião em geral está relacionada com a redução de custos de agência nas empresas chinesas no período entre 2003 e 2013.

Este artigo faz uma revisão sobre a relação entre instituições, com destaque para a religião e o desenvolvimento econômico, com ênfase na China. O caso chinês é particularmente interessante, pois depois de décadas de proibição e da tentativa de erradicação da religião, com formação de uma sociedade ateuista, a religião ganha liberdade e até mesmo incentivo do governo. Aqui surge um momento único: a análise da transformação das instituições e seu impacto sobre a sociedade e a economia, particularmente sobre a formação do mercado e das políticas públicas. Como argumenta Chang (2011), a literatura sobre economia das instituições explora pouco a mudança nas instituições. Nesse sentido, para contribuir para esse importante debate institucionalista, este artigo revisa o papel da religião como uma instituição que afeta a formação e o funcionamento do mercado. Com esse objetivo, revisa a literatura sobre economia e religião, com destaque para a economia do confucionismo e a economia do budismo.

Não se explora no artigo a relação entre estado e religião, o que no caso chinês é visível, com a abertura e o incentivo da liberdade religiosa promovidos pelo Estado. Historicamente, Cosgel e Miceli (2009) mostram que esta relação é conflituosa em certos momentos, assim como também se apresentou sob a forma de uma forte alian-

ça. Dada essa dualidade, que não se explica linearmente, o artigo optou pela análise da religião sem a sua relação com o ambiente estatal.

A China é formada por 56 grupos étnicos, e conforme Zhigang (2013), ela é um “jardim de religiões”, incluindo o taoísmo na região central do país, além de budismo, cristianismo, islamismo, judaísmo, maniqueísmo, zoroastrismo e confucionismo. Apesar da diversidade, existe uma cultura de paz e tolerância entre as diversas religiões, o que forma um ambiente diferenciado em função dos conflitos religiosos existentes no mundo globalizado (JINGUANG, 2013). Essa diversidade religiosa está positivamente relacionada com o desenvolvimento regional chinês, de acordo com o estudo de Ying *et al.* (2017). A religião não se apresenta como um empecilho para o desenvolvimento econômico, mas, na história recente da China, a religião foi considerada uma instituição que inibia o crescimento econômico.

Law (2005) mostra que, a partir da Revolução de 1949, festivais de adoração dos ancestrais da primavera e do outono foram proibidos, banuiu-se o *feng shui* e templos e locais religiosos foram destruídos. A busca da eliminação das duas religiões na China é anterior à entrada dos comunistas no poder, todavia, a abertura econômica nas últimas décadas expôs a sociedade chinesa à adoção de comportamentos ocidentalizados, como o consumismo. A falta de valores culturais locais, como a religião, preocupou principalmente o governo em função da nulidade das principais instituições de ordenamento social e econômico do país, que foram substituídas pelo poder governamental. Mas a herança da religião pôs os valores sociais acima dos valores individuais, e estes agora desaparecem diante do individualismo ocidental que prevaleceu nas últimas décadas com a abertura econômica chinesa. Cao (2012) mostra a tendência do Estado, a partir de 1990, de abertura religiosa, promovendo a liberdade de crença e de valores.

O resgate dos antigos valores do confucionismo para o funcionamento equilibrado da sociedade chinesa é defendido pelo próprio governo, preocupado justamente com o excesso de mudança do processo de ocidentalização de uma sociedade milenar. Bell (2008) mostra como o governo destacou elementos confucionistas na abertura das Olimpíadas de Verão de 2008. O autor destaca a institucionalização da academia confucionista de Jiang Qing, em 1997, para estudar e incentivar os tradicionais valores confucionistas na China hoje, com o nome Yangming Academy, na província de Quzhou. Jiang Qing é autor do inovador livro *Political confucianism* e fundador do Chinese Confucianism Party (Partido Confucionista Chinês).

A adoção de ideais confucionistas direciona para novos valores. Nesse sentido, Faure e Fang (2008) apresentam, no quadro abaixo, estas mudanças ocorridas na China nos últimos trinta anos.

**Quadro 1** | Mudança nos valores chineses nos últimos trinta anos

VALOR ANTIGO	NOVO
Guanxi (enredamento político)	Profissionalismo
Importância do rosto sério (face)	Livre expressão dos sentimentos
Parcimônia ( <i>thrift</i> )	Materialismo e ostentação
Orientação da família e do grupo	Individualismo
Aversão à lei	Respeito à lei e direito de propriedade
Respeito à etiqueta, idade e hierarquia	Respeito à simplicidade, criatividade e competência
Orientação de longo prazo	Orientação de curto prazo
Valores tradicionais	Valores modernos

Fonte: Baseado em Faure e Fang (2008).

A mudança institucional chinesa é visível e radical. A transformação econômica desejada pelo regime comunista chinês altera a estrutura social. Relações como o respeito aos direitos de propriedade, profissionalismo e busca por valores materiais não estão presentes na sociedade tradicional do país, mas são essenciais para o funcionamento de uma economia de mercado. O valor individual que o mercado considera não é mais o respeito pela idade ou posição social herdada, mas sim pela capacidade de criação de riqueza. Percebe-se claramente uma mudança nos valores da tradicional sociedade chinesa, com a incorporação de valores ocidentais, o que fatalmente conduz a uma tensão social em função da imitação de instituições que não são voltadas para a cultura local (BRUTON, 1985).

Este estudo é composto por seis seções, contando esta introdução. A seção 2 revisa e apresenta as principais ideias da economia da religião e sua contribuição para o crescimento econômico, bem como apresenta os fatores ligados à religião que afetam positiva e negativamente o processo de desenvolvimento da economia. A seção 3 apresenta a economia do confucionismo na China. A seção 4 apresenta a economia do budismo na China. A seção 5 apresenta as características institucionais do mercado

chinês em função das características relacionadas com a formação de valores religiosos. Por fim, a conclusão sintetiza os resultados encontrados na literatura e aponta as tendências para o desenvolvimento chinês.

## **2. Religião e economia**

A economia da religião considera que o comportamento religioso interfere nas decisões comportamentais relacionadas ao ambiente sociocultural, além de moldar a formação de muitas instituições. De forma geral, esses estudos apontam diferenças de desempenho econômico entre países com alinhamentos religiosos distintos, comportamentos diversos que ajudam no processo de desenvolvimento e crescimento, bem como a identificação de diferenças de comportamento que atrapalham ou impedem o processo de desenvolvimento e crescimento. As subseções a seguir aprofundarão essas três discussões atuais entre religião e economia. Primeiramente, consideram-se os estudos que mostram diferenças entre o crescimento dos países afetados pela religião. Os demais temas de economia e religião apontam para diferenças estruturais e institucionais, relacionadas portanto ao processo de desenvolvimento econômico.

### **2.1. Religião, instituições e crescimento econômico**

A relação entre religião e crescimento é apontada em estudos como os de Barro e McCleary (2003) e Sala-i-Martin *et al.* (2004). Esses estudos consideram diferenças na esfera religiosa como crenças para explicar diferenças de desempenho econômico. Os países são agrupados em função da sua principal religião, como hindu, asiáticas (budista, confucionista), judaica, muçulmana, ortodoxa, protestante, católica, outras religiões e sem religião.

A conclusão é que a religião explica o desempenho econômico e a capacidade de crescimento, em função da difusão de valores individuais como honestidade, trabalho ético e receptividade a estrangeiros, que são fatores institucionais ligados ao funcionamento do mercado.

A limitação desses estudos reside na visão macroeconômica dos dados, reduzindo a religião a um comportamento único nos países. A religiosidade não é uniforme dentro do mesmo país e pode mudar de região para região, já que está ligada a esferas culturais e institucionais da sociedade, com forte peso histórico na sua formação. A Índia, por exemplo, não é totalmente hindu, e não é considerado o papel das religiões muçulmana e *sikh* na formação social e econômica do país. Outra limitação reside na definição prévia do comportamento ideal de cada religião, sem respeitar diferenças sociais e geográficas. Nesse sentido, o catolicismo dos países latino-americanos é apresentado com igual ao catolicismo europeu da Itália e da Espanha em termos do impacto econômico.

Os dados refletem a situação atual dos países e não sua formação e desenvolvimento, mas apontam conclusões interessantes em relação à construção de ideias que afetam o funcionamento do mercado e identificam diferenças fundamentais entre as religiões. Todavia, a limitação temporal e a forma como os dados são tratados interferem no resultado final. Primeiramente em função do viés dos dados, pois os antigos países comunistas tentaram erradicar a religião, e sua atual classificação é problemática. Em segundo lugar, as variáveis são subjetivas e podem variar. Noland (2005) aponta seus resultados como opostos aos de Barro e McCleary (2003) e Sala-i-Martin *et al.* (2004).

Dessa forma, a conclusão de que fatores religiosos afetariam o desempenho econômico pode ficar duvidosa, já que os estudos apontam conclusões opostas. Os dados sofrem viés em função da renda mais elevada dos países europeus e dos Estados Unidos (protestantes) e do maior crescimento econômico dos países asiáticos (confucionistas e budistas).

A visão positiva do crescimento (BARRO; MCCLEARY, 2003; SALA-I-MARTIN, 2004), assim como a visão pessimista (NOLAND, 2005) apresentam duas esferas importantes da religião sobre a economia: por ser uma formação cultural, a religião constrói instituições e formaliza comportamentos que podem ajudar, assim como prejudicar o desenvolvimento da economia. Veblen apresenta a ideia de instituições imbecis (*imbecile institutions*) e mitos autorizados (HODGSON, 2004), North (1990) e Engerman e Sokoloff (2000) apresentam instituições que limitam e prejudicam o processo de desenvolvimento e crescimento da economia, assim como instituições que norteiam o seu sucesso. Olhando pelo prisma religioso, tais estudos apontam que certas instituições perpetuam a exploração e a desigualdade, e facilmente podem con-

cordar com a conclusão de Weber (1904-1905) a respeito de católicos e protestantes em função da qualidade das instituições envolvidas na definição dos incentivos de funcionamento do mercado.

Por outro lado, essas conclusões podem apontar diferenças na formação do mercado, já que este é construído pelo arranjo social e político que determina as variáveis institucionais que moldam o comportamento dos indivíduos (POLANYI, 1946). Todavia, as diferenças entre religiões de diferentes países é função de seu processo histórico, e a complexidade institucional é maior, necessitando-se recorrer ao estudo das diferenças que afetam positiva e negativamente o processo de desenvolvimento econômico. O resultado final não deve ser considerado a partir de um ano ou uma década, mas sim como uma trajetória dependente de longo prazo na formação institucional do mercado, em razão das diferenças filosóficas e psicológicas (comportamentais) da religião sobre os indivíduos e a formação dos incentivos que serão determinantes para o funcionamento do mercado.

## **2.2. Religião e comportamentos que afetam o desenvolvimento econômico**

Desde Weber (1904-1905) muitos estudos destacam a importância da religião para o crescimento econômico, fornecendo elementos centrais para o processo de desenvolvimento. Os países protestantes apresentariam melhores condições econômicas em relação aos católicos, como destaca Clark (1947) ao mostrar que a religião contribuiu para o desenvolvimento econômico do Canadá. Hofstede *et al.* (2004, p. 166) comentam que

Weber propôs uma ligação entre o crescimento do trabalho protestante e o crescimento econômico. Ele observou que, depois da Idade Média, as sociedades europeias mais avançadas economicamente foram Veneza e outras cidades-estado do Norte da Itália, Espanha, Portugal e França. Neste período, os países do norte europeu estavam atrasados no desenvolvimento econômico. Mas, depois da Reforma, uma distinta mudança tomou forma. Desse período em diante, os países do Norte da Europa tomaram a dianteira dos países do Sul da Europa. Weber sugere que pode existir uma relação causal entre o crescimento eco-

nômico e o sistema de valores do protestantismo, conhecido como a ética do trabalho protestante, que enfatizava a responsabilidade pessoal das ações do indivíduo, e em outros aspectos, a interpretação do sucesso material como sinal de graça.

Atualmente, essa tese ainda é verificada em estudos como os de Bettendorf e Dijkgraaf (2010). Os autores encontram impacto positivo entre religião e renda nos países ocidentais. O impacto maior é nos países de renda elevada em comparação aos países de renda média, mas o resultado pode ter sido afetado pelos ex-países comunistas. Anderson e Mellor (2009) desenvolvem um estudo experimental que mostra como os grupos religiosos (protestante e católico) são mais cooperativos (fazer doação) e propensos a manter esse comportamento no tempo em relação ao grupo sem religião. A explicação reside na identificação de comportamento altruísta, cooperativo e na formação de capital social entre os grupos religiosos, o que afeta o desempenho econômico.

Blum e Dudley (2001) mostram que fatores culturais afetam o crescimento econômico. A relação weberiana é investigada pelos autores e confirmada, os países protestantes cresceram mais do que os católicos na fase pré-industrial em função do aumento da alfabetização protestante, além da maior uniformidade entre as regiões protestantes, o que não acontecia com as regiões católicas que apresentavam desigualdade na alfabetização, com o Sul sempre com menores taxas (Sul francês e Itália, por exemplo).

A tese da ética protestante é confirmada, mas não em relação ao trabalho duro e a propensão a poupar dos protestantes, mas sim na formação de rede e interação entre os mesmos, formando externalidades de rede positivas. Em outras palavras, as informações circulavam mais nas regiões protestantes e o comportamento era mais cooperativo. Como o perdão era garantido pela instituição religiosa católica e apenas os principais líderes viviam com intensidade a vida religiosa, separados do dia a dia mundano, o aumento da religiosidade católica isolava os indivíduos (comportamento menos cooperativo). Em comparação, os protestantes eram predestinados à salvação, mas deveriam se esforçar para mantê-la, e tal esforço era visível materialmente por meio do trabalho e do enriquecimento (bênção divina). A necessidade de autocontrole para manter a salvação dos protestantes também repercutia positivamente no maior respeito aos contratos.

A tese dos autores é simples: os protestantes produziram mais capital humano, que impactava mais o crescimento em função do maior estoque de capital social. A for-

mação de capital humano e social é função da formação do ambiente cultural e institucional que afeta o comportamento econômico dos indivíduos.

Esta relação pode ser vista no estudo de Daniels (1998), que apresenta a relação entre religião e o sistema econômico nas seguintes questões: a) A natureza das aspirações e definição do status social; b) Desejo de consumo; c) Relações sociais e modos de produção; d) Regulação e papel social e econômico do governo; e) Operação do sistema monetário; f) Prioridades sociais; g) Escolhas de trabalho, diversão e estilo de vida; h) Eficiência e importância das relações de troca; i) Informação e direito de propriedade; j) A natureza da mudança tecnológica.

As questões apresentadas por Daniels (1998) formam a economia da religião, com a explicação da religiosidade, afiliação religiosa, escolhas e hierarquias impactando a formação de capital humano em função do autointeresse e maximização da utilidade do indivíduo, bem como a estrutura de funcionamento e dos incentivos do mercado, como retorno maior para os indivíduos mais produtivos e inovadores. Iannaccone (1998) mostra que a economia da religião identifica os fatores não mercadológicos, como crenças, valores e normas que formam a moral e a cultura na determinação de atitudes econômicas (ordem e funcionamento do mercado).

A importância da religião na economia e nas demais áreas científicas foi contestada por vários anos. Iannaccone (1998) mostra como os sociólogos, antropólogos e psicólogos enquadravam a religião como imune ao cálculo racional. No século XIX a religião era vista como uma decisão irracional do indivíduo, uma herança primitiva e fadada a desaparecer com o avanço da era da ciência, como os escritos de Marx, Freud e Comte previam. Essa hipótese, denominada de secularização da sociedade, previa que o progresso reduziria o comportamento religioso, associado a regiões atrasadas e primitivas. Mas a hipótese mostrou-se falsa, com o tempo (SANDER, 2002).

O estudo de Stark (1999) concretizou essa falácia, ao verificar que os cientistas políticos pregaram por três séculos o fim da religião com o avanço da ciência e do conhecimento. Todavia, os dados mostram não somente o avanço das religiões atualmente, mas também a verificação de seu impacto positivo sobre o desenvolvimento econômico.

Os fatores religiosos que influenciam positivamente a economia são relacionados à formação de capital humano e de capital social, os indivíduos da mesma crença confiam mais nos indivíduos do mesmo grupo (CHUAH *et al.*, 2016). Em outras palavras,

existe uma forte relação entre religião e comportamento do indivíduo, assim como a presença de fatores socioculturais ligados à urbanização e à industrialização (MORRIS; ADELMAN, 1980).

Sander (2002) identifica como a religião é relacionada endogenamente com a educação e com a formação de capital humano, o que Iannaccone (1998) denomina de capital humano religioso.

Chaudhary e Rubin (2011) investigam a alfabetização na Índia muçulmana em comparação com a Índia hindu. O governo muçulmano promovia escolas religiosas, que eram piores em relação às governamentais na promoção da educação, e a conclusão dos autores é que a religião afeta a formação de capital humano em função das diferenças entre muçulmanos e hindus no mesmo país. Portanto, o investimento em educação é justificado em termos culturais, o que abre espaço para os valores religiosos promoverem a menor ou maior inserção da mulher no sistema educacional dos muçulmanos e hindus, respectivamente.

Em relação aos valores sociais, a religião explica a formação de capital social. Lehmann (2007) define a religião como uma instituição que promove a formação de capital social, apesar do comportamento dual: promove ajuda aos miseráveis e excluídos, mas obriga a adoção de normas, de doações e subordinação às hierarquias rígidas.

O lado bom, conforme Guiso *et al.* (2002), reside na formação do comportamento mais cooperativo dos indivíduos com alguma religião, além de maior confiança e cumprimento das leis e instituições, no governo e sistema tributário e no funcionamento do mercado. Esse comportamento é verificado no estudo de Brammer *et al.* (2007), em que os autores investigam a relação entre religião e a responsabilidade social da empresa (ética empresarial: obter lucros, pagar impostos e providenciar que seus empregados obedeçam às leis) para muçulmanos, budistas, hindus, católicos, ortodoxos (russos), judeus, outros cristãos, agnósticos e outros. Os budistas foram os que menos valorizaram o papel social da empresa e os muçulmanos não valorizavam a igualdade entre gêneros na empresa. As demais religiões apresentam incentivos comportamentais que beneficiam o funcionamento da empresa no mercado.

Já Renneboog e Spaenjers (2011) analisam as diferenças entre católicos e protestantes hoje na Holanda e verificam que os protestantes apresentam maior foco no controle e disciplina financeira; os católicos apresentam maior aversão ao risco e investem com menor frequência na bolsa de valores.

Percebe-se que a economia da religião reconhece diferenças comportamentais advindas do indivíduo e do ambiente institucional, que determinam os incentivos que conduzem à formação e desempenho do mercado. Porém, a religião também conduz a comportamentos de isolamento e não cooperação com membros não pertencentes ao agrupamento religioso. Essas características que atrapalham o funcionamento do mercado serão apresentadas e discutidas a seguir.

### **2.3. Religião e comportamentos que prejudicam o desenvolvimento econômico**

Entre os principais estudos que analisam como a religião impacta negativamente o processo de desenvolvimento econômico, percebe-se a formação de comportamentos discricionários e a falta de confiança nos outros grupos religiosos. Berggren e Bjørnskov (2011) relacionam a formação da confiança com a religião e percebem a divisão entre os grupos religiosos e não religioso. A estimativa ficou negativa (mais de cem países e estados norte-americanos); apenas nos países asiáticos (religião budista) a relação com a confiança é positiva.

O impacto negativo da religião no desenvolvimento econômico também é verificado na discriminação educacional das meninas (COORAY; POTRAFKE, 2011), na falta de direito para as mulheres (GUIISO *et al.*, 2002; SEGUINO, 2010), na formação e perpetuação da corrupção (PALDAM, 2001) e na exploração de comportamentos de monopólio e *rent seeking* (BARROS; GAROUPA, 2002).

A discriminação educacional das meninas é verificada em 157 países no estudo de Cooray e Potrafke (2011). Os autores mostram como a discriminação educacional das meninas não é de origem política, pois os regimes autocráticos e democráticos não discriminam as oportunidades de educação das meninas. Porém, os países com diferenças educacionais são muçulmanos, portanto, a discriminação é cultural e religiosa.

Seguino (2010) analisa a desigualdade feminina e verifica que esta é originada por regras, normas, comportamentos, ou seja, a cultura relacionada com o fator religioso, pois a sociedade investe menos no bem-estar da mulher (budista, hindu, judeu, muçulmano, ortodoxo, protestante, católicos, outras religiões). Essas mesmas religiões

são consideradas no estudo de Guiso *et al.* (2002). Os autores analisam dados recentes e verificam que a religiosidade não é tolerante com os direitos das mulheres.

Paldam (2001) investiga a relação entre corrupção e religião e percebe diferenças significativas. A estimativa entre religião e corrupção ficou negativa para as religiões orientais e protestantes, todavia, para católicos e ortodoxos, a relação estimada foi positiva. Para os islâmicos, a relação verificada foi nula.

O monopólio da religião é considerado para o papel da Igreja católica na Europa feudal. Barros e Garoupa (2002) mostram que o monopólio da religião da Igreja católica, ao ditar normas sociais, mantinha uma estrutura de busca por renda (*rent seeking*), pois eliminava a competição, inibia o desenvolvimento do mercado financeiro (proibição da usura e de empréstimos) e o avanço de inovações científicas, bem como limitava o mercado de casamentos.

Os estudos de Anderson *et al.* (1992), Davidson e Ekelund (1997), Ekelund *et al.* (1989; 1992; 1996) mostram que, na religião cristã, a competição entre denominações e entre católicos e protestantes torna a sociedade mais conservadora. A presença de monopólio (apenas uma denominação cristã) torna a sociedade mais liberal, em função da dificuldade de se controlar o grupo maior de seguidores. Desta forma, a formação do mercado é verificada com o advento da competição protestante e sua busca pelos valores diferenciados do catolicismo. Com a competição, as religiões tornam-se mais meticulosas com suas crenças, o que significa o avanço do espírito protestante e do conservadorismo católico respectivamente, visto que o trabalho enriquecia a vida humana no primeiro e desviava a atenção para a salvação no segundo.

O destaque do protestantismo como determinante para o sucesso do capitalismo é verificado em outras religiões, como as asiáticas, por Weber (1915). A relação entre as duas principais religiões chinesas e a economia é considerada nas próximas seções.

### **3. A economia do confucionismo na China**

Em 1911, com a Revolução Nacionalista, os intelectuais elegeram o confucionismo como a causa dos problemas políticos e econômicos da China. Os historiadores marxistas relacionaram o confucionismo com as tradições feudais da China, e outros in-

telectuais citavam Weber e a necessidade de se deixar o confucionismo para trás a fim de alcançar o desenvolvimento capitalista (eurocentrismo). Ele era visto como um valor do passado, que não permitia o desenvolvimento do país, como aconteceu com o catolicismo na Europa (DIRLIK, 1995).

A China é orientada pelo confucionismo e legalismo desde a Revolução Nacionalista em 1911, com a formação de um governo pelos homens, com ênfase na educação moral e conduta ética. Sem o fim da religião, como desejavam os intelectuais, ela foi regulamentada a partir de 1949 com a Revolução Cultural. Líderes religiosos eram perseguidos severamente e obrigados a trabalho forçado, e o governo passou, por meio do legalismo, a se beneficiar da cultura de obediência às instituições, buscando substituir a religião pelo Estado como elemento de ordenamento da sociedade. Apenas em 1982 o Documento 19 garantiu que o governo respeitaria e protegeria a crença em cinco religiões permitidas: budismo, taoísmo, islamismo, catolicismo e protestantismo (BROWN; TIERNEY, 2009).

O legalismo, formado para controlar e substituir a religião, garantia a formação de normas com ênfase na conduta social e não apenas individual, que são heranças do sistema religioso chinês (BOSWORTH; YANG, 2000). O sistema legal chinês garante a defesa dos interesses do governo e da sociedade em face dos interesses do indivíduo. Esta característica mostra como o mercado chinês é diferenciado em relação ao conceito de liberdade de escolha do indivíduo que busca seu próprio interesse, pois Confúcio pregava a complementariedade e a cooperação, mais do que a competição entre os diversos indivíduos (SUN, 1987).

Os valores culturais da sociedade chinesa, em virtude das diferenças religiosas, estabelecem incentivos comportamentais e institucionais específicos na formação do mercado. A primeira diferença no funcionamento de mercado na China é o menor respeito ao direito de propriedade, em função da ideia de que o direito do indivíduo não pode ser maior que o direito social, pois o confucionismo identifica a imitação e a cópia como formas de aprendizado.

Influência do confucionismo nos negócios chineses mostra respeito à idade e à hierarquia, orientação pelo interesse do grupo, conexão e comunicação austera (olho no olho), conforme discutem Keow e Halbauer (1999). Já Machado (2007) analisa os valores do confucionismo, como harmonia e equilíbrio, trabalho árduo, poupança e perspicácia, família, frugalidade, autocontrole, condenação do consumo de bens su-

pérfluos e privação individual. A autora compara esses valores à ética calvinista, e analisa especialmente os chineses comerciantes no Paraguai. O imigrante conserva o capital cultural e humano, como o português que abre padaria, o brasileiro, churrascaria e o árabe, comércio de tecidos. Ele também tende a formar capital social com outros imigrantes residentes na região. A autora identifica que os imigrantes chineses respeitam os valores confucionistas de forma tradicional, como a condenação do consumismo, mas exploram o consumismo do comércio alheio. Este comportamento é verificado atualmente na China, com incentivo governamental, como exposto anteriormente, mas se beneficiando dos valores confucionistas. Em outras palavras, a ética confucionista pode ser identificada, mesmo após décadas de exclusão da religião na vida da sociedade chinesa, mas sob a forma de incentivo governamental. Liu *et al.* (2014) mostram que os valores confucionistas estão relacionados a indivíduos com maior aversão ao risco e maior paciência. Tais características ainda são percebidas na China e Taiwan, e estão presentes na maior aceitação dos indivíduos das decisões coletivas e sociais em detrimento do desejo individualista.

Atualmente, na China os valores apontam para uma ocidentalização por meio do incentivo ao consumismo. A China comunista (maoísta) negava a religião, mas beneficiou-se de seus valores para negar o consumismo. O confucionismo ressurgiu a partir dos anos 1980 com a reforma de 1978 (SUN, 1987), anteriormente perseguido pelo governo chinês, pois sua ideologia era vista como contrária ao progresso e à modernidade, a despeito de o regime ser capitalista ou comunista (DIRLIK, 1995). Hoje, o governo incentiva o consumo interno com propagandas (anos 1990) de “consumidores modernos e sofisticados”. Em 2006 o governo chinês lançou um projeto denominado Renascimento da Harmonia da China, para resgatar valores antigos do confucionismo, como harmonia e equilíbrio.

A necessidade de resgate dos valores religiosos do confucionismo é justificada em função do envelhecimento da população praticante. O estudo de Brown e Tierney (2009) relaciona o bem-estar dos chineses com mais de oitenta anos e a prática religiosa. O estudo mostra que as mulheres são mais religiosas e frequentam mais as atividades religiosas do que os homens. Os resultados mostram que a metade dos entrevistados confirmou ter dificuldade para a obtenção da alimentação necessária para a sobrevivência. A grande maioria se queixou de doenças, como diabetes, tuberculose, mal de Parkinson, hipertensão, doenças respiratórias e câncer. Entre os entrevistados,

80% não possuem dificuldade nas tarefas do dia a dia (vestir, caminhar), 62% dos entrevistados eram analfabetos e 21,5% recebem pensão do governo. A relação entre religião e bem-estar ficou negativa, contrariando os resultados aplicados na literatura entre as duas variáveis. Mas esse resultado pode ser creditado ao efeito da Revolução Cultural, que reduziu a importância do confucionismo na China, restringindo o impacto da religião para as regiões remotas e para a população mais velha, como confirma o estudo de Brown e Tierney (2009).

Os valores confucionistas foram absorvidos pelo sistema legal chinês e novamente reafirmados com a reforma e a abertura econômica atual. Os valores sociais sobre o mercado asiático são identificados por Ornatowski (1996) ao analisar o confucionismo no Japão. O autor identifica um forte impacto na educação, no mercado de trabalho (relações trabalhistas e organização industrial) e na burocracia do governo em relação aos demais países ocidentais. Questões tradicionais aparecem, como “respeito pelo aprender”, “família”, “harmonia social” e “lealdade”. Fukuyama (1995) considera que a noção de democracia na Ásia está ligada aos valores do confucionismo, e mistura os valores individuais com os valores comunitários.

Essa mistura entre o lado individual e o social é intermediada por instituições (legalismo) como o Estado e a família. O poder de organização do mercado é marcado pelo interesse coletivo e não apenas individual: por intermédio do confucionismo, os interesses individuais são reduzidos em relação ao interesse social representado pelas instituições.

O mercado chinês é marcado pela ética confucionista que prega a frugalidade da vida material e do consumismo em favor da poupança e da prudência (ZOU, 1995). Esses valores, associados ao interesse coletivo, marcam a presença de investimento em infraestrutura, educação e na capacidade de planejamento de longo prazo. Pelo lado das empresas, Tan e Khoo (2002) mostram como os sistemas de qualidade total são possíveis de serem desenvolvidos nos países orientais em função dos valores confucionistas, como disciplina, cultura organizacional, liderança e valores do trabalho árduo.

Percebe-se que os valores do confucionismo possibilitam a adoção de uma ética de trabalho, progresso e investimento de longo prazo em fatores que auxiliam o desenvolvimento econômico, como infraestrutura, educação e poupança. Tais valores explicam também a alta capacidade de determinismo do Estado sobre o mercado, pois este representa, assim como outras instituições, os valores sociais, preferíveis em relação aos individuais.

## 4. A economia do budismo na China

O budismo apresenta uma origem milenar nas sociedades asiáticas. Ariyaratne (1980) comenta como os monges budistas desempenharam um importante papel social e religioso para o bem-estar no Sri Lanka, desde o século III d.C., quando essa religião foi introduzida no país. Os monges ainda influenciam fortemente a população rural e interiorana. Eles são líderes do povo e foram usados durante a colonização portuguesa e holandesa para aproximação com a população.

Daniels (1998) mostra como o budismo prega que a acumulação material é fútil, uma ilusão. O correto é uma vida de autonegação e busca do nirvana, por meio da eliminação do desejo e da luxúria do mundo material. O desejo material deve se manter apenas no básico e necessário. Schumacher (1973) aponta que, segundo a ordem budista, o mercado deve privilegiar o “pequeno, simples e não violento”, o que é o contrário da visão tradicional de aumento da escala e da produtividade, bem como do consumismo (LENNERFORS, 2015).

Microeconomicamente, existe uma tensão na formação das preferências dos budistas, conforme aponta o modelo de Wiese (2011). O indivíduo oscila entre duas formas distintas de escolha: o Tanha e o Chanda. O primeiro é o desejo de ter objetos materiais e está relacionado com valores artificiais e a ignorância. O Chanda é o desejo por bem-estar e se relaciona com valores verdadeiros obtidos com o acúmulo de sabedoria. O grau de desenvolvimento do indivíduo muda conforme ele vai amadurecendo, ou obtendo sabedoria, o que muda as suas preferências. O mercado sofre assim um processo de transformação quando os indivíduos aderem ao Chanda e abandonam o Tanha.

Entre o confucionismo e o budismo, tanto na China como nos demais países asiáticos, o budismo se mostra mais conservador em relação aos valores ocidentais, como o consumismo. Percebe-se um arranjo social mais preocupado com o progresso espiritual e os valores orientados ao mercado desvirtuam a busca destes.

Essa diferença é ressaltada por Ling (1980) ao analisar o budismo no Sri Lanka. O autor percebe que a educação no país é orientada para artes e humanidades. Por outro lado, o confucionismo no Japão e na Coreia do Sul possibilitou o avanço da educação nesses países, mas com orientação para as necessidades do mercado, como as áreas exatas e a engenharia (CANUTO, 1994).

A orientação do budismo por valores que não são complacentes com o individualismo do mercado ocidental é considerada nos estudos de Tu *et al.* (2011) para a área rural do Tibete. Os autores verificam a relação positiva entre a religião e o desempenho econômico (produção e renda). Todavia, essa relação se apresenta em forma de U entre idade e renda (doação) nos templos. O resultado identificado pelos autores mostra que, mesmo no budismo, o desempenho econômico está relacionado à participação religiosa e esta, por sua vez, depende da idade. Conclusivamente, percebe-se uma rigidez na estrutura social e econômica do país budista, advinda da hierarquia religiosa estabelecida.

Os valores budistas também podem ser identificados no estudo de Weber (1999). Esses valores consideram que a economia budista se aproxima dos ensinamentos da filosofia de Gandhi, com forte apelo ambientalista e de disciplina da paz. Outra contribuição dos valores budistas para estabelecer um mercado mais humano são os indicadores de economia da felicidade (HIRATA, 2003), que estabelecem meios alternativos para medir o progresso espiritual, físico e emocional, criticando a visão de centralização na medida monetária (bem-estar econômico apenas).

## **5. Definição de mercado a partir da economia institucional na China**

A primeira diferença aparente na formação do mercado chinês é a sua orientação social e não apenas individual. O perfil dos investimentos em políticas de desenvolvimento de longo prazo, em educação, e a busca de disciplina e equilíbrio exemplificam essas diferenças calcadas em características culturais e religiosas. Todavia, a perseguição do regime comunista às religiões praticadas na China, aliada ao preconceito dos intelectuais chineses ao longo do século XX de que o confucionismo e o budismo prejudicavam o progresso social e econômico, culminou na formação de uma sociedade na qual os valores religiosos estão no interior, ou praticados pela população mais velha.

A atual orientação do governo chinês para a religião procura retomar valores perdidos com a ocidentalização do país. Jenkins (2002) mostra que a religião (budismo, confucionismo, neoconfucionismo, taoísmo) na China é humanista e prega a harmonia entre o indivíduo e o ambiente (cosmos). Essa harmonia perdida nos segmentos mais jovens e de maior renda da população chinesa está mais próxima do confucionismo que do budismo.

Os autores analisados não apenas confirmam que o confucionismo está relacionado aos processos de abertura e reforma verificados a partir do final dos anos 1970 e início dos anos 1980, como também que o budismo está relacionado ao controle político da região do Tibete. O controle político dos monges sobre a sociedade tradicional (atrasadas economicamente) é maior e a orientação contra o consumismo e os valores econômicos do mercado são maiores.

A escolha do governo chinês pela apresentação de valores confucionistas no Ocidente em detrimento do budismo reflete a orientação pela adoção de uma economia de mercado, assim como no Japão e na Coreia do Sul, que são confucionistas. Apesar dos valores defendidos pelo confucionismo serem de equilíbrio e harmonia do indivíduo com o ambiente (cosmos), a China é amplamente poluidora, o que mostra um pragmatismo se sobrepondo ao idealismo das tradições religiosas chinesas.

As religiões chinesas destacam o papel coletivo ou social acima dos valores individuais. O comportamento individual não pode estar acima dos objetivos sociais – essa característica se choca com a definição ocidental de mercado, que é orientada pela busca da maximização da utilidade do indivíduo.

O mercado chinês ainda é pouco sensível em relação aos direitos de propriedade, como nos países capitalistas. O desrespeito é reflexo da cultura de subordinação dos interesses individuais aos interesses comuns. Novamente o interesse coletivo é superior ao individual, porém esse fator pode limitar as inovações e privilegiar apenas as imitações.

A cooperação é mais valorizada nas instituições chinesas. Destacam-se o mérito, a piedade e as doações, que são valores sociais que não privilegiam o progresso via mercado, orientados pela busca individual e egoísta por merecimento próprio e aptidões conquistadas (MEHDEN, 1980).

O planejamento e a visão de longo prazo são enraizados na formação religiosa do país. A defesa da ética do trabalho é defendida em sintonia com a busca da simplicidade. O indivíduo deve aprender, estudar, trabalhar, mas sem ficar refém do consumismo. Aqui reside a explicação da alta capacidade de poupança oriental, advindos da visão de eficiência no trabalho e preocupação com o amanhã, ou seja, a renda gerada deve ser guardada para o sustento dos familiares e idosos.

A questão ambiental e a cultura da paz também são valores institucionais diferentes. A religião prega o respeito ao meio ambiente e a superação da violência. Tais valores são importantes atualmente, e a cultura confucionista e sobretudo budista são apresentadas

ao Ocidente como exemplos de desenvolvimento sustentável e pacífico. O governo chinês, no entanto, não adere a esses princípios, pois promove o crescimento acima dos valores ambientais, com o aumento desproporcional da poluição e ocupação do Tibete.

Aqui reside o ponto central de mudança institucional. O governo chinês promoveu o ateísmo, no lugar da religião, beneficiando-se da cultura de obediência da hierarquia e das instituições. Com o advento das religiões tradicionais, a questão central é como o indivíduo irá se comportar. As regras religiosas se chocam com os ideais de desenvolvimento promovidos pelo governo. Este choque de valores define a formação institucional que culmina na formação do mercado. A linha de pesquisa de comparações institucionais (AOKI, 1996) tem aqui um importante desafio de entender se a China irá usar os valores religiosos para a promoção de uma economia de mercado, como o Japão e a Coreia do Sul, ou se a tradição milenar chinesa irá superar o governo e promover o desenvolvimento econômico alinhado ao desenvolvimento dos indivíduos e respeito ao meio ambiente.

## 6. Conclusão

A economia da religião verifica a formação institucional e cultural do país por meio da análise da religião, que forma os valores individuais. Atualmente o crescimento asiático, com destaque para a China, põe em evidência os valores religiosos dessas sociedades, assim como Weber destacou o espírito protestante para a formação do capitalismo moderno.

Considerando-se o papel da religião no crescimento econômico, as evidências não são conclusivas. Os dados são muito atuais e as variáveis, com alto grau de subjetividade, mostram em alguns estudos uma relação positiva e, em outros, uma relação negativa entre religião e crescimento econômico.

Dessa forma, os principais estudos econômicos que associam a religião no desempenho econômico consideram fatores estruturais ligados ao desenvolvimento econômico. Os resultados também são duais, apontando fatores que contribuem e outros que impedem o desenvolvimento econômico.

Com esse arcabouço teórico, investigou-se como a literatura econômica considera o papel do confucionismo e do budismo no desenvolvimento econômico chinês. Após

um século de tentativas de eliminar a religião no país, a abertura econômica do país, aliada à falta de religiosidade da população exposta a décadas de proibição, conduziu o país à formação de uma nova classe média consumista e ocidentalizada.

O próprio governo chinês recuou e liberou as religiões no país. Em eventos internacionais, os valores confucionistas são destacados. A busca pela ética confucionista tem por objetivo implantar valores de harmonia e equilíbrio, todavia sem condenar o consumo, como faz abertamente o budismo. Nesse sentido, as evidências apontam para uma escolha racional do governo chinês de privilegiar o confucionismo em detrimento do budismo pela lógica econômica. Novos estudos voltados para a sociologia e a filosofia da religião podem confirmar essa evidência.

O papel do governo na coordenação do mercado é um fator herdado da ordem religiosa. Os valores religiosos estabelecem um limite para o interesse individual em favor dos valores sociais (coletivos), e as instituições que representam tais valores são o Estado e a família, principalmente.

A orientação social na China é pautada por valores oriundos das religiões, como ética de trabalho duro, disciplina e obediência, cultura de educação e aprendizado, bem como a defesa de investimento de interesse de longo prazo, pois o futuro deve ser preservado em detrimento do interesse imediatista, o que se confirma para os investimentos em infraestrutura. Esses valores estão em sintonia com o desenvolvimento econômico, mas a cultura religiosa, principalmente do budismo, condena o consumismo desenfreado e busca o respeito ao meio ambiente e uma cultura de paz.

Percebe-se a construção de valores de mercado e comportamentos que auxiliam o processo de desenvolvimento econômico advindos da religião, que são igualmente defendidos pelo governo. Essa relação pode ser comparada ao espírito protestante proposto na obra de Weber para as sociedades ocidentais. Porém, os valores religiosos, conforme a literatura específica consultada, mostram uma contradição com os valores de mercado. Tal contradição se apresenta como um caso de evolução das instituições, com soluções que vão da adoção dos valores religiosos que interessam à economia de mercado, ou a sua superação em prol de um desenvolvimento mais holístico, orientado para o desenvolvimento do indivíduo em sintonia com o meio ambiente. Essa dualidade e a sua superação são um fator que interessa a economia institucional, por se tratar de uma evolução das instituições, com claros impactos sobre o mercado interno, implicando uma evidência sobre a mudança institucional.

## Referências

- ANDERSON, L. R.; MELLOR, J. M. Religion and cooperation in a public goods experiment. *Economic Letters*, vol. 105, p. 58-60, 2009.
- ANDERSON, G. M.; EKELUND, R. B.; HEBERT, R. F.; TOLLISON, R. D. An economic interpretation of the medieval crusades. *Journal of European Economic History*, vol. 21, p. 339-363, 1992.
- AOKI, M. Towards a comparative institutional analysis: motivations and some tentative theorizing. *The Japanese Economic Review*, vol. 47, n. 1, p. 1-19, 1996.
- ARIYARATNE, A. T. The role of Buddhist monks in development. *World Development*, vol. 8, p. 587-589, 1980.
- BARRO, R. J; MCCLEARY, R. M. Religion and economic growth across countries. *American Sociological Review*, vol. 68, n. 5, p. 760-781, 2003.
- BARROS, P. P; GAROUPA, N. An economic theory of church strictness. *The Economic Journal*, vol. 112, n. 481, p. 559-576, 2002.
- BELL, D. *China's new confucianism: politics and everyday life in a changing society*. Princeton: Princeton University Press, 2008.
- BERGGREN, N; BJØRNSKOV, C. Is the importance of religion in daily life related to social trust? Cross-country and cross-state comparisons. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 80, p. 459-480, 2011.
- BETTENDORF, L; DIJKGRAAF, E. Religion and income: heterogeneity between countries. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 74, p. 12-29, 2010.
- BLUM, U; DUDLEY, L. Religion and economic growth: was Weber right? *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 11, p. 207-230, 2001.
- BOSWORTH, D; YANG, D. Intellectual property rights, technology flow and licensing opportunities in the People's Republic of China. *International Business Review*, vol. 9, p. 453-477, 2000.
- BRAMMER, S; WILLIAMS, G; ZINKIN, J. Religion and attitudes to corporate social responsibility in a large cross-country sample. *Journal of Business Ethics*, vol. 71, p. 229-243, 2007.
- BROWN, P. H.; TIERNEY, B. Religion and subjective well-being among the elderly in China. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 38, p. 310-319, 2009.
- BRUTON, H. J. The search for a development economics. *World Development*, vol. 13, n. 10-11, p. 1099-1124, 1985.
- CANUTO, O dos S. F. *Processo de industrialização tardia: o "paradigma" da Coreia do Sul*. Tese (Doutorado em Economia). Unicamp, 1991.
- CAO, S. Socioeconomic value of religion and the impacts of ideological change in China. *Economic Modelling*, vol. 29, n. 6, p. 2621-2626, 2012.
- CHANG, H. J. Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, n. 4, p. 473-498, 2011.

- CHAUDHARY, L; RUBIN, J. Reading, writing, and religion: institutions and human capital formation. *Journal of Comparative Economics*, vol. 39, p. 17-33, 2011.
- CHUAH, S. H.; GÄCHTER, S.; HOFFMANN, R.; TAN, J. H. W. Religion, discrimination and trust across three cultures. *European Economic Review*, vol. 90, p. 280-301, 2016.
- CLARK, S. D. Religion: the religious factor in Canadian economic development. *The Journal of Economic History*, vol. 7, suplemento: Economic Growth: a symposium, p. 89-103, 1947.
- COORAY, A; POTRAFKE, N. Gender inequality in education: political institutions or culture and religion? *European Journal of Political Economy*, vol. 27, p. 268-280, 2011.
- COSGEL, M; MICELI, T. J. State and religion. *Journal of Comparative Economics*, vol. 37, p. 402-416, 2009.
- DANIELS, P. L. Economic change, the environment and Buddhism in Asia. *International Journal of Social Economics*, vol. 25, n. 2, p. 968-1004, 1998.
- DAVIDSON, A. B.; EKELUND, R. B. The medieval church and rents from marriage market regulations. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 32, p. 215-245, 1997.
- DIRLIK, A. Confucius in the borderlands: global capitalism and the reinvention of Confucianism. *Boundary 2*, vol. 22, n. 3, p. 229-273, 1995.
- EKELUND, R. B.; HEBERT, R. F.; TOLLISON, R. D. An economic model of the medieval church: usury as a form of rent seeking. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 5, p. 307-331, 1989.
- \_\_\_\_\_. The economics of sin and redemption: purgatory as a market-pull innovation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 19, p. 1-15, 1992.
- \_\_\_\_\_. *Sacred trust: the medieval church as an economic firm*. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- ENGERMAN, S. L.; SOKOLOFF, K. L. History lessons: institutions, factors endowments, and paths of development in the new world. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n. 3, p. 217-232, 2000.
- FAURE, G. O.; FANG, T. Changing Chinese values: keeping up with paradoxes. *International Business Review*, vol. 17, p. 194-207, 2008.
- FUKUYAMA, F. Confucianism and democracy. *Journal of Democracy*, vol. 6, n. 2, p. 20-33, 1995.
- GUIISO, L; SAPIENZA, P; ZINGALES, L. *People's opium? Religion and economic attitudes*. Cambridge: Documento de trabalho NBER n. 9237, 2002.
- HIRATA, J. Putting across national happiness in the service of good development. *Journal of Bhutan Studies*, vol. 9, p. 99-139, 2003.
- HOFSTEDE, G; NOORDERHAVEN, N. G.; THURIK, A. R.; UHLANER, L. M.; WENNEKERS, A. R. M.; WILDMAN, R. E. Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction. In: BROWN, T. E.; ULIJN, J. (Orgs.). *Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth*. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. p. 162-203.
- HOGDSON, G. M. *The evolution of institutional economics: agency, structure and Darwinism in American Institutionalism*. Londres: Routledge, 2004.

- IANNACCONI, L. R. Introduction to the economics of religion. *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n. 3, p. 1465-1495, 1998.
- JENKINS, TN. Chinese traditional thought and practice: lessons for an ecological economics worldview. *Ecological Economics*, vol. 40, p. 39-52, 2002.
- JINGUANG, L. The tolerance and harmony of Chinese religion in the age of globalization. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 77, p. 205-209, 2013.
- KEOW, S; HALBAUER, H. Managing relationships within sino-foreign joint ventures. *Journal of World Business*, vol. 34, n. 4, p. 344-371, 1999.
- LAW, P. L. The revival of folk religion and gender relationships in rural China: a preliminary observation. *Asian Folklore Studies*, vol. 64, n. 1, p. 89-109, 2005.
- LEHMANN, D. A milagrosa economia da religião: um ensaio sobre capital social. *Horizontes Antropológicos*, vol. 13, n. 27, p. 69-98, 2007.
- LENNERFORS, T. T. A Buddhist future for capitalism? Revising Buddhist economics for the era of light capitalism. *Futures*, vol. 68, p. 67-75, 2015.
- LING, T. Buddhist values and development problems: a case study of Sri Lanka. *World Development*, vol. 8, p. 577-586, 1980.
- LI, W.; CAI, G. Religion and stock price crash risk: evidence from China. *China Journal of Accounting Research*, vol. 9, p. 235-250, 2016.
- LIU, E. M.; MENG, J.; WANG, J. T. Confucianism preferences: evidence from lab experiments in Taiwan and China. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 104, p. 106-122, 2014.
- MACHADO, R. P. “A ética confucionista e o espírito do capitalismo”: narrativas sobre moral, harmonia e poupança na condenação do consumo conspicuo entre chineses ultramar. *Horizontes Antropológicos*, ano 13, n. 28, p. 145-174, 2007.
- MEHDEN, F. R. V. D. Religion and development in South-east Asia: a comparative study. *World Development*, vol. 8, p. 545-553, 1980.
- MORRIS, CT; ADELMAN, I. The religious factor in economic development. *World Development*, vol. 8, p. 491-501, 1980.
- NOLAND, M. Religion and economic performance. *World Development*, vol. 33, n. 8, p. 1215-1232, 2005.
- NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- ORNATOWSKI, G. K. Confucian ethics and economic development: a study of the adaptation of Confucian values to modern Japanese economic ideology and institutions. *Journal of Socio-Economics*, vol. 25, n. 5, p. 571-590, 1996.
- PALDAM, M. Corruption and religion adding to the economic model. *Kiklos*, vol. 54, p. 383-414, 2001.
- POLANYI, K. *The great transformation*. Nova York: Farrar & Rinehart, 1944. [Ed. brasileira: *A grande transformação*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.]

- RENNEBOOG, L; SPAENJERS, C. Religion, economic attitudes, and household finance. *Oxford Economic Papers*, vol. 64, p. 103-127, 2011.
- SANDER, W. Religion and human capital. *Economic Letters*, vol. 75, p. 303-307, 2002.
- SCHUMACHER, E. F. Small is beautiful – economics as if people mattered. New York: Harper Perennial, 1973.
- SEGUINO, S. Help or hindrance? Religion's impact on gender inequality in attitudes and outcomes. *World Development*, vol. 39, n. 8, p. 1308-1321, 2010.
- SHEN, N; SU, J. Religion and succession intention – evidence from Chinese family firms. *Journal of Corporate Finance*, vol. 45, p. 150-161, 2017.
- STARK, R. Secularization R. I. P. *Sociology of Religion*, vol. 60, n. 3, p. 249-273, 1999.
- SUN, T. H. Confucianism and the recent Chinese economic reform. *Journal of Economic Development*, vol. 12, n. 1, p. 7-32, 1987.
- TAN, K. C.; KHOO, H. H. The relevance of Confucianism to national quality awards in Southeast Asia. *International Journal of Cross Cultural Management*, vol. 2, n. 1, p. 65-82, 2002.
- TU, Q; BULTE, E; TAN, S. Religiosity and economic performance: micro-econometric evidence from Tibetan area. *China Economic Review*, vol. 22, p. 55-63, 2011.
- WANG, Q; LIN, X. Does religious beliefs affect economic growth? Evidence from provincial-level panel data in China. *China Economic Review*, vol. 31, p. 277-287, 2014.
- WEBER, M. Die protestantische ethik und der geits des kapitalismus. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. XX e XXI, 1904-1905.
- \_\_\_\_\_. Zwischenbetrachtung. *Gesammenlt Aufsätze zur Religionssoziologie*, vol. I, p. 436-473, 1915.
- WEBER, T. Gandhi, deep ecology, peace research and Buddhist economics. *Journal of Peace Research*, vol. 36, n. 3, p. 349-361, 1999.
- WIESE, H. Moderation, contentment, work, and alms – a Buddhist household theory. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 40, p. 909-918, 2011.
- XU, X.; LI, Y.; LIU, X.; GAN, W. Does religion matter to corruption? Evidence from China. *China Economic Review*, vol. 42, p. 34-49, 2017.
- YING, Z.; LIU, S.; BAO, S.; ZHOU, J. Religious diversity and regional development in China. *China Economic Review*, vol. 46, p. 1-9, 2017.
- ZHIGANG, Z. Chinese cultural resources in building a harmonious world – a review on the exploring achievements made by Chinese senior scholars. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 77, p. 214-226, 2013.
- ZOU, H. F. The spirit of capitalism and savings behavior. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 28, p. 131-143, 1995.

Bibiana Poche Florio<sup>1</sup>  
Júlio Eduardo Rohenkoh<sup>2</sup>

## Institucionalismo vebleniano e a economia feminista: considerações teóricas

### RESUMO

Neste artigo, procura-se estabelecer uma relação entre a economia institucional vebleniana e a economia feminista, e demonstrar como o papel da mulher nas relações de gênero conseguiu sobreviver como instituição e como ele deve ser repensado na atualidade. Tanto a economia feminista como a economia institucional incitam uma reflexão mais profunda sobre o modelo universal de ação individual que o *mainstream* na economia promove. Por isso, o estudo sobre o papel da mulher e das relações de gênero influenciou não só o modo de se entender os processos econômicos, mas a própria economia, e deve ser percebido como fruto de um longo período de construção de identidade e hábitos de pensar compartilhados – como sugere a economia institucional.

### Palavras-chave

Economia Evolucionária; Economia Institucional; Economia Feminista; Papel da Mulher.

### ABSTRACT

*This article seeks to establish a relationship between Veblenian institutional economics and feminist economics, and to show how the role that women play in gender relations has managed to survive as an institution and how it should be reassessed in our current times. Both feminist economics, and indeed, institutional economics call for a more profound reflection in terms of the universal model of individual initiative encouraged by the mainstream within the economy. As a result, the study of the role of women and gender relations has not only had an influence on the way we understand economic processes, but on the economy itself, and should be viewed as the fruit of a long period of construction of a shared identity and manner of thinking as suggested by institutional economics.*

### Keywords

*Evolutionary Economics; Institutional Economics; Feminist Economics; Women Play.*

1. Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento (PPGE&D) na Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) e graduada em Relações Internacionais pela mesma universidade.
2. Professor no curso de Ciências Econômicas e no PPGE&D na UFSM. Possui graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2000), mestrado (2002) e doutorado (2006) em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

## Introdução

O objeto da economia defendido pelo seu *mainstream*<sup>3</sup> é a alocação de recursos escassos diante de necessidades e desejos crescentes. Subjacente a isso se encontra a figura de um sujeito econômico que avalia muitas informações e toma decisões otimizadas. O sistema de mercado, contando com inúmeros decisores, cada qual com a sua ordem de preferências, tende a posições de equilíbrio nas quais a satisfação individual convirja com o bem-estar geral. A coordenação decorre das sinalizações de preços para escassez relativa de oferta para demandas localizadas no sistema que desencadeiam o processo de escolha racional dos indivíduos. Nesse cânone, o padrão racional de decisão se encontra num plano geral e abstrato para o qual o gênero dos sujeitos não é relevante. Gênero e sexo são conceitos distintos. Sexo é uma condição biológica, enquanto gênero é um conceito social, estabelecido culturalmente, pelo qual se atribui características ao que se entende por masculino e feminino, a despeito da condição de homem ou mulher.

Entre as características mais disseminadas das economias modernas está a questão de gênero, na divisão social do trabalho, na distribuição da renda, nos direitos de propriedade, no nível de empregabilidade. Apesar dessa disseminação pelos sistemas econômicos, o gênero dos indivíduos tem sido ignorado pelo *mainstream economics* (PEARSE; CONNELL, 2016, p. 30).

No entanto, se o objeto da economia é definido em conformidade com os preceitos de Adam Smith, o problema central não se resume à escolha, mas abarca a produção e a distribuição de todas as necessidades e conveniências para a vida, ou seja, os aspectos materiais para a sobrevivência e o desenvolvimento dos seres humanos. Dar conta desse objeto implica discutir quais atividades de trabalho são relevantes, como está organizada a oferta de itens como nutrição e saúde – mediante a disponibilização de serviços no mercado, da ação de famílias, de programas públicos, ou de comunidades –,

---

3. O *mainstream* da área de economia evolui com o passar do tempo e pode gerar discussões sobre quais escolas ou teorias exercem posição dominante no pensamento em cada época. A posição assumida neste artigo é de que, atualmente, há uma dominância do pensamento articulado em torno de um ponto fundamental para a compreensão dos mercados: a de que há uma lógica racional de ação de indivíduos que antecipam as consequências econômicas (retornos) de suas decisões ou escolhas, e que ela é o princípio basilar da conduta individual. Isto implica a vigência teórica de um modo único de decisão dos agentes, e é ponto comum a várias teorias e escolas, tais como a economia neoclássica, a novo-clássica, a teoria dos mercados contestáveis, entre outros exemplos. Até mesmo a economia dos custos de transação, que admite racionalidade limitada dos agentes, fundamenta seus preceitos em um consequentialismo restrito na medida em que reduz a variabilidade comportamental mediante o complemento de oportunismo dos agentes.

envolvendo mecanismos de coerção social e/ou de tradição (NELSON, 1995, p. 143). Nessa segunda definição de objeto da ciência econômica, as questões de gênero não são triviais. Em específico, o papel feminino em uma sociedade perpassa a geração e a distribuição da renda de muitos itens, entre os quais nutrição, saúde, educação.

Para dar conta desse vetor qualitativo da participação do gênero feminino na produção e distribuição de riqueza dos sistemas econômicos, é necessário, primeiramente, compreender a condição de participação ativa e proeminente da mulher nos agrupamentos sociais. Essa participação está ligada a fatores institucionais que condicionam o protagonismo feminino.

O papel da mulher é discutido por Veblen, associando economia e história, e este logra demonstrar como elas foram subjugadas ao longo de gerações. As mulheres foram sendo transformadas em um tipo de propriedade mantida pela instituição do patriarcado<sup>4</sup> – bem como estão no processo de formação da classe ociosa. Nesse sentido, a economia institucional consegue abarcar o modo como o patriarcado sobrevive por séculos, interferindo na vida social e nas maneiras de pensar e agir de homens e mulheres.

O movimento feminista busca superar a condição de desvantagem em que as mulheres foram historicamente mantidas. A economia feminista tem demonstrado como apenas as atividades masculinas foram consideradas no estudo da ciência econômica, bem como o padrão de se estudar economia – modelos e métodos – assumiu um viés masculino. A economia feminista procura ampliar o escopo de análise econômica – abrangendo modelagens relevantes para a compreensão de problemas econômicos a partir da atuação dos gêneros feminino e masculino.

Dividiu-se o texto em três seções: 1) Instituições e economia, na qual se apresenta o que se considera por instituições e como a economia institucional pode ser entendida como economia evolucionária; 2) Racionalidade e estrutura social, que apresenta a noção de hábitos de pensar compartilhados e como esses são assimilados e transmitidos; 3) o papel da mulher e a economia feminista; apresentamos os argumentos de Veblen para justificar a perpetuação da instituição patriarcado e expomos como a economia feminista – corrente teórica recente – está atuando para combatê-lo. O artigo se encerra com algumas considerações.

---

4. Veblen não se utiliza desta terminologia de fato, mas entende-se que ele assume o conceito ao expor o papel da mulher vivenciado durante o processo histórico. Discorreremos melhor sobre o termo mais adiante.

## 1. Instituições e economia

A economia institucional tem como uma de suas referências os trabalhos de Thorstein Veblen no final do século XIX nos Estados Unidos. Nesse período, o país experimentava um significativo processo de industrialização. Veblen defendia que a ciência econômica deveria se beneficiar da produção de outras ciências – como a psicologia, a antropologia e a história – para melhorar seu entendimento das sociedades e como estas se desenvolvem e interagem.

Veblen teve influência da escola histórica germânica, que criticava a economia política inglesa (Smith e Ricardo) e não fomentava que a economia poderia assumir teoremas universalmente válidos. Essa corrente de pensamento enfatizava as peculiaridades nas histórias de desenvolvimento das nações, as relações com o meio, o espírito cultural e o potencial das mesmas. Não há interesse apenas no indivíduo, mas sim no sistema como um todo, e por isso, no entendimento de Veblen, o estudo da história é extremamente válido para a economia, mesmo que estas sejam grandes descrições – diferente do formalismo tradicional.

A economia institucional parte do princípio de que as condições materiais e sociais evoluem com o passar do tempo, e têm como objetivo de suas pesquisas compreender o processo de transformação institucional e tecnológica – o que vai de encontro às suposições de regularidades universais e tendência a estados de equilíbrio amplamente assumidas por grande parte dos economistas. As instituições – admitidas neste trabalho e discutidas em seguida – são condições sociais que podem carregar certos padrões de conduta econômica, mas que também são passíveis de mudança.

Em seu artigo *Why is economics not an evolutionary science?*, Veblen (1898) questiona por que a ciência econômica não se beneficia das novas descobertas que áreas como antropologia, biologia, psicologia e história estavam realizando e que beneficiavam as ciências sociais como um todo. Veblen critica a insistência dos economistas de se apegar a dados e a quantificações de modo geral, sem se preocupar ao contexto que estes estão inseridos.

Os grandes desejos dos líderes evolucionários - se eles têm grandes desejos como líderes – baseiam-se, por um lado, na sua recusa em voltar da pálida sequência de fenômenos e buscar um plano mais elevado para suas conclusões finais e, por outro lado, eles mostraram

como esta sequência impessoal incolor de causa e efeito pode ser usada para a teoria própria, em virtude de seu caráter cumulativo. (VEBLEN, 1898, p. 378)

Os economistas evolucionários (ou institucionalistas) deveriam, para Veblen, refutar uma sequência simples de causa e efeito e procurar uma síntese melhor dos acontecimentos; além disso, deveriam utilizar essa mesma sequência impessoal que criticavam de causa e efeito para elaborar uma teoria própria, em razão do seu caráter cumulativo.

É no material humano que se procura a continuidade do desenvolvimento; e é aqui, portanto, que as forças motrizes do processo de desenvolvimento econômico devem ser estudadas para serem estudadas em ação. A ação econômica deve ser o assunto da ciência para que a ciência se enquadre como uma ciência evolutiva. (VEBLEN, 1898, p. 388)

Seria no material humano em que estaria aprisionada a continuidade do desenvolvimento e este seria, portanto, o motor do processo de desenvolvimento econômico a ser estudado. A ação econômica deveria ser tema de uma ciência evolucionária.

A história de vida econômica do indivíduo é um processo cumulativo de adaptação de meios a fins que cumulativamente mudam à medida que o processo prossegue, tanto o agente como seu ambiente sendo em qualquer ponto o resultado do processo passado. Seus métodos de vida hoje são impostos sobre ele por seus hábitos de vida carregados de ontem e pelas circunstâncias deixadas como o resíduo mecânico da vida de ontem. (VEBLEN, 1898, p. 391)

Veblen salienta que os hábitos dos indivíduos são reforçados pelo cotidiano. Esse hábito faz parte de uma história de vida econômica realizada a partir de um processo cumulativo de mudanças e adaptações do passado. As mudanças econômicas que ocorrem em um indivíduo costumam vir acompanhadas de mudanças de hábitos de pensar da comunidade em que este indivíduo está inserido. Ademais, a “história da vida econômica de qualquer comunidade é a sua história de vida, na medida em que é moldada pelo interesse dos homens nos meios materiais da vida” (VEBLEN, 1898, p. 392), isto é, as mudanças que ocorrem em um grupo social carregam interesses que foram definidos por seus indivíduos.

[...] uma economia evolucionária deve ser a teoria de um processo de crescimento cultural conforme determinado interesse econômico, uma teoria de uma sequência cumulativa de instituições econômicas, expressa em termos do próprio processo. (VEBLEN, 1898, p. 393)

A economia institucional se concentra em estudar o processo que determina o interesse econômico; é um estudo da própria sequência cumulativa de instituições econômicas. As instituições – e suas regras – estruturam interações sociais e, por isso, são objeto de estudo da economia institucional.

As instituições guardam em si um princípio comum que é, em maior ou menor grau, o controle dos indivíduos, bem como o incentivo à aptidão deste. Esse processo gera perdas e ganhos a outros indivíduos, mas, como Hodgson (2006, p. 13) afirma, com exceção da linguagem, todas as instituições dependem das demais. Então, quando um indivíduo se beneficia de certa instituição, talvez outro esteja sendo prejudicado, e vice-versa.

As instituições restringem e permitem comportamentos. A existência de regras implica restrições. No entanto, tal restrição pode abrir possibilidades: pode permitir escolhas e ações que de outra forma não existiriam. Por exemplo: as regras da linguagem nos permitem comunicar; as regras de trânsito ajudam o tráfego a fluir mais facilmente e com segurança; o Estado de Direito pode aumentar a segurança pessoal. A regulamentação nem sempre é a antítese da liberdade; pode ser seu aliado. (HODGSON, 2006, p. 2)

As instituições e as regras que as integram, como argumenta Hodgson, agem ao mesmo tempo reprimendo e incentivando os indivíduos a agir conforme o objetivo daquelas. “As regras incluem normas de comportamento e convenções sociais, bem como regras legais” (HODGSON, 2006, p. 3). Essas regras são socialmente transmitidas entre os grupos e podem passar de geração em geração para a preservação da instituição.

No sentido vebleniano, instituições funcionam porque essas regras são envolvidas pelos hábitos compartilhados de pensar dos indivíduos. “A aquisição de hábitos (ou habituação) é o mecanismo psicológico que forma a base do comportamento ‘rule-following’ (ou seguidor de regras)” (HODGSON, 2006, p. 6), isto é, o hábito é o organismo primário para que as instituições funcionem e se perpetuem.

Para que o processo de conformação de uma instituição ocorra, é necessário um padrão socialmente compartilhado de pensar e agir.

## 2. Racionalidade, cognição e estrutura social

Para que certos comportamentos e hábitos sejam passados de geração em geração e resistam ao tempo, certos modos de pensar e agir são institucionalizados. Isso se deve a diversos fatores, como o sentimento de pertencimento a uma comunidade e a identidade de uma pessoa na comunidade. Nesta seção, discorre-se sobre o comportamento de indivíduos socializados.

Em seu artigo *Rationality as Process and as Product of Thought*, Simon (1978) critica a racionalidade maximizadora amplamente reconhecida e dada como certa na ciência econômica. O autor argumenta sobre dois tipos de racionalidade: a substantiva e a processual. A primeira refere-se ao comportamento maximizador e autointeressado, enquanto a segunda relata uma racionalidade que aprende e “tateia” as novas situações que se apresentam.

[...] devemos dar conta não apenas da racionalidade substantiva – a medida em que são escolhidos cursos de ação apropriados - mas também da racionalidade processual – a eficácia, à luz dos poderes e limitações cognitivas humanos, dos procedimentos usados para escolher as ações. À medida que a economia avança em direção a situações de crescente complexidade cognitiva, ela se torna cada vez mais preocupada com a capacidade dos atores para lidar com a complexidade e, portanto, com os aspectos processuais da racionalidade. (SIMON, 1978, p. 8)

Simon argumenta em prol de uma ampliação da racionalidade considerada nos modelos econômicos. Os indivíduos agem em um mundo cada vez mais complexo e interligado, então é preciso pensar a racionalidade de forma expandida, para que esta reflita os problemas da realidade em circunstâncias dinâmicas, ou seja, de um acúmulo de interações entre os indivíduos que altere as situações dos sistemas e lhes proporcione indivíduos situações novas e não triviais.

March (1994) associa a racionalidade substantiva a uma lógica de consequência, isto é, o indivíduo decisor antecipa as consequências de uma ação. Após antecipar os resultados de diferentes ações, o sujeito avalia as diversas consequências, cada uma ligada a uma ação e decisão, e opta pela que lhe proporciona maior retorno individual.

Ao estudar as instituições como hábitos de pensar compartilhados entre pessoas, de modo que proporcionem a interação social compatível com um certo *status quo* de estrutura socioeconômica, surge um rompimento com a racionalidade individual substantiva. Em lugar de uma lógica de consequência, March (1994) pondera que os indivíduos se movem a partir de uma lógica do comportamento adequado, ou lógica de adequação (*logic of appropriateness*). De acordo com essa concepção, diante de uma situação econômica e social concreta, um sujeito indagaria: “Dado o meu papel social nesta situação, o que é esperado de mim?”. O indivíduo não está antecipando a consequência da ação em si, ele está avaliando a adequação de seu comportamento. E essa avaliação não tem como parâmetro o seu benefício individual; tem por critério a avaliação de um grupo social a respeito de sua atuação.

Esse processo de escolha e de ação é organizado e consciente. Porém, à medida que situações semelhantes se repetem, e a solução é adequada ao contexto socioeconômico, o indivíduo incorpora um certo padrão de reação, tornando-o automatizado. Não há mais deliberação antes da ação, que se torna rotineira e associada a uma identidade que o indivíduo desenvolve no grupo social.

A partir de uma concepção mais ampla das motivações das ações humanas, March (1994) discorre sobre como se tomam decisões. Quando se discute a tomada de decisão a partir da regra a ser seguida (*rule following*), ele afirma (1994, p. 57) que nem sempre as preferências – como normalmente são concebidas – nem as expectativas sobre o futuro entram de forma direta no cálculo. “O seguimento da regra [*rule following*] se baseia numa lógica de adequação” (MARCH, 1994, p. 58), isto é, a regra a ser adotada segue uma lógica de adequação (ou apropriação), nem sempre sendo o que cada indivíduo escolheria de melhor para si em uma ótica estritamente individual e abstraída da convivência. Esse indivíduo está inserido em uma sociedade ou grupo social, e para identificar-se e ser aceito desempenha certas atividades apreciadas pelo grupo.

O processo não é aleatório, arbitrário ou trivial. É sistemático, racional e muitas vezes bastante complicado. Nesses aspectos, a lógica da adequação é bastante comparável à lógica

das consequências. Mas o processo de decisão baseado em regras prossegue de uma forma diferente da tomada de decisão racional. O processo de raciocínio é estabelecido por identidades e regras de correspondência para situações reconhecidas. (MARCH, 1994, p. 58)

O processo de ser parte de um grupo não é, portanto, aleatório, e é frequentemente difícil de ser estabelecido. A lógica de adequação é tão sistêmica quanto a lógica das consequências. Porém, agir racionalmente conforme a lógica das consequências é o exercício de uma identidade específica entre as diversas existentes na lógica de adequação.

Os “decisores” (*decisions makers*) utilizam processos de reconhecimento para classificar situações; eles usam processos de autoconsciência para esclarecer identidades; eles usam processos de busca e recuperação para combinar regras apropriadas com situações e identidades. O processo é facilmente reconhecido como instrumentos-padrão de comportamento humano inteligente. São processos de ação racional, mas são bastante diferentes do processo de análise racional [da lógica da consequência]. (MARCH, 1994, p. 61)

Para se tomar decisões é preciso, então, identificar-se com um comportamento de aceitação social. Para a identificação, os indivíduos se utilizam de processos de reconhecimento; eles classificam mentalmente como certas regras se adaptam a certas situações e identidades. Como citado, o processo decisório é um instrumento-padrão do comportamento humano inteligente. Esse processo de tomada de decisão tem uma ação fundamentada, mesmo sendo diferente do que se conhece por processo de análise racional.

Para os teóricos da escolha de consequência [*consequential choice*], as regras são restrições derivadas da ação racional em um nível mais elevado. Para os teóricos do seguimento de regras, a escolha consequencial é simplesmente uma das muitas regras possíveis que podem ser evocadas e seguidas quando julgadas apropriadas. (MARCH, 1994, 102)

A lógica de adequação e a lógica de consequência são diferentes, mas ambas são lógicas racionais. Enquanto a primeira encoraja a discussão sobre situações, identidade e regras, a segunda incita o debate sobre preferências e expectativas (MARCH, 1994, p. 101).

Sob a lógica de adequação, argumenta-se que os grupos facilitam a construção de uma identidade dando certos tipos de recompensa aos indivíduos que se com-

portam como se espera, bem como penalizam comportamentos que não condizem com a identidade compartilhada (MARCH, 1994, p. 64). Isto é, aqueles que não seguem a racionalidade compartilhada pelo grupo – não reafirmam a identidade – sofrem sanções que podem levar até mesmo à exclusão. De maneira geral, após a habituação, as decisões ocorrem de forma pouco consciente do processo em si, tanto que o indivíduo internaliza modos de agir sem maiores questionamentos das normas da comunidade.

Um indivíduo “internaliza” uma identidade, aceitando-a e perseguindo-a mesmo sem a presença de incentivos ou sanções externas. A identidade é protegida por uma consciência e por emoções como orgulho, vergonha e constrangimento. Reações sociais ao comportamento inadequado incluem acusações de imoralidade e falta de propriedade. A vergonha e a culpa são componentes importantes do controle social baseado em uma lógica de adequação. Os tomadores de decisão podem violar uma lógica de consequência e ser considerados estúpidos e ingênuos, mas se violarem as obrigações morais da identidade, serão condenados como carentes de virtudes elementares. (MARCH, 1994, p. 65)

Nota-se que o modo de agir e pensar compartilhado está interligado com noções de moralidade que o grupo possui. Quando o indivíduo rompe a lógica da consequência poderá parecer estúpido ou ingênuo;<sup>5</sup> mas, quando este rompe a lógica de adequação, ele rompe a própria lógica do grupo e será visto como um pária perante o resto.

À medida que os indivíduos observam e interpretam seus próprios comportamentos, eles constroem motivos internos (identidades internalizadas) onde os motivos externos coercitivos (identidades contratuais) são inadequados para explicar seu comportamento. Fortes ameaças externas ou recompensas dramáticas podem ser usadas para explicar o comportamento sem a necessidade de compromisso interno, por isso não conseguem estimular a internalização. As identidades internalizadas provavelmente serão imaginadas (e assim formadas) onde os incentivos externos são fracos. (MARCH, 1994, p. 66)

---

5. Taylor (1982) liga o utilitarismo a uma moral que se pretende única e que fundamenta muitas das formalizações (lógicas e matemáticas). É uma moral de busca de igualdades (ou equivalências) entre indivíduos, estendida a objetos. Tal moral estaria contida aprioristicamente em boa parte da produção científica. É bastante adequada para fundamentar um cálculo racional e consequente.

Identidades internalizadas são consideradas “normais” e, por isso, fáceis de serem imaginadas pelos indivíduos do grupo. Mas ideias novas externas ao cotidiano e aos hábitos de pensar compartilhados não são de difícil assimilação, pois estariam fora dessa “normalidade” típica da identidade do grupo social.

A identidade do grupo não significa certeza de ação dos indivíduos, pois este pode apresentar mais de uma identidade, ou seja, participa simultaneamente de diversos grupos. Tais círculos societários podem ser paralelos na maior parte do tempo. Porém, há situações que aproximam os grupos, e o indivíduo tenta desempenhar dois papéis ao mesmo tempo, contentando parcialmente os grupos ou evidenciando um conflito. Por exemplo, um desempenho de papel de mãe, que agrade os valores do grupo familiar, pode conflitar com o desempenho profissional quando ambos são sobrepostos, uma vez que o ambiente de trabalho é regido por outros valores. O indivíduo dificilmente maximiza sua utilidade individual – já que possui mais de uma identidade, atua de modo institucional conforme normas sociais que se transformam e, ao participar de diversos espaços da sociedade com diferentes funções, divide sua atenção e seu desempenho. A ideia de gênero também é normatizada.

Normas podem ser compreendidas como definições de condutas socialmente aceitas conforme regras básicas, ou ideais. Normas de gênero implicam a aplicação da ideia de norma à distinção entre homens e mulheres. Elas estão enraizadas na vida social e nas instituições, consubstanciadas tanto no pensar e agir dos indivíduos como em discursos, organizações, transações comerciais e identidades coletivas. (PEARSE; CONNELL, 2016, p. 31)

Os indivíduos também aprendem, e isso contribui para que os grupos sociais evoluam e se transformem com o passar do tempo. March (1994, p. 84) aponta três características principais das experiências particularmente relevantes para o aprendizado. Primeiramente, interpretações tendem a conservar crenças, isto é, a experiência é interpretada a partir de um ponto que sustenta conhecimentos prévios e, portanto, tende a manter o *status quo* de hábitos de pensar compartilhados. Em segundo lugar, indivíduos usam teorias causais simples para interpretar experiências e, assim, associam ações e resultados por sua proximidade tempo-espacial. Assumem, por exemplo, que causas podem ser encontradas aos arredores do fato. Por último, a interpretação da experiência é uma interpretação social, ou seja, ideias sobre causas de eventos são

desenvolvidas e compartilhadas com uma rede de conexões sociais. Indivíduos elaboram o entendimento de um fato seguindo um padrão socialmente aprovado.

A aprendizagem é um processo em que é necessária a confirmação do grupo. Este processo é semelhante aos demais que ocorrem socialmente, em que nem sempre a melhor ideia é assimilada, mas sim a que mais agrada e convence aquele grupo social.

As regras seguidas hoje não são simplesmente uma solução para algum tipo de problema de otimização envolvendo o ambiente atual, mas são uma representação interativa e dependente de trajetória de uma história de regras de coevolução. (MARCH, 1994, p. 96)

As regras a serem seguidas não são rígidas, apesar de seguirem certa coerência com o passar do tempo. De forma geral, os indivíduos tomadores de decisão – e seguidores de regras – interagem entre os membros do grupo e entre estes e outros grupos sociais e; por isso, as regras evoluem, bem como os hábitos compartilhados.

A complexidade do ambiente socioeconômico é uma importante razão para as normas se modificarem com dificuldade e lentidão. Mas ela também implica que há muitos pontos da vida social nos quais os processos de mudança podem iniciar. (PEARSE; CONNELL, 2016, p.47)

Cabe salientar que não há necessariamente uma oposição entre racionalidade e costumes – advindos de grupos sociais reconhecidamente “tradicionais”, por exemplo –, pois, mesmo estes possuem uma racionalidade. Grupos que perpetuam instituições como o patriarcado e hábitos compartilhados de pensar sexistas, por exemplo, seguem alguma racionalidade normatizada socialmente.

### **3. O papel da mulher, patriarcado e a economia feminista**

O patriarcado é uma instituição que se perpetua através dos séculos. Essa instituição afeta diretamente a vida das pessoas bem como suas interações econômicas. É uma instituição que ao mesmo tempo restringe a existência dos indivíduos e os habilita a

ter um papel – devidamente definido – na sociedade. Nesta seção, falaremos de como o papel subserviente da mulher se sustentou com o passar do tempo, pelo viés da obra vebleniana, além de evidenciarmos como a economia feminista está buscando superar preconceitos sexistas na análise econômica.

O papel da mulher evoluiu ao longo da história, sendo a sexualidade e a capacidade reprodutiva as primeiras características a ser tomadas como mercadorias (LERNER, 1990, p. 116). O patriarcado constrói-se com base não apenas no enaltecimento do papel do homem, mas, sobretudo, na subjugação do papel feminino nas sociedades. O patriarcado implica uma dominação paternalista, em que o homem decide sobre questões sociais, econômicas, políticas e culturais nos planos micro, meso e macro nas diferentes organizações sociais existentes. A historiadora Gerda Lerner discute sobre a criação/formação do patriarcado:

O patriarcado é uma criação histórica feita por homens e mulheres em um processo que levou quase 2.500 anos para se formar. A primeira forma do patriarcado apareceu no estado arcaico. A unidade básica de sua organização era a família patriarcal, que constantemente expressava e gerava suas normas e valores.[...] Os papéis e comportamentos que foram considerados apropriados ao gênero foram expressos em valores, costumes, leis e papéis sociais. Eles também foram representados, e isso é muito importante, nas principais metáforas que se tornaram parte da construção cultural e do sistema explicativo. (LERNER, 1990, p. 115)

O papel da mulher é, portanto, produto de um processo histórico e ainda hoje é tomado como natural por diversos grupos sociais. A partir desse fato, discutem-se as descrições históricas evolucionárias da obra *The Theory of the Leisure Class* (1899), de Veblen, que procura especialmente explicar o surgimento da propriedade privada e da classe ociosa, bem como o tratamento desigual imposto a diferentes grupos de pessoas. Mesmo que o papel da mulher nesse processo não seja o foco da obra, a posição feminina é tangenciada e debatida em diversos trechos.

Veblen inicia sua narração evolutiva falando do modo de vida bárbaro – ou guerreiro –, em que o “trabalho dos homens na cultura bárbara inferior não é menos indispensável à vida do grupo do que o trabalho realizado pelas mulheres” (VEBLEN, 2003, p. 6). No período de sociedade primitiva, ambos os sexos tinham, então, uma

importância vital para o bem comum da comunidade. No entanto, mesmo igualmente importantes, o trabalho que o homem bárbaro realiza é de uma eficácia e de uma dignidade que não se comparariam ao trabalho rotineiro realizado pelas mulheres.

A instituição da classe ociosa é a consequência de uma discriminação precoce entre empregos, segundo a qual alguns empregos são dignos e outros indignos. Sob esta antiga distinção os empregos dignos são aqueles que podem ser classificados como explorador; indignos são aqueles empregos cotidianos necessários aos quais não entra qualquer elemento apreciável de exploração. (VEBLEN, 2003, p. 7-8)

Veblen insinua que o surgimento de uma classe ociosa é consequência de uma diferenciação bem previamente estabelecida, na qual, entre muitas funções, se estabelecem as que são dignas e as que não são. As funções dignas pressupõem grandes façanhas e as indignas são aquelas associadas ao trabalho diário e rotineiro – que não sugira proeza do indivíduo.

A distinção entre proeza e trabalho penoso coincide com uma diferença entre os sexos. Os sexos diferem, não só em estatura e força muscular, mas talvez ainda mais decisivamente em temperamento, e isso deve ter dado início a uma correspondente divisão do trabalho. As atividades que em geral se classificam como proezas tocam aos homens, porque são mais fortes, mais firmes, mais capazes de tensão súbita e violenta, e mais facilmente inclinados à autoafirmação, à emulação ativa e à agressão. [...] Estabelece-se, com base na nova distribuição de funções, um processo cumulativo de adaptação seletiva, especialmente se o hábitat ou a fauna com quem está em contato o grupo exige considerável exercício de virtudes masculinas. A caça habitual aos grandes animais requer sempre mais das qualidades masculinas relacionadas à massa muscular, à agilidade e à ferocidade, e, conseqüentemente, isto pode apressar e aprofundar a diferenciação das funções entre os sexos. (VEBLEN, 2003, p. 11)

A diferença biológica dos sexos e as funções que cada um tinha inicialmente coincidiram, conforme Veblen, com a visão entre proeza e trabalhos desagradável/pouco louvável. A partir daí, toda função que não gere elogios e reconhecimento – como

ganhar guerras<sup>6</sup> e competições, em geral – se torna um trabalho indigno ao homem bárbaro. Dessa forma, uma tradição começa a se constituir, bem como suas regras de conduta. Todo trabalho associado à rotina é, assim, visto como pouco importante e, por isso, é designado às mulheres.<sup>7</sup>

A diferenciação precoce, da qual surge a distinção entre a classe ociosa e a classe operária, é uma divisão mantida entre o trabalho masculino e feminino nos estágios inferiores da barbárie. Da mesma forma, a forma mais antiga de propriedade é a propriedade das mulheres pelos homens capazes da comunidade. Em termos gerais e mais relevante para a teoria da vida bárbara, pode-se dizer que é a trata de propriedade da mulher pelo homem. (VEBLEN, 2003, p. 17)

Pelo caráter competitivo e pela necessidade de realização de proezas, os homens – após a definição de diferenças laborais – necessitam demonstrar seu *status* a partir de fatos materiais, e por isso surge a propriedade. Veblen argumenta que a forma mais primitiva de propriedade é a que os homens exercem sobre as mulheres. Quando os homens se apropriam de forma violenta das mulheres de outros – provavelmente inimigos –, ocorre uma utilização das mulheres como troféus.

A prática de prender mulheres do inimigo como troféus, deu origem a uma forma de casamento-propriedade, resultando em um lar com o líder masculino. Estendeu-se depois a escravidão a outros cativos e dependentes, além das mulheres, desenvolvendo-se afinal o casamento-propriedade a outras mulheres além das tomadas ao inimigo. O resultado da emulação, em contraste com as circunstâncias de uma vida predatória, tem sido, por um lado, uma forma de casamento baseado na coerção e, por outro lado, o costume de proprie-

6. “A capacidade coletiva do guerreiro se torna a questão mais importante nas mentes dos homens e fornece o ponto de vista de que as pessoas e seu comportamento são avaliados. O esquema da vida de determinado grupo é, em essência, um esquema de exploração. Grande parte desse ponto de vista pode ser encontrado nas vistas do senso comum das populações modernas” (VEBLEN, 1999, p. 357).

7. “Essa atribuição de sujidade cerimonial com base na sua fraqueza persiste na cultura posterior em forma de sentimento de indignidade ou inadequação levítica das mulheres; assim, mesmo agora percebemos a falta de decoro das mulheres que são iguais aos homens ou representam a comunidade em qualquer relação que exige a dignidade ou a concorrência ritual, como, por exemplo, ofícios sacerdotais ou encargos civis diplomáticos, ou mesmo representativas, e, por razões semelhantes, as posições dos empregados domésticos e manobristas que têm um caráter cerimonial importante, como lacaios, mordomos etc.” (VEBLEN, 1999, p. 356-357).

dade. As duas instituições não se distinguem na fase inicial do seu desenvolvimento; ambos surgem do desejo dos homens bem sucedidos de colocar suas proezas em evidência, exibindo algum resultado durável de suas façanhas. Ambos também estimulam essa propensão para o domínio que permeia todas as comunidades predatórias. (VEBLEN, 2003, p.18)

A busca pela admiração dos demais, no modo de vida predatório, gera um casamento-propriedade.<sup>8</sup> Este é fundado a partir da coerção e também pelo costume da propriedade. No período inicial do desenvolvimento das sociedades, as duas características são sobrepostas e não há como se notar diferenças. A relação coercitiva e desigual chega ao ponto de não ser questionada e ser tomada como natural – mesmo sendo fruto de hábitos das comunidades:

A disciplina de vida predatória provoca uma atitude de superioridade por homens saudáveis em todas as relações com o mais fraco do grupo, e especialmente em suas relações com as mulheres. Homens que são constituídos em formas predatórias de vida e de pensamento chegam a aprender, por força do hábito, que esta forma de relacionamento entre os sexos é boa e bela. (VEBLEN, 1999, p. 358)

O lugar que o homem tem na sociedade patriarcal é produto de emulação entre os mesmos – da comunidade guerreira, por exemplo. Sendo uma sociedade predatória, a propriedade e o controle das mulheres são uma evidência gratificante da destreza e da alta posição do homem. Assim, quanto maior o número de mulheres subjugadas por um homem, maior será a posição deste perante a comunidade. (VEBLEN, 1999, p. 360)

No modo de vida industrial, mantém-se o padrão dos costumes, no qual o que é relacionado à proeza é destinado aos homens enquanto os trabalhos rotineiros – como trabalhos domésticos e cuidados com a vida familiar e privada – são trabalhos

---

8. “[...] todos os homens que querem ser bem considerados por seus iguais necessitam unir-se a uma ou a várias mulheres mediante os laços honráveis da captura. Para ocupar uma posição decente na comunidade, um homem deve estabelecer a vitoriosa e honrosa relação do matrimônio-propriedade; a relação de matrimônio publicamente reconhecida que carece da sanção da captura passa a ser indigna dos homens sãos; mas, à medida que o grupo aumenta de tamanho, cresce também a dificuldade de possuir mulheres mediante captura [...] é necessário alterar o *status* das mulheres casadas dentro do grupo mediante uma captura mímica ou cerimonial. A captura cerimonial serve para situar a mulher livre na classe mais aceitável de mulheres: aquelas unidas mediante os laços de coerção a um dono, proporcionando, assim, legitimidade e decência ritual a relação de matrimônio resultante.” (VEBLEN, 1999, p. 359).

identificados como inerentes ao sexo feminino. Os hábitos de pensar compartilhados sobre o papel de cada gênero foi assimilado, então, durante muito tempo e por isso se torna tão difícil de ser transformado – mesmo havendo tanta produção e aprofundamento nos estudos sociais.

Os diferentes graus de facilidade com que diferentes hábitos são formados por pessoas diferentes, assim como os diversos graus de relutância com que diferentes hábitos são abandonados, resulta que a formação de hábitos específicos não é uma questão de cumprimento de habituação simplesmente. Traços herdados de temperamento e habilidades contam tanto quanto para o cumprimento de habituação em decidir se o intervalo de hábitos virá a dominar qualquer esquema de vida. E o tipo predominante de competências transmissíveis, ou em outras palavras o tipo de temperamento que pertence ao elemento étnico dominante em qualquer comunidade, refere-se sobre onde escolher e qual será o alcance e a forma de expressão do processo de vida normal da comunidade. (VEBLEN, 2003, p. 73)

Veblen salienta como se torna complicado e relutante transformar os hábitos, além de eles não se relacionarem a uma simples questão de duração. Tendências e temperamentos herdados têm muito a dizer sobre escopo e forma de expressão dos hábitos da vida em comunidade. Aplicando ao caso da formação e manutenção do patriarcado, nota-se que essa instituição é muito mais importante para a manutenção de admiração e demonstração de proezas do que se considera nos estudos de sociedade.

Veblen, contudo, defende que, com o aprofundamento da sociedade industrial, produz-se certo relaxamento dos laços coercitivos familiares e de comunidade – isso decorreria de uma recente liberdade industrial. O laço indissolúvel entre matrimônio e propriedade parece, então, estar experimentando uma grande decadência. Os hábitos de pensar fomentados pela era industrial moderna não seriam, em geral, favoráveis à manutenção de instituição matrimônio-propriedade e o *status* feminino derivado desta (VEBLEN, 1999, p. 361). Nesse sentido, a sociedade industrial fomenta outros tipos de relações, bem como a superação da relação coercitiva dos homens sobre as mulheres.

A economia feminista surge neste ambiente de questionamentos e tentativa de superação de hábitos de pensar compartilhados – aqui resumidos na instituição patriarcado.

Procura-se, a partir dessa abordagem, superar um modo androcêntrico de se estudar a ciência econômica. A teoria e a prática econômica estariam viesadas por essa maneira de se pesquisar bem como entender essa ciência. “A questão de modelos econômicos sobrepõe-se à questão de como a economia é definida como disciplina” (NELSON, 1995, p. 460). Salienta-se que as intelectuais dessa corrente, como aponta Nelson (1995, p. 455), argumentam que não se busca fazer uma economia “feminina”, em que se estudaria “o outro lado” que foi negligenciado na história econômica. A intenção é estudar a sociedade abrangendo a diversidade de relações com diferentes indivíduos que esta possui, isto é, a economia feminista busca incluir parâmetros de gênero até então não considerados na abordagem econômica.

O *mainstream* econômico considera o indivíduo como racional maximizador, autointeressado e otimizador de escolhas perante restrições externas. Nelson (1995, p. 459) afirma que os economistas carregam em si o “homem-cogumelo” – termo advindo de Hobbes quando este considera o homem maduro surgido do nada na face da Terra, sem antecedentes históricos, sem compromissos prévios. Este “homem-cogumelo” é como na história de Robinson Crusóe: não teve infância, não foi dependente de ninguém e não de se responsabiliza por ninguém além de si próprio: “Homens interagem economicamente sem serem influenciados pela sociedade” (NELSON, 1995, p. 459).

O indivíduo considerado por grande parte dos economistas estaria negando a importância de outras áreas – como elementos históricos e psicológicos – para a análise econômica e, de modo geral, negando os processos de identidade que compõem os indivíduos.

Os estudiosos feministas sugerem que a economia se tornou menos útil implicitamente refletindo um ideal distorcido da masculinidade em seus modelos, método, tópicos e pedagogia. Os estudiosos feministas argumentam que o uso de uma gama mais ampla de ferramentas para estudar e ensinar sobre um território mais amplo da atividade econômica tornaria a economia uma disciplina mais produtiva tanto para os praticantes do sexo masculino quanto feminino. (NELSON, 1995, p. 471)

O modelo distorcido de masculinidade, que afeta homens e mulheres, influencia o modo de se estudar e compreender economia. Assim, a economia feminista busca

superar este modo viesado de se entender essa ciência. Para isso, esta corrente se habilita com um número superior de ferramentas para que o escopo de análise seja ampliado e mais bem compreendido.

## Considerações finais

O patriarcado como instituição – e por isso carregado de hábitos e processos de identidade – serve para manter uma ordem. Os séculos se passaram, estudos sobre a vida em sociedade – políticos e econômicos – se desenvolveram, contudo a instituição patriarcado se sustentou. Com isso, o modo limitado e viesado de se enxergar a sociedade também se manteve.

A economia feminista busca encontrar alternativas para a superação desse modo de se enxergar os processos econômicos – perpassados com hábitos de pensar típicos do patriarcado. Esta abordagem sugere, assim, aumentar a gama de ferramentas disponíveis para se estudar relações e processos econômicos. Argumenta-se, também, que a economia feminista possui pontos de interseção com a economia institucional, já que ambas procuram analisar os processos de sobrevivência de uma instituição. Nesse sentido, o institucionalismo é uma fonte teórica compatível com a pluralidade de pensamento proposta pela economia feminista.

Como sugeriu Veblen, a sociedade industrial contribui para questionar esses modelos patriarcais – bem como a propriedade privada, em geral –, e a economia feminista é fruto desses questionamentos sobre as regras a serem seguidas. Tanto a economia feminista como a economia institucional incitam uma reflexão mais profunda sobre os modelos universais que a economia tradicional promove. Por isso, o estudo sobre como o patriarcado influenciou não só o modo de se entender os processos econômicos, mas como se entender a própria economia, deve ser percebido como fruto de um longo período de construção de identidade e hábitos de pensar compartilhados – como sugere a economia institucional.

O institucionalismo vebleniano projeta uma ciência econômica evolucionária na qual as instituições e a tecnologia estão imbricadas e se transformam continuamente. Nesses processos de modificação, meios podem adquirir o caráter de fins, conceitos

de propriedade ganham novos contornos, o significado e o exercício do consumo se modificam e os papéis sociais ganham novas conotações. Mais que isso, o objeto e a forma de fazer ciência também evoluem. Os sistemas econômicos são concebidos mediante o princípio de variabilidade potencial do comportamento individual a ser selecionado culturalmente. A economia feminista defende justamente que há variabilidade na forma como os sujeitos percebem e decidem, e que o gênero com os quais as pessoas se identificam é um fator de variação potencial. Longe de cair num relativismo científico, defende um alargamento teórico e analítico da economia para dar conta desse componente que rompe com a uniformidade do *homo oeconomicus* reduzido a um decisor mecânico.

## Referências

- HODGSON, G. M. What are institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. XL, n. 1, mar. 2006.
- LERNER, Gerda. *La creación del patriarcado*. Barcelona: Crítica, 1990.
- MARCH, J. G. *A primer on decision making: how decisions happen*. Nova York: The Free Press, 1994.
- NELSON, Julie A. Feminism and economics. In: HAUSMAN, Daniel (org.). *The philosophy of economics: an anthology*. Nova York: Cambridge University Press, 2008.
- PEARSE, Rebecca; CONNELL, Raewyn. Gender Norms and the Economy: insights from social research. *Feminist Economics*, vol. 1, n. 22, p. 30-53, 2016.
- SIMON, H. A. Rationality as a process and as a product of thought. *American Economic Association*, vol. 68, n. 2, maio 1978.
- TAYLOR, Charles. The diversity of goods. In: SEN, Amartya; BERNARD, Williams (org.). *Utilitarianism and beyond*. Nova York: Cambridge University Press, 1982.
- VEBLÉN, T. *The theory of the leisure class*. Filadélfia: The Pennsylvania State University, 2003.
- \_\_\_\_\_. Why is economics not an evolutionary science? *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 12, n. 4, p. 373-397, jul. 1898.
- \_\_\_\_\_. El estatus bárbaro de las mujeres. *Reis*, n. 86, p. 355-363, 1999.

Recebido em 12/12/2016 e aprovado em 22/5/2018

Márcia Cristina da Silva Paixão<sup>1</sup>  
 Jorge Madeira Nogueira<sup>2</sup>

## Investimento estrangeiro direto no Nordeste brasileiro: vetor de desenvolvimento? <sup>3</sup>

### RESUMO

O artigo identifica a presença, efetiva ou esperada, do IED na região Nordeste e avalia a contribuição potencial para o desenvolvimento local. São utilizados dados do Bacen, fDi Intelligence e IBGE do período 1995-2012. Dados do período 2000-2005 permitiram constatar uma produtividade média no Nordeste inferior à de outras regiões e uma taxa de crescimento do emprego de 93%. Este último ponto seria uma evidência de boom do IED na região na primeira metade dos anos 2000, enquanto a diferença de produtividade pode refletir um menor estoque relativo de IED em atividades intensivas em escala, com tecnologia diferenciada ou intensivas em ciência. Dados de investimentos anunciados revelaram que atividades extrativas geram somente entre um e dois postos de trabalho por milhão de dólares investido. Além disso, há evidências de que empresas de países em desenvolvimento são relativamente menos inovativas e que a origem europeia não implica performance inovativa superior. Conclui-se que políticas regionais de atratividade de investimentos precisam ser seletivas e estratégicas também em relação ao investimento estrangeiro.

### Palavras-chave

Investimentos estrangeiros; Inovações; Desenvolvimento; Região Nordeste; Brasil.

### ABSTRACT

*This article identifies the presence, whether effective or projected, of FDI in the Northeast Region of Brazil and assesses its potential contribution to local development. The article uses data provided by the Central Bank (BACEN), fDi Intelligence and the IBGE for the period from 1995 to 2012. Data for the period 2000-2005 showed average productivity in the Northeast to be lower than that in other regions of the country whilst employment grew at a rate of 93%. This second statistic is evidence of the boom in FDI that was seen in the Northeast region in the first five years of this new century, whilst the difference in productivity may reflect a reduced relative stock of FDI in scale-intensive activities, with differentiated technology or those that are science-intensive. Data on announced investments reveals that extractive or mining operations generate only between 1 and 2 jobs per US\$1 million invested. There is also evidence that companies from developing countries are relatively less innovative and that European origins do not necessarily signify superior innovative performance. The conclusion is that regional policies for attracting investment need to be more selective and strategic in relation to foreign investment.*

### Keywords

*Foreign investments; Innovation; Development; Northeast Region; Brazil.*

1. Economista. Doutora em Economia pela Universidade de Brasília (UnB). Professora adjunta do Departamento de Economia da Universidade Federal da Paraíba (UFPB).
2. Economista. Doutor em Desenvolvimento Agrário pela University of London. Professor titular do Departamento de Economia da Universidade de Brasília (UnB).
3. A autora agradece o apoio financeiro da Capes para a realização da pesquisa.

## 1. Introdução

Este artigo objetiva identificar e avaliar a presença, efetiva ou esperada, do IED na região Nordeste (NE) em termos de sua contribuição potencial para o desenvolvimento econômico local via geração de renda, emprego e capacitação técnica de recursos humanos locais diretamente ou via *spillover*. Em específico, é traçado o perfil do IED atraído pelo Nordeste no período recente para, em paralelo, qualificá-lo perante as necessidades da agenda de desenvolvimento da região.

Essas necessidades são discutidas à luz de objetivos de desenvolvimento previstos no Plano Regional de Desenvolvimento do Nordeste (PRDNE) publicado em 2011.<sup>4</sup>

São utilizados informações e dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil (Bacen), pela fDi Intelligence (divisão da Financial Times Ltd. especializada em assuntos industriais de investimentos transfronteiras) e pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – estoque de IED, anúncios de IED e comportamento inovativo de empresas de IED, respectivamente –, referentes, em conjunto, ao período 1995-2012.

Pela própria natureza dos dados obtidos, inicialmente dá-se maior ênfase a aspectos quantitativos como o potencial de geração de emprego e renda do IED industrial para o Brasil e a região Nordeste. Em seguida, avaliam-se aspectos qualitativos, notadamente o perfil inovador e o potencial de contribuição para a melhoria da qualidade dos empregos.

O estudo também conta com o auxílio de taxonomias que classificam os setores das indústrias extrativa e de transformação segundo o potencial poluidor e o tipo de tecnologia de produção, as taxonomias propostas por Ferraz e Seroa da Motta (2002) e pela OECD (1987) *apud* Nassif (2006), respectivamente.

O artigo está dividido em três seções além desta e dos comentários conclusivos. Na seção 2 apresentam-se elementos analíticos úteis à consecução do objetivo do trabalho, retirados principalmente de Dunning e Lundan (2008) e do PRDNE (2011). Na seção 3 procede-se com a avaliação pretendida com base em dados sobre as características das empresas de IED e o quadro setorial respectivo. Por fim, na seção 4, a avaliação é aprofundada com base em informações sobre o perfil inovador das empresas.

---

4. Além dos aspectos levantados neste trabalho, para mais detalhes sobre o PRDNE (2011), como sua concepção, objetivos e implementação, ver Ângelo-Silva e Almeida (2011).

## 2. IED, renda e emprego: algumas considerações analíticas

Para um país em desenvolvimento, a liberalização e o uso de políticas de incentivo ao IED são justificadas pelos resultados positivos esperados sobre a renda através, principalmente, de três canais: o capital e o emprego adicionais; transferência de tecnologia e de *know-how*; relações com mercados globais. Nas palavras de Stiglitz (2000, p. 1076): “*Such investment brings with it not only resources, but technology, access to markets, and (hopefully) valuable training, an improvement in human capital*”.

O primeiro relatório sobre investimentos mundiais da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, na sigla em inglês), de 1992, apresenta argumentos semelhantes, incorporando a dimensão ambiental.<sup>5</sup>

A transferência de tecnologia e de *know-how* é especialmente destacada como o mecanismo de maior potencial de contribuição para um crescimento econômico sustentado através, essencialmente, de três processos inter-relacionados: a transferência de tecnologia e de conhecimento científico, técnico e organizacional, diretamente ou via *spillover*, favorece o progresso técnico;<sup>6</sup> o progresso técnico contribui para mudanças estruturais, como o aumento da produtividade e dos níveis salariais, conduzindo a padrões de vida mais elevados;<sup>7</sup> o desenvolvimento econômico, por sua vez, implica maior capacidade para a maximização dos benefícios potenciais do IED via transferência de tecnologia.<sup>8</sup>

A partir da perspectiva microeconômica, uma fonte potencial de difusão de tecnologias frequentemente defendida na literatura é o relacionamento entre multinacionais e fornecedores ou indústrias locais em operações de aquisição de insumos, principalmente, ou mesmo de parcerias voltadas para redução de custos

5. “O IED e empresas multinacionais entregam um pacote de ativos para as economias recipientes, alguns tangíveis (como um novo investimento), outros intangíveis (como melhores práticas organizacionais), e tais ativos interagem de diversas formas. Ao interligar os vários elementos que determinam o crescimento, empresas multinacionais podem contribuir para um ciclo virtuoso de investimento, progresso tecnológico, desenvolvimento de recursos humanos e qualidade ambiental os quais, juntos, estimulam o crescimento econômico [e desenvolvimento sustentável]” (UNCTC/UNCTAD, 1992, p. 16). Tradução da autora.

6. Zarsky e Gallagher (2008).

7. Argumento recorrente na literatura sobre o IED e que pode ser atribuído à contribuição de Schumpeter (1926), entre outros pioneiros da teoria do desenvolvimento econômico.

8. UNCTC/UNCTAD (1992).

(por exemplo, a oferta de treinamentos, técnicos ou organizacionais, para trabalhadores de fornecedores).

Esse argumento, por sua vez, é recorrentemente associado à noção de “capacidade de absorção da firma doméstica”, isto é, a capacidade técnica e/ou inovadora das empresas locais será afetada positivamente, ou não, por seu relacionamento com a firma estrangeira, a depender de sua própria habilidade (técnica e gerencial) de absorção dos novos conhecimentos (DUNNING; LUNDAN, 2008).<sup>9</sup>

Desde a visão macroeconômica, o argumento se repete: a incorporação e o uso de novas tecnologias e de novos conhecimentos, sejam gerados na própria economia doméstica ou provenientes do IED, requerem mão de obra local capacitada (educação formal, treinamento técnico, experiência acumulada). Um exemplo clássico é a realização de atividades de P&D pelas multinacionais na própria economia receptora, constantemente citada como importante canal de difusão de tecnologias, utilizando Departamento de P&D próprio ou através da contratação de instituições de pesquisa locais (UNCTC/UNCTAD, 1992).

Nesse caso, trata-se da “capacidade de absorção do país receptor” derivada do investimento em educação e qualificação da sua mão de obra, ponto igualmente destacado como crítico na determinação do aproveitamento dos benefícios econômicos potenciais do IED (UNCTAD, 1992; 2012).

Oportunamente convém notar que o PRDNE (2011) propõe diretrizes e linhas de ação que, pode-se afirmar, estão alinhadas a essa recomendação da UNCTC/UNCTAD (1992). Entre outros, o Plano tem por objetivo fundamental de política para o desenvolvimento da região Nordeste a (re)orientação do aparelho produtivo local para atividades de valor agregado mais alto via incentivo a setores intensivos em conhecimento, apoio à inovação tecnológica e formação técnica de recursos humanos.<sup>10</sup>

---

9. Alguns autores avaliam os limites críticos, mínimo e máximo, dessa capacidade de absorção para que o benefício tecnológico se efetive na presença de empresas estrangeiras. Girma (2005), por exemplo, fez uma avaliação considerando dados de empresas britânicas da indústria de transformação no período 1989-1999, utilizando um modelo econométrico com efeito *threshold* baseado em Hansen (2000).

10. Convém lembrar que esse aspecto por si só representa uma “inovação” em termos de concepção de política de desenvolvimento regional para o Nordeste. Como bem destacam Arruda (2009) e Ângelo-Silva e Almeida (2011), a estratégia de política regional implementada entre 1960 e 1990 priorizou setores com maior potencial de encaamentos verticais, deixando para segundo plano o investimento em recursos humanos para o aprendizado inovador.

Na sua primeira diretriz, cujo objeto é a capacidade de oferta da região de mão de obra capacitada, o PRDNE (2011) declara a necessidade de ações específicas e coordenadas voltadas para a qualificação através de um esforço “ampliado”, abrangendo desde a educação formal e a formação profissional até o sistema de Ciência, Tecnologia e Inovação (C, T & I) nordestino.

A segunda diretriz, voltada para a promoção da competitividade econômica da região, apresenta subdiretrizes que, por sua vez, guardam forte relação com o suposto benefício da presença de empresas de IED industriais e inovadoras na região.

Por fim, mas não menos importante, a própria natureza do investimento estrangeiro direto no sentido de Dunning (*resource-, market-, efficiency- e/ou asset-seeking*)<sup>11</sup> é determinante do setor e atividade de atuação do IED na economia receptora e, conseqüentemente, do seu potencial de impacto sobre o nível tecnológico, a renda e o emprego.<sup>12</sup> Dunning e Lundan (2008) fazem referência à existência de evidências empíricas que confirmam essa noção e o argumento de que os efeitos do IED também estão associados a características próprias do país, indústria ou empresas envolvidas.

Quanto ao impacto sobre o emprego industrial, em especial, a pergunta que se impõe não é se há geração de emprego por empresas estrangeiras na região Nordeste, mas qual a quantidade por atividade e, em consequência, a qualidade desse emprego em termos de produtividade e de melhoria da formação da mão de obra. Como concluíram van den Berghe e van Tulder (2007) com base em estudo empírico:

Possivelmente, o impacto mais importante tanto da entrada como da saída de investimento estrangeiro direto sobre o emprego é na sua composição industrial, *mix* de habilidades, qualidade e produtividade do que na sua quantidade (VAN DEN BERGHE; VAN TULDER, 2007 *apud* DUNNING; LUNDAN, 2008, p. 443-444). (Tradução da autora.)

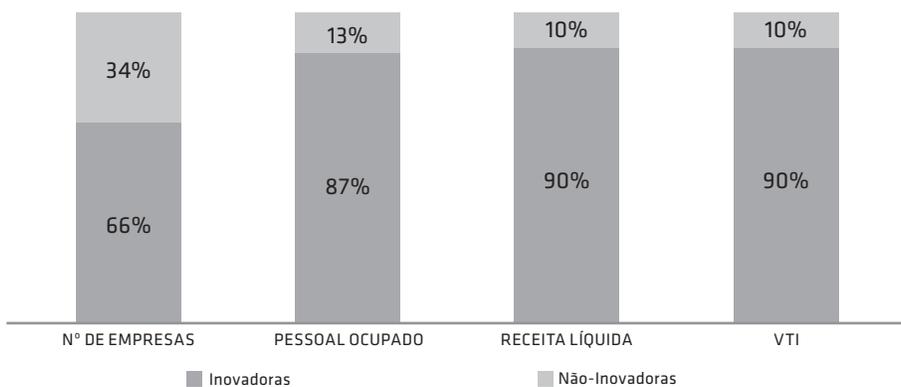
11. Classificação do investimento produtivo estrangeiro difundida por Dunning e derivada de uma tipologia apresentada originalmente por Jack Behrman (1972). Para mais detalhes, ver Dunning e Lundan (2008) e Paixão (2014), entre outras referências.

12. O leitor interessado em leituras que aprofundam a discussão sobre a relação entre IED, crescimento, emprego e formação de recursos humanos pode consultar, por exemplo, as edições de 1992, 1994, 1999, 2000 e 2013 dos relatórios sobre investimentos mundiais da UNCTAD.

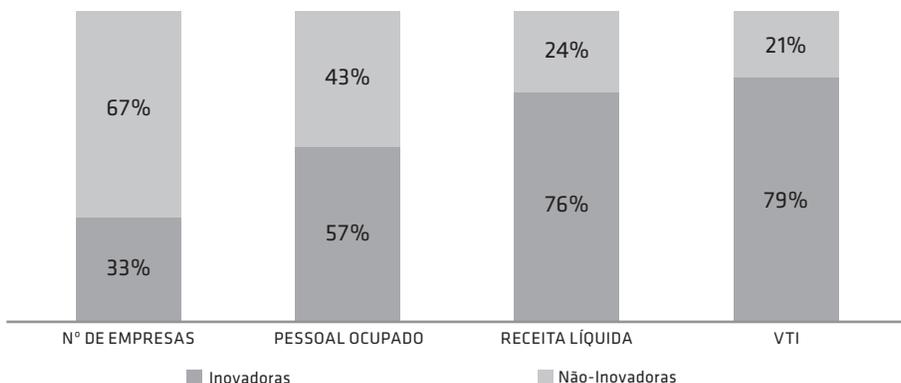
### 3. Características setoriais do IED: potencial de impacto sobre a renda e o emprego

Os Gráficos 1 e 2, gerados com dados da Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC), de 2005, e divulgados pelo IBGE, permitem uma primeira constatação quanto ao perfil do IED em nível nacional.

**Gráfico 1 |** Brasil: participação das empresas estrangeiras industriais inovadoras e não inovadoras segundo a variável selecionada (2005)



**Gráfico 2 |** Brasil: participação das empresas nacionais industriais inovadoras e não inovadoras a variável selecionada (2005)



Fonte: IBGE (2008). Com base na PINTEC 2005 e na PIA-Empresa 2005.

Nota: VTI - Valor da Transformação Industrial.

Avaliando-se separadamente o desempenho de empresas estrangeiras e nacionais, os dados agregados da indústria extrativa e de transformação corroboram a hipótese de que o incentivo ao IED é justificável por seus benefícios esperados via geração de renda, emprego e potencial de *spillover* tecnológico. Constata-se que: a) o comportamento inovador é, de forma significativa, mais presente no grupo de empresas estrangeiras; b) as empresas inovadoras, sejam nacionais ou estrangeiras, respondem por um número maior de empregos gerados; e c) os dados também sugerem que o esforço inovador é compensado com ganhos de receita líquida e de produtividade do trabalho.<sup>13</sup>

O desempenho das empresas nacionais e estrangeiras, em termos de produtividade, merece ser discutido com mais detalhe por ser considerado o fator mais representativo do potencial de impacto estrutural positivo da presença de empresas estrangeiras em países em desenvolvimento, como destacado anteriormente.

A Tabela 1 permite a constatação de que a produtividade da empresa inovadora, seja nacional ou estrangeira, revela-se superior em relação às não inovadoras. As empresas nacionais inovadoras são nada menos que quase três vezes mais produtivas que suas pares não inovadoras. No caso das estrangeiras, essa relação é de aproximadamente uma vez e meia e a peculiaridade esperada chama a atenção: sejam ou não inovadoras, a produtividade dessas empresas é sempre superior à das nacionais.

**Tabela 1** | Brasil: produtividade das empresas industriais, estrangeiras e nacionais, segundo o perfil inovador (2005)

Empresas industriais	VTI (R\$ mil)		Pessoal ocupado (PO)		Produtividade (VTI/PO) (R\$ mil)	
	Inovadoras	Não Inovad.	Inovadoras	Não Inovad.	Inovadoras	Não Inovad.
<b>Estrangeiras</b>	133.774.309	14.737.650	845.253	123.881	158	119
<b>Nacionais</b>	277.800.433	74.867.749	2.899.155	2.171.583	96	34

Fonte: IBGE (2008). Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria. Com base na PINTEC 2005 e na PIA-Empresa 2005. Elaboração da autora.

Por oportuno, pode-se fazer aqui uma qualificação adicional: à parte do suposto maior conteúdo tecnológico, a diferença de produtividade das empresas estrangeiras também pode ser explicada pelo porte ou pela elevada relação capital/trabalho que

13. Refere-se à produtividade do trabalho representada pelo quociente das variáveis Valor da Transformação Industrial (VTI) e Pessoal Ocupado (PO).

em geral apresentam. Por exemplo, caso se considerem dados de 2010 do Bacen, nada menos que 70% do estoque de IED no Brasil estão alocados em setores da indústria de transformação capital-intensivos (PAIXÃO, 2014).

Esses indicadores do perfil do IED com base na PINTEC 2005, em nível nacional e sem a desagregação por atividade econômica, sugerem um cenário bastante promissor em termos de benefícios socioeconômicos potenciais para a região Nordeste: predominância de empresas estrangeiras inovadoras, fortes geradoras de postos de trabalho e com produtividade do trabalho extremamente elevada para os padrões nacionais.<sup>14</sup> Dito de outra forma, o perfil do IED no Brasil parece mesmo seguir a definição de “IED de qualidade”: “[...] *quality FDI – the kind that would significantly increase employment, enhance skills and boost the competitiveness of local enterprises*” (UNCTAD, 2006, p. XIX).

Naturalmente, dados agregados podem “esconder” o menor ou maior potencial de impacto segundo o perfil setorial e a distribuição espacial do IED. Por exemplo, no caso das indústrias extrativa e de transformação, os dados da PINTEC 2005 em nível nacional sugerem que, com poucas exceções, as empresas estrangeiras efetivamente superam as nacionais em produtividade (PAIXÃO, 2014).

Já no que se refere à distribuição espacial, dados do Censo Bacen 2005 apresentados na Tabela 2 sugerem que a produtividade média das empresas estrangeiras industriais e de serviços<sup>15</sup> presentes no Nordeste é inferior à de outras regiões do país (exceção para o Centro-Oeste e Sudeste com participação majoritária estrangeira).

A questão da maior ou menor participação de estrangeiros no capital da empresa ganha importância na medida em que, como observa Gonçalves (2004), a “legítima” empresa estrangeira provavelmente apresenta maiores (e/ou distintas) *vantagens de propriedade* associadas, por exemplo, a ativos intangíveis como o conhecimento tecnológico, com o consequente maior potencial de benefícios para a economia receptora.

---

14. Por oportuno, vale ressaltar que Gonçalves (2004) procurou evidências empíricas de transbordamento de produtividade do IED na indústria brasileira no período 1997-2000. Concluiu que ocorreu transbordamento vertical (entre empresas estrangeiras e fornecedores domésticos). A hipótese de transbordamento horizontal (entre empresas estrangeiras e domésticas do mesmo setor produtivo), por sua vez, não foi confirmada.

15. Utilizou-se a relação Receita Bruta de Vendas/Pessoal Ocupado como indicador de produtividade uma vez que o Valor da Transformação Industrial não é dado divulgado nos Censos Bacen. Nesse caso, convém ressaltar que, com base em dados da Pesquisa Industrial do IBGE de 1998, Feijó, Carvalho e Rodríguez (2003) encontraram uma correlação de cerca de 0,95, significativa a 1%, entre esta relação e a relação Valor da Transformação Industrial/Pessoal Ocupado, tradicionalmente utilizada. Note que o Bacen não divulga em separado o dado de emprego das empresas estrangeiras industriais.

Por outro lado, os dados mostram que a participação majoritária estrangeira não é determinante certo de maior nível de produtividade (os casos das Regiões Sudeste e Centro-Oeste). Por outro lado, essa participação parece ter alguma relevância quando se avalia dados de emprego em nível regional e estadual.

**Tabela 2** | Brasil: produtividade das empresas estrangeiras, industriais e de serviços, por grandes regiões (2005)

Empresas ind. e de serviços	Produtividade <sup>1</sup> (R\$ mil)				
	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
<b>Total<sup>2</sup></b>	592	462	445	598	894
<b>Majoritária<sup>3</sup></b>	620	549	409	532	1028

Fonte: BACEN [?]. Censo de Capitais Estrangeiros. Elaboração da autora.

<sup>1</sup> Com base em itens da Demonstração de Resultado consolidado por região segundo a localização do maior imobilizado. Utilizou-se a relação receita operacional bruta/quantidade média anual de empregados como indicador de produtividade. <sup>2</sup> O dado refere-se ao total de empresas declarantes. <sup>3</sup> O dado refere-se apenas a empresas com participação majoritária estrangeira.

A indisponibilidade de dados dos Censos Bacen compromete a avaliação da evolução inter-regional nos últimos quinze anos, mas a Tabela 3 permite algumas constatações sobre o período 2000-2005.<sup>16</sup>

Com exceção de São Paulo, em todas as grandes regiões a taxa de crescimento do emprego no grupo de empresas com participação majoritária foi superior. O desempenho da região Nordeste chama a atenção: entre 2000 e 2005, um crescimento do emprego de 93% (desempenho inferior apenas ao da região Centro-Oeste). Oportunamente, pode-se afirmar que esse desempenho caracteriza uma evidência de *boom* de IED na região na primeira metade dos anos 2000!

Na avaliação da distribuição do emprego dentro do Nordeste, os dados mostram, como era esperado em virtude do estoque de IED historicamente mais elevado,<sup>17</sup> a concentração de empregos na Bahia, Ceará e Pernambuco sendo uma novidade do período a perda de importância relativa do estado do Maranhão.

16. Na avaliação dos dados de emprego, há que se ter em vista, como o próprio Bacen adverte, diferenças na metodologia adotada na realização dos censos. Nos censos dos anos-base 1995, 2000 e 2005, adotou-se o seguinte critério de caracterização de empresa de IED: empresas cujos “investidores não residentes detivessem, no mínimo, 10% das ações ou cotas com direito a voto, ou 20% de participação direta ou indireta no capital total”. Já no censo do ano-base 2010, empresas cujo investidor “não residente detivesse, individualmente, 10% do poder de voto na empresa investida”. Nesse caso, a nova metodologia no censo do ano-base 2010 implicou redução do número de empresas declarantes (BACEN, 2013, quadro 21).

17. Para maiores detalhes, ver o capítulo 3 do estudo de Paixão (2014).

O Bacen não divulga dados regionais de emprego distribuídos por setor ou atividade e os dados da PINTEC para as indústrias extrativa e de transformação estão disponíveis apenas em nível nacional. Dada essa restrição, optou-se aqui pela utilização de dados de empregos gerados, efetivos e estimados, por projetos de investimento estrangeiro anunciados para o nordeste brasileiro no período recente, dados estes obtidos através de aquisição de relatórios emitidos pela fDi Intelligence.

**Tabela 3** | Brasil: criação de empregos diretos por empresas estrangeiras, industriais e de serviços, total, por grandes regiões e UFs (selecionadas), 1995/2000/2005/2010

	QUANTIDADE MÉDIA ANUAL DE EMPREGADOS <sup>1</sup>				TAXA DE CRESCIMENTO (%)	
	1995	2000	2005	2010	2005/2000	2010/2005
<b>Brasil</b>	1.447.385	1.709.555	2.091.737	2.263.500	22	8
	PARTICIPAÇÃO (%)				TAXA DE CRESCIMENTO (%)	
	2000	Total <sup>2</sup>	2005	Majoritária <sup>3</sup>	Total <sup>2</sup>	Majoritária <sup>3</sup>
Região	2000	2005	2000	2005	2005/2000	2005/2000
Norte	2	3	2	3	39	42
Nordeste	5	6	3	5	40	93
Centro-Oeste	1	3	1	3	160	232
Sudeste (excl. SP)	16	14	14	13	7	21
São Paulo	63	64	67	65	24	21
Sul	13	11	13	11	9	13
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		
UFs Reg. NE						
Alagoas	2	0,5	0,3	1		
Bahia	26	35	35	43		
Ceará	24	28	17	12		
Maranhão	10	6	20	6		
Paraíba	2	0,3	3	0,1		
Pernambuco	31	19	16	24		
Piauí	1	1	1	1		
R. G. Norte	5	8	8	11		
Sergipe	0,1	2	0,2	2		
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		

Fonte: BACEN (vários anos). Censos de Capitais Estrangeiros. Elaboração própria.

1 Dado da empresa, não proporcional ao nível de participação estrangeira no capital total. O dado regional e o estadual seguem o critério da localização do maior imobilizado. 2 Total das empresas declarantes. 3 Apenas empresas com participação majoritária estrangeira.

Nesse sentido, a Tabela 4 apresenta dados de novos empregos na indústria extrativa e de transformação em projetos *greenfield* anunciados, isto é, projetos envolvendo investimento de capital na implantação de nova unidade ou expansão de planta existente. Observa-se que, entre janeiro de 2003 e março de 2012, cada milhão de dólares a ser investido na região Nordeste geraria, em média, entre dois e três postos de trabalho.

A Tabela 4 também permite uma avaliação setorial segundo o tipo de tecnologia. A primeira constatação é que, como é recorrente na literatura relacionada, a maior presença de IED não garante sozinha seus supostos benefícios!

**Tabela 4 |** Região NE: projetos *greenfield* anunciados, investimento e empregos diretos por tipo de projeto, setores e tipo de tecnologia (jan. 2003-mar. 2012)

TIPO DE TECNOLOGIA	Valor do investimento por tipo de projeto (US\$ milhão)			
	Implantação	Expansão	Total	%
Intensivos em recursos naturais	16.995	2.045	19.040	38
Intensivos em trabalho	15.064	1.352	16.416	33
Intensivos em escala	11.179	2.692	13.871	28
Com tecnologia diferenciada	147	112	259	1
Intensivos em ciência	400	2	402	1
<b>Total</b>	<b>43.784</b>	<b>6.203</b>	<b>49.988</b>	<b>100</b>

SETORES DA INDÚSTRIA EXTRATIVA E DE TRANSFORMAÇÃO	Empregos gerados por tipo de projeto (un.)				Empregos gerados por US\$ milhão investido	
	Implantação	Expansão	Total	%	Implant.	Expans.
<b>Intensivos em recursos naturais</b>	<b>15.098</b>	<b>4.286</b>	<b>19.384</b>	<b>20</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Extr. carvão min., petróleo, gás nat.	443	221	664		1	1
Extração de minerais	1.494	1.523	3.017		2	1
Produtos alimentícios e bebidas	8.975	1.242	10.217		3	4
Celulose, papel e prod. de papel	-	718	718		-	3
Coque, deriv. petróleo, biocomb.	2.950	-	2.950		0,2	-
Prod. de minerais não-metálicos	1.236	582	1.818		4	7
<b>Intensivos em trabalho</b>	<b>36.171</b>	<b>6.047</b>	<b>42.218</b>	<b>43</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
Produtos de metal	35.010	6.000	41.010		2	4
Produtos têxteis	1.161	47	1.208		19	17
<b>Intensivos em escala</b>	<b>22.918</b>	<b>9.761</b>	<b>32.679</b>	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
Produtos químicos	755	161	916		1	4
Artigos de borracha e plástico	6.811	1.410	8.221		7	4
Metalurgia	7.873	3.350	11.223		1	4
Veíc. autom., reboq. e carrocerias	3.700	4.840	8.540		2	3
Outros equip. de transporte	3.779	-	3.779		20	-
<b>Com tecnologia diferenciada</b>	<b>2.061</b>	<b>697</b>	<b>2.758</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>6</b>
Máquinas e equipamentos	787	78	865		7	4
Máq., aparelhos e mat. elétricos	-	619	619		-	7
Mat. eletrôn., apar., eq. comun.	1.045	-	1.045		56	-
Equip. instrum. médico-hospit.	229	-	229		13	-
<b>Intensivos em ciência</b>	<b>2.238</b>	<b>4</b>	<b>2.242</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
Produtos farmacêuticos	2.238	4	2.242		6	2
<b>Total</b>	<b>78.486</b>	<b>20.795</b>	<b>99.281</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

Fonte: FDI INTELLIGENCE (2012), FINANCIAL TIMES LTD. Elaboração da autora.

As atividades intensivas em recursos naturais ilustram bem esse ponto: respondem por cerca de 40% do valor total das intenções de investimento, mas respondem apenas por 20% da quantidade total de empregos gerados. As atividades extrativas, em especial, geram somente entre um e dois postos de trabalho por milhão de dólares investido.<sup>18</sup>

Por sua vez, os setores da indústria de transformação intensivos em trabalho ou em escala responderam por cerca de 60% do valor total de IED anunciado para o Nordeste no período considerado e, na comparação com os demais setores, parecem apresentar elevada capacidade de criação de empregos.

Contudo, existem diferenças inter-setoriais significativas na indústria de transformação. Por exemplo, nos setores intensivos em trabalho, enquanto a implantação anunciada de unidade produtiva para fabricação de produtos têxteis implica dezoito postos de trabalho por cada milhão de dólares investido, a de uma unidade para a fabricação de produtos de metal gera apenas dois postos de trabalho.

Os setores intensivos em tecnologia diferenciada e em ciência também apresentam elevada heterogeneidade. Chama a atenção a capacidade de criação de empregos do investimento em fabricação de material eletrônico, aparelhos e equipamentos de comunicação: 56 postos de trabalho por cada milhão de dólares contra apenas seis postos na fabricação de produtos farmacêuticos, sendo este último, vale ressaltar, destacado como um dos setores estratégicos para o PRDNE, mas de elevado potencial poluidor!

A Tabela 5 resume a Tabela 4, dando destaque a setores potencialmente estratégicos para a região Nordeste pelo maior número de empregos gerados ou, principalmente, pelo conteúdo tecnológico mais elevado (setores escala, tecnologia ou ciência-intensivos). Dessa vez, os dados estão organizados segundo o potencial poluidor da atividade.

As evidências apresentadas até aqui, com destaque para a Tabela 5, permitem levantar a seguinte pergunta para uma reflexão sobre a política desejável de atração de investimentos para o país e, em especial, para a região Nordeste: qual o *trade-off* aceitável entre objetivos econômicos (renda), sociais (emprego) e ambientais (capital natural) quando se trata de investimento estrangeiro direto? A seção seguinte aprofunda a discussão ao avaliar o perfil inovador das empresas estrangeiras presentes no Nordeste, procurando inferir seu potencial de contribuição ao desenvolvimento local via *spillover*.

---

18. A CEPAL (2012) avaliou projetos de ampliação de capacidade produtiva na América Latina e também chegou a um dado aproximado: para o setor de mineração (inclusive o setor de petróleo) encontrou um posto de trabalho gerado a cada US\$ 2 milhões investidos.

**Tabela 5** | Região NE: empregos diretos por tipo de projetos *greenfield* anunciados, segundo setores industriais e tipo de tecnologia (jan. 2003-mar. 2012)

SETORES DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	Empregos gerados por US\$ milhão investido	
	Implantação	Expansão
<b>Setores mais poluentes</b>		
Produtos farmacêuticos	6	2
Produtos de minerais não metálicos	4	7
<b>Setores intermediários</b>		
Produtos alimentícios e bebidas	3	4
Produtos têxteis	19	17
Máquinas e equipamentos	7	4
Outros equipamentos de transporte	20	-
<b>Setores relativamente mais limpos</b>		
Artigos de borracha e plástico	7	4
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	-	7
Mat. eletrôn., apar. e equip. comunicações	56	-
Equip. de instrum. médico-hospitalar	13	-

Fonte: FDI INTELLIGENCE (2012). FINANCIAL TIMES LTD. Elaboração da autora.

## 4. O perfil inovador das empresas de IED: contribuição ao desenvolvimento local

Conforme já destacado, o IED é defendido como vetor de crescimento e desenvolvimento na medida em que compreende “um pacote de ativos”, efetivos e potenciais. Em especial, espera-se que os benefícios potenciais desse pacote de ativos sejam materializados pelos denominados *spillover effects*.

Dessa perspectiva, avalia-se nesta seção as características e o perfil inovador do IED na região Nordeste, buscando-se inferir o potencial de contribuição ao desenvolvimento local por meio de dois canais: *spillover* tecnológico e melhoria da qualidade dos empregos.

A avaliação é feita com base em tabulação especial obtida com o IBGE, derivada dos resultados das PINTECs 2000 e 2008. Em alguns casos, faz-se uma avaliação comparativa entre os períodos 1998-2000 (PINTEC, 2000) e 2006-2008 (PINTEC, 2008) e com as regiões Sudeste (com exceção de São Paulo) e São Paulo.

#### 4.1 Características das empresas de IED no Nordeste segundo a PINTEC

Dados da PINTEC 2008 revelam que as empresas industriais de IED presentes no Nordeste brasileiro são, em geral, de médio porte (PAIXÃO, 2014). As Tabelas 6 e 7 permitem qualificar o IED quanto ao potencial de geração de melhoria dos empregos por meio de dois canais: a presença de empresas estrangeiras relativamente mais produtivas e a remuneração da mão de obra envolvida.

Primeiro, com base na Tabela 6 é possível constatar que para todas as regiões e períodos considerados, com exceção do Nordeste em 2008, a produtividade do trabalho (VTI/PO) das empresas estrangeiras inovadoras é superior à produtividade do total de empresas pesquisadas, o conjunto de empresas estrangeiras inovadoras e não inovadoras. Note-se que essa diferença ainda aparece subestimada na Tabela pelo fato de as empresas inovadoras não estarem incluídas naquele conjunto.

**Tabela 6** | Empresas estrangeiras industriais, total e inovadoras, segundo o valor da transformação industrial, o pessoal ocupado e a produtividade do trabalho – Brasil, regiões Sudeste (com exceção de São Paulo), São Paulo e Nordeste – 2000 e 2008

2000						
Regiões	VTI (R\$ mil)		Pessoal ocupado (PO)		VTI/PO (R\$ mil)	
	Total	Inovadoras	Total	Inovadoras	Total	Inovadoras
Brasil	84.132.364	73.831.362	827.157	702.911	102	105
SE (sem SP)	18.274.495	15.457.002	146.730	118.887	125	130
SP	49.851.164	44.123.977	512.179	441.997	97	100
NE	2.205.536	1.631.533	29.251	18.010	75	91
2008						
Brasil	236.873.974	206.049.183	1.176.847	970.746	201	212
SE (sem SP)	46.939.787	41.046.394	195.157	157.490	241	261
SP	144.876.798	127.543.078	749.219	620.498	193	206
NE	5.977.325	3.570.516	40.762	30.309	147	118

Fonte: IBGE-PINTEC/PIA (2013). Elaboração própria.

Em segundo lugar, chama a atenção o fato de que, enquanto as empresas estrangeiras industriais inovadoras localizadas no Sudeste (com a exceção de São Paulo) e São Paulo duplicarem o valor da produtividade do trabalho entre 2000 e 2008, esse

aumento no Nordeste foi de apenas 30%. Como a diferença é expressiva e o mesmo não ocorre quando se considera o conjunto de empresas pesquisadas (o Nordeste acompanhou as demais regiões com um crescimento médio de 94%), esse dado requer informações adicionais para uma conclusão mais segura.

Pelo mesmo motivo, merece cuidado a utilização da informação de produtividade das empresas inovadoras do Nordeste em 2008, curiosamente mais baixa em relação ao do total de empresas pesquisadas.

Dadas essas restrições à avaliação das empresas inovadoras em específico, uma terceira observação pode ser feita com base no dado para o total das empresas: o valor da produtividade das empresas do Nordeste é recorrentemente muito inferior ao das demais regiões. Por exemplo, nos dois períodos considerados, corresponde a cerca de 60% do mesmo valor para o Sudeste (com exceção de São Paulo) e a 77% do valor para São Paulo.

Pode-se afirmar que esse desempenho reflete diferenças existentes na relação capital/trabalho e conteúdo tecnológico das principais atividades industriais desenvolvidas. Isto porque dados do Censo Bacen 2010 mostram que apenas 23,4% do estoque de IED no Nordeste estariam concentrados em atividades intensivas em escala, com tecnologia diferenciada e intensiva em ciência contra nada menos que 58% no caso de São Paulo e 49% no caso do Sudeste (com exceção de São Paulo) (PAIXÃO, 2014).

Quanto ao potencial de impacto sobre a qualidade dos empregos avaliado em termos da remuneração efetiva do trabalho em 2000 e 2008 (Tabela 7), os dados sugerem, para alguns casos, que as empresas inovadoras respondem por níveis salariais mais elevados. Mais uma vez, deve-se notar que a diferença identificada está subestimada pelo fato de o valor correspondente ao total de salários ser referente ao total de empresas inovadoras e não inovadoras.

Também aqui chama a atenção o fato a remuneração do trabalho, medida em salários mínimos (SM), pelas empresas estrangeiras industriais no Nordeste ser significativamente inferior à das empresas do Sudeste (com exceção de São Paulo) e São Paulo, o que pode ser explicado pelo menor nível de produtividade como observado acima, entre outros fatores. E, o mais grave, essa diferença aumentou entre os dois períodos considerados: no caso das empresas inovadoras, em 2000 a remuneração no Nordeste era equivalente a 70% do valor da remuneração no Sudeste (com exceção de São Paulo) e São Paulo, em média, e essa proporção caiu para 64% em 2008.

Em suma, vale recuperar que os dados da PINTEC 2005 disponíveis para o Brasil e agregados setorialmente (seção 3) sugeriram um quadro potencialmente favorável para a região Nordeste em termos de ganhos socioeconômicos: forte predominância de empresas estrangeiras inovadoras as quais seriam, de longe, as principais geradoras de postos de trabalho e apresentariam elevada produtividade do trabalho.

**Tabela 7** | Empresas estrangeiras industriais, total e inovadoras, segundo o total de salários, o salário médio mensal e a remuneração em salários mínimos – Brasil, regiões Sudeste com exceção de São Paulo), São Paulo e Nordeste – 2000 e 2008

2000						
Regiões	Salários (R\$ mil)		Salário médio mensal <sup>1</sup>		Remuneração em SM <sup>2</sup>	
	Total	Inovadoras	Total	Inovadoras	Total	Inovadoras
Brasil	18.393.038	15.937.077	1.710,50	1.744,07	11	12
SE (sem SP)	3.184.855	2.619.115	1.669,66	1.694,64	11	11
SP	12.588.193	11.032.348	1.890,59	1.920,02	13	13
NE	393.242	293.021	1.034,13	1.251,53	7	8
2008						
Brasil	48.294.298	40.724.449	3.156,69	3.227,05	8	8
SE (sem SP)	7.767.795	6.387.739	3.061,75	3.119,97	7	8
SP	33.400.541	28.448.620	3.429,27	3.526,77	8	8
NE	1.166.035	830.263	2.200,45	2.107,17	5	5

Fonte: IBGE-PINTEC/PIA (2013). Elaboração da autora.

<sup>1</sup>A remuneração por trabalhador acumulada no ano e dividida por treze (janeiro a dezembro mais décimo terceiro salário). <sup>2</sup> Considerou-se o valor do salário mínimo nominal vigente no mês de referência da pesquisa (R\$ 151,00 em dez. 2000 e R\$ 415,00 em dez. 2008).

Por outro lado, quando se avaliam as Tabelas 6 e 7 em conjunto, tem-se um quadro mais representativo do IED na região Nordeste: além de não se perder de vista que, em 2008, pouco mais de 50% das empresas estrangeiras eram inovadoras (PAIXÃO, 2014), na comparação com as regiões mais desenvolvidas do país essas empresas apresentam produtividade e remuneração do trabalho significativamente inferiores, com o agravante de que a diferença de produtividade aumentou entre 2000 e 2008.

## 4.2 O perfil inovador das empresas de IED no Nordeste segundo a PINTEC

Paixão (2014) trouxe uma contribuição relevante ao objetivo de se inferir o potencial de contribuição do IED ao desenvolvimento local por meio de *spillover* tecnológico. Por exemplo, para o caso das empresas estrangeiras industriais localizadas no Nordeste, observou que é nas atividades inovadoras voltadas ao processo que ocorre interação mais frequente, via aquisição, com empresas ou institutos de pesquisa.

A autora verificou, ainda, que as empresas do Nordeste aumentaram seus investimentos em inovações em 60% entre 1998-2000 e 2006-2008, e que 24% dos investimentos no período mais recente foram voltados para a aquisição de conhecimentos externos (exclusive P&D), um aumento importante em relação a 1998-2000 (1%). Como ponto negativo, constatou que, tanto a aquisição externa de P&D quanto os investimentos em treinamento, não foram objeto principal de investimento para fins inovadores (em conjunto, representaram apenas 1,1% dos gastos totais com inovação 2006-2008).

A realização de atividades de P&D pela própria empresa estrangeira no país recipiente, como alternativa à aquisição externa de P&D, reduz o potencial de *spillover* tecnológico (e de impacto sobre a qualidade dos empregos) via interação com agentes locais externos à empresa. Apesar disso, pode implicar ganhos socioeconômicos via demanda de mão de obra capacitada e investimento em treinamento dos funcionários envolvidos. As empresas industriais de IED no Nordeste dedicaram parcela expressiva dos dispêndios com inovação (35%) para investimentos em atividades internas de P&D no período 2006-2008. A Tabela 8 revela o quantitativo e o perfil do pessoal ocupado (PO) com P&D dentro das empresas.

Novamente, os dados revelam um quadro desfavorável para o Nordeste tanto na comparação com o Sudeste e São Paulo quanto na evolução das variáveis entre 1998-2000 e 2006-2008. Por exemplo:

- a) em 2006-2008, apenas metade (51%) desses empregados nas empresas do Nordeste tinham nível superior, contra 77% no caso de São Paulo;
- b) essa diferença expressiva é compensada em grande medida pela utilização de pessoal de suporte – graduandos, bolsistas e estagiários, segundo Guimarães (2010) –, cujo grau de contribuição e potencial de absorção de conhecimento tecnológico novo é, naturalmente, inferior ao das demais categorias;

- c) por fim, entre os dois períodos considerados, o Nordeste apresentou, em geral, um comportamento inverso em relação a São Paulo, com importante perda qualitativa pelo inexpressivo aumento de PO com P&D de nível superior (aumento de 3% contra 13% no caso de São Paulo), queda na utilização de pós-graduados e forte aumento na utilização de pessoal de suporte (crescimento de 19% contra uma queda de 6% em São Paulo).

**Tabela 8** | Empresas estrangeiras industriais inovadoras, segundo o nível de qualificação do pessoal ocupado com P&D – Brasil, regiões Sudeste (com exceção de São Paulo), São Paulo e Nordeste – 1998/2008

EMPRESAS ESTRANGEIRAS INDUSTRIAIS INOVADORAS								
Qualificação das pessoas ocupadas nas atividades internas de P&D	1998-2000				2006-2008			
	Brasil	SE *	SP	NE	Brasil	SE *	SP	NE
PO na empresa com P&D	12054	1460	8539	169	20481	3043	15384	253
Total	7350	724	5490	81	14976	1618	11842	130
Nível superior								
Pós-graduados	937	174	605	10	1687	261	1261	9
Graduados	6412	550	4885	71	13289	1357	10580	121
Nível médio	3317	486	2115	77	3789	667	2729	56
Outros de suporte	1387	250	934	11	1716	759	814	67
<b>%</b>								
Total	61	50	64	48	73	53	77	52
Nível superior								
Pós-graduados	13	24	11	12	11	16	11	7
Graduados	87	76	89	88	89	84	89	93
Nível médio	28	33	25	46	19	22	18	22
Outros de suporte	12	17	11	7	8	25	5	26

Fonte: PINTEC/IBGE (2013). Elaboração da autora.

\* Com exceção de São Paulo.

Paixão (2014) também constatou que o comportamento inovador das empresas industriais de IED no Nordeste é fortemente influenciado por outra(s) empresa(s) do mesmo grupo econômico. Além disso, inferiu que o potencial de *spillover* é efetivo dada a frequência observada de aquisição no exterior de novas tecnologias na forma de Licenças, patentes e *know-how* e, em especial, pelo processo de interação com agentes locais/nacionais,<sup>19</sup> estes na condição de fontes importantes de informações ou em

19. Como já anunciado, lamentavelmente a PINTEC não coleta dados de localização estadual ou regional desses agentes.

relações de cooperação com objetivos inovadores. Nesse sentido, vale a pena recuperar aqui os principais canais de interação observados:

- a) importante relação dessas empresas com o mercado nacional (consumidores e concorrentes, principalmente);
- b) predominância (em relação à opção de recorrer ao exterior) na relação com fornecedores, universidades, institutos de pesquisa, centros de capacitação e instituições certificadoras localizadas no Brasil.

O investimento em inovações de produtos voltados para o mercado interno também pode ser fator de contribuição ao desenvolvimento local pelo efeito *spillover*. No caso, é razoável supor que o ambiente competitivo incentivaria o interesse de empresas domésticas pela absorção das inovações incorporadas nesses produtos novos ou aprimorados lançados no mercado interno pelas empresas estrangeiras.

No caso do Nordeste, cerca de 60% das empresas estrangeiras industriais inovadoras dedicaram-se a inovações de produto nos dois períodos considerados e, especificamente no período 2006-2008, a maioria dessas empresas foi motivada por demanda interna em grau expressivo (para atender entre 10% e 40% das vendas internas).

Outro ponto que pode ser ressaltado é a estrutura do financiamento das atividades inovadoras das empresas estrangeiras. No Nordeste, as empresas apresentam, em geral, capacidade própria de financiamento de suas atividades de P&D e demais atividades inovadoras corroborando a hipótese de que empresas de IED trazem consigo, efetiva ou potencialmente, conhecimento tecnológico novo por serem fortes investidoras em P&D (PAIXÃO, 2014).

A PINTEC também investiga os impactos das inovações segundo o grau de importância no desempenho produtivo, comercial, ambiental, social e institucional da empresa, o que permite avaliar o esforço inovador conferido pelas empresas a cada uma dessas dimensões.

Essa perspectiva também pode ser útil à avaliação do perfil inovador das empresas de IED em termos de seus impactos potenciais sobre o emprego e a renda (em particular no que se refere a inovações voltadas a uma ampliação da capacidade produtiva ou do mercado da empresa) e sobre a saúde e a segurança dos empregados.<sup>20</sup>

20. Vale notar que a PINTEC, assim como para a dimensão ambiental, está procurando captar informações mais apuradas sobre o impacto das inovações em aspectos da dimensão social. Desde a primeira edição (PINTEC 2000), coletava o dado "Redução do impacto ambiental ou em aspectos de saúde e segurança" e, na edição de 2008, passou a coletar essa informação de modo individualizado sob as opções "Permitiu reduzir o impacto sobre o meio ambiente" e "Permitiu controlar aspectos ligados à saúde e à segurança".

Nesse sentido, pode-se depreender dos dados da Tabela 9 que houve ganho qualitativo para o Nordeste entre 1998-2000 e 2006-2008 com empresas de IED. No caso, o número de empresas investidoras inovadoras com alto impacto na capacidade produtiva e abertura de novos mercados duplicou entre os dois períodos.

Note-se que a maior parte das empresas pesquisadas em 2006-2008 está nessa categoria e que não se pode perder de vista o conteúdo ambiental desse crescimento.

Sobre aspectos de saúde e segurança pode-se afirmar o mesmo: em 2006-2008, metade das empresas declaram alto impacto das inovações e, na comparação dos dois períodos, a proporção de empresas nessa faixa aumentou. Esse desempenho também pode indicar influência de instituições regulatórias sobre o comportamento social da empresa.<sup>21</sup>

A formulação de políticas voltadas à promoção da inovação requer a identificação das possíveis restrições enfrentadas pelas empresas à implementação de inovações. A PINTEC procura captar informações sobre obstáculos e dificuldades enfrentados na forma de limitações internas (técnicas ou organizacionais) ou externas (ambiente econômico-institucional do território envolvido) à empresa. A informação é levantada com empresas inovadoras e não inovadoras de produto e/ou processo.

Ressalte-se, por oportuno, que Paixão (2014) ainda discute as declarações do segundo grupo (não inovadoras) sob a noção de que o conteúdo informativo também contribuiria em termos de potencial de ganhos econômicos e sociais para empresas de IED. Concluiu que um maior potencial de ganhos econômicos derivados de características próprias da empresa localizada no Nordeste é efetivo caso se considere que a maioria das empresas não inovadoras declarantes de obstáculos à inovação não apontaram dificuldades de natureza interna (ex.: rigidez organizacional, falta de informação sobre tecnologia, de pessoal qualificado) como fator impeditivo de alta relevância.

Identificou, ainda, que as empresas também não apontaram aspectos do sistema nacional/local de inovação (ex.: dificuldades de cooperação com empresas/instituições locais na implementação de suas inovações) ou problemas de regulação (ex.: dificuldade para se enquadrar em normas e regulamentações vigentes) como restrições importantes.

---

21. O questionário da PINTEC não especifica se a pergunta se refere a impactos sobre os empregados ou sobre a sociedade como um todo, envolvida direta ou indiretamente com sua atividade produtiva. De qualquer modo, é razoável supor que o dado obtido reflete algum nível de responsabilidade social da empresa. Naturalmente, uma pergunta que se impõe é: em que medida inovações para o controle de aspectos ligados à saúde e à segurança seriam implementadas por influência ou exigência de órgãos reguladores?

**Tabela 9** | Empresas estrangeiras industriais inovadoras, segundo o tipo de impacto das inovações (selecionados) e seu grau de importância – Brasil, regiões Sudeste (com exceção de São Paulo), São Paulo e Nordeste – 1998/2008

<b>EMPRESAS ESTRANGEIRAS INDUSTRIAIS INOVADORAS (número de empresas)</b>									
<b>Impacto das inovações e grau de importância</b>		<b>1998-2000</b>				<b>2006-2008</b>			
		<b>Brasil</b>	<b>SE *</b>	<b>SP</b>	<b>NE</b>	<b>Brasil</b>	<b>SE *</b>	<b>SP</b>	<b>NE</b>
<b>Impactos associados processo produtivo/mercado da empresa</b>									
Aumento da capacidade produtiva	Alta	480	78	278	18	608	72	354	33
	Média	312	44	184	25	278	25	189	12
	Baixa e NR	499	50	309	20	439	52	304	10
Abertura de novos mercados	Alta	340	43	213	12	501	57	292	30
	Média	285	37	171	9	275	34	170	11
	Baixa e NR	666	93	387	43	549	59	384	15
<b>Impactos associados a aspectos de saúde e segurança</b>									
Redução do impacto ambiental ou aspectos de saúde e segurança	Alta	468	61	290	25	509	51	319	34
	Média	259	41	168	10	333	45	197	13
	Baixa e NR	565	70	313	30	867	90	589	22
Ampliação do controle de aspectos de saúde e segurança <sup>1</sup>	Alta	-	-	-	-	424	40	262	28
	Média	-	-	-	-	219	37	124	10
	Baixa e NR	-	-	-	-	682	72	461	18

Fonte: PINTEC-IBGE (2013). Elaboração da autora.

Nota: \* Exclusivo São Paulo. NR = não relevante.

<sup>1</sup> Dado não coletado na PINTEC 2000.

Tomando-se apenas esses dois aspectos como referência, pode-se afirmar que, pelo menos da perspectiva das empresas declarantes de obstáculos à inovação, a capacidade de absorção do território envolvido se verifica e, assim sendo, também é maior a possibilidade de benefício social e econômico da presença dessas empresas na região Nordeste.

Um aspecto chama especial atenção: um fator de ordem econômica foi citado pela maioria das empresas declarantes como fator impeditivo de alta relevância: os custos de inovação. Essa informação associada à de ausência de dificuldade com fatores organizacionais/técnicos ou com o sistema nacional/local de inovação sugere que obstáculos à inovação em produto e/ou processo enfrentados por empresas de IED não

inovadoras localizadas no Nordeste podem estar mais associados à própria capacidade financeira dessas empresas.

Na comparação das declarações das empresas não inovadoras das regiões São Paulo e Nordeste, concluiu-se que a situação é aparentemente mais favorável ao Nordeste. Supôs-se que “deficiência técnica” e “problemas com sistemas locais de inovação” apontados pelas empresas de São Paulo como restrição importante, em contraste com o Nordeste, seria um reflexo do próprio comportamento inovador superior das empresas de São Paulo (maior autonomia em relação a outras empresas do mesmo grupo econômico, capacidade técnica e financeira mais elevada e, conseqüentemente, maior demanda por cooperação técnica e/ou atividades externas de P&D). Sendo isso verdade, pode-se afirmar que o potencial de ganhos econômicos e sociais (além de ambientais) para o Nordeste com empresas de IED tem sido inferior ao de regiões mais desenvolvidas do país.

## 5. Comentários conclusivos

A avaliação de dados da PINTEC 2005 agregados para o Brasil sugeriu um cenário promissor para a região Nordeste em termos de benefícios socioeconômicos potenciais da presença de empresas industriais estrangeiras: predominância de empresas estrangeiras inovadoras, geradoras de número elevado de postos de trabalho e com alta produtividade. Essas características são definidoras do “IED de qualidade”, aquele que contribui para o desenvolvimento econômico e humano sustentável, como afirma a UNCTAD (2012).

A avaliação de dados em nível mais desagregado revelou que determinadas características supostamente qualificadoras das empresas estrangeiras industriais como benéficas per se ao território receptor de suas atividades produtivas nem sempre são determinantes. Por exemplo, dados regionais sobre o período entre 2000 e 2005 mostraram que, ao contrário do esperado teoricamente, a participação majoritária estrangeira não é determinante certo de maior nível de produtividade. Por outro lado, a taxa de crescimento do emprego foi significativamente maior nessas empresas.

Há coerência nessas informações, na medida em que geração de postos de trabalho está associada à capacidade econômico-financeira para aumento de capacidade

produtiva (frequentemente maior quanto mais “legítima” a empresa estrangeira), enquanto um maior ou menor nível de produtividade guarda estreita relação com a tecnologia adotada, rígida no curto e médio prazos.

Especificamente sobre o Nordeste, dados de 2000-2005 permitiram constatar fatores importantes: produtividade média inferior à das demais regiões (exceção para o Centro-Oeste) e taxa de crescimento do emprego de 93%. Este último ponto seria uma evidência de *boom* do IED na região na primeira metade dos anos 2000, enquanto a diferença de produtividade pode refletir um menor estoque relativo de IED em atividades intensivas em escala, com tecnologia diferenciada e intensivas em ciência.

Dados de projetos de investimento anunciados para o Nordeste e desagregados em nível setorial corroboraram a hipótese de que a maior presença de IED não garante sozinha seus supostos benefícios. As atividades extrativas, por exemplo, geram somente entre um e dois postos de trabalho por milhão de dólares investido. Nessa mesma linha, na indústria de transformação as diferenças inter-setoriais são muito significativas. Ademais, há que se ter em vista, além da qualidade dos empregos, o conteúdo ambiental das atividades atraídas para a Região.

Sobre o aspecto qualitativo do IED em termos de seu perfil inovador avaliando-se o potencial de *spillover* e de contribuição para a melhoria dos empregos, encontraram-se evidências de que empresas originárias de países em desenvolvimento são relativamente menos inovadoras, e que empresas de origem europeia não apresentam necessariamente *performance* inovadora superior. Esse resultado conduziu à conclusão de que a simples presença de IED também não é garantia de elevados benefícios potenciais via *spillover*.

Em termos de remuneração do trabalho, as evidências são claras de que empresas inovadoras apresentam desempenho superior. Entretanto, chama a atenção o caso do Nordeste: desempenho sempre inferior ao das demais regiões.

Observou-se também que as empresas de IED industriais no Nordeste não investiram em treinamento. Por outro lado, investiram de forma expressiva em atividades internas de P&D, confirmando, como previsto na literatura, que empresas de IED são fortemente envolvidas com esse tipo de atividade inovadora de interesse estratégico para a economia recipiente. Entretanto, tem-se um quadro desfavorável muito contrastante com o de São Paulo, por exemplo: no caso nordestino, parece haver grande envolvimento do denominado pessoal de suporte (graduandos, bolsistas e estagiários) em detrimento de uma maior utilização de graduados e pós-graduados.

Esse comportamento desfavorável no Nordeste pode ser compensado em alguma medida por outros canais de potencial de *spillover* em relação aos quais o desempenho das empresas foi identificado como favorável, quais sejam: frequente aquisição no exterior de novas tecnologias na forma de licenças, patentes e *know-how*, e processo importante de interação com agentes locais/nacionais como fontes de informações ou em relações de cooperação com objetivos inovadores.

Avaliando-se o impacto das atividades inovadoras em dimensões relacionadas com o potencial de geração de renda, emprego, saúde e segurança, observou-se que houve ganho qualitativo para o Nordeste. Por exemplo, o número de empresas estrangeiras com inovações de alto impacto na ampliação da capacidade produtiva e na abertura de novos mercados duplicou entre os períodos considerados. Ao mesmo tempo, não se pode perder de vista o conteúdo ambiental desse crescimento.

Para os objetivos do trabalho, esse conjunto de constatações revela o perfil e o comportamento inovador das empresas industriais presentes no Nordeste brasileiro no período recente. Os dados desagregados foram “reveladores” de que os pressupostos teóricos fortemente favoráveis ao IED quanto ao seu potencial de contribuição ao desenvolvimento nem sempre são corroborados pelas evidências: em especial, expressaram que diferenças espaciais também podem ser determinantes da efetividade, ou não, dos benefícios esperados e que, nesse caso, políticas regionais de atratividade de investimentos precisam ser seletivas e estratégicas também em relação ao investimento estrangeiro.

## Referências

- ÂNGELO-SILVA, A. M.; ALMEIDA, M. Desafios de uma nova política regional para o Nordeste. *Boletim regional, urbano e ambiental*, Brasília, v. 5, n. 1, p. 51-58, jun. 2011.
- ARRUDA, D. R. Quinze anos sem política regional: uma análise dos planos do governo federal para o Nordeste de 1994 a 2009. 247 f. 2010. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2010.
- BACEN. Banco Central do Brasil. Censo de capitais estrangeiros no país, anos-base 1995/2000/2005/2010. 2013. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE>>. Acesso em: abr. 2011; out. 2013.
- CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe – 2011*. Chile: Nações Unidas, 2012. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/>>. Acesso em: maio 2013.
- COLE, M. A., ELLIOTT, R. J. R.; ZHANG, J. Growth, foreign direct investment and the environment: evidence from Chinese cities. Discussion Papers. Department of Economics, University of Birmingham, 2009.
- COPELAND, Brian R. M.; TAYLOR, M. Scott. Trade, Growth, and the Environment. *Journal of Economic Literature*, v. 42, n. 1, p. 7-71, 2004.
- DUNNING, J.; LUNDAN, S. *Multinational enterprises and the global economy*. 2. ed. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 2008.
- FDI INTELLIGENCE. Financial Times Ltd. *FDI into Nordeste Brazil - Data January 2003 to March 2012*. Londres: FDI Intelligence Limited, 2012.
- FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. M.; RODRIGUEZ, M. S. Concentração industrial e produtividade do trabalho na indústria de transformação nos anos 90: evidências empíricas. *Economia*, Niterói, v. 4, n. 1, p. 19-52, jan.-jun. 2003.
- FERRAZ, C.; SEROA DA MOTTA, R. Regulação, mercado ou pressão social? Os determinantes do investimento ambiental na indústria. *Texto para discussão* n. 863. Rio de Janeiro, IPEA, 2002.
- GIRMA, S. Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: a threshold regression analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 67, n. 3, p. 281-306, 2005.
- GONÇALVES, J. E. P. Transbordamentos de produtividade na indústria brasileira: evidências empíricas 1997-2000. ANPEC – XXXIII Encontro Nacional de Economia, 2004, João Pessoa. *Anais eletrônicos...* Rio de Janeiro, ANPEC, 2004. Disponível em: <[http://www.anpec.org.br/encontro\\_2004.htm](http://www.anpec.org.br/encontro_2004.htm)>. Acesso em: jul. 2011.
- GROSSMAN, G. M.; KRUEGER, A. B. Economic Growth and the environment. NBER *Working Papers* n. 4634. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, 1994.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria. Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC). Base de dados, 2008. Disponível em: <<http://www.pintec.ibge.gov.br>>. Acesso em: out. 2012, set. 2013.

- \_\_\_\_\_. Empresas estrangeiras industriais, 2013. Dados disponibilizados via e-mail sob demanda específica da autora, contra apresentação de projeto de pesquisa à Gerência de Atendimento e Recuperação de Informações (GEATE) do Centro de Documentação e Disseminação de Informações (CDDI).
- NASSIF, A. Há evidências de desindustrialização no Brasil? *Texto para discussão*, n. 108. Rio de Janeiro, BNDES, 2006.
- PAIXÃO, M. C. S. Investimento estrangeiro direto no cenário ambiental e socioeconômico do nordeste brasileiro. 2014. 218 f. Tese (Doutorado em Economia). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de Brasília, Brasília, 2014.
- PRDNE. Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene). Ministério da Integração Nacional (MI). Plano Regional de Desenvolvimento do Nordeste (PRDNE). Elementos para discussão. Recife: Sudene, 2011. Disponível em: <<http://www.sudene.gov.br>>. Acesso em: 17 fev. 2013.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Trad. de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997 (Coleção Os Economistas). Versão inglesa de Redvers Opie do original alemão publicado em 1926.
- SERRANO, A. L. M. Ensaio sobre evidências empíricas da relação entre renda, desigualdade e meio ambiente. 139 f. Tese (Doutorado em Economia). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de Brasília, Brasília, 2012.
- STIGLITZ, J. Capital market liberalization, economic growth, and instability. *World Development*, Washington, DC, World Bank, v. 28, n. 6, p. 1075-1086, 2000.
- UNCTC/UNCTAD. Centre on Transnational Corporations/ United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 1992.
- UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 1994. Disponível em: <[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)>. Acesso em: mar. 2012.
- \_\_\_\_\_. *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 1999.
- \_\_\_\_\_. *World Investment Report 2000: Cross-border M & A and Development*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 2000.
- \_\_\_\_\_. *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 2006.
- \_\_\_\_\_. *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 2012.
- \_\_\_\_\_. *World Investment Report 2013: Global Value Chains - Investment and Trade for Development*. Nova York; Genebra: Nações Unidas, 2013.
- ZARSKY, L.; GALLAGHER, K. FDI spillovers and sustainable industrial development: evidence from U.S. Firms in Mexico's Silicon Valley. The Working Group on Development and Environment in the Americas. Discussion Paper n. 18, 2008.

Recebido em 21/4/2017 e aprovado em 20/11/2017

## Mudança de paradigma ou mais do mesmo – a crise financeira internacional e suas consequências para a teoria macroeconômica

### RESUMO

Os paradigmas econômicos mudam à medida que novas evidências surgem. De modo geral, períodos de ruptura da normalidade, especialmente crises que alteram a trajetória de crescimento, são as fases em que a revisão ocorre. Os eventos da Grande Depressão, pós-crise de 1929, provocaram a revolução keynesiana. A década de 1970 presenciou a perda dos pressupostos da síntese neoclássica, o que levou ao surgimento de uma nova síntese, inaugurando-se a revolução novo-clássica, que se apoia no rigor da modelagem matemática como prova do seu caráter científico. Novamente, o paradigma vigente se modificou e o novo consenso girou em torno do que se chamou de Nova Síntese. Quase meio século depois, eclodiu a crise financeira, de proporção global, iniciada no biênio 2007-2008. Em vista dessa realidade, este artigo aborda as mudanças na teoria macroeconômica a partir da instabilidade originada naquele momento e suas consequências para a economia e como os Estados agiram para minimizar seus efeitos.

### Palavras-chave

Paradigmas econômicos; Teoria Macroeconômica; Crise Financeira.

### ABSTRACT

*Economic paradigms change as new evidence emerges. It is during periods where we experience a break with normality, and especially in times of crisis that such revisions take place. The events of the Great Depression, in the wake of the 1929 crisis, led to the Keynesian revolution. The 1970s witnessed the loss of credibility of all the presuppositions of the neoclassical synthesis, which then saw the dawn of a new-classical revolution that used the rigors of mathematical modeling as evidence of its scientific nature. Thus, once more we saw a modification in the accepted paradigm and the new consensus became accepted as the New Synthesis. Almost half a century later, we experienced another financial crisis on a global scale, which began in the period between 2007-2008. In view of this reality, the present article looks at the changes that took place in macroeconomic theory as from the instability caused in the period and its consequences to the economy and looks at how the States acted to minimize its effects.*

### Keywords

*Economic Paradigms; Macroeconomic Theory; Financial Crisis.*

1. Possui graduação em Business and Commerce – Monash University (2003), graduação em Economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – USP (2006) e mestrado em Economia do desenvolvimento pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2013). Atualmente é doutoranda em Economia pela Universidade Federal Fluminense e gerente de estudos econômicos da Associação Brasileira de Desenvolvimento.

## 1. Introdução

A história econômica é movida pela transformação de suas teorias, às vezes pela continuidade e aprofundamento dos paradigmas, outras vezes pela ruptura em relação aos conceitos vigentes. As mudanças acompanham as necessidades temporais e a evolução no campo das técnicas e princípios. Este artigo aborda a questão da eficiência das teorias econômicas à luz de grandes crises, nominalmente a crise financeira que se iniciou em 2007-2008, de forma a entender como os modelos atuais foram incapazes de prever, ou mesmo de minimizar, os efeitos daquela que foi considerada a maior crise econômica mundial desde a Grande Depressão nos anos 1930. Após um breve período de revisão dos modelos, pouco foi feito no sentido de reavaliar o novo consenso macroeconômico, quer dizer, segue-se no mesmo paradigma pré-crise de baixa regulação dos mercados, com predominância da política monetária sobre a fiscal. Essa manutenção da forma de executar políticas públicas dificulta a recuperação da economia, em nível mundial, o que já está sendo defendido por alguns economistas como estagnação secular.

A evolução das teorias econômicas à luz de novas evidências é a forma como os fundamentos se adaptam à realidade, como são superadas as crises e ciclos de recessão. A revolução keynesiana, inaugurada com o lançamento do livro *Teoria geral do emprego do juro e da moeda*, que chegou contradizendo os pressupostos clássicos, surgiu como resposta à necessidade de readaptação da economia após os eventos da Grande Depressão provocada pela crise de 1929. Buscavam-se alternativas para contribuir para o processo de recuperação econômica. A teoria proposta por Keynes explicava a crise, o que as teorias vigentes não conseguiam, oferecendo uma nova visão que não somente justificava, mas incentivava a intervenção estatal, por meio de investimentos públicos diretos, como forma de retirar a economia da trajetória da depressão. A política fiscal tornava-se essencial como instrumento do Estado para aumentar o nível de demanda agregada. Ao mesmo tempo, introduziu conceitos necessários para o entendimento das relações entre os agentes econômicos, como a preferência pela liquidez, a demanda efetiva, o equilíbrio abaixo do pleno emprego, o multiplicador da renda e o papel central que as expectativas arrolam nas decisões dos agentes econômicos, entre outros.

Esse movimento inspirou a escola de pensamento conhecida como a síntese neoclássica, que foi, por aproximadamente quarenta anos, a teoria dominante. Coin-

cidou, também, com o período de recuperação do pós-Segunda Guerra Mundial, que produziu a era de ouro do capitalismo quando a fase de bonança econômica propiciou o aumento da renda e o crescimento sistemático da maioria das economias desenvolvidas.

Quebrando o longo período de alto crescimento, os anos 1970 trouxeram grande instabilidade, inaugurando uma crise de oferta; o mundo desenvolvido em geral vivia momentos de alta inflação e baixo crescimento econômico. A curva de Phillips, que relaciona taxa de inflação com nível de emprego, conforme proposta originalmente, não refletia mais a realidade das economias desenvolvidas. Isto é, o consenso macroeconômico dominante falhou, uma vez que não conseguiu explicar a estagflação – alta das taxas inflacionárias aliada às elevadas taxas de desemprego (MANKIWI, 1988, p. 436-437).

Do ponto de vista teórico, a contribuição da síntese neoclássica é questionada, pois carecia de microfundamentos. Ademais, a econometria se torna a linguagem na macroeconomia. Inaugura-se então o que se convencionou chamar de revolução novo-clássica, escola que se apoia no rigor da modelagem matemática como prova do seu cientificismo. A construção de modelos a partir de comportamentos otimizadores no nível microeconômico garante que a economia caminhe para uma posição de equilíbrio em todos os mercados. No limite, os ciclos econômicos estariam eliminados e a possibilidade de crises e recessões prolongadas, deixada para trás. Marcando essa virada, em meados da década de 1970, Robert Lucas fez sua crítica à teoria macroeconômica *mainstream*<sup>2</sup> propondo a hipótese de expectativas racionais – os agentes maximizam sua utilidade com base nas informações disponíveis, o que garante o melhor resultado para a sociedade como um todo (LUCAS JR.; SARGENT, 1979).

Assim, novamente, o paradigma vigente foi se modificando. Para os novos-clássicos a taxa de desemprego de uma economia não depende da oferta monetária, que no curto prazo é neutra, mas resulta da oferta e demanda por mão-de-obra e outras considerações microeconômicas (MANKIWI, 1988, p. 436). Variações na oferta monetária apenas alteram o nível de preços. O conceito de taxa natural de desemprego foi se consolidando, assim como o entendimento de que o foco da política econômica deveria ser a manutenção da taxa de inflação em patamares baixos.

---

2. Ver Lucas Jr. e Sargent (1979) e Sargent (1975).

A partir da crítica de Lucas e da incorporação da hipótese das expectativas racionais na modelagem macroeconômica, mudou-se a forma de construir modelos em macroeconomia. Assim, desde a década de 1980 o debate tem sido dividido entre: 1. os novos-clássicos, grupo influente com seus modelos microfundamentados de ciclos econômicos reais, em que as variações nas taxas de crescimento são derivadas do progresso tecnológico; 2. os novos keynesianos, grupo mais moderado em termos do realismo das hipóteses de trabalho, que tinham na política monetária, especificamente o uso de taxas de juros, o principal instrumento de controle das flutuações de curto prazo; e 3. os pesquisadores da teoria do crescimento, grupo menos influente, que terminou agregando algumas formas diferentes de pensamento (BLANCHARD, 2007). Foi também um período quando, nos países desenvolvidos, entrou-se numa era que ficou conhecida como a Grande Moderação, fase marcada pela estabilidade econômica. A revolução novo-clássica trouxe um novo entendimento de como as relações econômicas deveriam funcionar, em especial no que tange ao papel do Estado na intermediação dos agentes econômicos – a intervenção poderia apenas piorar a situação dos agentes em termos de bem-estar, que agiriam segundo a hipótese das expectativas racionais. Chegou-se então a um novo consenso sobre as teorias econômicas, o que Woodford denominou de Nova Síntese, que incorpora as hipóteses de expectativas racionais a modelagens macroeconômicas de curto prazo, assumindo que o mercado é imperfeito e há assimetria de informações. Por essa razão, no curto prazo a economia não necessariamente se encontra em equilíbrio, o que permite que haja espaço para as ações econômicas. Na prática, durante as décadas de 1990 e começo de 2000, o que ocorreu foi uma convergência ao entendimento de que o mercado deveria passar por um processo de desregulamentação, especialmente financeira (BLANCHARD *et al.*, 2010, p. 6).

No entanto, as mudanças na forma como se estuda a macroeconomia e seus avanços enquanto ciência e métrica não foram suficientes para antever a crise econômica que se iniciou em 2007-2008. Mrejen (2014, p. 107) argumenta que a eclosão da crise financeira e o fim do período de estabilidade econômica da Grande Moderação significou um grande desafio ao Novo Consenso e seus paradigmas. A aparente calma do período da Grande Moderação escondia a crescente instabilidade gerada concomitantemente ao aumento do risco financeiro, fruto, sobretudo, da desregulamentação.

Este artigo aborda justamente a trajetória da grande crise financeira que se iniciou no período 2007-2008 e suas consequências para a teoria macroeconômica. Para tanto, está dividido em três seções, além desta introdução. A seção 2, “A crise sistêmica”, aborda o histórico da crise nos Estados Unidos e na Europa periférica; a seção 3, “Mudança de paradigma ou mais do mesmo?”, trata das possíveis mudanças no modelo econômico e sua capacidade de atuar na recuperação da economia. Finalmente, a seção 4 traz um sumário à guisa de conclusão.

## 2. A crise sistêmica

Entre os anos de 2007 e 2008, o mundo foi abalado pela eclosão de uma grande crise econômica que viria a alterar a estabilidade do período da Grande Moderação. A crise, originalmente financeira nos Estados Unidos, intensificou-se enquanto crise na economia real, alcançou o nível de crise soberana na Europa, empoçou o capital internacional, destruiu riqueza, reduziu o comércio global, comprimiu o crescimento do PIB mundial e encolheu os investimentos.

O começo da instabilidade foi o ano de 2007, quando as contradições do mercado financeiro já eram evidentes. Os acontecimentos do ano mostraram a intensidade do que estava por vir, como veremos a seguir; no entanto, foi apenas em setembro de 2008 que o real estrago da crise começaria a ser sentido. Desse modo, já no primeiro mês de 2007, com a multiplicação da inadimplência dos créditos hipotecários nos Estados Unidos, surgiram as primeiras concordatas e falências de bancos especializados do setor financeiro. No entanto, a insolvência do Bear Stearns, em junho de 2007, foi o fato que realmente marcou o início desse período de transição entre a Grande Moderação e a crise financeira (ainda que, como veremos adiante, a origem dessa instabilidade tenha aparecido no começo do século com a bolha na internet). O mercado entrou em crise e as bolsas caíram diante do risco de contágio. Os bancos centrais dos países desenvolvidos, entre eles o Federal Reserve dos Estados Unidos – Fed – e o Banco Central Europeu – BCE –, intervieram para conceder mais liquidez aos mercados financeiros. Na sequência, ainda em 2007, em setembro, o Northern Rock, o quinto banco de empréstimos imobiliários na Grã-Bretanha, se viu ameaçado de falência de-

vido à corrida bancária, o que gerou piora das expectativas; o Banco da Inglaterra o resgatou, de forma a evitar contágio no sistema financeiro (FEIL, 2014, p. 68; FEDERAL RESERVE [FED]).

Os sintomas continuaram no ano seguinte, e já em janeiro de 2008 o Fed baixou a taxa básica de juros em 0,75 p.p., a 3,5% a.a. – uma amplitude de baixa excepcional. Em fevereiro o governo britânico nacionalizou o Northern Rock. Em março, o JP Morgan comprou o banco de investimentos Bear Stearns, em uma tentativa de minimizar as perdas que o banco causava, a um valor irrisório, de US\$ 236 milhões, com ajuda do Fed. Ainda assim, no mesmo mês o Fundo Monetário Internacional (FMI), alerta que as perdas podem chegar a US\$ 1 trilhão. As incertezas continuaram e as falhas que o sistema acumulava em anos anteriores de desregulamentação e engenharia financeira extremamente elaborada não cessavam de aparecer.

Em meados de 2008, as duas maiores empresas do setor hipotecário dos Estados Unidos, os grupos de refinanciamento Freddie Mac e Fannie Mae, estavam à beira da insolvência. Ambas adquiriram ativos podres, baseando-se em empréstimos imobiliários de alto risco – os *subprimes*. Para impedir sua falência, o Tesouro dos Estados Unidos anunciou um plano de resgate de US\$ 100 bilhões para as dívidas de cada uma dessas instituições. O plano não foi suficiente e em setembro o Tesouro assumiu as duas empresas.

As intervenções acabaram se mostrando módicas para o tamanho dos rombos, e em setembro o Lehman Brothers entrou com pedido de falência, ação que acabou sendo o epicentro da crise financeira. O Banco Central dos Estados Unidos, temendo o efeito do *moral hazard*, não atuou no resgate da instituição, causando descrédito do sistema como um todo e, conseqüentemente, um efeito contágio sem precedentes. No mesmo mês, a Merrill Lynch é vendida emergencialmente para o Bank of America por US\$ 50 bilhões (FEIL, 2014, p. 68; FEDERAL RESERVE [FED]).

Pode-se, portanto, afirmar que foi somente a partir desse ponto que o mercado financeiro realmente colapsou e os bancos de investimento retiraram suas posições – entre 2007 e setembro de 2008, apesar das evidências, as instituições seguiam incorrendo em riscos cada vez maiores. A crise nesse momento tomou proporções gigantescas e as bolsas de valores no mundo inteiro despencaram. Os ativos financeiros se desvalorizaram em uma proporção inédita, o que acabou gerando perda de poder aquisitivo, que por sua vez provocou um círculo vicioso na economia.

O Fed entende nesse momento que não poderia permitir a generalização do contágio e lança um plano para salvar os bancos – o Troubled Asset Relief Program (TARP). Assim, inicia a troca de ativos podres dessas instituições por ativos de alta liquidez, em uma tentativa de fortalecer o setor e minimizar os efeitos da crise. Ao mesmo tempo, os bancos centrais de grande parte dos países desenvolvidos cuidam de injetar liquidez em seus sistemas financeiros.

A adoção de medidas continua e ainda em setembro o Fed e o governo dos Estados Unidos nacionalizam o grupo de seguros AIG (American International Group), ameaçado de falência, concedendo-lhe um crédito de US\$ 85 bilhões em troca de 79,9% de seu capital. O banco britânico Lloyd TSB compra seu concorrente HBOS, ameaçado de falência.

Finalmente, em outubro de 2008 a Câmara dos Estados Unidos aprova um pacote de ajuda fiscal de US\$ 850 bilhões. Desse total, US\$ 250 bilhões foram destinados à compra dos títulos insolventes dos bancos. A partir de então, grande parte dos demais países anunciavam pacotes de ajuda, de forma a minimizar os efeitos da crise sobre seus sistemas financeiros (FEIL, 2014, p. 69; FEDERAL RESERVE [FED]). Em novembro de 2008 o BCE reduziu as taxas de juros a 1% a.a. (em 2011 a autoridade monetária voltou a baixar para entre 0% e 0,25%) e adotou medidas de garantia aos depósitos bancários em cada país. Assustados com a proporção que a crise já tomava, em outubro de 2007 os ministros do G7,<sup>3</sup> reunidos em Washington, assumem o compromisso de impedir a quebra dos bancos importantes – *too big to fail*. Logo em seguida o BCE assegura ajuda financeira aos bancos (mais de US\$ 1,3 trilhão). No entanto, a restrição monetária que os países europeus possuem individualmente, em função do câmbio unificado, limitou a atuação da política de expansão adotada pelo BCE (MARI-CHAL, 2016).

Os problemas no setor continuaram, e em novembro de 2008 o Citigroup, em grandes dificuldades financeiras, anuncia um novo plano social que prevê a supressão de mais de 50 mil postos de trabalho, além das cerca de 23 mil demissões ocorridas desde o fim de 2007. A partir de então o governo dos Estados Unidos divulga um plano de apoio ao Citigroup, que inclui uma garantia de mais de US\$ 300 bilhões sobre seus ativos em troca de uma participação do capital.

---

3. Estados Unidos, Canadá, Alemanha, Japão, França, Reino Unido e Itália.

A alta volatilidade dos mercados adentrou 2009, e em março a bolsa de valores Dow Jones atinge o pior nível desde 1997. Em abril, no London Summit 2009, o grupo dos vinte maiores países do mundo (G20) aumenta para US\$ 750 bilhões os recursos destinados ao FMI, apoia a alocação de Direitos Especiais de Saque no valor de US\$ 250 bilhões, de assegurar pelo menos US\$ 100 bilhões de crédito adicional por meio dos bancos multilaterais de desenvolvimento, além de garantir US\$ 250 bilhões de apoio ao financiamento ao comércio, constituindo um programa de suporte aos países no valor de US\$ 1,1 trilhão para injetar liquidez no sistema (G20 INFORMATION CENTER, 2009).

## 2.1 Europa periférica

A propagação da crise para fora dos países centrais atingiu também a soberania dos países periféricos, em especial os da Europa. Em dezembro caem os bônus da dívida da Grécia, com o posterior rebaixamento de seus títulos pelas agências de risco. Em janeiro de 2010 o governo grego anuncia medidas para acelerar a recuperação econômica e reduzir o déficit público dos 12,7% do PIB, em 2009, para menos de 3% do PIB em três anos. Em março chega a vez de Portugal e as autoridades do país anunciam programa de austeridade para reduzir déficit de 9,3% do PIB. A União Europeia e o FMI aprovam o resgate financeiro da Grécia concedendo um apoio de 110 milhões de euros. Como contrapartida, o governo grego aprova cortes orçamentais de 30 milhões de euros até 2012 (ABDE, 2016).

Receando um contágio maior e mais intenso, em maio a reunião extraordinária do Conselho Europeu de Assuntos Econômicos e Financeiros (Ecofin), destinada inicialmente a apoiar o plano de resgate da Grécia, acaba por aprovar um mecanismo de resgate a Estados da zona do euro no valor total de 750 milhões de euros. Os resgates eram condicionados a ajustes fiscais por parte desses países. No mesmo mês a Grécia anuncia um plano de redução da despesa no valor de 15 milhões de euros em dois anos. Entre outras medidas, congelam-se todas as pensões, exceto as mais baixas, e reduz-se em 5% o salário de todos os funcionários públicos. O plano de ajuste financeiro está em linha com os mais drásticos ajustes adotados na Europa até o momento. A França congelou a despesa pública por um triênio. A Repú-

blica da Irlanda tinha anunciado uma redução de despesas de 4 milhões de euros (ABDE, 2016).

Na sequência de países com graves problemas fiscais, a Irlanda admite, em setembro de 2010, que o resgate dos bancos lhe custará entre 45 e 50 bilhões de euros e com isso seu déficit público subiria para 32% do PIB. A crise soberana se aprofunda, e as dúvidas acerca da credibilidade da Grécia, Irlanda, Portugal e em menor medida, Espanha, aumentam (no que ficou conhecido como crise dos PIGS).

Na iminência de problemas maiores, em novembro a União Europeia e o BCE pressionam a Irlanda a solicitar ajuda financeira e não contagiar Portugal e Espanha e outros países europeus. A Irlanda cede a pressões e solicita uma linha de crédito de 80 bilhões de euros e aprova um novo ajuste orçamentário. Entre outras medidas, o governo corta 25 mil postos de trabalho da administração pública e uma alta de impostos para que o resgate ocorra. Após quase dois meses de negociações, o país chega a um acordo com a União Europeia e o FMI sobre um plano de resgate de 85 milhões de euros. A situação se agrava na Europa e, em março de 2011, os chefes de governo da zona do euro aprovam o Pacto do Euro, que contém mais medidas de ajustes e de impulso de competitividade pelos países membros, especialmente Portugal, Irlanda, Grécia e Espanha (BBC NEWS, 2012).

Os ajustes de políticas contracionistas, em particular de retração fiscal, começam a falhar, e em março de 2011 Portugal já admite que o déficit é maior do que o anunciado, em torno de 8,6% do PIB (e não 7,3%). Como consequência, a Moody's rebaixa a qualificação da dívida portuguesa (última agência de risco a rebaixar a dívida do país, uma vez que a Fitch y Standard & Poor's já haviam diminuído). A consequência é que Portugal se vê obrigado a pedir ajuda internacional. E, após dois meses de negociações, as instituições internacionais anunciam um programa de ajuda financeira no total de 78 bilhões de euros ao país, com a contrapartida de um novo ajuste fiscal (BBC NEWS, 2012).

Em meados de 2011, o parlamento grego aprova novo programa de austeridade, apesar da crescente contestação nas ruas. Os líderes da zona do euro decidem implantar um novo pacote de resgate da Grécia, envolvendo pela primeira vez o setor privado. A situação econômica do país se deteriorou consideravelmente desde então. Apesar da queda do déficit fiscal, a relação da dívida bruta com o PIB seguiu subindo e o nível de atividade da economia despencou. A taxa de desemprego foi às alturas. O país segue na iminência da insolvência (ABDE, 2016).

Os demais países dos PIGS apresentaram melhoras pontuais a partir de 2012. No entanto, todos apresentam taxas de crescimento bastante baixas e ainda mantêm déficits e relação de dívida com o produto insustentáveis<sup>4</sup>. A austeridade fiscal imposta aos PIGS mostrou-se deletéria, gerando um círculo vicioso na economia desses países.

## 2.2 Uma visão crítica

As crises financeiras são tradicionalmente oportunidades para a reestruturação dos paradigmas econômicos, por meio de rupturas ou rearranjos das formas até então entendidas como tradicionais. Mostram a necessidade de mudanças políticas, na gestão da atividade econômica do poder financeiro e nas inovações do mercado financeiro.

Os primeiros sinais de que a Grande Moderação estava chegando ao fim ocorreram no início do milênio com a crise dos “*dot.com*”, quando estourou uma bolha especulativa que havia aumentado o preço das ações de empresas de tecnologia da informação de maneira insustentável. No entanto, a rápida recuperação subsequente (maquiada por meio da abrupta queda das taxas de juros dos países desenvolvidos, especialmente nos Estados Unidos) adiou a destruição de riqueza que a crise traria. De acordo com Marichal (2016, p. 282), esse fenômeno acabou criando as precondições para a grande crise descrita acima, pois criou crédito barato que aumentou a potencialidade das bolhas, especialmente no mercado imobiliário, gerando um efeito riqueza insustentável. No mesmo sentido, permitiu que a desregulamentação sobre o mercado financeiro seguisse da forma como estava, o que, aliada à baixa taxa de juros das economias maduras (que permaneceram baixas durante todo esse período), e às inovações ocorridas no mercado, estimulou o setor financeiro a tomar posições cada vez mais arriscadas. Assim, ocorreu aumento considerável da oferta de crédito e estímulo às famílias a tomarem empréstimos, especialmente para fi-

4. O PIB de Portugal variou -3,0% em 2009, 1,9% em 2010, -1,8% em 2011, -4,0% em 2012, -1,13% em 2013 e 0,9% em 2014; o PIB da Irlanda, -4,6% em 2009, 2,0% em 2010, -0,04% em 2011, -1,1% em 2012, 1,1% em 2013 e 8,4% em 2014; na Grécia cresceu -4,3% em 2009, -5,5% em 2010, -9,3% em 2011, -7,3% em 2012, -3,2% em 2013 e 0,6% em 2014; e na Espanha variou -3,6% em 2009, 0,01% em 2010, -1,0% em 2011, -2,6% em 2012, -1,7% em 2013 e 1,4% em 2014 (FMI - World Economic Outlook, 2016). Por sua vez, a relação da dívida pública bruta com o produto interno de Portugal variou 83,6% em 2009, 96,2% em 2010, 11,4% em 2011, 126,2% em 2012, 129,0% em 2013 e 130,6% em 2014; a dívida da Irlanda era de 61,5% em 2009, 86,1% em 2010, 110,4% em 2011, 119,7% em 2012, 119,6% em 2013 e 104,7% em 2014; a Grécia totalizou 126,7% em 2009, 146,2% em 2010, 172,1% em 2011, 159,6% em 2012, 177,9% em 2013 e 180,4% em 2014; e a Espanha alcançou 52,7% em 2009, 60,1% em 2010, 69,5% em 2011, 85,7% em 2012, 95,5% em 2013 e 100,4% em 2014 (FMI - WORLD ECONOMIC OUTLOOK, 2016).

nanciamento imobiliário (o que acabou valorizando o mercado imobiliário). Vale dizer que muitas vezes o mesmo imóvel tinha inúmeras hipotecas (prática comum de refinanciamento imobiliário nos Estados Unidos), aumentando ainda mais o risco do sistema. Ou seja, a questão que se evidenciava com o estouro do mercado financeiro nos Estados Unidos foi tratada como um distúrbio em relação à rota de crescimento que a Grande Moderação trouxe. Não apenas isso, mas ocorreu um aprofundamento das tendências econômicas previamente adotadas. Com isso, a crise foi subestimada e os problemas causados pela desregulamentação, mobilidade de capital, abertura financeira etc. foram aprofundados. As instituições financeiras seguiram incorrendo em práticas cada vez mais arriscadas com o lançamento de produtos financeiros extremamente complexos e sem nenhuma ou muito pouca regulação, como por exemplo os derivativos – contratos que derivam de títulos imobiliários e juntavam em um mesmo grupo títulos de nível de risco diferentes; ou os CDOs (*collateralized debt obligation*), que empacota em um mesmo tipo de contrato as hipotecas *subprimes*, empréstimos estudantis, empréstimos comerciais, dívidas de cartão de crédito etc., assumindo que esses diferentes títulos apresentam o mesmo nível de risco. Formou-se uma engenharia financeira inédita e altamente especializada. Em um mundo bastante globalizado, essa prática acabou por se espalhar por todos os grandes mercados financeiros, sobretudo dos países desenvolvidos. Essa ação, muitas vezes desconsiderando práticas de gestão de risco das instituições, acabou criando as precondições da crise e é responsável pela rapidez do efeito contágio. Leijonhufvud (2009, p. 744) estima que os bancos estadunidenses atuavam com nível de alavancagem de até vinte vezes, sendo que alguns bancos de investimento chegavam a trinta vezes seu nível de capital. Ele segue sua análise afirmando que os bancos europeus atuavam com os mesmos níveis, talvez até mais altos.

Portanto, a desregulamentação do setor financeiro foi uma das causas da eclosão dessa grande crise. A excessiva ênfase na autorregulação e na capacidade dos modelos econométricos complexos, que poucos entendiam, foram catalisadores para a eclosão da crise de proporções catastróficas. A partir de então, descobriu-se um sistema financeiro e bancário frágeis. Em vista da gravidade da situação e da percepção de que o mundo estava diante da maior crise financeira desde a Grande Depressão, os governos e bancos centrais dos principais países atingidos adotaram políticas de intervenção da economia, com forte redução das taxas de juros, de forma a devolver a liquidez ao sistema, além de incorrer em política fiscal de cunho expansionista. O contraste

entre o que aconteceu após 1929, quando o Estado demorou a intervir na economia, e a crise recente de 2007-2008 foi considerável. Na primeira, o colapso foi muito maior e mais intenso. Nessa última, a pronta ação do governo e do Fed, especialmente ao comprar os ativos podres das instituições financeiras – o TARP – num primeiro momento, e a injetar liquidez na economia na sequência, foram essenciais para minorar o agravamento da crise (SUMMERS, 2016, p. 93).

No entanto, vale destacar que, apesar da resposta do Estado ter sido muito mais acentuada que a dada em 1929, e de a economia ter implodido de forma mais dramática no século passado, a recuperação também foi consideravelmente mais rápida naquele período, ao passo que na atualidade esse processo está sendo lento e gradual (SUMMERS, 2016, p. 96). Como se discutiu brevemente nesta seção, a intervenção do Banco Central estadunidense foi mais concentrada no sistema financeiro por meio da injeção de liquidez nos bancos, garantindo a solvência dessas instituições. No entanto, essa liquidez não foi repassada ao restante da economia, causando a transferência da crise do setor financeiro para a economia produtiva. Por sua vez, na Europa, sobretudo em sua periferia, os países, ainda que num primeiro momento tenham adotado pacotes de ajuda financeira aos principais bancos e tenham aberto mão de políticas monetárias expansionistas, adotaram política fiscal pró-cíclica. Ou seja, contribuíram para a retração da demanda agregada em um momento de queda do produto.

A consequência dessas políticas foi uma recuperação lenta, gradual e insuficiente, com manutenção de baixas taxas de crescimento e elevados índices de desemprego pela década seguinte à eclosão da crise. Nos Estados Unidos, e especialmente na Europa, as expectativas de avanço do PIB foram desacelerando, bem como o produto potencial. As políticas implantadas para a recuperação e minimização dos efeitos da crise não lograram alcançar taxas de crescimento similares ao período anterior (SUMMERS, 2016).

### **3. Mudança de paradigma ou mais do mesmo?**

A rapidez do efeito contágio da crise que se iniciou em 2007-2008, bem como a iminência do colapso do sistema financeiro mundial, trouxe de volta para o centro da discussão o papel da intervenção e poder de regulação do Estado, o poder da polí-

tica fiscal, como importante instrumento de política econômica, e a função dos bancos centrais como emprestadores de última instância. Essa ampliação da discussão sobre os instrumentos disponíveis utilizados para a contenção dos efeitos da crise, de acordo com Blanchard *et al.* (2010, p. 9), se deve, em grande medida pelo fato de a política monetária adotada após a crise dos “*dot.com*”, em 2001, o – *quantitative easing*,<sup>5</sup> e redução da taxa de juros, ter atingido seu limite antes da crise financeira de 2007-2008. Adicionalmente, desde sua eclosão, a crise foi percebida como bastante severa e de longa duração – essa característica permitiria à política fiscal gerar os efeitos desejados (os efeitos da política fiscal são considerados mais demorados que os da política monetária).

Uma consequência imediata da crise, como foi discutido na seção anterior, é a atuação dos bancos centrais dos países desenvolvidos, que aplicaram medidas intervencionistas, garantindo a liquidez do sistema e evitando maiores incertezas. A crise deixou evidente que os problemas que o setor financeiro poderia causar estavam profundamente subestimados nos modelos macroeconômicos da Nova Síntese, e o papel da política fiscal acabou por ser repensado. No mesmo sentido, passou-se a usar instrumentos macroprudenciais para auxiliar a ação econômica. Ou seja, a novidade foi permitir que os bancos centrais nos países desenvolvidos agissem de forma não convencional (BLANCHARD *et al.*, 2014). Isso posto, pode-se afirmar que, em termos de política econômica, ocorreu nesse período certa convergência aos preceitos keynesianos (ROCHON; ROSSI, 2010).

Leinonhufvud (2009) nota que se verificou uma descontinuidade na doutrina política do Novo Consenso num curto espaço de tempo em resposta ao período agudo da crise financeira, resultado principalmente das intervenções dos bancos centrais. No período da Grande Moderação, os *policy makers* chegaram ao consenso de que a principal função das autoridades monetárias seria controlar o nível de preços. A política monetária tinha unicamente esse objetivo, e qualquer tentativa de alterar a taxa natural de emprego ou o hiato do produto teria efeitos apenas transitórios. Com a crise financeira nos Estados Unidos e seu contágio para outras economias, os banqueiros centrais estavam incorrendo em medidas práticas, interven-

---

5. *Quantitative easing* é o processo realizado pelo Banco Central dos Estados Unidos – o Federal Reserve (Fed) – de injeção de liquidez na economia do país por meio da compra de ativos podres dos bancos.

do diretamente na economia. Portanto, não se tratava apenas de reduzir mais as já baixas taxas de juros, mas sim de prover liquidez e atuar diretamente nos bancos. O governo dos Estados Unidos chegou a interceder em empresas automobilísticas, seguradoras e bancos.

A crise evidenciou, na prática, que o equilíbrio macroeconômico não seria atingido apenas com inflação controlada e taxas de crescimento estáveis (BLANCHARD *et al.*, 2014, p. 4). A limitação da política monetária no contexto de inflação baixa e excesso de poupança gerou o que Keynes descreveu no século XX como armadilha da liquidez. Ou seja, a política monetária tornava-se pouco ou quase nada eficaz. Nesse contexto, os governos passaram a utilizar a política fiscal como instrumento para estimular a retomada do processo de crescimento. Summers (2016) argumenta que, apesar de todos os pré-requisitos necessários para o aumento do investimento estarem sendo ofertados (dinheiro a baixas taxas de juros, matéria prima barata, preços estáveis, taxa de câmbio favorável), a expectativa dos agentes não é expansionista. Assim, os formuladores de política econômica devem se adaptar a essa nova realidade de forma a estimular o crescimento do nível de investimento. Summers continua seu argumento afirmando que, nessa nova realidade, a supremacia da política monetária sobre a fiscal pode apenas aprofundar a característica de baixo crescimento econômico com inflação em níveis próximos a zero.<sup>6</sup>

A nova realidade impôs uma revisão dos modelos macroeconômicos. Não somente a política econômica posta em prática nas economias desenvolvidas estava sendo alterada, mas questionava-se até que ponto o Novo Consenso era adequado para descrever o funcionamento de um mercado extremamente financeirizado, uma vez que não conseguiu dispor de instrumentos e políticas para minimizar os efeitos da crise

---

6. “And I will conclude by observing that at a moment when money has never been cheaper, a moment when materials cost are near record lows, [...] And the United States right now has the lowest infrastructure investment rate that it has had since the Second World War. If you adjust for depreciation and round to the nearest integer, that investment rate is zero. And that seems to me manifestly inappropriate. And the only thing that is more wrong than the current low infrastructure investment rate is the absence of any systematic planning to rapidly build up and launch infrastructure when the next recession comes. Policymakers need to adapt to a world that is very different. A world where the problems are as much of deflationary risks as of inflationary risks, of insufficient demand as of inadequate supply. A world of limits on the power of monetary policy. A world where fiscal policy matters, whether one has my kind of views of fiscal policy directed at public investment or other views of fiscal policy directed at stimulating private investment. This is not a matter of political ideology, but it is a matter of economic reality. A moment of very different economic conditions will require very different economic policy responses. And that is something both those charged with monetary policy responsibility and those who create the political frameworks in which monetary policy operates need to keep very much in mind in this era of secular stagnation.” (SUMMERS, 2016, p. 109).

financeira que eclodia. Na verdade, o problema era ainda pior, pois tais modelos nem sequer previram que uma crise poderia estar se estruturando com a formação de bolhas no preço dos ativos antes de 2007, apesar da instabilidade que o período pós-crise dos “*dot.com*” havia gerado. A despeito dos indícios, eram poucos os economistas que alertavam para a possibilidade de um grande colapso do sistema vigente.

De fato, a interpretação das tendências econômicas sofre, em geral, ao menos parcialmente, em qualquer conjuntura histórica, deformações causadas por determinados consensos ou paradigmas que se difundem pelo mundo dos economistas, os quais produzem a sensação de haver alcançado um conhecimento bastante seguro das leis ou trajetórias fundamentais que regem a economia e as finanças. Por exemplo, nos anos 1990, difundiu-se amplamente o paradigma dos mercados sempre eficientes, contribuindo para que se pensasse que não eram necessárias maiores regulamentações. Igualmente grave foi que esse consenso se espalhou pela imprensa e pelos meios de massa, exercendo influência sobre os políticos, com o que se converteu em uma espécie de ideologia da época (*Zeitgeist*), que não necessariamente admitia interpretações alternativas ou contrárias, até o momento em que se produziu uma crise maior. (MARICHAL, 2016, p. 281)

Com isso, críticas e autocríticas foram surgindo. Blanchard e alguns coautores publicaram em 2010 um texto identificando esse fenômeno,<sup>7</sup> argumentando que, antes da eclosão da crise, não era razoável pensar outra política macroeconômica que pudesse trazer estabilidade. Acreditava-se que a ênfase no controle inflacionário, por meio da política monetária que mantivesse o hiato do produto próximo a zero, fosse a melhor forma de garantir o crescimento. Admitia-se, dessa forma, que a intervenção do Estado na economia deveria ser mínima e, portanto, a política fiscal deveria ter papel secundário na condução da política econômica – a prática de gerar superávit era condição *sine qua non* para garantir a confiança na solvência do país e assim aumentar o nível de investimento. Nesse mesmo sentido, a regulamentação econômica não estava no escopo da política macroeconômica (BLANCHARD *et al.*, 2010, p. 3).

---

7. O texto publicado pelo Fundo Monetário Internacional é uma tentativa de autocrítica – ainda que mantendo as premissas do Novo Consenso.

À medida que a crise iria se desenrolando, as críticas ao Novo Consenso se intensificaram em escolas de todas as vertentes.<sup>8</sup> Romer (2016) foi uma dessas vozes, com o argumento de que “*facts with unknown truth value*” são tratados como se fossem verdadeiros. Para aprofundar o problema, a matemática extremamente elaborada utilizada pelos economistas para desenvolver seus modelos acaba sendo usada para “encobrir” o fato de que, para chegar à conclusão requerida, foram utilizadas muitas hipóteses que não necessariamente são corretas. Ainda que Romer critique o modelo keynesiano por assumir como verdadeiras hipóteses que ele acredita não serem críveis, ele segue seu argumento afirmando que os modelos do Novo Consenso, no entanto, também utilizam hipóteses inverossímeis e têm o advento de serem mais herméticas (ROMER, 2016, p. 19).

Rochon e Rossi (2010) alegam ser evidente que a teoria do Novo Consenso falhou e passava por um período de descompasso. Os autores seguem com seus argumentos afirmando que os mercados financeiros são instáveis por natureza e que a incerteza deve ser reconhecida como importante fator a ser considerado, uma vez que o mundo tem propriedades não ergódicas.

Tudo isso para justificar que os governos nacionais utilizaram políticas de cunho fiscal para amenizar os efeitos da crise. No entanto, quando o pior da crise parecia ter passado (ainda que seus efeitos se sintam até os dias atuais, os Estados Unidos viveram o pior momento no biênio 2008-2009, enquanto a Europa passou pelo pior momento entre 2010 e 2012), as preocupações com o nível de endividamento e os déficits nominais já estavam de novo assumindo protagonismo nas discussões econômicas. Assim, as medidas expansionistas que haviam sido adotadas foram rapidamente revertidas e a austeridade fiscal voltou a ser dogmática.<sup>9</sup>

Torna-se cada vez mais evidente que a crise mostrou falhas graves na construção de modelos macroeconômicos do Novo Consenso, com a sustentação de políticas econô-

---

8. Rochon e Rossi (2010, p. 6), por exemplo, mostram que: “*Professional economists of all stripes should indeed accept the conclusion that the idea of efficient markets is nothing but a myth*”.

9. “*On the policy side, we have witnessed the unprecedented rise of Keynesian or Keynesian-friendly policies, with governments around the world adopting rare stimulus packages to save fledgling economies. Further, central bank policies have also been deeply transformed, to become increasingly interventionist. Can this last? Already, countries are succumbing to orthodox thinking about public deficits and debts and are scrambling to show their leadership in proposing bold steps to reduce public deficits incurred during the crisis. In this sense, Keynesian policies have been reduced, once again, to mere short-term or crisis solutions. As a result, the macroeconomics of Keynes has not been so much rediscovered as conveniently borrowed. In fact, policymakers continue to think that Keynesian policies should not be adopted permanently*” (ROCHON; ROSSI, 2010, p. 6).

micas ineficientes, o que forçou os economistas e agentes de políticas públicas a pensar em formas alternativas de atuação quando da eclosão da crise. No entanto, o argumento desses economistas permanece sendo que tais modelos ainda são válidos. Ou seja, em última instância, a estabilidade dos preços e a manutenção do hiato do produto baixo devem seguir como preocupação central da política econômica, uma vez que é a estabilidade econômica que garante o ambiente seguro para o investidor. Mas a esses objetivos devem ser adicionadas outras metas, incluindo a composição do PIB, a evolução dos preços dos ativos da economia e nível de alavancagem do sistema financeiro. O grande desafio é como combinar os inúmeros instrumentos de política monetária e fiscal sem gerar conflito entre eles, para promover o crescimento com estabilidade de preços e equilíbrio fiscal. Se por um lado a política fiscal deixou de ser a grande vilã, por outro ficou bastante claro que ela só poderá atuar dentro de um espaço limitado.

Enquanto isso, apesar de o pior momento da crise financeira ter passado, as economias centrais estão incorrendo em taxas de crescimento medíocres em termos históricos. É o que Summers chama de estagnação secular.<sup>10</sup> Essencialmente, o conceito se refere a um período em que a taxa de poupança excede a taxa de investimento, o que reduz a alta do PIB e coloca um viés de baixa inflação na economia. Para o autor, as políticas monetárias adotadas<sup>11</sup> apresentam limites em relação a sua efetividade, e o papel da política econômica deve ser repensado em termos mais profundos do que atualmente é. Isso deve ser feito levando-se em conta que, para a sustentabilidade da dívida pública e do déficit fiscal, devem ser considerados não apenas as taxas de juros e gastos, mas principalmente o nível de crescimento econômico (que aumenta as receitas públicas) (SUMMERS, 2016, p. 96).

Em uma linha de argumentação semelhante, Onaran (2016) constata que a crise financeira que se iniciou em 2007-2008 está entrando em sua terceira fase, com o risco de tornar ainda menor a taxa de crescimento do produto, que está ligada à estagnação secular<sup>12</sup> e terá consequências como o aumento da já alta financeirização da

---

10. Na verdade, o conceito foi cunhado por Alvin Hansen no final da década de 1930 (SUMMERS, 2016), no entanto foi o economista quem resgatou esse termo na atualidade.

11. O processo de queda da taxa de juros e baixa inflação e crescimento econômico já pode ser considerado uma tendência de longo prazo, de acordo com o autor. No entanto, essa tendência foi intensificada no pós-crise financeira.

12. A autora também argumenta, assim como Summers, que a tendência da estagnação secular é de longo prazo e vem desde que o neoliberalismo passou a se tornar a teoria dominante. Ela argumenta que, entre as principais razões para essa tendência, está o aumento da financeirização, que reduz a propensão a investir, uma vez que privilegia a distribuição de lucros (ONARAN, 2016).

economia, maior desigualdade social, baixa demanda crônica, redução da taxa de crescimento da acumulação do capital e da produtividade, entre outros. Com o setor financeiro forte as empresas de maior porte, notadamente aquelas de capital aberto, pagam não apenas os gastos tradicionais, mas precisam também remunerar seus acionistas. Ou seja, a parcela da receita será reinvestida na empresa acaba sendo constantemente reduzida – nesse sentido, há uma supremacia do curto prazo em detrimento do longo prazo. Essa realidade gera as distorções econômicas acima mencionadas. Para a autora, a rota do crescimento passará necessariamente pelo retorno do investimento público e pelo resgate de uma forte política industrial por parte dos Estados nacionais que reconduzam os níveis salariais de forma a retomar o crescimento da demanda agregada (ONARAN, 2016).

#### 4. Conclusões

A crise financeira mostrou a necessidade de regulamentar o mercado financeiro e de estabelecer novos marcos regulatórios que garantam a estabilidade do sistema econômico. O processo de desregulamentação financeira que perdurou por quase três décadas, aliado ao movimento de abertura financeira pela maior parte dos países, facilitando a mobilidade de capital de modo quase ilimitado, foi decisivo para o crescimento da financeirização mundial. A autorregulação permitiu que o mercado financeiro desenvolvesse produtos sofisticados que apresentavam elevado risco, entrelaçados em uma rede que, caso a inadimplência aumentasse, traria efeitos devastadores para as economias. A crença de que os ativos são vendidos aos seus preços corretos, uma vez que a oferta e a demanda estão equilibradas, não levou em conta a assimetria de informações que, especialmente no mercado financeiro sem regulação, é alta. Mesmo diante dessa evidência, no entanto, as tentativas de regulação encontram barreiras praticamente intransponíveis.

No mesmo sentido, percebe-se também a necessidade da coordenação de políticas econômicas dos países para que estes possam circunscrever as consequências das crises sistêmicas. Conforme apontaram Blanchard *et al.* (2010) em seu relatório de auto-crítica, a crise deixou evidente que a política econômica precisa de mais de um obje-

tivo, não apenas meta de inflação. A vasta gama de instrumentos disponível – fiscal, monetário e financeiro – aos formuladores de política pode ser utilizada para garantir a estabilidade econômica (BLANCHARD *et al.*, 2010, p. 10).

O Novo Consenso não foi capaz de prever nem mesmo minimizar os efeitos da crise. Ainda assim, passado o momento mais crítico, os economistas *mainstream* seguem fiéis às preposições que se mostraram altamente danosas para o cenário econômico. Ou seja, o movimento de crítica aos fundamentos dos modelos do Novo Consenso ainda é bastante limitado.<sup>13</sup> Blanchard *et al.* (2010) argumentam que havia necessidade para atuação de uma política fiscal mais frouxa, ainda que a ideia de os governos aplicarem política monetária mais eficientemente fosse mais bem aceita. Os autores alegam que o ideal seria se os banqueiros centrais tivessem mais espaço para diminuir as taxas de juros. Da forma como foi realizada a conjunção de políticas monetárias e fiscais, a necessidade de reequilíbrio das dívidas públicas e redução do déficit nominal, ainda de acordo com os autores, é grande, ao ponto de eles afirmarem que a principal lição que deve ser aprendida com a crise é que a meta para os níveis de endividamento público deve ser mais baixa. Assim, para os próximos anos deveria haver um ajuste fiscal maior (BLANCHARD *et al.*, 2014, p. 14-15).

No mesmo sentido, as baixas taxas de juros, que diminuíram o custo do dinheiro, geraram uma armadilha da liquidez, o que, segundo Keynes, pode não ser suficiente para estimular o “espírito animal” dos agentes da economia em momentos de recessão. Nesse ponto, as variáveis importantes para a retomada do crescimento são as expectativas e o grau de confiança depositada na probabilidade do retorno do investimento. É exatamente nesse ponto que a política fiscal, por meio dos investimentos do Estado, interpreta um papel protagonista, uma vez que será o vetor que estimulará a demanda agregada e tem potencial para devolver a confiança aos agentes (KEYNES, 1973).

---

13. Conforme Mrejen (2014, p. 113): “Resumindo todos os argumentos apresentados, talvez fosse possível considerar um triplo efeito da crise sobre a agenda de pesquisa em macroeconomia. Em primeiro lugar, ter colocado em evidência a importância de uma série de temas (principalmente ligados aos mercados financeiros e aos mecanismos de regulação) que não atraíram a atenção necessária das pesquisas antes da crise. Em segundo lugar, a crise revelou a fragilidade dos pressupostos sobre os quais se fundamentam os modelos macroeconômicos dominantes e, por conseguinte, a necessidade de avançar em direção a maiores níveis de complexidade das hipóteses, ainda que isso implique concessões nos níveis de extensão explicativa dos mesmos. Por último, a crise tornou públicas as implicações normativas e éticas que, como em outras ciências sociais, as pesquisas no terreno da economia pressupõem; e, portanto, a necessidade de se repensar alguns aspectos sobre a forma como a profissão de economista é exercida.”

A continuidade das políticas públicas de investimento – que é diferente de aumento de gasto corrente ou injeção de liquidez dos bancos centrais no mercado financeiro, que acaba por ficar empochado, evitando, evidentemente, uma crise sistêmica do setor financeiro, mas não conseguindo estimular a economia – poderia dar vida mais curta a essa crise que se arrasta por tantos anos nos países desenvolvidos e afeta também os subdesenvolvidos em função do desaquecimento no comércio mundial.

Ou seja, apesar do movimento inicial ter sido de volta aos preceitos de Keynes (o que parecia ser o pêndulo balançando novamente para o lado heterodoxo), a ortodoxia retornou com força nos países desenvolvidos, a ponto de, nos países mais afetados pela crise, estar sendo implantados arrochos fiscais consideráveis. Diante dessa perspectiva, a ideia da estagnação secular não parece tão imaginária.

## Referências

- ABDE, Gesec. *Informativo Econômico Especial Grécia*. Rio de Janeiro: ABDE Info., 2016.
- BBC NEWS. Timeline: *The unfolding eurozone crisis*. 13 jun. 2012. Disponível em: <<http://www.bbc.com/news/business-13856580>>. Acesso em: 15 jun. 2017.
- BLANCHARD, O. *Macroeconomia*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- \_\_\_\_\_; DELL'ARICCIA, G.; MAURO, P. *Rethinking Macroeconomic Policy*. IMF, 2010.
- \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. Introduction: Rethinking Macro Policy II - Getting Granular. In: ARKELOF, G. et al. *What have we learned? Macroeconomic policy after the crises*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2014. p. 1-28.
- DE ANTONI, E. Minsky, Keynes, and Financial Instability. *International Journal of Political Economy*. vol. 39, n. 2, p. 10-25, 2010.
- FEDERAL RESERVE (FED). Lecture 3: The Federal Reserve's Response to the Crisis. Disponível em: <<https://www.federalreserve.gov/newsevents/files/bernanke-lecture-three-20120327.pdf>>. Acesso em: 13 maio 2018.
- FEIL, F. Comparação das políticas macroeconômicas e de transferência de renda e do papel do Estado dos governos Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva. Dissertação (Mestrado). Porto Alegre: UFRGS, 2014.
- FMI – WORLD ECONOMIC OUTLOOK. *World Economic and Financial Survey.2016*. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>>. Acesso em: 1ª jun. 2017.

- G20 INFORMATION CENTER. Declaração dos líderes do G20 em Londres. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0402-br.html>>. Acesso em: jan. 2018.
- KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1973.
- LEIJONHUFVUD, A. Out of the corridor: Keynes and the crisis. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n. 4, p. 741-757, 2009.
- LUCAS JR. R.; SARGENT, T. After keynesian macroeconomics. *Quartely Review*, vol. 3, n. 2, Federal Reserve Bank of Minneapolis, p. 1-16, 1979.
- MANKIWI, G. Recent development in macroeconomics: a very quick refresher course. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 20, n. 3, p. 436-449, ago. 1988..
- MARICHAL, C. *Nova história das grandes crises financeiras*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2016.
- MREJEN, M. A teoria econômica frente à crise financeira: a revalorização do papel das instituições no pensamento pós-keynesiano como alternativa. *Cadernos do Desenvolvimento*, vol. 9, n. 15, p. 105-121, jul.-dez. 2014.
- ONARAN, Ö. Secular stagnation and progressive economic policy alternatives. *Working Paper n.1609*, Post Keynesian Economics Study Group, p. 1-18, maio 2016.
- ROCHON, L.; ROSSI, S. Has “it” happened again? *International Journal of Political Economy*, vol. 39, n. 2, p. 5-9, 2010.
- ROMER, P. The trouble with macroeconomics. *Commons Memorial Lecture of the Omicron Delta Epsilon Society*, p. 1-25, 2016.
- SARGENT, T. A classical macroeconomic model for the United States. Federal Reserve Bank of Minneapolis. Research Dept. Working Papers, vol. 22, p. 521-551, 1975.
- SUMMERS, L. Secular stagnation and monetary policy. Homer Jones Memorial Lecture delivered at the Federal Reserve. St. Louis: Federal Reserve, p. 93-110, 2016.

Recebido em 22/1/2018 e aprovado em 20/3/2018



Rodrigo Gustavo de Souza<sup>1</sup>  
Lucy Rosana Silva<sup>2</sup>

## Uma breve análise do processo inflacionário do Brasil: sua origem, característica e peculiaridades

### RESUMO

O presente artigo procurou fazer um “mapeamento” do processo inflacionário brasileiro, descrevendo sua origem, causa e peculiaridades através da identificação dos seus componentes inflacionários no período pós-Real. Dessa forma, buscou-se realizar uma taxionomia para o processo inflacionário brasileiro, dentro da dicotomia demand-pull e cost-push e com relação à oferta monetária ser exógena ou endógena. A metodologia utilizada partiu de uma revisão bibliográfica a respeito das teorias ortodoxas e heterodoxas da inflação. A análise sugeriu que o processo inflacionário brasileiro é um fenômeno complexo, pois deriva de fatores de pressões de demanda, dos custos de produção e da alta indexação da economia, e, por outro lado, tem um forte componente de custo associado à inserção externa, relacionado ao canal câmbio-custo, que, associado a uma estrutura de mercado oligopolista, conduz a aumento dos preços.

### Palavras-chave

Inflação; Ortodoxia; Heterodoxia; Pass-through; Câmbio.

### Classificação JEL

E12, E13, E31 e F31

### ABSTRACT

*This article sought to “chart” Brazil’s inflation process, outlining its origins, causes and peculiarities by identifying its inflationary components in the post-Real period. The goal was then, to carry out a taxonomy of the Brazilian process of inflation, contained within the dichotomy of the concepts of demand-pull and cost-push and relating it to whether money supply is exogenous or endogenous. The methodology used was based on a bibliographic review of works dealing with both orthodox and heterodox theories on inflation. The conclusion was that Brazil’s inflationary process is a highly complex phenomenon, primarily derived from factors relating to demand pressures, costs of production and the economy’s high level of indexation. However, it also involves an important cost component that is associated with Brazil’s international exposure, namely the exchange rate-cost channel, which, associated with an oligopolistic market structure, invariably leads to higher prices.*

### Keywords

*Inflation; Orthodoxy; Heterodoxy; Pass-through; Exchange rate.*

1. Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE-PPGE). Mestrado em teoria econômica pela Universidade Estadual de Maringá (UEM) e graduação em economia por esta mesma instituição. Atualmente é professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Maranhão (DECON/UFMA).
2. Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Maranhão (1983) e em Engenharia Civil pela Universidade Estadual do Maranhão (1985), possui o doutorado em Hidráulica pela Universidad Politécnica de Madrid (2003). Atualmente é professora adjunta da Universidade Federal do Maranhão (UFMA).

## 1. Introdução

A partir dos anos 2000, desenvolveu-se um consenso no qual o tripé superávit primário, taxas de câmbio flutuante e regime monetário de metas de inflação (RMMI) pareceu hegemônico na política macroeconômica defendida pela ortodoxia. Esse consenso de política ficou conhecido como novo consenso de política monetária (NCP) e também ficaria conhecido como modelo 2000 (HERMANN, 2004). É nesse contexto que o debate da relação entre câmbio e preços se torna relevante para a economia brasileira, na medida em que a taxa de câmbio é um componente de custo associado à inserção externa na economia.

O debate sobre a relação entre câmbio e preços vem adquirindo relevo nas últimas décadas, verificando-se uma ampla gama de estudos que se preocupam com este tema. Historicamente, pode-se observar que os precursores do estudo da relação entre câmbio e preços tiveram inspiração nas teorias da paridade do poder de compra, a exemplo de Cassel (1921, 1922 *apud* ROGOFF, 1996), as utilizou como meio para restabelecer a paridade relativa do ouro.

Posteriormente, na década de 1970, os estudos da relação entre câmbio e preços foram usados para testar o fundamento monetarista da paridade do poder de compra e da lei do preço único, como também pelo desejo de se avaliar os impactos da desvalorização da taxa de câmbio sobre o balanço de transações correntes e a inflação doméstica. O interesse era avaliar se uma desvalorização da taxa de câmbio estimularia as exportações em detrimento das importações, levando a um melhor resultado na balança comercial e, conseqüentemente, no balanço de pagamentos. Essa situação ficou conhecida na literatura como condição Marshall-Lerner, segundo a qual uma desvalorização melhoraria a condição da balança comercial de um país se a soma das elasticidades da demanda por importação e exportação excedesse a unidade.

A problemática do presente trabalho se traduz na seguinte pergunta: qual a contribuição de um componente de custo associado à inserção externa da economia brasileira dentro desse modelo 2000 para o processo inflacionário da economia brasileira?

A justificativa para o presente trabalho se refere à importância de estudar o componente de custo associado à inserção externa na economia na medida em que a taxa de câmbio influi de forma positiva (negativa) na formação de preços das empresas quando ocorrem depreciações (apreciações) da taxa de câmbio. Dessa forma, numa

estrutura de mercado oligopolizada, a taxa de câmbio funciona como um canal de transmissão da política monetária, o qual Modenesi, Pires-Alves e Martins (2012) denominaram de canal câmbio-custo.

O objetivo geral deste artigo é fazer um “mapeamento” do processo inflacionário brasileiro, no qual se busca identificar sua origem, causa e peculiaridades. Como objetivo específico, pretende-se verificar a contribuição desse componente de custo associado à inserção externa na economia brasileira para a composição do processo inflacionário.

Diante do exposto, a hipótese deste trabalho é que movimentos na taxa de câmbio causam variações no nível geral de preços, mas cada setor responde de forma diferenciada às variações das taxas de câmbio devido à estrutura de mercado oligopolizada da economia brasileira. Dessa forma, haveria repasse cambial incompleto da taxa de câmbio para os níveis de preços.

A metodologia utilizada para atingir os objetivos propostos é teórica, dessa maneira busca-se fazer uma revisão teórica contextualizando as principais teorias a respeito da inflação. Posteriormente se discute o processo inflacionário no Brasil com ênfase no canal de câmbio-custo.

Para alcançar o objetivo proposto, este artigo está dividido em três seções, além desta introdução. Na segunda seção, é feita uma revisão da teoria a respeito da inflação, com a discussão do processo inflacionário nas principais dicotomias: a inflação de demanda e de custo. Na terceira seção é discutida a importância da inserção de um componente de custo externo (taxa de câmbio) no processo inflacionário brasileiro. Por fim, são feitas algumas considerações finais.

## **2. Etimologia do processo inflacionário**

A partir de uma análise histórica, Vernengo (2006) mostra que houve quatro revoluções de preços importantes na história. Estas quatro revoluções de preços ocorreram aproximadamente no período final da Idade Média, 1180-1350, após a idade das grandes descobertas no século XVI, 1470-1650, durante a Revolução Industrial, 1730-1815, e durante os séculos XIX e XX, de 1890 a 1980. Nessa perspectiva, os processos infla-

cionários, segundo Vernengo (2006), vêm em ondas longas de inflação estável e baixa, mas também ocorrem surtos de inflação alta e hiperinflação. Dessa maneira, existem várias formas de processos inflacionários. Todavia, a alta inflação e a hiperinflação são eventos raros associados com graves crises, guerras e situações em que há colapso no aparato do Estado.

A partir desses acontecimentos históricos, para Vernengo (2006), duas distinções analíticas são úteis para compreender as diferentes explicações sobre o processo inflacionário de todos os tipos. Em primeiro lugar, e mais importante, as teorias podem ser vistas como teoria de inflação impulsionada pelos custos ou puxada pela demanda, o que implica que as forças de escassez e demanda são as principais causas da inflação. As antigas teorias enfatizam o papel dos salários e incremento da produção, ou seja, atuam as forças de oferta na geração de inflação. Em segundo lugar, a distinção entre oferta monetária exógena e endógena é importante para uma taxonomia adequada das teorias de inflação. Este segundo corte analítico resulta do fato de que há uma conexão empírica clara entre as medidas de inflação e o estoque monetário.

Dessa forma, as teorias tradicionais fornecem uma classificação do processo inflacionário com base na inflação de demanda ou de custo, oferta monetária endógena ou exógena e, por fim, faz uma distinção entre a sabedoria convencional (ortodoxa) e a heterodoxa do processo inflacionário.

**Quadro 1** | Classificação das teorias de inflação

	<b>DEMAND-PULL</b>	<b>COST-PUSH</b>
<b>Moeda exógena</b>	Escola de Salamanca Teoria Quantitativa da Moeda Hiato Inflacionário de Keynes Modelos de curva Phillips	Marxistas Neo-Chartalistas
<b>Moeda endógena</b>	Modelo Neo-Malthusiano Processo Cumulativo de Wicksell Ciclo Real de Negócios Nova Síntese Neoclássica	Escola do Balanço de Pagamentos Estruturalistas Modelo Escandinavo Pós-Keynesianos Inercialistas

Fonte: Vernengo (2006).

O Quadro 1 é extraído de Vernengo (2006), mostra a classificação da inflação de acordo com a taxionomia do processo inflacionário. A característica mais importante do Quadro 1 é que todas as escolas ortodoxas de pensamento estão do lado esquerdo, enquanto todas as heterodoxas, no lado direito. Isto sugere que a dicotomia mais

importante é aquela associada com a inflação decorrente do processo de demanda (*demand-pull*) contra a divisão impulsionada pelos custos (*cost-push*).

Nesta seção busca-se descrever algumas abordagens a respeito do fenômeno inflacionário, no que diz respeito a seu surgimento e sua propagação na economia brasileira. Assim, faz-se uma breve análise dos arcabouços teóricos ortodoxos e heterodoxos vigentes na literatura, que se faz necessária na medida em que o processo inflacionário brasileiro se mostra cada vez mais um fenômeno complexo e persistente, cujas origens não advêm apenas de fonte da demanda, como defendido pela teoria ortodoxa, mas também de fontes de custos decorrentes de fontes externas e internas e fatores de ordem institucionais.

## 2.1 Abordagens ortodoxas do processo inflacionário

Nesta seção, busca-se desenvolver a abordagem ortodoxa a respeito da inflação. Nesse contexto, será discutido de forma breve a teoria quantitativa da moeda na versão de Fisher e de Cambridge e seu restabelecimento por Friedman (1956). Também será discutida a abordagem do processo cumulativo de Wicksell ([1911] 1986), segundo o qual o aumento dos preços ocorre através de mecanismo direto e indireto, introduzindo assim a importância do diferencial das taxas de juro natural e de mercado na determinação dos preços.

### 2.1.1 A teoria quantitativa da moeda e seu restabelecimento por Milton Friedman

O ponto de partida da teoria quantitativa da moeda<sup>3</sup> (TQM) é a equação de trocas, uma identidade que relaciona o volume de transações, avaliadas a preços correntes, com o estoque de moeda multiplicado pela taxa de circulação da moeda. Outra versão da equação de trocas se restringe às transações em termos da renda:

$$MV = PY \tag{1}$$

Na equação,  $M$  é a quantidade de moeda e  $V$  é a velocidade-renda da moeda, o número de vezes que, na média, a moeda é utilizada em transações que envolvem a

3. A respeito dos postulados básicos da teoria quantitativa da moeda, ver CARVALHO (2007) e COSTA (1994).

produção corrente (renda). O índice de preços para a produção corrente é dado por  $P$ , e o nível de produção corrente, por  $Y$ .

A equação de trocas é evidente, um truísmo, e, em si mesma, não explica as variáveis que contém. Todos os valores de equilíbrio dos elementos da equação de trocas, com exceção do nível de preços, eram determinados por forças externas à equação de trocas.

Ademais, sendo  $Y$  e  $M$  determinados exogenamente,  $V$  é determinado pelos hábitos e tecnologias da realização dos pagamentos na sociedade. O valor de equilíbrio da velocidade era determinado por tais fatores institucionais e, no curto prazo, podia ser considerado fixo. Contudo se a velocidade é uma constante predeterminada, não sendo simplesmente definida apropriadamente para igualar  $MV$  e  $PY$ , a equação de trocas deixa de ser uma mera tautologia. A equação quantitativa assume o status de uma teoria de determinação do nível de preços ao supor que a velocidade de circulação da moeda é suficientemente estável (ou quase constante) e que o volume de produto fixado pelo lado da oferta, a equação de trocas, expressa uma relação de proporcionalidade entre o estoque de moeda, definido exogenamente, e o nível de preços.

A abordagem de Cambridge<sup>4</sup> também postulou a existência de uma relação proporcional entre a quantidade exógena de moeda e o nível de preços agregados. Essa teoria era menos mecanicista que a encontrada nas versões transacionais ou na versão fisheriana da teoria quantitativa. Marshall começou analisando a decisão sobre a escolha dos montantes de moeda pelos indivíduos. Para ele os indivíduos demandavam moeda para suas transações e para sua segurança, diminuindo os riscos advindos de não conseguir liquidez para cumprir obrigações inesperadas.

Marshall e os outros economistas de Cambridge supunham que a demanda por moeda é uma fração da renda e da riqueza, mas negligenciaram a distinção entre renda e riqueza. O tratamento da teoria quantitativa como uma teoria da demanda por moeda, no enfoque de Cambridge, traz naturalmente uma resposta à pergunta sobre os mecanismos pelos quais a moeda afeta os preços.

A TQM foi predominante até os anos de 1930, quando enfrentou ceticismo, pois a aparente expansão monetária realizada pelo Federal Reserve Bank (Fed), durante a

---

4. Assim chamada em homenagem à Universidade de Cambridge, a origem acadêmica de seus fundadores, Alfred Marshall e A. C. Pigou.

Grande Depressão, serviu como evidência contrária à TQM, e por outro lado tem-se a surgimento da teoria keynesiana como um instrumental teórico alternativo.<sup>5</sup>

Durante a década de 1950 e início dos anos 1960, período que marcou o auge da síntese neoclássica, a crença na existência de um *trade-off* estável entre inflação e desemprego sepultou a teoria quantitativa da moeda. Foi somente na década de 1960 que um grupo de economistas até então marginalizados e liderados por Friedman, reunidos na Escola de Chicago e que até então postulavam a neutralidade da moeda, começaram a realizar um esforço explícito de negação de um *trade-off* estável entre inflação e desemprego, em linha com a adoção da hipótese de taxa natural de desemprego e com o desenvolvimento da curva de Phillips versão Friedman-Phelps (MODENESI, 2005).

A hipótese central do monetarismo tipo I é a existência da chamada taxa natural de desemprego. Outro aspecto fundamental dessa abordagem monetarista é a suposição de que os agentes econômicos formam expectativas do tipo adaptativas, o que, por sua vez deu origem à chamada curva de Phillips versão de Friedman-Phelps ou curva de *Phillips aceleracionista*. A combinação dessas duas hipóteses do monetarismo tipo I resulta na concepção de que, no longo prazo, variações no estoque de moeda não afetam variáveis reais como os níveis de produto e emprego, afetando somente o nível de preços. Assim, o principal resultado desse modelo é denominado neutralidade da moeda.

Friedman supôs que os agentes formam expectativas adaptativas baseando-se apenas em informações sobre o passado, dessa forma uma expansão monetária levará a uma expansão da demanda agregada (nominal). Supõe-se que os preços dos bens se ajustam mais rapidamente que os preços dos fatores de produção, havendo assim redução do salário real. Dessa maneira, as firmas aumentam o salário nominal de forma a manter o salário real constante. Contudo, os trabalhadores não percebem que o aumento do salário nominal simplesmente compensa o aumento da inflação, e acreditam que estão com um salário real maior e mais ofertas de trabalho,<sup>6</sup> desta forma aumentando o produto e o emprego. Isso ocorre porque os trabalhadores sofrem de ilusão monetária, que se refere à incapacidade de se distinguir entre variações no

5. *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda* de John Maynard Keynes.

6. A oferta de trabalho é uma função crescente do salário real.

nível geral de preços e variações de preços relativos. A ilusão monetária nada mais é que um erro expectacional.

Ademais, com o aumento da oferta de trabalho, aumenta o produto e o emprego, e a taxa de desemprego será menor que a taxa natural. Esse efeito é transitório, pois, à medida que a ilusão monetária acaba, e os trabalhadores corrigem suas expectativas, a oferta de trabalho é reduzida, de forma que a taxa de desemprego volta a ser a natural e a economia retorna ao seu equilíbrio. Todavia, haverá um aumento do nível de preços. Dessa forma, a curva de Phillips de longo prazo é vertical, fixada no nível de desemprego igual à taxa natural.

A hipótese da taxa natural de desemprego, quando incorporada à curva de Phillips versão de Friedman-Phelps, gera aquilo que se pode chamar de quantitativismo de longo prazo, segundo o qual no curto prazo as surpresas inflacionárias criam um erro expectacional, produzindo efeitos reais na economia que duram enquanto houver ilusão monetária, e no longo prazo a moeda é neutra. De acordo com a hipótese aceleracionista, a política monetária pode afetar variáveis reais de forma sustentada, se criar surpresas inflacionárias continuamente, expandindo a oferta monetária a taxas crescentes e gerando uma taxa de inflação também crescente. A partir do desenvolvimento da curva de Phillips versão Friedman-Phelps, na qual se mostrou que a moeda é neutra no longo prazo, contribui-se para o restabelecimento da abordagem quantitativa, que voltou a predominar a partir dos anos de 1960.

Em sua abordagem Friedman (1956) reformulou a TQM, enfatizando duas diferenças sutis com relação à concepção clássica dessa teoria, a saber: (i) trata-se de uma teoria de demanda por moeda, e não de determinação dos níveis de renda e preços; (ii) existe uma relação funcional estável entre a demanda por encaixes reais e um número de variáveis, como, por exemplo, renda permanente (*proxy* da riqueza), taxa de retorno sobre ativos financeiros como títulos e ações, expectativa de inflação e os gostos e preferências dos agentes econômicos, além de outros fatores como o grau de estabilidade econômica. Dessa forma, a velocidade de circulação da moeda, ainda que não seja constante – como assumido pelos autores clássicos –, é estável, apresentando um comportamento previsível (MODENESI, 2005).

Friedman, em seu artigo clássico de 1956, *The quantity theory of money: a restatement*, reformulou a TQM. As principais premissas de seu modelo de demanda por moeda: a teoria quantitativa é, em primeira instância, uma teoria da demanda por

moeda. Não é uma teoria da produção, da renda ou dinheiro, ou do nível de preços; para as unidades detentoras de riqueza básica da economia, a moeda é uma espécie de ativo, uma forma de manter riqueza, a análise da demanda por moeda por parte das unidades básicas detentoras de riqueza deve ser tomada da mesma forma idêntica à demanda por um bem de consumo ou serviço; inclui a riqueza humana, e as unidades detentoras de riqueza maximizam sua utilidade. Dada a sua riqueza, busca alocá-la de várias formas<sup>7</sup> a fim de maximizar sua utilidade em face da restrição orçamentária e seus gostos e preferências. A função demanda por moeda é dada da seguinte forma:

$$M = f \left( P, w, r_a, r_b, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}, \frac{Y}{r}, u \right) \quad (2)$$

Na equação,  $M$  = estoque de moeda (quantia de moeda desejada pelo público);  $P$  = nível de preços;  $\frac{Y}{r} = W = Y = Wr$  = riqueza total representada pela renda permanente;  $w$  = relação entre riqueza humana e não humana;  $r_a$  = taxa esperada de retorno dos títulos de renda fixa (títulos);  $r_b$  = taxa esperada de retorno dos títulos de renda variável (ações);  $\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}$  = taxa esperada de variação dos preços dos bens;  $u$  = gostos e preferências e outros fatores que podem afetar a utilidade da moeda. Para Friedman (1956), a equação pode ser considerada homogênea de primeiro grau em  $P$  e  $Y$ . Assim, pode-se reescrevê-la da seguinte forma:

$$Y = v \left( r_a, r_b, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}, w, \frac{Y}{P}, u \right) M \quad (3)$$

O impacto inicial de uma expansão monetária ocorre sobre a riqueza total ( $y$ ) e sobre as taxas esperadas de retorno dos ativos, mas o impacto final se dá predominantemente nos preços ( $P$ ), tal como estabelecido pela teoria quantitativa. Isso ocorre,

7. Com base nessas premissas, as considerações levantadas são suficientes para considerar cinco formas diferentes em que a riqueza pode ser mantida: (i) moeda (M), interpretada como unidades de direitos ou são geralmente aceitas em pagamento de dívidas a um valor nominal fixo; (ii) títulos (T), interpretados como direitos a fluxos temporais de pagamentos que são fixados em unidades nominais; (iii) ações (A), interpretadas como direitos a participações *pro rata* estabelecidas dos retornos das empresas; (iv) bens físicos não humanos; e (v) capital humano (H). Com base nessas cinco formas de riqueza que pode ser mantida, Friedman constrói sua função de demanda por moeda.

de acordo com Friedman, sob a hipótese de os preços permanecerem estáveis e as expectativas de mudança na taxa de inflação serem praticamente nulas. Por outro lado, a elasticidade da demanda por moeda em relação à taxa de juros é próxima de zero, de acordo com os estudos empíricos para a economia americana. Dessa maneira, a função demanda por moeda depende principalmente do nível de riqueza total<sup>8</sup> dos agentes, sendo esta relação funcional estável como assumido por Friedman. Logo, o aumento na quantidade de moeda leva a aumento no nível de preços.

A restauração da teoria quantitativa reforçou a tese favorável à adoção de uma regra monetária. No modelo monetarista, a inflação é um fenômeno monetário, a estabilidade de preços será alcançada se, e somente se, as variações do estoque de moeda evoluírem *pari passu* com a taxa de crescimento do produto real: “Inflação é sempre e em qualquer lugar um fenômeno monetário no sentido de que ela é e somente pode ser gerada por um crescimento do estoque monetário maior do que o produto” (FRIEDMAN, 1989, p. 32, itálico no original, *apud* MOEDENESI, 2005).

### 2.1.2 O quantitativismo wickselliano

O processo cumulativo é proveniente da reformulação da teoria quantitativa da moeda, segundo a qual Wicksell busca explicar as flutuações dos níveis de preços através de um mecanismo indireto<sup>9</sup> que consiste no hiato entre a taxa de juros de mercado e a taxa natural de juros. Em sua análise, o autor parte de uma economia mista de moeda-crédito, ou economias de moeda-depósito, na qual uma perturbação monetária conduz a uma redução (aumento) das taxas de juros, que levará a um aumento (redução) no nível de preços. Esse diferencial das taxas de juros conduzirá a um processo persistente de alta nos preços enquanto as taxas de juros de mercado estiverem abaixo da taxa natural.<sup>10</sup>

---

8. Como apresentado por Carvalho (2007), em nível agregado pode-se considerar a renda nacional como um indicador aproximado de riqueza total.

9. O mecanismo indireto significa que uma expansão da oferta de moeda irá fazer com que a taxa de juros de mercado caia abaixo da taxa natural ou normal. E, a partir do diferencial das taxas de juros, haverá uma flutuação dos níveis de preços.

10. *A taxa de juros de mercado ou de empréstimos* se refere à taxa de juros cobrada pelo sistema bancário para empréstimo de capital, ou seja, são as taxas de juros bancárias. As taxa de juros de mercado são determinadas no mercado de crédito pelo sistema bancário. *A taxa de juros natural* é a taxa de juros de equilíbrio, na qual a poupança é igual ao investimento, ou seja, é a taxa que iguala a demanda por capital à oferta de capital e que, do ponto de vista dos marginalistas, é a taxa que corresponde à produtividade marginal do capital ou à taxa interna de retorno sobre o capital.

A perturbação do equilíbrio monetário em razão da expansão da oferta de moeda leva a uma redução das taxas de juros de mercado em relação à natural.<sup>11</sup> Essa redução dos juros irá afetar o espírito da poupança, levando a uma redução da poupança e aumento da demanda de bens de consumo e serviços. Por outro lado, o fato de a produtividade marginal do capital ser maior que o custo do capital abre para os empresários uma perspectiva de maiores lucros, pois assim demandam mais crédito, e a produção de bens e serviços aumenta: “[...] e a demanda por bens e serviços e de matérias-primas que se encontram no mercado para produção futura são incrementadas no mesmo sentido, como se a mais alta taxa de juros estivesse freando tal aumento” (WICKSELL [1911] 1986, p. 276).

Nesse ponto, a demanda por crédito será maior que a oferta e os bancos irão agir de forma passiva, acomodando a demanda por crédito, expandindo o crédito na economia e conduzindo a uma flutuação nos preços. Os preços dos bens de consumo começarão a subir, devido à demanda aumentada, em duas direções, sendo que a primeira se refere ao desestímulo à poupança e a segunda, à maior renda dos trabalhadores, os proprietários de terra, os proprietários de matéria-prima, entre outros; alterando o equilíbrio do mercado de bens e serviços. A maior demanda com uma oferta invariável ou reduzida fará com que subam os salários (e renda da terra) e, direta ou indiretamente, os preços (WICKSELL [1911] 1986, p. 276).<sup>12</sup>

Todavia, esse processo não é explosivo, pois tem um fator estabilizador interno. À medida que os preços aumentam, o público demanda mais moeda para satisfazer a demanda transacional real de moeda, há conversão por parte do público dos depósitos em meio circulante, e a drenagem das reservas bancárias induz os bancos a elevar sua taxa de juros de empréstimo até que elas se igualem à taxa natural. Dessa forma, o principal fator para que a taxa de empréstimos convirjam para o nível de equilíbrio natural é a perda de reservas, que acaba afetando a oferta de empréstimos

11. De acordo com Wicksell ([1911] 1986, p. 196), para que os bancos permanecessem com sua taxa de juros de empréstimos abaixo da natural, era necessário que houvesse afluxo permanente de ouro ou uma expansão de crédito por parte dos bancos. A questão em relação à afluência do ouro como apresentada por Wicksell refere-se a uma expansão exógena da moeda, já que o autor estava inserido no contexto do padrão-ouro. A expansão de crédito por parte dos bancos refere-se a uma expansão endógena da moeda.

12. Para Wicksell ([1911] 1986), a alta dos preços, seja grande ou insignificante no início, não pode cessar enquanto a causa que deu origem à alta estiver em ação, ou seja, enquanto a taxa de juros de mercado permanecer abaixo da taxa natural de juros, a elevação dos preços será contínua e persistente.

e de depósitos bancários, já que os bancos se encontram na necessidade de elevar a taxa de juros para proteger as reservas (CARVALHO *et al.*, 2007).<sup>13</sup>

Para Wicksell, os bancos não alteram de forma arbitrária suas taxas de juros sem que sejam forçados pelas condições predominantes do mercado, sendo razoável esperar preços ascendentes dos produtos ao baixar as taxas de juros, e vice-versa. Assim, a principal causa consiste em que “[...] a taxa de juros natural, o rendimento real do capital no processo de produção, está, como qualquer outra coisa, sujeita a mudanças às vezes muito intensas” (WICKSELL [1911] 1986, p. 283).

Difícilmente a taxa natural de juros e a taxa de empréstimos irão coincidir. Wicksell afirma que a responsabilidade por esse ajustamento é dos bancos, para manter a estabilidade monetária. Entretanto, sendo a taxa natural de juros hipotética e expectacional, de nada adianta os bancos avaliarem a taxa natural de juros antes de fixar as suas próprias. O procedimento bancário deve se basear nas mudanças dos preços: enquanto os preços se mantiverem inalterados, as taxas de juros bancárias devem permanecer inalteradas no mesmo nível. Quando os preços subirem, as taxas de juros devem ser elevadas, e quando os preços caírem, as taxas de juros devem ser diminuídas. Logo, as taxas de juros devem ser manipuladas de forma adequada pelo sistema bancário de forma a manter a moeda estável (COSTA, 1999; CARVALHO *et al.*, 2007).

Quando a taxa natural coincidir com a taxa de juros de mercado (o que dificilmente ocorrerá a não ser por uma coincidência), a oferta de fundos será igual à demanda, a oferta agregada será igual à demanda e o nível de preços será estável. Para Costa (1999), a ligação wickselliana entre o setor real e o setor financeiro mostra que é possível o equilíbrio simultâneo entre os dois mercados distintos. Wicksell não se encaixa como um quantitativista clássico, na medida em que restabelece a TQM ao incrementar o mecanismo indireto de transmissão da política monetária. Por outro lado, assim como o quantitativismo clássico de Fisher e de Cambridge, ele considera que o aumento do nível de preços é decorrente do aumento da oferta de moeda ou da velocidade de circulação da mesma, e todo o processo inflacionário é devido “sempre” a um excesso de “demanda”.

---

13. “O Processo Cumulativo seria explosivo só no caso especial (considerado extremo por Wicksell) de que a economia seja de crédito puro ou *dinheiro endógeno* em sua totalidade. Aqui, todo o dinheiro assume a forma de depósitos bancários e os bancos não conservam ouro nem alguma outra forma de efetivo como reservas. Em tal caso, os bancos poderiam conservar permanentemente sua taxa de juros por baixo da ‘taxa natural’ e não se veriam resritos por nenhuma perda de reservas” (HARRIS, 1985 *apud* COSTA, 1999, p.115).

## 2.2 Abordagens heterodoxas do processo inflacionário

Dados os principais enfoques da inflação decorrente do excesso de demanda, outro enfoque é totalmente oposto, pois enfatiza os custos de produção como determinantes da formação de preços. Assim, esta seção irá abordar o processo inflacionário de acordo com a visão keynesiana e pós-keynesiana.

### 2.2.1 Visão keynesiana e pós-keynesiana do processo inflacionário

Para Keynes ([1936] 1982), em uma indústria específica, o nível de preços depende, em parte, da taxa de remuneração dos fatores produtivos que entram no custo marginal e, em parte, da escala de produção, não havendo motivo para modificar essa conclusão quando se passa à indústria como um todo. O nível geral de preços depende em parte da taxa de remuneração dos fatores produtivos que entram no custo marginal e, em parte, da escala global da produção, isto é, do volume de emprego (considerando conhecidos o equipamento e a técnica).

Keynes ([1936] 1982) não considera a TQM válida, já que para ele o aumento do estoque de moeda pode não levar ao aumento da demanda agregada (DA), a qual precisa considerar a curva de preferência pela liquidez, a curva de eficiência marginal e o multiplicador do investimento. Dessa maneira, um aumento do estoque de moeda pode ou não levar a um aumento da DA e, caso haja um aumento, este pode ou não levar a um aumento do produto, do emprego e da inflação. Assim, outro ponto é discutir que o aumento da DA pode não levar a um aumento do nível de preços, caso haja desemprego, constituindo, assim, um aumento do nível de emprego e do produto.

Entre os trabalhos pós-keynesianos, vale destacar o trabalho de Carvalho (1990), no qual ele mostra o papel da incerteza na visão keynesiana, a qual permeia as decisões privadas em uma economia empresarial e é ineliminável, mas a sociedade desenvolve instituições que permitem reduzi-la ou socializá-la de modo a viabilizar atividades produtivas complexas e demoradas. Carvalho (1990) descreve os efeitos de uma inflação sistêmica, de uma inflação elevada e de uma hiperinflação sobre os contratos e a economia. Vale ressaltar que, em cenários de alta inflação, os agentes surgem com uma inovação institucional, ou seja, a indexação de contratos, enquanto nas hiperinflações ressalta a fuga da moeda pelos agentes econômicos.

Para Davidson (1994), qualquer aumento do preço de curto prazo do fluxo de oferta do produto é devido a três possíveis causas: (1) retornos decrescentes; (2) aumento das margens de lucro, e (3) aumento de salários monetários (em relação aos incrementos de produtividade). A quarta causa envolve o preço das importações.

Rendimentos decrescentes são inevitáveis, apesar de todo insumo trabalho e capital serem igualmente eficientes, que decorre da escassez de matérias-primas e/ou do talento gerencial, elevando assim os custos marginais e os preços.

O grau de monopólio ou inflação de lucros refere-se à capacidade dos empresários que, acreditando que as condições de mercado mudaram a ponto de ser possível (ou mesmo necessário) aumentar o *markup* dos preços relativos aos custos, e a economia vai experimentar uma inflação de lucros. Não há razão teórica para sugerir que as mudanças nas margens de lucro estejam necessariamente relacionadas às mudanças na demanda agregada efetiva.

A inflação salário refere-se a que o aumento na taxa de salários monetários não é compensado por melhorias de produtividade, e há aumento dos custos de produção. Se as margens de lucro são mantidas, o resultado deve ser um aumento no fluxo de fornecimento a preços programados. Se as taxas de desemprego diminuírem de forma significativa, é mais fácil para os trabalhadores obterem (coletiva e individualmente) aumentos salariais mais liberais. Inflação salarial pode ocorrer mesmo sem uma redução significativa das taxas de desemprego, se o trabalho for capaz de garantir aumentos que ultrapassem incrementos de produtividade.

E por fim, a inflação de importação (ou deflação): dependendo do grau de importância das importações para as compras de residentes nacionais, as mudanças no preço das importações podem afetar a taxa de inflação na economia, o que destaca como fator importante, neste caso, o grau de abertura da economia.

Em 1961, Sidney Weintraub conseguiu simplificar a análise da inflação dos preços dos produtos atualmente produzidos com um pouco de álgebra simples:

$$Z = PQ = kWN \quad (4)$$

Na equação,  $Z$  é o produto agregado atual do setor privado (empresas) em termos de dinheiro;  $P$  é o nível de preços;  $Q$  é o produto real do negócio;  $W$  é a taxa de salário

monetário;  $N$  é o nível de emprego e  $k$  é um múltiplo de a massa salarial ( $wN$ ). Dividindo ambos os lados da equação (4) por  $Q$ , obtém-se:

$$P = k(w/A) \quad (5)$$

Onde  $A$  é a produtividade média do trabalho físico;  $w/A$  são os custos unitários do trabalho de produção (ou salário eficiência) e  $k$  é o lucro bruto *markup*.

Weintraub (1961 *apud* DAVIDSON, 1994) concluiu que o nível de preços associado com bens produzíveis do setor privado e de serviços está relacionado com a margem de lucro *markup* e o salário eficiência. Para se eliminar a inflação, é preciso então aumentar a prevenção em (1) a margem de lucro bruto e (2) a limitação da taxa de variação dos salários nominais para a mudança na produtividade do trabalho.

### 3. A influência de um componente de custos associado à inserção externa da economia, no comportamento da inflação no Brasil no período 2005-2016

Para discutir a influência de um componente de custos associado à inserção externa da economia no comportamento da inflação no Brasil no período 2005-2016, será utilizada a visão de Hermann (2004), que discute o dilema entre crescimento e inflação através de dois modelos, um para a década de 1990 e outro para a década de 2000. A autora discute o clássico *trade-off* do crescimento econômico no Brasil, expresso em dois dilemas recorrentes: crescimento e estabilidade de preços (doravante, crescimento-inflação) e entre crescimento e equilíbrio do balanço de pagamento (BP) (doravante, crescimento-BP). Para essa análise, a autora usa o modelo dos anos 1990 (modelo-1990) e o modelo dos anos 2000 (modelo-2000).<sup>14</sup>

Já no fim da década de 1990, o modelo foi abandonado devido às crises cambiais sofridas por vários países. A partir daí, foi adotado, nos países em desenvolvimento, o mo-

14. O modelo 1990 tem as seguintes características: a) liberalização comercial e financeira; b) redução do grau de intervenção do Estado na economia; e c) programas de estabilização de preços com base em âncora cambial (fixação ou *crawling peg* da taxa de câmbio).

delo-2000, o qual combina flutuação cambial, abertura comercial e financeira (elemento preservado do modelo-1990), um modelo de metas de inflação (MMI) para a política monetária e um modelo de metas de superávit primário (MMSp) para a política fiscal. A principal lógica do modelo-2000 é que, no regime de câmbio flutuante, em tese, o *trade-off* crescimento-BP fica automaticamente resolvido pela flexibilidade cambial.

Todavia, a flexibilidade cambial traz de volta o *trade-off* crescimento-inflação, pois o modelo-2000 tem como principal medida de política monetária a manipulação da taxa básica de juros da economia (Selic). Dessa forma, é necessário compreender como as decisões de política monetária afetam os agentes econômicos. Para tanto é necessário estudar seus mecanismos. De acordo com Mishkin (1995; 1996), Carvalho *et al.* (2007), existem cinco canais fundamentais através dos quais a política monetária pode afetar a variação do nível geral de preços: i) a estrutura a termo da taxa de juros; ii) o crédito; iii) as expectativas; iv) o preço dos ativos; e v) a taxa de câmbio.<sup>15</sup>

O fenômeno denominado *pass-through* ou repasse refere-se a qualquer impacto causal de uma variável sobre a outra. Assim, o *pass-through* da taxa de câmbio para os preços é o impacto das variações da taxa de câmbio sobre o nível de preços, que pode ser positivo ou negativo. No que se refere aos estágios de transmissão da depreciação cambial para a inflação doméstica, Amitrano, Grauwe e Tullio (1997, *apud* SOUZA, 2010) descrevem os três estágios

O primeiro estágio é o *pass-through* da depreciação da moeda para incremento dos preços importados, dessa forma as firmas mantêm um *markup* dos preços sobre os custos marginais. Uma depreciação cambial levará a um aumento dos custos marginais, que, na presença de elasticidade da demanda constante, levará a um aumento dos preços dos importados na mesma proporção, havendo um *pass-through* completo.<sup>16</sup>

O segundo estágio refere-se à transmissão das mudanças da taxa de câmbio para os preços domésticos. Assim, diz respeito ao canal entre os preços de importação e os preços domésticos. Essa etapa do processo de transmissão será muito influenciada pelas características da economia: quanto maior o grau de abertura da economia, maior a participação dos produtos importados na cesta de consumo interna, e maior será o *pass-through*.

15. Será discutido o mecanismo de transmissão da política monetária através do canal cambial, pois é o objeto do estudo.

16. Ver Goldberg e Knetter (1997), que discutem as condições para um *pass-through* completo.

O terceiro estágio, no qual a taxa de câmbio afeta os preços, refere-se à dinâmica dos preços e salários após a depreciação. Um aumento dos preços devido à depreciação cambial provoca reajustes salariais. Isso vai depender das condições em que se encontram o mercado de trabalho e a demanda da economia. Quando a economia está em recessão, caracterizada pela fraca demanda agregada e elevado desemprego, os reajustes salariais seguintes aos aumentos de preço no mercado interno serão menores, reduzindo o *pass-through* global de uma depreciação da moeda.

Com base em Souza (2010), estudos recentes sobre o tema têm atraído fortemente modelos de organização industrial, focando os impactos da estrutura de mercado no comportamento de preços das firmas. Em particular, a literatura corrente enfatiza a convexidade da curva de demanda na explicação dos ajustamentos de preços em consequência de uma mudança na taxa de câmbio. O *pass-through* parcial ocorreria se a demanda se tornasse mais elástica com o incremento dos preços (ver, por exemplo, FEENSTRA, 1987; KNETTER, 1989, 1993; GOLDBERG; KNETTER, 1997; MARSTON, 1990; YANG, 1997).

A literatura ainda sugere que o grau de *pass-through* varia na indústria e que a variação está relacionada às características da indústria, como a estrutura de mercado (o grau de competição), substituíbilidade dos produtos e a participação no mercado das firmas doméstica e estrangeira (ver, por exemplo, DORNBUSCH, 1987, e FEENSTRA, 1987). Além desses fatores, Menon (1996) enfatiza o papel das corporações multinacionais mediante o comércio e as barreiras não tarifárias na determinação do *pass-through*.

Tomando-se por base diversos trabalhos, Feenstra (1987), Knetter (1989, 1993), Goldberg e Knetter (1997), Marston (1990), Menon (1996), Yang (1997), Campa e Goldberg (2002), entre outros, observa-se que os preços dos importados não refletem totalmente as mudanças na taxa de câmbio. Esse fenômeno tem sido denominado pela literatura de *pass-through* “incompleto” ou “parcial”. Alterações nas taxas de câmbio são percebidas como choques de custo para as firmas que produzem para o mercado doméstico e exportam o produto. Quando há mudanças nas taxas de câmbio, as firmas podem escolher repassar totalmente os choques de custos (*pass-through* completo) ou absorver o choque e continuar a praticar os mesmos preços (não há *pass-through*) ou, quando há um meio-termo, tem-se a situação de *pass-through* incompleto (YANG, 1997).

Segundo Pigou (1920, *apud* GOLDBERG; KNETTER, 1997), a discriminação de preços está presente em diferentes grupos de consumidores que pagam diferentes preços por produtos idênticos. Portanto, dois mercados nacionais são segmentados se os

compradores daqueles mercados enfrentarem preços em moeda corrente sistematicamente diferentes pelo mesmo produto.<sup>17</sup>

Em seu artigo, Krugman (1986)<sup>18</sup> analisa a relação entre o preço dos importados e as mudanças nas taxas de câmbio. Ao contrário de muitos economistas, Krugman observou que, quando havia uma depreciação cambial, as firmas estrangeiras mantinham seus preços de exportações ou os incrementavam.

Já Dornbusch (1987) procura explicar o ajustamento relativo dos preços a movimentos nas taxas de câmbio sob um enfoque da organização industrial. A extensão e o grau dos ajustamentos, dado o custo do insumo trabalho em suas respectivas moedas, dependem da substitubilidade, do número relativo de firmas domésticas e estrangeiras e da estrutura de mercado.

Uma discussão inicial a respeito do *price to market*, desenvolvido por Krugman (1986), é encontrada em Marston (1990). Nesse trabalho, ele desenvolve um modelo de monopólio com discriminação de preços para vendas no mercado doméstico e para o mercado estrangeiro. Para Marston (1990), a resposta dos preços de exportações a mudanças nas taxas de câmbio depende de dois fatores: a convexidade da curva de demanda no mercado exportador e qualquer mudança no custo marginal, que pode resultar em uma mudança no nível de produção. A convexidade da curva de demanda determina como a elasticidade desta curva se altera com as mudanças no nível de preços. Geralmente, a demanda torna-se mais elástica quando os preços em moeda local aumentam, havendo então uma mudança no *markup* ótimo.

Goldberg e Knetter (1997) explicam que a mudança das taxas de câmbio das exportações pode afetar o mercado de destino por dois caminhos: pelo custo marginal ou pela elasticidade da demanda por exportações. O primeiro canal afetará os preços para todos os mercados de destino, enquanto o segundo afetará conforme o destino específico. Dessa maneira, com base no *pricing to marketing*, Goldberg e Knetter (1997), ao abordarem a discriminação de preços no mercado internacional, afirmam que es-

---

17. Um mercado integrado é definido "as one in which geography or nationality do not have systematic effects on transaction prices for otherwise identical products" (GOLDBERG; KNETTER, 1997, p. 1245). A segmentação refere-se à falta de integração no mercado. Assim, para esses autores, mercado segmentado é aquele em que "the location of the buyers and sellers influences the terms of the transaction in a substantial way" (GOLDBERG; KNETTER, 1997, p. 1245).

18. O estudo realizado por Paul Krugman (1986) investiga a taxa de câmbio que induz a uma discriminação de preços e define o *price to market* como "the phenomenon of foreign firms maintaining or even increasing their export prices to the US when the dollar rises may be described as 'pricing to market' (PTM)" (KRUGMAN, 1986, p. 1).

ta decorre de mudanças nas taxas de câmbio em um contexto microeconômico, trazendo para a discussão o papel da estrutura de mercado nas transações internacionais.

Segundo Menon (1996), a explicação mais comum para *pass-through* incompleto diz respeito a estruturas de mercado que se desviam da competição perfeita. Sob as condições de concorrência imperfeita, os preços não serão mais iguais ao custo marginal, e as empresas podem cobrar um *markup* sobre os custos e ganhar lucro anormal mesmo no longo prazo. A variação do *markup* acima do custo marginal em resposta a uma mudança na taxa de câmbio é determinada por dois fatores: i) o grau de substituíbilidade entre os bens nacionais e importados, bem como determinado pelo grau de diferenciação do produto, e ii) o grau de integração ou segmentação do mercado.

Yang (1997) discute o *pass-through* incompleto e como este varia na indústria. O autor elucida que o *pass-through* é positivamente relacionado ao grau de diferenciação do produto, ou seja, quanto maior o poder de mercado da empresa, maior será o *pass-through* da variação do câmbio para os preços, que serão também inversamente relacionados à elasticidade do custo marginal.

Com base nos trabalhos de Dornbusch (1987), Feenstra (1987), Marston (1990), Knetter (1989, 1993), Menon (1996), Yang (1997), Goldberg e Knetter (1997) e Campa e Goldberg (2002), é possível inferir algumas considerações a respeito dos determinantes do *pass-through* no nível microeconômico. Como exposto por estes trabalhos, o *pass-through* em nível microeconômico depende dos seguintes fatores: substituíbilidade dos bens nacionais e importados, relação entre as firmas domésticas e estrangeiras, estrutura de mercado, convexidade da curva de demanda, corporações multinacionais e das barreiras não tarifárias.

Para uma análise em nível macro, Souza (2010) discute que, para um melhor entendimento do canal pelo qual a apreciação da taxa de câmbio conduz a uma redução do IPCA, é necessário analisar este índice de forma decomposta em preços monitorados e preços livres. Os preços administrados correspondem ao conjunto de bens que apresentam algum tipo de controle ou são regidos por contratos. Exemplificando: tem-se neste grupo os combustíveis, a energia elétrica, as telecomunicações, os serviços de transporte, os pedágios, entre outros.

Vários desses preços, que são regidos por contratos com cláusulas de indexação no momento da sua privatização, adotaram como indexador o IGP-DI no momento da sua privatização. IGP-DI é composto por uma média ponderada de três índices,

o Índice de Preços por Atacado (IPA), (60%), o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), que corresponde a 30%, e o Índice Nacional da Construção Civil (INCC), que corresponde a 10% do IGP-DI.<sup>19</sup> Como o IGP-DI é composto em sua maior parte pelo IPA-DI, uma apreciação cambial leva a uma redução do IPA-DI e do IGP-DI, tendo como consequência uma redução dos preços monitorados que compõem o IPCA, ocasionando uma redução neste índice.

Braga (2011) procurou identificar quais dos principais tipos de inflação sugeridos na literatura pós-keynesiana e estruturalista melhor caracterizam a dinâmica da inflação na década de 2000. A tipologia utilizada denomina os principais tipos de inflação como inflação salarial, inflação de grau de monopólio (ou inflação de lucros), inflação importada, inflação *spot* (ou de *commodities*), inflação de impostos, inflação de retornos decrescentes e, finalmente, a própria inflação de demanda. As estimativas do período de 2000-2010 apontam que a inflação importada foi o principal tipo verificado de inflação na economia brasileira na década de 2000, seja por causa das pressões cambiais (ocorridas, grosso modo, na primeira metade da década), seja pelas pressões dos preços das *commodities* (relevante principalmente na segunda metade da década). Nesse contexto, seus resultados vão em direção ao enfoque de Davidson (1994) e Weintraub (1961).

Tendo em vista o exposto acima, pode-se considerar que existe uma possível influência positiva de um componente de custos associado à variação da taxa de câmbio dentro desse modelo-2000, no qual a elevada taxa de juros conduz a uma apreciação cambial que contribuiu para uma redução do IPCA, através dos bens administrados.

Modenesi, Pires-Alves e Martins (2012) propõem um arcabouço teórico alternativo, que ofereça uma explicação mais completa para o processo inflacionário, que veem como um processo complexo. Assim, é necessária uma abordagem alternativa que leve em consideração os componentes dos custos no processo inflacionário. Nesse contexto, eles propõem uma abordagem “micro-macro integrada” para analisar o processo de inflação no Brasil.

Os autores propõem a introdução de dois canais de mecanismo de transmissão da política monetária: crédito-custo e câmbio-custo. Através desses canais, mostram evidências de que, em estruturas de mercado oligopolizadas, as firmas têm poder de mercado, e não concorrem via preços, podendo assim manter ou aumentar o seu *markup* sobre os custos quando há um aumento da taxa de juros ou depreciação da taxa de câm-

19. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 28 maio 2018.

bio, o que contribui para o aumento dos preços. Dessa forma, os autores enfatizam o papel da estrutura de mercado, em que, nos mercados mais oligopolizados, as empresas têm mais poder de mercado para repassar preços. Dessa maneira, o Banco Central deveria responder de forma diferente de acordo com o poder de mercado de cada setor.

Os autores referem-se também ao papel de outras políticas no combate à inflação, como a proteção do ambiente concorrencial por meio da política antitruste, que busca incentivar a concorrência e inibir movimentos de cartelização de mercados. A visão desses autores vai em direção à necessidade de políticas alternativas de combate à inflação, devido ao caráter do processo inflacionário brasileiro, sem deixar essa tarefa exclusivamente ao Banco Central.

Souza (2016) discute a relação entre taxa de câmbio real, preço das *commodities* e inflação no Brasil no período de 2002 a 2014. A metodologia empregada pelo autor é baseada em séries temporais, utilizando fatores comuns e previsão dentro (*in-sample*) e previsão fora da amostra (*out-of-sample*). Para medidas de comparação entre os modelos, utilizaram-se a raiz quadrada do erro quadrado médio (RMSE) e o erro percentual absoluto médio (MAPE). O estudo apontou como principais resultados que há uma relação inversa entre preços das *commodities* e taxa de câmbio real, de forma que uma elevação dos preços das *commodities* é acompanhada por uma apreciação da taxa de câmbio real, que nesse caso teria um *pass-through* inverso sobre o nível de preços.

#### 4. Considerações finais

O processo inflacionário brasileiro é complexo e a estabilidade de preços não deve passar somente por medidas de contenção da demanda em detrimento do crescimento econômico e emprego.

Essa complexidade do processo inflacionário brasileiro passa por fatores de ordem estrutural, que se referem à falta de infraestrutura básica para o escoamento e barateamento da produção, como rodovias, hidrovias, ferrovias e aeroportos; a estrutura tributária inadequada, com impostos elevados que oneram o setor produtivo; a estrutura de mercado oligopolizada, em que os agentes econômicos (empresas) são capazes de manter seu *markup* ao repassar preços devido ao caráter oligopolizado da

economia, refletido na fraca concorrência entre os setores e fragilidades dos órgãos reguladores e na pouca diversificação e primarização da pauta de exportações. As oscilações dos preços das *commodities* agrícolas têm grande impacto na economia, devido às flutuações das taxas de câmbio.

Por outro lado, a não desindexação total da economia, refletida na política de ajustes anuais do salário mínimo, e o surgimento de uma nova classe C, que provoca uma pressão de demanda por bens e serviços não acompanhada por um aumento da oferta, fortalecem o aumento persistente no setor de bens não *tradeables*, como o setor de serviços, a indexação dos contratos de serviços como telefonia, energia, aluguel, passagens rodoviárias. Contribuem, assim, para um processo crescente e persistente do processo inflacionário.

O presente artigo buscou analisar o processo inflacionário em uma abordagem multidimensional e sob vários enfoques analíticos. A teoria quantitativa da moeda e sua reformulação por Friedman (1956), foi observada, assim como o quantitativismo de Wicksell ([1911] 1986), em que a inflação é tratada como decorrente de pressão de demanda e dessa forma deveria buscar a estabilidade de preços através de medidas de controle de demanda. Por outro lado, Keynes ([1936] 1982) e os pós-keynesianos davam ênfase aos custos de produção como fontes do processo inflacionário, considerando a inflação como decorrente de retornos decrescentes de escala, inflação salarial, inflação de lucro e inflação importada.

Particularmente para o caso brasileiro, no arcabouço teórico do modelo 2000, como apresentado por Hermann (2004), a flexibilidade da taxa de câmbio é um importante componente de custos associado à inserção externa da economia, e dadas as características da estrutura de mercado no Brasil – segmentada, com discriminação de preços em razão de seu caráter oligopolizado –, buscou-se dar ênfase à taxa de câmbio como componente importante do custo na formação de preços da economia brasileira. Variações das taxas de câmbio (apreciação ou depreciação) provocam uma variação no nível de preços, devido a mudanças nos preços de insumos e bens de capital importados, aumentando o custo de produção, todavia esse repasse cambial não é completo, como afirmam Goldberg e Knetter (1997), pois depende da capacidade dessas empresas de repassar custos. Assim, cada setor terá um efeito diferenciado decorrente de uma variação da taxa de câmbio, e esses efeitos vão depender das características de cada setor, como o grau de substituição e a elasticidade-preço da demanda de seus produtos.

## Referências

- AMITRANO, A.; GRAUWE, P.; TULLIO, G. Why has inflation remained so low after the long exchange rate depreciations of 1992? *J. Common Mark. Stud.*, Oxford, v. 35, n. 3, p. 329-346, set. 1997.
- CARVALHO, F. J. C. de et al. *Economia monetária financeira: teoria e política*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2007.
- \_\_\_\_\_. Alta inflação e hiperinflação: uma visão pós-keynesiana. *Revista de Economia Política*, v. 10, n. 4 (40), out.-dez, p. 62-82, 1990.
- CAMPA, J. M.; GOLDBERG, L. S. Rate pass-through into import prices: a macro or micro phenomenon? Cambridge: NBER, 2002. Working Paper Series, n. 8934. Disponível em: <[http://www.nber.org/papers/w8934.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w8934.pdf?new_window=1)>. Acesso em: 5 mar. 2010.
- COSTA, F. N. da. Postulados de uma teoria alternativa da moeda. *Ensaios FEE*. Porto Alegre, v. 15, n. 1, p. 62-79, 1994.
- \_\_\_\_\_. *Economia monetária e financeira: uma abordagem pluralista*. 1 ed. São Paulo: Makron, 1999.
- DAVIDSON, P. *Post-keynesian macroeconomic theory*. Cheltenham: Edward Elgar., 1994.
- DORNBUSCH, R. Exchange rate and prices. *Am. Econ. Review*, Nashville, v. 77, n. 1, p. 93-106, mar. 1987.
- FEENSTRA, R. C. Symmetric pass-through of tariffs and exchange rates under imperfect competition: an empirical test. Working Paper, n. 2453. Cambridge: NBER, 1987.
- FROYEN, R. T. *Macroeconomia*. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2002.
- FRIEDMAN, M. A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability. *The American Economic Review*, v. XXXVIII, n. 3, p. 245-264, 1948.
- \_\_\_\_\_. The quantity theory of money: a restatement. In: FRIEDMAN, M. (Org.). *Studies in the quantity theory of money*. Chicago University Press, 1956.
- GOLDBERG, P. K; KNETTER, M. M. Goods prices and exchange rates: what have we learned? *J. Econ. Lit.*, Nashville, v. 35, n. 3, p. 1243-1272, set. 1997. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2729977>>. Acesso em: 10 mai. 2013.
- HERMANN, J. O trade off do crescimento no Brasil nos anos 1990-2000: análise crítica e alternativas de política monetária. *Revista Econômica*, v. 6, n. 2, p. 261-289, dez. 2004.
- KEYNES, J. M. [1936] *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1982.
- KNETTER, M. M. Price discrimination by U.S. and German exporters. *Amer. Econ. Rev.*, Nashville, v. 79, n. 1, p. 198-210, mar. 1989.
- \_\_\_\_\_. International comparisons of price-to-market behavior. *Amer. Econ. Rev.*, Nashville, v. 83, n. 3, p. 473-486, jun. 1993.
- KRUGMAN, P. Pricing to market when exchange rate changes. Working Paper, n. 1926. Cambridge: NBER, 1986.

- MARSTON, R. Pricing to market in Japanese manufacturing. *J. Int. Econ.*, Amsterdam, v. 29, n. 3-4, p. 217-236, nov. 1990.
- MENON, J. The degree and determinants of exchange rate pass-through: market structure, non-tariff barriers and multinational corporations. *Econ. J.*, Cambridge, v. 106, n. 435, p. 434-444, mar. 1996.
- MISHKIN, F. Symposium on the monetary transmission mechanism. *Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 4, p. 3-10, 1995.
- \_\_\_\_\_. The channels of monetary transmission: lessons for monetary policy. *NBER Working Paper*, n. 5464, National Bureau of Economic Research, 1996.
- MODENESI, A. *Regimes monetários*. 1 ed. Barueri: Manole, 2005.
- \_\_\_\_\_; PIRES-ALVES, C. C.; MARTINS, N. M. Mecanismo de transmissão da política monetária: a importância dos fatores microeconômicos. *OIKOS*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, p. 203-216, 2012.
- ROGOFF, K. The purchasing power parity puzzle. *J. Econ. Lit.*, Nashville, v. 34, p. 647-668, jun. 1996.
- SOUZA, R. G. de. Três ensaios sobre política monetária: preços de commodities, taxa de câmbio real e inflação. 2016. 138 f. Tese (Doutorado em Economia) Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.
- \_\_\_\_\_. Relação entre câmbio e preços no Brasil: aspectos teóricos e evidências empíricas para o período de 1999 a 2009. 2010. 148 f. Dissertação (Mestrado em Economia), Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, Universidade Estadual de Maringá, Paraná, 2010.
- VERNENGO, M. Money and inflation. In: ARESITIS, P.; SAWYER, M. (Orgs.). *A handbook of monetary economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2006.
- WEINTRAUB, S. *Classical keynesianism monetary theory and the price level*. Connecticut: Greenwood Press, 1961.
- WICKSELL, K. [1911] *Lições de economia política*. Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1986.
- YANG, J. Exchange rate pass-through em U.S. Manufacturing industries. *Review of Economics and Statistics*, Cambridge, v. 79, no. 1, p. 95-104, Feb. 1997.

## A interlocução da política anti-inflacionária com o público: metáforas e analogias no discurso de Mário Henrique Simonsen

### RESUMO

Estudos de retórica têm enfatizado a importância de metáforas e analogias nos discursos em economia. Contudo, no Brasil, apesar do uso desses instrumentos literários serem comuns e da discussão de retórica em economia ser disseminada em círculos de estudos de metodologia, poucos estudos se concentram nos tipos de metáforas usadas por economistas para descrever seus objetos de estudo. Da descrição da inflação como um dragão a ser combatido ou uma doença a ser curada por um “tratamento de choque” (uma política “cold turkey” – outra metáfora em si mesma que mostra que traduções nem sempre são fiéis), a análise de metáforas traz à tona o fato de que algumas ideias são universais enquanto outras são específicas no tempo e no espaço. Este trabalho tem o objetivo de analisar as metáforas e analogias usadas por Mário Henrique Simonsen, um dos mais importantes economistas brasileiros na segunda metade do século XX e frequente usuário de instrumentos literários. É analisado como isso influenciou a linguagem no debate em vários aspectos durante aquele período.

### Palavras-chave

Metodologia; Metáforas; Retórica; Inflação; Simonsen.

### ABSTRACT

*Studies of rhetoric have often emphasized the importance of metaphors and analogies in economic discourse. However, in Brazil, whilst the use of such literary tools is commonplace and the ‘rhetoric in economics’ debate is widely disseminated in methodology research circles, few studies have focused on the kinds of metaphors used by economists when describing the objects of their studies. In describing inflation as a dragon that needs to be slayed or as a disease that needs to be cured using “shock treatment” (a “cold turkey” policy, in itself a metaphor that shows how translations are not always faithful), an analysis of metaphors raises the point that some ideas are universal while others are specific to time and space. This article is aimed at analysing the metaphors and analogies that were used by Mário Henrique Simonsen, one of the most important Brazilian economists in the second half of the 20th Century and a regular user of such literary tools. This work analyses how such literary mechanisms helped influence the language of the debate on a variety of different issues during that period.*

### Keywords

*Methodology; Metaphors; Rhetoric; Inflation; Simonsen.*

1. Possui graduação em Ciências Econômicas (2007), mestrado (2010) e doutorado (2012) em Economia pela Universidade de Brasília. Atualmente é professora adjunta da Universidade de Brasília.
2. Graduado em Ciências Econômicas na Universidade de Brasília (UnB).

## Introdução

O uso de recursos linguísticos marcou o debate de inflação tanto na esfera acadêmica quanto na esfera jornalística. Expressões como dragão da inflação, inflação galopante, inflação crônica dominaram o discurso de economistas e leigos por várias décadas do século XX no Brasil. Muitas vezes essas expressões foram utilizadas deliberadamente para tentar tornar o conteúdo científico mais claro para a sociedade e explicar a complexidade da situação pela qual passava a economia brasileira.

Esse foi o caso do discurso de Mário Henrique Simonsen, um dos grandes estudiosos do processo inflacionário no Brasil, e que, seja por meio de trabalhos acadêmicos técnicos ou por colunas em jornais e revistas que buscavam o alcance do grande público, tentou, ao longo de sua carreira, convencer seus pares e interlocutores da necessidade de se tomar medidas adequadas para controlar esse processo, que ameaçava a estabilidade da economia brasileira.

O objetivo deste artigo é analisar o discurso de Mário Henrique Simonsen, argumentando que sua escolha de palavras não era casual, mas estava associada a uma visão ortodoxa da economia. A intenção dele era convencer seus interlocutores de que a inflação era um processo nocivo, com consequências sérias e negativas, e que deveria ser combatida mesmo sob pena de grandes sacrifícios. Sua proposta de convencimento ia além dos membros da academia brasileira – sua estratégia era voltada para o grande público, para o convencimento das massas, buscando a transformação de sua visão teórica em política pública de fato.

Por esse motivo, ele se destaca entre os economistas, já que sua discussão não se limitava ao pequeno círculo de acadêmicos. Tal contribuição, entretanto, não recebeu atenção da literatura. Apesar de alguns estudos de retórica na economia, estes se limitam a analisar, em sua maioria, o discurso e seu impacto na academia, sem observar os possíveis efeitos reais sobre a formulação de política ou a opinião pública. Nesse sentido, este artigo contribui, assim, de duas formas: i) por um lado, pela análise específica do discurso de Mário Henrique Simonsen; ii) por outro, por considerar, pelo que o caso peculiar analisado proporciona, os possíveis efeitos práticos da retórica na condução da política econômica brasileira.

O trabalho de Paulani (2006) tangencia essa visão ao analisar como a retórica foi utilizada pelo neoliberalismo – a autora argumenta que, por ser normativo e prescri-

tivo, ele prescinde da ciência econômica.<sup>3</sup> Simonsen não chega a esse estágio – sua busca por convencimento se dá nos dois mundos, já que ele entende que convencer apenas os pares não é suficiente para definir a política econômica. Além disso, observa que discutir com leigos exige uma linguagem diferente, mais emocional e humanizada. Dessa forma, este trabalho, ao empreender essa análise de discurso, pretende contribuir para a literatura ao também enfatizar a visão entre alguns economistas como Simonsen de que a distância entre essa classe e o público mais amplo é causa para a dificuldade de execução de determinadas políticas, e que a articulação entre as duas esferas deve receber mais atenção de historiadores econômicos para melhor compreensão do processo de condução da política econômica no Brasil.

Este trabalho se divide em cinco seções além desta introdução. A primeira seção discute o estudo da retórica e da linguagem na economia, enquanto a segunda trata especificamente da linguagem utilizada na discussão sobre a inflação. A terceira seção discute a intermediação de linguagem entre o economista e o público mais amplo; a quarta apresenta os recursos de linguagem utilizados por Simonsen. A quinta traz os comentários finais.

## O estudo da retórica e linguagem na economia

McCloskey (1983) foi a responsável pela disseminação da corrente da retórica na economia. Um dos focos de estudo dessa corrente é a persuasão. No caso da economia, ela estuda como economistas buscam convencer seus pares e os leigos, e engloba o uso de metáforas, estilo de prosa, a relação entre as línguas faladas e escritas e outros instrumentos literários (BACKHOUSE, 1998).

McCloskey argumentou que os economistas usavam métodos literários como mecanismos retóricos, sendo a analogia e a metáfora seus principais instrumentos.<sup>4</sup> Eles permitiam a interpretação de proposições em formas mais familiares e intuitivas de linguagem, intensificando a compreensão.

3. A autora vai mais além: “as pretensões científicas da teoria atrapalham a consecução dos objetivos concretos e práticos da economia capitalista” (PAULANI, 2006, p. 7).

4. A literatura considera ainda vários outros tipos de figuras de linguagem como personificação, hipérbole e paradoxo como instrumentos de retórica (HENDERSON, 1998).

O uso de analogias é comum na língua falada, com o objetivo de se transferir o significado de um termo ao outro, geralmente em sentido figurado. Já na ciência, analogias tendem a ter significado muito mais preciso, em que propriedades de um sistema são transferidas para outro – muitas vezes, adaptando-se modelos de outras disciplinas –, buscando um entendimento mais profundo de estruturas e comportamentos (WALLISER, 1998). Antes de McCloskey, alguns estudos foram realizados sobre o uso de metáforas na economia, mas esses foram limitados (HENDERSON, 1998).

De acordo com Boumans e Davis (2010), uma analogia exige transferir o conteúdo de um sujeito (fonte) a outro (alvo), alterando o significado desse último. Seu poder de persuasão depende da similaridade entre os sujeitos e o argumento implícito de que o alvo pode ser entendido em termos da fonte. Uma metáfora seria uma analogia tão bem-sucedida que o conteúdo-fonte se perde ou se torna irrelevante. Já Henderson (1998) define metáfora como uma situação em que o que está dito ou escrito não é aquilo que se quer dizer. Malheiros-Poulet (1995) observa que a metáfora não é arbitrária, no sentido de que permite uma atualização na semântica do termo utilizado.

Em termos lógicos, Boumans e Davis (2010) argumentam que metáforas e analogias envolvem tipos de raciocínios diferentes daqueles envolvidos na racionalidade dedutiva. Essa última se utiliza de axiomas e premissas, de modo que toda inferência já está implícita nesses axiomas e premissas. Com analogias e metáforas, o tipo de inferência seria diferente – seria introduzida novidade na explicação do sujeito-alvo pela atribuição do conteúdo da fonte ao alvo (BOUMANS; DAVIS, 2010).

Dessa forma, para Boumans e Davis (2010), considerar que metáforas e analogias seriam formas de inferência indutiva, mas uma forma especial de indução ao tratar coisas diferentes como tendo similaridades. Assim, para eles, “podemos dizer que o que diferencia esses dois tipos de inferência indutiva é que a forma-padrão não produz um novo entendimento, somente generaliza, enquanto a analogia e a metáfora produzem um novo entendimento”<sup>5</sup> (BOUMANS; DAVIS, 2010, p. 161).

Já na opinião de Walliser (1998), uma analogia primeiramente relaciona duas entidades estranhas ao estabelecer uma correspondência um para um entre alguns dos

---

5. Tradução nossa. Do original: “We may say that what distinguishes these two types of inductive inference is that the standard form does not produce novel understanding, but only generalizes, whereas analogy and metaphor produce novel understanding.”

seus respectivos atributos, e então expande essa correspondência ao respectivo fenômeno que liga esses atributos. Pode-se dizer ainda que, para o mesmo autor, uma analogia é pedagógica se tenta popularizar um modelo ao apelar à intuição, ou usar a ilustração de outro campo.

No Brasil, o estudo da retórica foi particularmente popular (ARIDA, 1983; REGO; GALO, 1996; PAULANI, 1999; 2006). O trabalho de Paulani (2006) tem especial importância para nossa discussão, pois a autora enfatiza como a retórica pode ser usada para defender uma posição normativa. Sua preocupação é mais ideológica, mas se aplica em nosso contexto, pois chega a mencionar o episódio da hiperinflação, sobre o qual opina que nele “a relação dos economistas entre si e deles com a realidade concreta do país podia ser qualquer coisa, menos uma ‘conversa’ inconsequente” (PAULANI, 2006, p. 16). Apesar de ter gerado uma literatura extensa sobre o tema, Paulani (2006, p. 13) fez um balanço negativo sobre o alcance desse tipo de análise: “os polêmicos debates que gerou não afetaram em nada, nem a forma de se fazer essa ciência na acadêmica, nem sua relação com o mundo externo.”

No trabalho de Simonsen, principalmente naqueles voltados para um público mais amplo, metáforas da inflação aparecem com razoável frequência. Neles, Simonsen demonstra claramente que está tentando ajudar o leitor a entender um conceito considerado difícil, está expressando uma perspectiva de mundo diferente daquelas presentes no código – perceptível sobretudo nas suas críticas a outras escolas econômicas, em geral mais tolerantes com a inflação –, e, claramente, o aspecto político de chamar tanta atenção para a inflação.

Apesar dessa discussão, pouca atenção foi dispensada à relação entre o discurso dos economistas e a receptividade dos leigos à fala dos economistas e às consequências práticas dessa discussão teórica a partir dessa relação. Essa preocupação de adequação de linguagem à audiência é tratada por Lessa e Earp (2007), que, sem citar a visão de retórica, contextualizam a ideia de sobrevivência de uma corrente teórica, pelo seu sucesso no debate econômico, gerando graus diferentes de especialização de linguagem, desde um nível de alta complexidade, até “a versão massificada, que expõe os problemas na forma hipersimplificada destinada à compreensão do grande público [...] que se envolve nos debates políticos de cada momento” (LESSA; EARP, 2007, p. 216).

## A linguagem da inflação

A análise de linguagem exige o reconhecimento de que alguns termos são socialmente específicos. Isso significa que nem sempre traduções conseguem ser fiéis ao significado que se buscou trazer em outro idioma. Nesse sentido, pode-se afirmar que metáforas são culturalmente específicas (OLIVERA, 1998). Um exemplo disso é o termo “tratamento de choque” (muito usado por Simonsen, como será discutido adiante), em português, e “*cold turkey*” em inglês – ambas metáforas e ambas referentes ao mesmo tipo de política anti-inflacionária, entretanto com origens distintas.

Apesar dessa especificidade cultural de linguagem, pode-se falar, entretanto, em metáforas universais, que transcendem idiomas devido à proximidade cultural e ascendência comum de muitos países ocidentais (OLIVERA, 1998).

No caso específico do estudo de metáforas sobre inflação, analisando a tradução do capítulo 12 do livro *Economics*, de Samuelson e Nordhaus, para o espanhol, que tratava da definição e dos custos da inflação, Olivera (1998) identificou quatro grandes conjuntos de metáforas:

- i. A inflação é um organismo.
- ii. A inflação é um cavalo.
- iii. A inflação é uma doença.
- iv. A inflação é um inimigo.

Os conjuntos identificados por Olivera (1998) partem do princípio de que a inflação é uma entidade. Lakoff e Johnson (1980), ao tratarem do uso de metáforas, as distinguem em metáforas estruturais, ontológicas e orientacionais. Para a inflação, por exemplo, trata-se de metáforas ontológicas, ou seja, conceitos não físicos – a própria inflação – são entendidos como substâncias a partir da experiência com objetos físicos. A personificação é o exemplo mais claro de metáforas ontológicas: seres inanimados ganham corpo e vida (nosso maior inimigo é a inflação, por exemplo). Marx fez isso em *O capital* (fetiche do capital); Simonsen e tantos outros, ao falar da inflação, fazem o mesmo.

Como será evidenciado adiante, essas categorias são aplicáveis ao discurso de Simonsen, pelo seu apelo universal. Entretanto, algumas especificidades emergirão, tanto da realidade brasileira quanto do discurso próprio do autor.

Segundo Lakoff e Johnson (1980), pode-se afirmar que essas metáforas já são metáforas “convencionais”, no sentido de que elas se estruturam no sistema conceitual acerca da inflação do dia a dia, pois já fazem parte da nossa linguagem do cotidiano. Apesar de aparentemente universais, metáforas podem ser apropriadas, pois têm um conteúdo em parte culturalmente determinado, ligado a experiências passadas, já que culturas diferentes têm estruturas conceituais diversas moldadas por realidades diferentes.

No Brasil, o uso de metáforas e analogias para se discutir inflação não se limitou à esfera acadêmica, pois essa foi uma discussão que, ao longo da década de 1970 e 1980, esteve muito presente em veículos de comunicação, inclusive com a participação de economistas, como Simonsen, com suas colunas semanais na revista *Exame*, por exemplo.

Weinsten (1992), tratando da experiência norte-americana, descreve como alguns anos antes economistas se mantinham distantes da mídia e não sabiam se comunicar com o público por meio desta. Segundo ele, no início da década de 1990, essa realidade já teria se modificado, pois jornalistas já teriam a sua disposição, sempre que necessário, comentários sobre as mais diversas questões em linguagem acessível. Há evidência anedótica, no entanto, de que a situação no Brasil é um pouco diferente, com a participação ativa de alguns economistas na mídia. No entanto, mesmo no caso brasileiro, há alguns economistas que se destacam, como Simonsen ou Luiz Carlos Bresser-Pereira, que, pela trajetória respeitável tanto na academia quanto no governo, têm entrada facilitada nesses canais de acesso ao grande público, com colunas frequentes, trazendo o diálogo econômico restrito à academia ao grande público. Alguns, no entanto, como Malheiros-Poulet (1995), ainda enxergam o papel do jornalista como necessário para intermediar o discurso mais técnico do economista e do público mais leigo. Essa forma de pensar difere, por exemplo, da visão de Lessa e Earp (2007), já que esses acreditam que os economistas são capazes de alterar seu discurso de acordo com seu público.

Malheiros-Poulet (1995) analisa a linguagem adotada pela revista *Veja* entre 1986 e 1990. Segundo ela, haveria três matrizes para a compreensão da inflação (Quadro 1).

### Quadro 1 | Compreensão da inflação a partir da linguagem

AGENTE	DESCRIÇÃO
<b>Visão dos Especialistas</b>	Linguagem especializada – ministros e economistas. “Termo científico e técnico adquire seu valor específico somente no discurso entre especialistas.”
<b>Visão da Imprensa</b>	Midiatização entre o sentido dos especialistas e o sentido vivido pela população. “A imprensa transforma a informação para exagerá-la ou para simplificá-la. A difusão do fenômeno inflacionário ocasiona: perda do valor da substância do conteúdo da linguagem técnica especializada; mas ela traduz também o inconsciente coletivo (cf. metáfora do dragão).”
<b>Visão da População</b>	Estima que 30% da população seria consumidora potencial de <i>Veja</i> e experimentaria a inflação por perda de poder de compra, desemprego, instabilidade. A representação seria por meio do “Monstro – medo do irracional.” “O leitor é persuadido do que compreende.”

Fonte: Malheiros-Poulet (1995), simplificado.

Uma das críticas que se podem fazer a essa esquematização é que Malheiros-Poulet (1995) credita o uso de metáforas e persuasão somente à imprensa, mas essas técnicas estão presentes no que ela chama de especialistas, como será demonstrado a seguir. A linguagem técnica também percebia a necessidade de se convencer com as metáforas utilizadas amplamente na sociedade, e essa linguagem era tão difundida que não se pode afirmar que se tratava mais de uma midiatização entre o sentido dos especialistas e o sentido vivido pela população: estava incorporado ao sistema conceitual relacionado ao tema.

De fato, muitos dos exemplos que Malheiros-Poulet (1995) cita de *Veja* nessa época serão bem parecidos com o que se encontrará nos trabalhos de Simonsen: “Como proteger seu dinheiro” (06/08/1986) e “Um guia para enfrentar a inflação” (31/08/1988), ligadas à metáfora de inimigo; “A agonia do Cruzado” (10/01/1990) e “O choque do Verão” (18/01/1989) e “Cirurgia sem dor... Cortes no orçamento” (24/08/1988,) para a metáfora de doença já mencionada.

No Brasil, a metáfora mais conhecida talvez seja a metáfora do dragão: “O monstro está solto” (13/05/1987) e “O dragão irado” (28/12/1988), por exemplo. Malheiros-Poulet (1995) observa que a cauda do dragão é muitas vezes utilizada para representar a curva da inflação. Além disso, haveria um espaço para o sincretismo religioso, já que a figura de São Jorge também seria comumente repre-

sentada combatendo o dragão, dando espaço para as metáforas “macumba econômica” e “vodu de preços”.

Na opinião de Malheiros-Poluet (1995, p. 105), “a inflação é, pois, percebida como um elemento externo à política governamental, que se esforça em combatê-la. Mesmo quando é dito explicitamente que o culpado da inflação é o governo, há sempre referências a fatos passados (governo militar) ou futuros (Collor). O papel negativo do governo é sempre ocultado. Esse tipo de metáfora dá-lhe uma ampla liberdade de ação”.

## Os recursos de linguagem utilizados por Simonsen

Simonsen utiliza recursos linguísticos como metáforas, analogias e até mesmo piadas em praticamente todos os seus textos. No entanto, a frequência com que esses recursos são utilizados varia de acordo com o público-alvo do trabalho, de forma bastante consciente. Ele utiliza as metáforas principalmente naqueles textos mais descritivos e mais acessíveis ao público menos versado em matemática e estatística, mesmo em livros voltados para o público especializado. Parece haver uma preocupação clara com o convencimento, mas em especial com a linguagem adequada a cada público e veículo.

Em artigos mais técnicos, o uso desses recursos é bem mais escasso, ou então o tipo de metáfora utilizada se restringe àquelas mais comumente adotadas pela literatura, como se o autor buscasse não introduzir, neste tipo de artigo, uma linguagem mais informal. Esse é o caso, por exemplo, dos capítulos centrais do livro *Gradualismo X tratamento de choque*, dos seus livros didáticos *Dinâmica macroeconômica*, seus livros de macroeconomia e microeconomia, além de artigos que envolviam modelagem. Nesses casos, quando ocorrem, as metáforas são geralmente como advérbios e adjetivos e não necessariamente particulares à linguagem de Simonsen (como exemplos, podemos citar a inflação galopante, a realimentação da inflação, entre outros).

Já em artigos que buscam um público mais amplo, mesmo em trabalhos acadêmicos, como os capítulos do livro *Gradualismo X Tratamento de Choque*, em trabalhos com maior descrição de dados e sem modelos matemáticos, ou ainda em suas colunas

de revista, o uso de metáforas e analogias é mais intenso e condizente com uma maior informalidade.

Essa escolha de linguagem parece ser deliberada. O tema comum da maior parte dos artigos de Simonsen sobre a inflação é que esta é um mal que deve ser combatido, uma doença que deve ser curada – não é à toa, portanto, que das quatro categorias acima, as duas últimas são as mais utilizadas por ele. Sua insistência em uma semântica pertinente à mensagem que busca transmitir mostra a escolha deliberada de palavras e a preocupação com o convencimento do interlocutor.

E ele mesmo admite isso ao descrever sua abordagem em *Gradualismo X tratamento de choque*:

Embora o problema da inflação seja do interesse do grande público, a análise pormenorizada dos fatos ocorridos entre 1964 e 1969 dificilmente pode ser desenvolvida sem certa mistura da linguagem matemática com o jargão hermético dos economistas. Para atender aos dois grupos de leitores, o presente trabalho adotou uma vestimenta híbrida. Os dois capítulos iniciais (baseados em artigos do autor para as publicações da Apec) e os dois últimos usam a linguagem corrente acessível a uma audiência bastante ampla. Os capítulos centrais, relativos à teoria da inflação e à sua aplicação ao caso brasileiro, apelam para uma linguagem menos popular e que se dirige predominantemente aos profissionais e estudiosos da economia. (SIMONSEN, 1970, p. 7-8)

Antes de prosseguir com a análise da linguagem específica,<sup>6</sup> um último comentário. Curiosamente, durante a leitura, em momento algum foi visto Simonsen utilizar a metáfora mais significativa do processo inflacionário brasileiro: o dragão da inflação.

O primeiro caso, da inflação como um organismo, passaria a ideia de que a inflação é um ser, uma entidade autônoma, independente. Os exemplos que Olivera (1998) cita de Samuelson são: “*we are living in the age of inflation*”; “*inflation is as old as a market economy*”. Em relação a esse primeiro tipo, nos textos de Simonsen, o tipo mais comum é a própria ideia da inflação como um organismo que se realimenta, presente em toda a sua obra. Por exemplo,

---

6. Os exemplos citados não pretendem esgotar a análise de linguagem, mas apenas exemplificar.

- i. “A inflação, no Brasil, se realimenta por decreto.”<sup>7</sup>
- ii. “Menos a política salarial e a Previdência Social. A primeira mantém-se firme para realimentar a inflação e agravar o desemprego.”<sup>8</sup>

Entretanto, outros exemplos que fogem a essa questão da realimentação podem ser apresentados:

- iii. “Na realidade, o *combate à inflação* envolve dois grupos de medidas. O primeiro consiste em *retirar seu oxigênio*, a expansão monetária e os déficits fiscais.”<sup>9</sup>
- iv. “A eutanásia da inflação por reformas monetárias não constitui novidade.”<sup>10</sup>
- v. “Se for excessivamente rápida, a inflação ressuscitará sob a ignição do excesso de demanda.”<sup>11</sup>
- vi. “O inercialismo lembra que, após um processo inflacionário crônico, os agentes econômicos aumentam salários e remarcam preços por reflexo condicionado, abrindo apreciável espaço para a *inflação anaeróbica*.”<sup>12</sup>
- vii. “Limitando a emissão de moeda, o Banco Central corta o *fôlego da inflação*.”<sup>13</sup>

O segundo, da inflação como um cavalo – a ideia da “inflação galopante” –, é bem difundido na literatura e imprensa brasileiras e também está presente na obra de Simonsen em vários momentos, como em *Gradualismo X tratamento de choque* e em suas colunas da revista *Exame*, entretanto sem grandes variantes.

Já o terceiro, da economia como uma doença – “níveis de severidade diferentes”; “*virulent strains of inflation*”<sup>14</sup> – foi bastante utilizado por Simonsen, fazendo parte de seu argumento central de que a inflação é um mal a ser curado. Essa categoria e a próxima, de que a inflação é um inimigo, são amplamente utilizadas, ocorrendo,

7. Anatomia da estagflação. *Simposium*, ano 2, n. 24, fev.-mar 1984.

8. Ensaio de futurologia para 1982, *Veja*, n. 696, 6 jan. 1982.

9. Anatomia da estagflação. *Simposium*, ano 2, n. 24, fev.-mar. 1984.

10. As experiências de prefixação. *Carta Mensal Convenção*, abr. 1984.

11. O Cruzado e a política monetária. *Carta Mensal Convenção*, mar. 1986.

12. Monetarismo X Inercialismo. *Carta Mensal Convenção*, abr. 1986.

13. A Terceira Lei de Newton fornece a solução. *Exame*, ano 21, n. 9, 03 maio 1989.

14. Os exemplos que Olivera (1998) cita de Samuelson.

esporadicamente, até em textos mais técnicos. Nesse caso, expressões como “inflação crônica” são recorrentes. Como outros exemplos, temos:

- viii. “Diga-se de passagem, a tolerância de muitos sindicatos das classes produtoras, *viciados pelas práticas inflacionárias* [...]” (SIMONSEN, 1970, p. 32)
- ix. “A URV nasceu segundo o mesmo princípio: os agentes econômicos, *viciados pela inflação* de 40% ao mês do cruzeiro real.”<sup>15</sup>
- x. “[...] *sintomas claros de uma inflação* que avança mais depressa do lado dos custos que da procura.” (SIMONSEN, 1970, p. 32)
- xi. “[...] degeneram na tentativa de esconder o processo inflacionário pelos seus *sintomas*.” (SIMONSEN, 1973, p. 21)
- xii. “[...] foi delineada no *diagnóstico da inflação brasileira* [...]” (SIMONSEN, 1970, p.41)
- xiii. “[...] *um exame da inflação* no Brasil não pode prescindir de cuidadoso diagnóstico.” (Simonsen, 1979a, p. 4)
- xiv. “A primeira é a *terapêutica infalível* para a inflação de demanda.” (SIMONSEN, 1970, p. 79)
- xv. “Se um país começa um programa de estabilização, sua experiência recente deve ter sido a de uma *inflação algo indigesta*.” (SIMONSEN, 1970, p.81)
- xvi. “psicologia inflacionária” (SIMONSEN, 1979b, p. 5)
- xvii. “fenômeno bem menos patológico” (SIMONSEN, 1979b, p. 27)
- xviii. “espasmos de reajuste (SIMONSEN, 1979b, p. 34)
- xix. “Reduzir a inflação é submeter a economia a uma *dieta de emagrecimento*. Um orçamento austero *corta calorias e carboidratos*.”<sup>16</sup>
- xx. “E os resultados de janeiro e fevereiro prenunciam que 1984 não deverá ser um ano de moderação dos preços, ainda que se *cumpra a dieta rigorosa* do FMI.”<sup>17</sup>
- xxi. “É praticamente impossível *combater a inflação sem efeitos colaterais temporários* sobre o produto e sobre o emprego.”<sup>18</sup>

15. É hora de sair de cima do muro. *Exame*, ano 26, n. 9, 27 abr. 1994.

16. Orçamento e política monetária. *Carta Mensal Convenção*, fev. 1982.

17. Anatomia da estagflação. *Simposium*, ano 2, n. 24, fev.-mar 1984.

18. As vicissitudes da política monetária. *Simposium*, ano1, n. 1, mar. 1982.

- xxii. “Em primeiro lugar, há a correção monetária que incentiva o consumo e a que premia a poupança. A *eutanásia* desta última seria o *suicídio inflacionário*.”<sup>19</sup>
- xxiii. “Mas esse [baixa de juros] é um *tratamento tóxico* e que a exacerbação inflacionária não tarda de inutilizar.”<sup>20</sup>
- xxiv. “Pode-se alegar também que, em matéria do receituário do FMI, *pagamos a consulta mas nos esquecemos de tomar os remédios* e, por isso mesmo, estamos na quinta carta de intenções. Sucede que os estouros das metas acordadas com o fundo resultaram de uma inflação além das expectativas e que *se transmitiu* aos encargos da dívida pública.”<sup>21</sup>

Até aqui, percebe-se o uso da semântica de doença sem nenhum objetivo claro. Entretanto, em toda sua obra está a discussão do processo de combate à inflação e seus custos para a sociedade. A ideia seria que medidas diferentes teriam custos diversos relacionados a tratamentos ou receituários diferentes, o que provocaria níveis de dor diversos:

- xxv. “[...] para que o processo de estabilização não envolva excessivas *dores de reajustamento*. *Esse tratamento* representa [...]” (SIMONSEN, 1970, p. 167)
- xxvi. “política anti-inflacionária *indolor*.” (SIMONSEN, 1985, p. 8)
- xxvii. “Em matéria de *combate indolor à inflação*, uma experiência: a das *epidemias hiperinflacionárias* [...]”<sup>22</sup>
- xxviii. “*Combater a inflação com o mínimo de sacrifícios é a pedra filosofal* que intriga os economistas e administradores de política econômica. Nunca o assunto foi tão debatido quanto nos últimos dez anos. E nunca *combater a inflação pareceu um problema mundial tão indigesto* quanto nos últimos tempos.”<sup>23</sup>
- xxix. “[...] um Governo que pretenda pôr em prática um programa de estabilização deve estar preparado para enfrentar as defasagens politicamente in-

19. Correção monetária e realimentação inflacionária. *Carta Mensal Convenção*, jul. 1982.

20. A encruzilhada. *Simposium*, ano 2, n. 19, set.-ou/ 1983.

21. Anatomia da estagflação. *Simposium*, ano 2, n. 24, fev.-mar 1984.

22. O alcance da política monetária. *Carta Mensal Convenção*, jun. 1981.

23. Orçamento e política monetária. *Carta mensal Convenção*, fev. 1982.

gratas entre a *aplicação dos remédios e a obtenção da cura.*” (SIMONSEN, 1970, p.180)

- xxx. “[...] merece *ser tratada* com os ambos os tipos *de remédios* [...]” (SIMONSEN, 1979b, p. 5)
- xxxii. “[...] Como baixar a inflação com o *máximo de anestesia?* [...] Se os sacrifícios forem grandes e os resultados pequenos, é provável que a sociedade acabe trocando os administradores. É muito possível que os *novos médicos* não consigam melhores resultados que os antigos, e que o drama repita.” (SIMONSEN, 1979a, p. 3)

Ao longo de sua carreira, Simonsen também vai discutir o papel de políticas de rendas, em especial congelamentos de preços e salários, no combate à inflação. Sua visão era que, enquanto pudessem ser úteis, essas políticas nunca poderiam ser as únicas utilizadas:

- xxxii. “O tabelamento talvez fosse apenas a tentativa de *curar a febre quebrando o termômetro. Guardemos os termômetros, mas tratemos de diagnosticar a febre, para poder curá-la.*” (SIMONSEN, 1979b, p.19)
- xxxiii. “Esses exemplos mostram que em economia há duas maneiras de ver as coisas, a onírica e a pragmática. Os sonhadores imaginam que a *febre cessa quando se quebram os termômetros*: baixam-se os juros porque foram tabelados, e aumentam-se os salários reais por decreto. Os pragmáticos, com mais cautela, julgam que o povo quer mais pão e menos circo.” (SIMONSEN, 1979b, p.34)
- xxxiv. “Isso sem falar *na troca do índice oficial de inflação*, o que cheirava a mais uma tentativa de *curar a febre quebrando os termômetros.*”<sup>24</sup>
- xxxv. “[...] a menos que se mude a lei salarial, *a inflação brasileira não pode ser curada rapidamente pelo mais competente dos monetaristas.*”<sup>25</sup>
- xxxvi. “Os inercialistas puros são cientificamente mais honestos, e por isso mesmo mais expostos ao aplauso ou à vaia da evidência empírica. *O Plano*

24. Um pacote embrulhado. *Veja*, n. 900, 4 dez. 1985.

25. Os diagnósticos da inflação. *Carta Mensal Convenção*, jan. 1985.

*Cruzado, no Brasil, foi uma brilhante cirurgia destinada a extirpar o tumor da inflação inercial. O problema é o tratamento pós-operatório, que agora precisa ser cuidadosamente ortodoxo.*<sup>26</sup>

xxxvii. “Esses trunfos são, sem dúvida, importantes, mas não se deve pensar que o Cruzado dispensa um *cuidadoso pós-operatório*. Não é o caso de imaginar que um *recém-safenado possa desfilar como destaque de uma escola de samba.*”<sup>27</sup>

xxxviii. “Em 28 de fevereiro o Plano Cruzado foi aplaudido por todo o Brasil como uma *cirurgia brilhante*: tratava-se de romper a inflação inercial, em que os salários e preços subiam a galope porque todos achavam que os demais salários e preços continuariam aumentando na *mesma febre de reajustes e re-marcações*. Cortar a inflação *pela receita ortodoxa da austeridade monetária e fiscal* não era a solução hábil para liquidar com altas de preços de 15% a 20% ao mês, pois os preços poderiam prosseguir numa *corrida anaeróbica*, e que só se conseguiria *estancar depois de muito sangue, suor e lágrimas*, ou seja, de uma vastíssima recessão.”<sup>28</sup>

xxxix. “É óbvio que, para isso, o congelamento deve limitar-se a um breve período, em que a *cirurgia heterodoxa* é complementada por um *cuidadoso pós-operatório ortodoxo.*”<sup>29</sup>

xl. “Na realidade, o choque heterodoxo é a anestesia, o ortodoxo, a cirurgia. Em 1986, o *anestesta ficou tão entusiasmado com a sua capacidade de adormecer a inflação que se esquece de chamar o cirurgião*. Torçamos para que, desta vez, o cirurgião efetivamente entre em cena. Seu trabalho certamente será mais árduo do que teria sido no ano passado, pois *qualquer excesso de anestesia pode matar o paciente por choque anafilático. O paciente, inclusive, pode, por tal premonição, resistir à própria anestesia.*”<sup>30</sup>

xli. “No ano passado, o Plano Cruzado começou a implodir no momento em que o governo acreditou que era possível *combater a inflação pela psicanálise*.

26. Monetarismo X inercialismo. *Carta Mensal Convenção*, abr. 1986.

27. Aproveitando a lição de 1973. *Brasil em Exame*, maio 1986.

28. Ascensão e queda do choque heterodoxo. *Carta Mensal Convenção*, nov. 1986.

29. Ascensão e queda do choque heterodoxo. *Carta Mensal Convenção*, nov. 1986.

30. Pacote de jura de namorado. *Veja*, n. 980, 17 jun. 1987.

O Novo Cruzado começa com uma desvantagem da qual nenhuma culpa cabe ao ministro Bresser-Pereira: *a população anda descrente dos psicanalistas da economia.*<sup>31</sup>

Os dois últimos exemplos desse caso ilustram a oposição entre o gradualismo como método de combate à inflação e “tratamentos de choque”, métodos mais rápidos, e a suposta ineficácia do primeiro:

- xlii. “As principais objeções a essa metodologia<sup>32</sup> não eram, evidentemente, de cunho teórico mas psicológico: duvidava-se de que os Governos pudessem ter bastante pertinácia para levar adiante um programa dessa natureza, da mesma forma pela qual *se desconfia dos tabagistas que resolvem reduzir os cigarros aos poucos.*” (SIMONSEN, 1973, p.25)
- xliii. “A aversão nacional ao *tratamento de choque* parece resultar de associações puramente semânticas. Todos gostariam que os preços se estabilizassem de um só golpe, mas a palavra “*choque*” lembra as *convulsões* de um condenado à cadeira elétrica, ou o *remédio que cura a doença matando o paciente*. De fato, os *tratamentos de choque* modernos procuram minimizar os efeitos colaterais da política *anti-inflacionária*, poupando todas essas *convulsões*.”<sup>33</sup>

O quarto, a economia como um inimigo, está relacionado com o poder destrutivo da inflação e algo a ser combatido: “*inflation distorts relative prices*”; “*inflation destroys information*”, também é comum nos trabalhos de Simonsen, apesar que de forma muito mais enfática, com a noção de guerra, disputa, combate, muito mais clara. A própria ideia de combate à inflação já faz referência à noção de que essa seria um inimigo.

- xliv. “ameaça inflacionária.” (SIMONSEN, 1970, p.19)
- xl. “a inflação foi violentíssima.” (SIMONSEN, 1970, p. 32)

---

31. Pacote de jura de namorado. *Veja*, n. 980, 17 jun. 1987.

32. A metodologia do gradualismo no combate à inflação.

33. Inflação: gradualismo versus tratamento de choque. *Carta Mensal Convenção*, fev. 1986.

- xlvi. “E, em vários pontos da América Latina, brotou uma flora de pensadores “estruturalistas” que procuravam provar que a *inflação violenta era ingrediente indispensável ao desenvolvimento econômico.*” (SIMONSEN, 1973, p. 6)
- xlvii. “Numa economia indexada, *a inflação não se combate com pacotes episódicos, mas com diária luta corpo a corpo.*” (SIMONSEN, 1979b, p. 13)
- xlviii. “[...] *maiores vítimas da inflação*, pela contínua erosão do seu poder aquisitivo.” (SIMONSEN, 1979b, p.29)
- xlix. “Os governantes podem ser *derrotados tanto pela inflação* quanto pelo desemprego, e eu diria até mais, a inflação talvez seja pior, eleitoralmente, do que a recessão.” (SIMONSEN, 1976, p. 35)
- l. “Muitos países do mundo atual, como o Brasil, os EUA e a Inglaterra, *combatem a inflação com uma única arma*, a política monetária. Trata-se certamente do *mais poderoso instrumento do arsenal* anti-inflacionário, no sentido de que a médio e longo prazo há evidente grau de parentesco entre as taxas de inflação e as de expansão monetária.”<sup>34</sup>
- li. “Pelos padrões internacionais, o passo errado é do sistema brasileiro, que gerou formidável inflação inercial, e que *a política monetária combate com eficiência igual à dos soldados americanos na Guerra do Vietnã.*”<sup>35</sup>
- lii. “[...] esses foram os princípios da *estratégia anti-inflacionária* adota pelo Governo Costa e Silva.” (SIMONSEN, 1970, p. 43)
- liii. “Coordenando todas as peças do xadrez anti-inflacionário, o Brasil poderia livrar-se do estigma de economia superinflacionária sem sacrifícios do desenvolvimento econômico.”<sup>36</sup>
- liv. “Mas rapidamente mudaram de opinião com os *disparos gerais dos preços* a partir de março.”<sup>37</sup>
- lv. “O *arsenal heterodoxo* se resume a quatro instrumentos.”<sup>38</sup>
- lvi. “Para os heterodoxos, a *Polícia Federal é um agente poderoso de combate à inflação* numa economia de mercado.”<sup>39</sup>

34. As vicissitudes da política monetária. *Simposium*, ano 1, n. 1, mar. 1982.

35. Um esboço de reforma monetária. *Carta Mensal Convenção*, set. 1984.

36. Os diagnósticos da inflação. *Carta Mensal Convenção*, jan. 1985.

37. As vicissitudes da política monetária. *Simposium*, ano 1, n. 1, mar.1982.

38. A revolução das cobaias. *Exame*, ano 23, n. 473, 20 fev. 1991.

39. A revolução das cobaias. *Exame*, ano 23, n. 473, 20 fev. 1991.

- lvii. “[...] a equipe está conseguindo devolver os cruzados novos bloqueados sem detonar a tão *temida hiperinflação*.”<sup>40</sup>

Nessa temática, observa-se, na discussão de combate à inflação por meio de um choque instantâneo, a ideia de um “golpe”, como por exemplo:

- lviii. “tornar-se impossível combater a inflação de um golpe.”<sup>41</sup>  
lix. E ainda a possibilidade de amenizar os efeitos nocivos tanto da inflação quanto das crises de estabilização, como se fosse possível negociar uma “convivência pacífica”.  
lx. “tal fórmula representa uma tentativa de neutralização dos efeitos inflacionários, isto é, um método de *convivência pacífica com a inflação*.” (SIMONSEN, 1970, p.15)

Essas classificações, entretanto, não esgotam as possíveis categorias que poderíamos elencar para as metáforas listadas por Simonsen. Em outras metáforas, fica clara sua visão de que a inflação é um processo que, uma vez iniciado, dificilmente é contido:

- lxi. “Ainda assim, uma alta de preços da ordem atual, sobretudo tendo que arcar, como custo da quase neutralidade, com um elevado coeficiente de realimentação, *é uma espécie de barril de pólvora sobre o qual estamos sentados*.” (SIMONSEN, 1970, p. 213)  
lxii. “Trata-se, em suma, da reprodução matemática da velha piada que assimila *uma pequena inflação a uma pequena gravidez*.” (SIMONSEN, 1973, p. 6)  
lxiii. “A mistura monetário-cambial usada pelo Banco Central, a zeragem automática da caixa dos bancos pela compra ou venda de títulos públicos e a indexação diária da taxa de câmbio são *trinitroglicerina inflacionária*.”<sup>42</sup>

40. O inventário da década perdida. *Exame* (edição especial), 4 mar. 1992.

41. Desindexação e reforma monetária. *Conjuntura Econômica*, v. 38, n. 11, nov. 1984.

42. Fechar não é só uma velha ideia. É tola. *Exame*, maio 1994.

- lxiv. “Nesse ponto a inflação *escorrega como se estivesse patinando no gelo*.”<sup>43</sup>
- lxv. “*O coquetel explosivo gera equilíbrios inflacionários perversos* em que o ajuste das contas públicas e os altos juros reais são necessários para evitar que a inflação se acelere pelas pressões de demanda”<sup>44</sup>
- lxvi. “*Só que, depois do calote externo, a inflação subiu para a estratosfera, e viemos ladeira abaixo*.”<sup>45</sup>
- lxvii. “Uma hipótese mais remota, mas não de todo impossível, seria a *combustão espontânea da inflação* pela chamada “instabilidade de Cagan” – um fantasma que todo monetarista procura ignorar.”<sup>46</sup>

Observa-se também uma insistência de que, no Brasil, a história do combate à inflação foi um aprendizado coletivo, não só dos economistas, mas da sociedade como um todo, e isso aparece também na linguagem escolhida. Isso é considerado principalmente nas consequências da inflação sobre a eficácia das políticas de estabilização e métodos para driblar a corrosão do poder de compra:

- lxviii. “Os brasileiros, na sua infinita paciência, estão aprendendo a conviver com a URV, esta curiosa espécie concebida nos *laboratórios econômicos* da PUC-Rio. [...]”<sup>47</sup>
- lxix. “E assim, a inflação, aos trancos e barrancos, *nos transforma em banqueiros, bancários, ou pelo menos financistas*.”<sup>48</sup>
- lxx. “O problema é que o fazer para conseguir que a nova moeda seja estável. Depois das incursões heterodoxas da década passada, parece *haver consenso num ponto*: o déficit público é o grande culpado pela inflação. *O consenso é o resultado* de uma analogia muito superficial, déficit é sinal de depravação, e assim deve ser a razão última da inflação.”<sup>49</sup>

43. A URV precisa de algo mais para funcionar. *Exame*, ano 26, n. 3, 2 fev. 1994.

44. O que é que Fernando Henrique pretende. *Exame*, ano 25, n. 25, 8 dez. 1993.

45. O inventário da década perdida. *Exame* (edição especial), 4 mar. 1992.

46. O Plano Cavallo não nos serve. *Exame*, ano 23, n. 4889, 2 out. 1991.

47. O que fazer para evitar a inflação em real. *Exame*, ano 26, 30 mar. 1994.

48. Quanto a inflação custa no Brasil. *Exame*, ano 26, n. 11, 25 maio 1994.

49. Fechar não é só uma velha ideia. É tola. *Exame*, maio 1994.

- lxxi. “Num mundo de doutores em instabilidade de preços, em que todos pudessem ler o futuro da inflação na palma das mãos, essa conjectura se transformaria em realidade.”<sup>50</sup>
- lxxii. “Hoje, déficits bem menores ameaçam levar o país à hiperinflação. Explica-se esse fenômeno com uma resposta bem simples: a inflação é um imposto que se arrecada tanto mais facilmente quanto menos a população entenda do assunto. Há 28 anos éramos principiantes na matéria, e 80% da alta anual dos preços permitia que o governo coletasse 4% do PIB a título de imposto inflacionário. Hoje, somos uma população de mestres e doutores em inflação, conhecendo inúmeros truques para sonegar esse imposto iníquo.”<sup>51</sup>
- lxxiii. “De fato, após quatro choques frustrados, duas conclusões se insinuam naturalmente: ou os economistas heterodoxos não sabem combater a inflação ou a sociedade já descobriu que o que se passa no cérebro dos economistas heterodoxos. Ou seja, as cobaias reagem como se fossem os experimentadores, e a única utilidade dos choques é confirmar o comportamento de nossos doutores em heterodoxia econômica.”<sup>52</sup>

Como uma última classificação, pode-se chamar a atenção para uma visão mecanicista da economia em alguns momentos, às vezes até contemplando um keynesianismo hidráulico. É o caso, por exemplo, do nome de uma das componentes de seu modelo de realimentação,<sup>53</sup> a componente de regulação de demanda, que pressionaria a inflação de acordo com pressões de política econômica. Além desse caso, podemos elencar, ligados à análise da inflação, outros casos em que se apelou para linguagem mecânica:

- lxxiv. “A história recente da América Latina mostra que manipular a taxa de câmbio para frear a inflação é pecado mortal que só se expia com muito sofrimento.”<sup>54</sup>

50. O plano Cavallo não nos serve. *Exame*, ano 23, n. 4889, 2 out. 1991.

51. O plano Cavallo não nos serve. *Exame*, ano 23, n. 4889, 2 out. 1991.

52. A revolução das cobaias. *Exame*, ano 23, n. 473, 20 fev. 1991.

53. De acordo com o modelo de realimentação de Simonsen, a taxa corrente de inflação seria explicada por três componentes: uma componente autônoma, exógena; uma componente de realimentação, que introduz a ideia de inflação inercial, e a componente de regulação de demanda.

54. À margem das Malvinas. *Carta Mensal Convenção*, jun. 1982.

- lxxv. “Na realidade, foram apenas *os relógios da inflação que passaram a girar mais depressa*.”<sup>55</sup>
- lxxvi. “Isso não significa que o combate à inflação esteja fadado ao fracasso. Mas o Banco Central tem de pilotá-lo em voo visual, pois as *bússolas e os altímetros* deixaram de funcionar.”<sup>56</sup>
- lxxvii. “O que o ministro Fernando Henrique Cardoso e sua equipe desejam, com a proposta do indexador único, é *desmontar essa máquina de fazer inflação* que é a mistura da atual legislação salarial com a regra de indexação cambial.”<sup>57</sup>
- lxxviii. “Mas da destruição de uma *engenhoca heterodoxa* que sabota qualquer tentativa de combate à inflação.”<sup>58</sup>
- lxxix. “Um primeiro exemplo é fornecido pelos déficits públicos, que até a década de 1980 *foram um dos principais motores da inflação*.”<sup>59</sup>

Por último, podemos chamar a atenção para a sobreposição das classificações, e de muitas outras metáforas, analogias e outros recursos de linguagem utilizados que não se encaixam em nenhuma das classificações propostas, como:

- lxxx. “*São Pedro* continua sendo um caprichoso *agente da desinflação* a curto prazo.” (SIMONSEN, 1970, p.14)
- lxxxi. “Como lembraria Roberto Campos, *uma pequena inflação* (o que não é o caso de uma alta de preços de 20% ao ano) *se assemelha a uma pequena gravidez*.” (SIMONSEN, 1970, p. 14)
- lxxxii. “A política monetária tem o seu ciclo de atuação, que *submete a economia a um purgatório antes de conduzir à Terra Prometida da calmaria de preços*.”<sup>60</sup>
- lxxxiii. “É preciso que as *elites brasileiras se envergonhem da inflação*.”<sup>61</sup>

55. A encruzilhada. *Simposium*, ano 2, n. 19, set.-out. 1983.

56. A confiança tem de ser restaurada. *Exame*, ano 22, n. 7, 4 abr. 1990.

57. O que é que Fernando Henrique pretende. *Exame*, ano 25 n. 25, 8 dez. 1993.

58. O que é que Fernando Henrique pretende. *Exame*, ano 25 n. 25, 8 dez. 1993.

59. Uma agenda para o próximo governo. *Exame*, ano 25, n. 20, 28 set. 1994.

60. O alcance da política monetária. *Carta Mensal Convenção*, jun. 1981.

61. O que fazer para dar a volta por cima. *Brasil em Exame*, maio 1993.

lxxxiv. “A taxa de câmbio foi estabilizada e a *inflação desapareceu como por encanto*.”<sup>62</sup>

lxxxv. “*Como inflação não enche a barriga de ninguém*, muito menos a dos assalariados, a teoria se baseava numa *hipótese indigesta de comportamento irracional dos sindicatos*, e por isso começou a ser gradualmente desacreditada.”<sup>63</sup>

## Considerações finais

A escolha da linguagem, *a priori*, sem influência prática imediata, parece ter uma importância indireta. Ao influenciar a audiência, ela permite ao economista influenciar políticas públicas, moldar o debate em seu favor. Grande parte das metáforas e analogias relacionadas à inflação é negativa, indicando uma predisposição daqueles que as utilizam para adiantar uma agenda em favor de políticas de estabilização, sendo essas metáforas mais uma maneira de convencer principalmente o grande público desse objetivo, favorecendo assim uma visão mais associada à economia ortodoxa.

Ao fazer isso, Simonsen humaniza o problema a ser combatido. Dada a aridez de assuntos econômicos e a distância que a maior parte da população sente desses tópicos seja por falta de conhecimento ou qualquer outro motivo, esse recurso é importante na busca de simpatia pelo problema e engajamento em sua solução.

Segundo Lakoff e Johnson (1980), o conteúdo verdadeiro relacionado a uma metáfora assume uma importância secundária em relação ao curso de ação que realizará, já que essas definem as percepções e inferências que temos do mundo, as metas, compromissos e planos que traçamos e executamos. No caso de Simonsen, o grande objetivo era tentar convencer a audiência dos efeitos nocivos da inflação sobre a economia, algo que moldou sua carreira e sempre esteve presente em seus escritos. Nesse sentido, a tentativa de humanização de um fenômeno econômico, favorecendo uma visão de política pública específica, buscava ainda validar determinadas ações que, dados os seus custos sociais, possivelmente teriam pouco apoio se não fossem bem argumentadas diante do grande público.

---

62. Num BC independente, o presidente não tem vez. *Exame*, ano 25, n. 10, 12 maio 1993.

63. A chave do cofre não é bem público. *Exame*, ano 24, n. 23, 11 nov. 1992.

No caso de Simonsen, ao humanizar a inflação de forma tão negativa, ele parece apelar para a ideia de que o combate inflacionário – e pelas vias que ele defende – vai além de uma defesa ideológica ou técnica, é algo de que a própria sobrevivência da sociedade parece depender, já que se trata de uma doença, um monstro, sempre algo tão negativo e impositivo que exige um esforço coletivo do qual não se pode esquivar. Nesse sentido, ele deixa a esfera técnica e se torna político, normativo, nos termos em que Paulani (2006) argumenta. Não são argumentos econômicos que o sustentam – da mesma forma que essa autora trata do neoliberalismo, a teoria aqui o atrapalharia –, mas sim o emocional coletivo em um momento de fragilidade econômica sendo guiado em favor de uma agenda específica. A defesa do consenso, nesse sentido, quanto ao problema e a tentativa de extensão desse consenso às suas soluções, o torna ideológico, e a retórica é seu principal instrumental nesse diálogo.

## Referências

- ARIDA, P. (1984) A história do pensamento econômico como teoria e retórica. In: GALA P.; REGO, J. M. (Orgs). *A história do pensamento econômico como teoria e retórica*. São Paulo: Editora 34, 2003.
- BACKHOUSE, R. Rhetoric. In: DAVIS, J.; HANDS, D.; MAKI, U. (Orgs.) *The handbook of economic methodology*. Cheltenham, RU: Elgar, 1998.
- BOUMANS, M.; DAVIES, J. *Economic methodology: understanding economics as a science*. Basingstoke, RU: Palgrave MacMillan, 2010.
- GRIMM-CABRAL, L. Metáforas e leitura. In: FORTKAMP, M. B.; TOMITCH, L. B. (Orgs.). *Aspectos da linguística aplicada: estudos em homenagem ao Professor Hilário Bohn*. Florianópolis: Insular, 2000.
- HENDERSON, W. Metaphor. In: DAVIS, J., HANDS, D.; MAKI, U. (Orgs.) *The handbook of economic methodology*. Cheltenham, RU: Elgar, 1998.
- JOHNSON, Mark; LAKOFF, George. *Metaphors we live by*. Chicago: Universidade de Chicago, 1980.
- LESSA, C.; EARP, F. S. Mais além do II PND: o Instituto de Economia da UFRJ. In: COELHO, F. S.; SZMRECSÁNYI, T. *Ensaio de história do pensamento econômico no Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Atlas, 2007.
- MALHEIROS-POULET, Maria Eugenia. Os processos metafóricos do vocabulário da inflação no Brasil. *Organon*, vol. 9, n. 23, 1995.
- MCCLOSKEY, D. Storytelling in economics. In: NASH, Christopher (Org.). *Narrative in culture*. The uses of storytelling in the sciences, philosophy, and literature. Londres: Routledge, 1990, p. 5-22.

- \_\_\_\_\_. The rhetoric of economics. *Journal of Economic Literature*, vol. 21, n. 2, p. 481-517, jun. 1983.
- OLIVERA, P. Metaphor and translation: a case study in the field of Economics. In: FERNÁNDEZ, Purificación; BRAVO, José Maria. *La traducción: orientaciones lingüísticas y culturales*. Valladolid: SAE, 1998.
- PAULANI, L. Modernidade e discurso econômico: ainda sobre McCloskey. *Revista de Economia Política*, vol. 19, n. 4, p. 78-95, out.-dez., 1999.
- \_\_\_\_\_. Economia e retórica: o capítulo brasileiro. *Revista de Economia Política*, vol. 26, n. 1, p. 3-22, jan.-mar., 2006.
- SIMONSEN, M. H. *Inflação: Gradualismo X tratamento de choque*. Rio de Janeiro: APEC, 1970.
- \_\_\_\_\_. Política anti-inflacionária: – A Contribuição Brasileira. *Ensaios Econômicos da EPGE*, n. 6. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1973.
- \_\_\_\_\_. *A Inflação brasileira e a atual política anti-inflacionária*. Mimeo., 1979a.
- \_\_\_\_\_. *Teoria da inflação política anti-inflacionária*. Mimeo., 1979b.
- \_\_\_\_\_. *Dinâmica macroeconômica*. São Paulo: McGraw-Hill, 1983.
- \_\_\_\_\_. Contratos salariais justapostos e política anti-inflacionária. *Revista de Econometria*, vol. 5, n. 2, p. 5-32, nov. 1985.
- SOUZA, Ana Cláudia. A metáfora na área econômica. *Revista de Estudos Linguísticos*. Belo Horizonte, vol. 12, n. 1, p. 133-158, 2004.
- WALLISER, B. Analogies. In: DAVIS, J.; HANDS, D.; MAKI, U. (Orgs.) *The Handbook of Economic Methodology*. Cheltenham, RU: Elgar, 1998.
- WEINSTEIN, M. Economists in the media. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n. 3, p. 73-77, verão 1992.

## Novas teconologias, uma revolução em curso, os efeitos sobre o emprego e os salários

A revolução digital transforma profundamente, nos dias de hoje, os comportamentos das empresas, seu ambiente, os modos de consumo, e modifica a estrutura dos empregos e dos salários nos ramos em que atua. Trata-se de uma ruptura importante (*disrupt*). Para alguns ela liberaria o homem de tudo o que pode ser penoso no trabalho; para outros, suprime o emprego, e, pior, em várias áreas os robôs, as máquinas interconectadas, as *learnings machines* (máquinas de aprendizagem) substituiriam o homem.

É porque essa “quarta revolução industrial” permanece um objeto mal identificado, que se pode dizer e escrever tudo sobre ela. Do que estamos falando? De computadores cada vez mais potentes e mais baratos, da internet das coisas, dos robôs, dos chips eletrônicos e dos circuitos integrados, da *nuvem*, de máquinas interconectadas e da inteligência artificial, do *e-commerce*, ou comércio eletrônico, da impressão 3D, de softwares que permitem estabelecer diagnósticos para o médico, para o jurista e assim por diante? Já não se aceita nenhuma imprecisão quando o objetivo é analisar as diferentes consequências disso sobre o emprego, tanto os eliminados como os criados, sobre os salários conforme a produção e a utilização dos computadores e robôs. Trata-se aqui de clara eliminação de empregos, ou, principalmente, de modificação substancial da natureza de empregos?

Os empregos diretamente ameaçados nos países avançados, e em alguns raros países emergentes, são relativamente poucos percentualmente à população ativa num horizonte de dez a quinze anos. É bem verdade que até hoje os países que utilizam mais os robôs não têm desemprego, ou têm bem pouco, o que não significa que não o tenham

---

1. Professor emérito na Universidade de Paris XIII, Cepn-Cnrs, UMR 7115. Agradecimentos a Julien Vercueil e a Guilhem Fabre, corresponsáveis pelo seminário BRICS na Fondation Maison des sciences de l'homme.

amanhã. Por outro lado, o certo é que a mudança da natureza dos empregos se reflete e se refletirá sobre uma porcentagem cada vez maior da população. Com a robotização, a automação de maneira geral, o risco de uma bipolarização dos empregos — muito ou pouco qualificados, em detrimento de empregos medianamente qualificados —, aumenta. O aumento desse risco depende e dependerá da rapidez da difusão das máquinas que incorporarem tecnologias profundamente novas. Isso ainda não diz respeito a todos os ramos da atividade com a mesma amplitude, seja na indústria, nos serviços, ou nas finanças. Em suma, a bipolarização dos empregos já é uma realidade em alguns ramos, mas pode ser mascarada pela criação de empregos em outros setores menos informatizados, cuja dinâmica depende da expansão da demanda global e do surgimento de novas necessidades. Em nível global, ela pode ser menos evidente do que em alguns setores, e até mesmo nem aparecer. Será ela inevitável? O que é inevitável é a mobilidade. Esta pode ser acompanhada por constantes e eficazes políticas de formação profissional, o que nem sempre é o caso.

A financeirização, a globalização e, de maneira mais ampla, a liberalização acelerada estão na origem do aumento das desigualdades da renda há mais de vinte anos. Essa desigualdade se caracteriza por uma expansão sem precedentes da renda de 5% a 10% da população mais abastada em detrimento das camadas mais modestas, como também da classe média. *Hoje, a expansão das novas tecnologias já é uma causa suplementar do desenvolvimento dessas desigualdades.* Seria ela inevitável? Medidas de ordem política podem ser tomadas para encontrar mecanismos de indexação dos salários com os aumentos da produtividade a fim de que não sejam excluídos dos benefícios dessas mudanças tecnológicas os assalariados já submetidos a grandes mobilidades ou ao desemprego.

Os riscos são mais elevados nos países emergentes que são usuários, mas não produtores dessas novas tecnologias e de autômatos, que são a tradução concreta disso. Os países latino-americanos utilizam, em graus variados, essas novas tecnologias, mas não as produzem. Por isso os efeitos negativos sobre o emprego, o desemprego, o aumento dos empregos informais, e a renda do trabalho são provavelmente maiores que nos países avançados e nos países asiáticos emergentes produtores dessas tecnologias.

Sem produzir essas novas tecnologias, eles as importam. Sua dependência tecnológica aumenta tanto mais que muitos desses países hoje são mais vulneráveis que no passado porque voltaram à exagerada primarização, e que seus estrangulamentos externos dependem mais da evolução dos preços das matérias-primas, ou das transferências das

remessas dos emigrantes do que da competitividade de sua indústria, hoje enfraquecida pela desindustrialização. Na América Latina a revolução digital “truncada” por falta de capacidade de produzir tecnologias novas aumenta esses riscos em sociedades já muito desiguais, e a dependência tecnológica cresce ainda mais que no passado.

O objetivo deste artigo é avançar sobre dois pontos: os efeitos das novas tecnologias sobre o emprego e sobre as remunerações do trabalho nos países avançados para compreender o que poderia acontecer, em pior, nos países emergentes latino-americanos se algumas medidas não forem tomadas para que eles possam participar dessa revolução de maneira ativa (produzir e usar) e social (controlar as mobilidades necessárias).

## 1. Uma revolução tecnológica que questiona

a. Do que estamos falando?

A *nuvem* tem pouco a ver com a criação de uma pequena *start-up* destinada à criação de aplicativos utilizáveis num *smartphone*. A *nuvem* é um empreendimento extremamente pesado que exige uma capacidade financeira considerável, já a outra, não. Em geral, a revolução digital é diferente. Os lugares onde ela se passa também é diferente. Nem todos os setores são afetados da mesma maneira e acontece mais ou menos o mesmo no interior de cada setor. Essa revolução gera uma bipolarização dos empregos que se reflete nos setores afetados.

Por isso, quando nos interrogamos sobre a automação e sobre a revolução digital, precisamos determinar as tecnologias, seus usos, os lugares em que aplicadas, pois os efeitos sobre o emprego e sobre os salários não são os mesmos, e não devemos generalizar os efeitos do uso de uma tecnologia em dado lugar ao conjunto dos setores.

Foi o que levou McKinsey<sup>2</sup> a apresentar doze rupturas tecnológicas capazes de ter um impacto daqui até 2025 sobre o emprego e o crescimento em quatro grupos: o primeiro diz respeito às tecnologias da informação (TI) e seus usos (internet móvel, a nu-

---

2. MANYIKA J. et al. *Disruptive technology: advance that will transform life, business and the global economy*. McKinsey Global Institute, 2013; MANYIKA J. et al. *Jobs lost, jobs gained: workforce transitions in a time of automation*. McKinsey Global Institute, 2017.

vem, a internet das coisas e a automação das profissões do saber); o segundo se refere à nova era da matéria (genética da nova geração, novos materiais); o terceiro, às máquinas ditas inteligentes (a robótica de ponta, os veículos autônomos, a impressão 3D) e o quarto, aos novos enfoques energéticos (estocagem de energia, energias renováveis, os hidrocarbonetos não convencionais). Essa classificação corresponde mais ou menos àquela proposta pela OCDE, e pode ser ampliada, como lembra o *Conselho de orientação para o emprego* no seu relatório de 2017<sup>3</sup>. Essa apresentação evolui ao sabor dos problemas e dos países estudados. Em relação à China, por exemplo, McKinsey detém-se mais no comércio eletrônico e na *fintech* [tecnologia da gestão financeira].

## b. Como medir uma revolução em andamento?

Com a revolução digital, o preço unitário da potência de cálculo por segundo se reduz exponencialmente desde 1950, e em especial desde os anos 2000. Os produtos incorporam essas tecnologias novas. Trata-se com frequência de produtos cuja qualidade e funções evoluem muito. Muitos deles são produtos novos.

As tecnologias informáticas e digitais, quando integradas a outras tecnologias, melhoram seus desempenhos de forma considerável. Em suma, essas tecnologias abrem caminho para utilização de redes<sup>4</sup> particularmente potentes de tal modo que a produção se faz com rendimento crescente. Como observa o *Conselho de orientação para o emprego*,

[...] favorecendo o surgimento de novos modelos, as tecnologias digitais já não constituem apenas um tijolo a mais que permite ir mais longe em matéria de automação das tarefas e de otimização dos processos de produção. Elas questionam radicalmente o funcionamento e a organização de alguns setores e ramos e permitem o surgimento de novos, o que gera implicações de regulação.<sup>5</sup>

Estamos, portanto, diante de uma profunda ruptura.

---

3. Conseil d'orientation pour l'emploi 3 v: *Automatisation, numérisation et emploi*, v.1: *Les impacts sur le volume et la localisation de l'emploi*, 2017.

4. Diz-se que há um resultado da rede para uma atividade quando o valor da utilização do produto ou do serviço aumenta com o número de usuários.

5. Conseil d'orientation pour l'emploi, op. cit., p.15

De acordo com o uso das novas tecnologias e dos lugares em que são usadas, alguns empregos são eliminados. Pode se tratar de empregos rotineiros pouco ou medianamente qualificados, ou de empregos qualificados, dependendo dos casos. Outros empregos diretos são criados, medianamente qualificados quando se trata de empregos destinados à supervisão dos robôs, muito qualificados quando se trata da concepção de novos autômatos, mas também empregos indiretos, quase sempre pouco qualificados. Uma tendência à bipolarização dos empregos nos setores em questão parece se destacar com mais ou menos força, dependendo do setor. Entretanto, a bipolarização dos empregos, quando medida em nível global, parece menos relevante do que antes da revolução digital, o que é um paradoxo, conforme veremos. A discussão sobre os efeitos macro da automação no emprego se assemelha àquela provocada pelo paradoxo de Solow sobre a produtividade. O crescimento da produtividade do trabalho nos Estados Unidos entre 1995 e 2004 e entre 2005 e 2016 passa, de fato, de 2,8% ao ano a 1,3%, ao passo que a automação se desenvolve (ver quadro).

### “Esperando Godot” ou o paradoxo da produtividade que se faz esperar

As razões do paradoxo salientado por Solow poderiam ser: uma confiança exagerada no uso das novas tecnologias, uma avaliação discutível dos preços, e, portanto, da produtividade, já que se trata, em geral, de produtos novos, de uma distribuição dos efeitos da tecnologia muito concentrada (encontramos o problema apresentado pela robotização, sendo que este não acontece em todos os setores da mesma maneira) e enfim de atrasos no surgimento dos efeitos positivos quanto ao aumento da produtividade. Ver: BRYNJOLFSSON, E.; ROCK, D.; SYVERSEN, C. AI and the modern productivity paradox: a clash of expectations and statistics. NBER Workshop on Economic of AI, 2017. Ver também CITI-GPS. TECHNOLOGY AT WORK V.02. *The Future is not that it used to be*. Ed. Citi, Oxford Martin School, 2016. p. 16 e ss.

Acrescentemos duas observações: existe um debate sobre ondas sucessivas de aumento da produtividade do trabalho; uma alta entre duas acelerações traduziria uma transição caracterizada por uma assimilação das novas tecnologias usadas no nível tanto das instituições quanto dos processos de gestão e de produção. Se essa análise é pertinente, estaríamos às vésperas de um novo aumento da produtividade do trabalho com a utilização crescente dos robôs nos diferentes setores. Segundo o Boston Consulting Group, a evolução da produtividade estaria próxima de um ponto de inflexão e deveria aumentar muito nos próximos dez anos no setor manufatureiro. Ver BCG. *The robotic revolution: the next great leap in manufacturing*, p. 1-28. Enfim, a escalada em potencial da precarização não será isenta de consequências para a evolução da produtividade do trabalho.

Os dados estatísticos são raramente questionados pelos que os utilizam. Eles são admitidos como um fato, sem que se saiba nunca o que ocultam e como foram construídos. No entanto, muitas perguntas se impõem, desde que não fiquemos na superfície dos fenômenos e rejeitemos o sensacionalismo: “A automação mata os empregos”, “uma sociedade sem trabalho” ou, ao contrário, “a automação libera o homem das tarefas repetitivas sem que por isso diminua sua capacidade de reflexão”, “cria empregos indiretos e desconhecidos, como no momento das precedentes revoluções tecnológicas”.

Nem todos os ramos são afetados com a mesma intensidade pela revolução digital. Em alguns setores, o uso de robôs suprime os empregos, mas ao mesmo tempo cria outros relativos ao acompanhamento dos robôs, ou complementares em menor número (exceto se a demanda final aumentar muito), como se pode constatar na indústria automobilística. Não é o caso do comércio eletrônico onde proliferam os robôs.

c. Uma revolução na organização do trabalho e uma mobilidade forçada podem aumentar a exclusão

Segundo Benhamou, considera-se que, em países avançados, quatro organizações do trabalho coexistem nas empresas com mais de dez assalariados. Essas são definidas a partir de cerca de quinze variáveis.<sup>6</sup> As duas primeiras variáveis procuram medir a autonomia no trabalho, duas outras medem a maneira pela qual a qualidade desse trabalho é controlada, três variáveis avaliam as dimensões cognitivas desse trabalho, quatro avaliam as pressões ligadas aos ritmos do trabalho, e enfim as três últimas variáveis tratam do grau de novidade nas tarefas a ser realizadas. Duas organizações do trabalho podem ser consideradas como clássicas simples e tayloristas (pouca autonomia, pouco autocontrole, trabalho repetitivo etc.) e as duas outras como modernas: “*apprenantes*” e “*lean production*” ou ainda “toyotistas”. As organizações ditas de “aprendizagem” se caracterizam por práticas organizacionais participativas: descentralização, autonomia, trabalho de equipe. Distingue-se do toyotismo, que é mais orientado para as pressões e exigências do mercado (qualidade, *just in time* etc.).

Com a revolução digital, a organização do trabalho é profundamente transformada. No futuro o trabalho poderá ser mais flexível e precário e as formas de organização do trabalho ditas de “aprendizagem” deveriam se desenvolver mais ou menos rá-

---

6. Ver BENHAMOU, S. *Imaginer l'avenir du travail, quatre types d'organisation du travail à l'horizon 2030*, Document de travail n°2017-05, France Stratégie, 2017.

vido, para acompanhar os setores afetados pela expansão digital, e, em paralelo, as formas de organização ditas clássicas deveriam se preocupar com o trabalho pouco qualificado, ameaçado pelas robotizações futuras. A robotização não tem, entretanto, e não terá efeitos iguais para todos. Alguns conhecerão uma organização do trabalho do tipo “aprendizagem” – o setor automobilístico, por exemplo –, outros bem menos – o setor de distribuição, por exemplo.

Essas transformações no processo de organização do trabalho não são isentas de consequências para os empregos e os salários. Entretanto, a tendência geral deveria ser a da bipolarização diferenciada dos empregos, a da precarização acentuada dos empregos.<sup>7</sup>

De maneira geral, T. Berger, C. Chen e C. B. Frey<sup>8</sup> mostram que a porcentagem de assalariados que têm a possibilidade de deixar seus empregos nas antigas indústrias para encontrar outros nas novas indústrias diminuiu muito nos Estados Unidos entre os anos 1990 e 2000, passando de 4,4% para pouco menos de 0,5%. Os efeitos são também indiretos sobre a oferta nos setores menos informatizados e, portanto, sobre os empregos e suas estruturas salariais. Não podemos, assim, generalizar, a partir de um exemplo, para o conjunto da economia. A oportunidade de os assalariados pouco qualificados conseguirem empregos nas novas indústrias está, portanto, em forte declínio a não ser que se desenvolva uma política de formação especialmente ativa. A mobilidade não passa necessariamente por demissões, mesmo sendo estas mais ou menos compensadas por criações de novos empregos.<sup>9</sup> Esta mobilidade buscada pode ser obtida graças a uma política de formação

7. Vários estudos ressaltam o fim “programado” dos empregos de duração indeterminada consecutiva com a expansão das novas tecnologias, estas impondo uma formação permanente e uma mobilidade maior, alcançando até uma expansão dos empregos externos (trabalhadores por conta própria). Ver, por exemplo, OIT. *Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects*, 2016; XIRINACHS, J. M. S. La metamorfosis del trabajo. *Integración e comercio*, 42 (Agosto – Ejemplar dedicado a: Robotlucion: el futuro del trabajo en la integración 4.0 de América Latina), p. 70-83, 2017.

8. BERGER, T.; FREY, C. B. Structural transformation in the OECD: digitalisation, desindustrialisation and the future of work, *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, n.193, OECD, p. 1-52, 2016. Ver também FREY, C. B. *Trabajadores versus robots? Robolución, el futuro del trabajo en la integración en América Latina*, BID-INTAL, p. 26-36, 2017.

9. 20 elo entre a possibilidade de demitir com o menor custo e a diminuição do desemprego está longe de ser um consenso. A evolução do desemprego tem causas múltiplas. Por isso, querer estabelecer uma relação de causalidade entre desemprego e rigidez sem evocar as outras causas que podem agir a favor ou contra o aumento da oferta de emprego, em geral, não é pertinente. O desemprego pode, por exemplo, cair porque a taxa de atividade diminui quando as pessoas procuram empregos e, desencorajadas, se retiram do mercado de trabalho. Observa-se nos Estados Unidos que a pequena taxa de desemprego é acompanhada de uma reduzida taxa de atividade. Ver, por exemplo, HUSSON, M. M.. Offensive contre le salarié. Nom de code: flexibilité. *ContreTemps*, n. 36, p. 1-8, 2018.

permanente, e sabemos que a estabilidade no emprego é com frequência uma precondição para que se obtenha uma melhor produtividade. Muito pelo contrário, a precariedade encoraja o assalariado a se envolver na empresa que o emprega. Se a precariedade é destinada a se tornar estrutural com o fato da utilização crescente das novas tecnologias, então os efeitos perversos desta se manifestarão, e a distância entre o aumento da produtividade esperado e o nível da produtividade alcançado se manterá, e até mesmo se acentuará.

Com o uso das novas tecnologias, o emprego se torna mais fragmentado. O trabalho tende a se tornar cada vez mais flexível, tanto nas remunerações (concorrência dos baixos salários asiáticos e efeitos da precariedade sobre os salários) quanto na polivalência das tarefas, sem que as possibilidades de mobilidade social sejam suficientemente satisfeitas em caso de demissão,<sup>10</sup> sobretudo, para os assalariados das pequenas e médias empresas. Em casos extremos, o trabalhador se torna seu próprio empregador e perde não apenas sua liberdade, mas também seu sentimento de pertencer a um grupo. Ele fica sozinho diante de obrigações que lhe escapam, que ele não domina: a *nuvem* e o *big data*. Ele se “uberiza”.

#### d. As novas dificuldades e uma deterioração das competências

A abordagem ingênua dos benefícios da revolução digital ressalta os efeitos positivos desta sobre o trabalho, tais como a diminuição do caráter penoso das condições de trabalho, o menor número de gestos repetitivos, mais tempo para dedicar à solução de problemas complexos que as máquinas não podem tratar etc. Esses efeitos positivos existem, são principalmente aqueles que dizem respeito a tarefas penosas ligadas ao esforço físico, como também ao tédio resultante dos gestos repetitivos obrigatórios. Ao lado desses benefícios, a revolução digital suprime muitos empregos, e não raro produz efeitos negativos para a saúde física e psíquica dos assalariados, e enfraquece suas competências, como mostram várias pesquisas. Um dos exemplos mais conhecidos é aquele do computador substituto da máqui-

---

10. Os economistas esquecem com frequência que a mobilidade pode ser sofrimento se ela não for acompanhada por políticas de formação ativas. Ela é então suportada como uma injustiça, um questionamento de si mesmo, uma incompreensão e angústia por não se encontrar um trabalho equivalente. Entre o momento em que o assalariado perde seu emprego e o momento em que encontra ou não outro emprego, há uma realidade que pode ser difícil de vivenciar.

na de escrever, que eliminou o conjunto das datilógrafas nas empresas e modificou a maneira de escrever e de refletir.<sup>11</sup>

Os sociólogos do trabalho, os psicólogos e, às vezes, os economistas analisam há muito tempo os efeitos negativos da mecanização sobre a saúde dos assalariados, tanto física quanto psíquica. Será que o cansaço resulta não apenas da monotonia, do esforço físico, mas também das maneiras de refletir, de pensar? Passar de um sistema de pensamento intuitivo para um sistema mais reflexivo, mais lógico, pode acarretar alguma fadiga, e até pior, o pânico.<sup>12</sup> A informatização poderia dar a impressão de que uma etapa suplementar foi superada. À dificuldade se acrescenta, na maioria das vezes, uma perda relativa das qualificações adquiridas. Utilizando a sociologia e também as neurociências, o livro de N. Carr apresenta muitos estudos sobre os efeitos produzidos pelo uso das novas tecnologias.<sup>13</sup> Uma máquina digital, seja qual for, tende a produzir no usuário um excesso de confiança, certo descompromisso, menos vigilância, menos concentração e, portanto, menos capacidade para interagir com o ambiente. Os pilotos de avião, por exemplo, habituados à pilotagem automática, devem retomar a conduta manual do avião quando há acidente mecânico. Quando o avião cai, lhes acontece de obedecer a um reflexo natural de frear quando deveriam acelerar, levantam o manche quando deveriam abaixá-lo, precipitando a queda do avião. Sem sermos tão trágicos, sabemos que a confiança no GPS reduz as qualificações dos motoristas de táxi, aumenta a perda de seus neurônios e abre assim caminho para um envelhecimento precoce, enquanto antes, sem a ajuda do GPS, eles conheciam as ruas e sabiam que direção tomar.

A automação das funções cognitivas impede o usuário muitas vezes de transformar uma informação em um conhecimento e, portanto, em uma habilidade, como mostra Carr: “A automação, com frequência, cria obstáculo à criação de automatismos no cérebro” (p. 91), “e quando o grau de estímulo é menor, o indivíduo se mostra pouco reativo, o que se traduz por pouco desempenho no plano cognitivo” (p.95). “Quando o grau de estímulo aumenta, sua eficácia o acompanha, mas a partir de um ponto,

11. Modificar um texto, corrigir uma frase, uma palavra, demandava muito trabalho quando se utilizava uma máquina mecânica com uma fita. Por isso antes de escrever o indivíduo pesava suas frases para não ter que corrigi-las depois. Hoje, com a possibilidade de fazer cortes e colagens, de suprimir frases facilmente, a pessoa escreve sem pensar muito, exceto para se livrar do seu computador.

12. Sobre este assunto ver KAHNEMAN, D. *Système 1 / Système 2: Le deux vitesses de la pensée*. Paris: Flammarion, 2012.

13. CARR, N. *Remplacer l'humain: Critique de l'automatisation de la société*. Paris: L'Echappée, 2017.

ele se assusta e seu desempenho começa a cair.” “O indivíduo fica tão paralisado pela ansiedade que não tem mais condições de refletir ou de agir” (p. 95).

## 2. Uma visão geral dos lugares onde se produzem e se utilizam as novas tecnologias

a. Entre os países emergentes, a fraqueza da América Latina

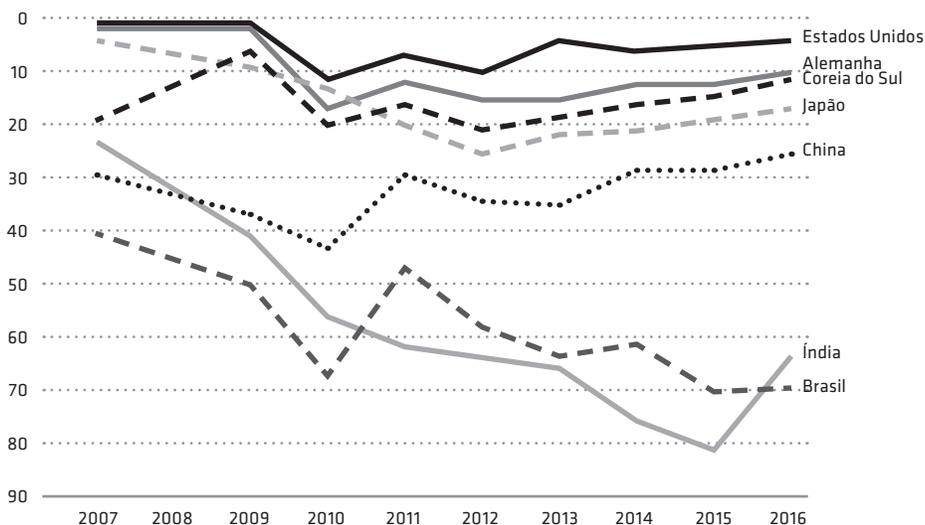
Em grande medida, os desempenhos em matéria de inovação refletem o esforço realizado em novas tecnologias. Num estudo recente, o Center for Strategic and International Studies<sup>14</sup> apresentou o conjunto de índices compósitos elaborados para medir a inovação. Esses índices compósitos levam em conta o esforço realizado em pesquisa e desenvolvimento em porcentagem do PIB, o número de estudantes inscritos em ciências, o número de publicações científicas, as exportações de produtos de alta tecnologia, o número de patentes, e até mesmo a qualidade de instituições. Os subíndices escolhidos, seu número e sua ponderação diferem de acordo com os índices compósitos calculados. O *National Innovation Index*, elaborado pelo Ministério de Ciências e Tecnologia da China, é composto por quarenta países. A China se situa na 18ª posição, em ligeiro progresso desde 2011. O índice estabelecido por Bloomberg se apoia em 69 países. A China progride entre 2014 e 2016 e alcança a 21ª posição. O índice elaborado pelo Fórum Econômico Mundial reúne 135 países. A China se situava na 29ª posição em 2009 e em 2016, com uma inflexão entre 2010 e 2015. O índice compósito da Cornell University-INSEAD considera 128 países, e é elaborado a partir de 103 índices. A China se encontra na 25ª posição em 2016, com uma pontuação especialmente elevada quanto aos subíndices como produção tecnológica e conhecimento (sexta posição) e baixa quanto à qualidade das instituições (79ª posição). Enfim, observa-se que em 2016 a pontuação mais elevada é obtida pelos Estados Unidos, seguidos pela Alemanha e pela Coreia

---

14 KENNEDY, S. *The fat tech dragon: Benchmarking China's innovation drive*. Washington DC.: Center for Strategic and International Studies, p. 1-52, August, 2017.

do Sul, depois pelo Japão, e mais adiante pela China e bem mais longe pela Índia e pelo Brasil.

**Gráfico 1** | Comparação e evolução do índice de inovação segundo os países



Fonte: Índice elaborado pela Cornell University et al. In: KENNEDY, S., *op. cit.* p. 14

Quando nos limitamos ao esforço realizado em pesquisa e desenvolvimento, observamos que a China dedicava pouco menos de 1% de seu PIB em 2000 e pouco mais de 2,1% em 2016, ficando atrás da Coreia do Sul (4,3%), do Japão (3,4%) e dos países avançados (Alemanha e Estados Unidos: 2,9%), porém à frente do Brasil (1,2%) em 2014, e da Argentina (0,6%) segundo o Banco Mundial e a Unesco. Quando se mede esse esforço em valor absoluto, a diferença entre China e Brasil é muito mais importante. Essa diferença é de 12 para 1, na medida em que, com um PIB *per capita* (em PPP) equivalente, sua população é sete vezes maior. Compreende-se que os “pequenos” países deveriam dedicar mais recursos em porcentagem do PIB à pesquisa e ao desenvolvimento, mais do que os grandes países, e que deveriam ter uma política mais focada, se quisessem não passar ao largo da revolução industrial em andamento. É o que fazem, por exemplo, a Coreia do Sul e Israel, que para isso destinam, cada um, 4,3% de seu PIB.

**Quadro 1** | América Latina, pesquisa e desenvolvimento em porcentagem do PIB (2011)

Países	2004	2008
Paraguai	0,08	0,06
Colômbia	0,16	0,15
Panamá	0,24	0,21
Equador	0,07	0,25
México	0,40	0,38
Costa Rica	0,37	0,40
Chile	0,40	0,40
Cuba	0,56	0,49
Argentina	0,44	0,52
Uruguai	0,26	0,64
Brasil	0,90	1,09
América Latina e Caribe	0,53	0,63
OCDE	2,17	2,33

Fonte: Perspectivas econômicas da América Latina (2012), Cepal e OCDE.

A ascensão em potencial da informatização e de suas aplicações é assim profundamente desigual conforme os países. Alguns países avançados estão na linha de frente na *produção* de novas tecnologias, como o Japão, a Alemanha, os Estados Unidos, a Suíça em especial, sendo alguns muito especializados em um número restrito de tecnologias, como é o caso de Israel. Alguns países emergentes começam a alcançar os países avançados, como a China,<sup>15</sup> a Coreia do Sul; outros países emergentes são excluídos desse processo, ou estão ameaçados de o serem,<sup>16</sup>

15. Pode-se ler o artigo de FABRE, G.. China' Digital Transformation: why is Artificial Intelligence a Priority for Chinese RGD? Mimeo., apresentado no Seminário BRICS da Maison des sciences de l'homme, Paris. Disponível em: <http://brics.hypotheses.org>. Acesso em: 22 maio 2018.

16. Sobre as dificuldades para os países latino-americanos de não serem ultrapassados pela revolução digital e a necessidade de fazer reformas estruturais, ver: VALLADÃO, A.. Climbing the global digital ladder: Latin America's inescapable trial, *Policy Paper*, OCP Policy Center, p. 1-18, June, 2016. Conforme este autor, "The alternative is bleak: a very long period of economic and social stagnation, and an evermore unbridgeable gap with the mature digital high-tech industrial societies of the Northern hemisphere." (p. 18).

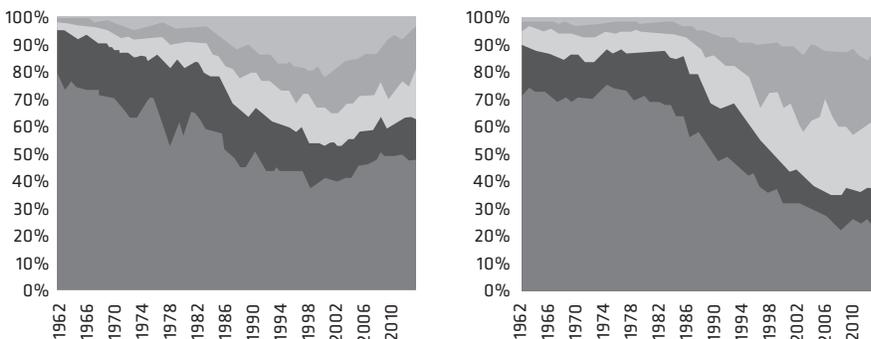
como Brasil, a Argentina, o México, contrariando as avaliações otimistas da CAF- Development Bank of Latin America,<sup>17</sup> apesar de alguns casos de sucesso que usam tecnologias novas importadas, como a Embraer, no Brasil, ou a Softtek, no México.

*Convém, portanto, distinguir duas situações: os países que produzem novas tecnologias e as difundem no seu tecido industrial, nos serviços e junto aos consumidores, e aqueles que não as produzem, apenas as difundem no tecido industrial, nos serviços, e junto aos consumidores.* Os primeiros, ao produzir novas tecnologias, entram na divisão internacional do trabalho de maneira positiva. Suas exportações adquirem uma grande elasticidade da demanda em relação à renda e competitividade e qualidade. Os segundos, se nos limitarmos aos países latino-americanos, estão numa situação menos favorável; se não aproveitarem essa difusão das novas tecnologias para modernizar seu aparelho de produção e a longo prazo participarem de sua produção, a sua inserção na divisão internacional do trabalho se tornará regressiva por sua incapacidade relativa de exportar produtos complexos.<sup>18</sup>

17. A partir da elaboração de um índice composto do desenvolvimento do ecossistema digital compreendendo oito índices – institucional e regulamentar, concorrência, infraestrutura, fatores de produção e informatização dos domicílios, conectividade, informatização da produção, e indústrias digitais (os quatro primeiros ponderados a 15% e os outros quatro, a 10%) eles próprios compostos cada um de quatro subíndices –, a Corporação Andina de Fomento (CAF) considera que a América Latina teria ultrapassado desde 2014 a Ásia e o Pacífico (a China, a Coreia do Sul, a Austrália etc., com exceção do Japão) no que se refere ao investimento acumulado nas telecomunicações por habitante em paridade de poder de compra (p. 88) e que, entre os oito índices que compõem o índice composto, apenas aqueles que concernem à informatização dos domicílios e ao quadro institucional e regulamentar seriam superiores na Ásia ao da América latina, enquanto os outros seriam ligeiramente inferiores ou iguais (p. 81). No conjunto, o valor do índice composto seria de 74.40 na América do Norte, de 37.11 na Ásia e Pacífico e de 45.47 na América Latina em 2015 (p. 15), e entre os países latino-americanos o Chile estaria à frente, seguido do Uruguai, da Argentina e do Brasil e por fim do México (p. 18). Esse otimismo surpreendente poderia ser explicado pela composição do índice composto e provavelmente porque não leva em conta ou subestima alguns fatores de produção, como os robôs Ver: CAF *Hacia la transformación digital de América Latina y el Caribe: el observatorio CAF del ecosistema digital*. CAF Banco de Desarrollo de América Latina, 2017.

18. A complexidade das exportações de um país depende do esforço efetuado em pesquisa e desenvolvimento; mais este é elevado, maior a probabilidade de a economia produzir produtos complexos. Os exportadores possuem duas características: a *ubiquidade* e a *diversificação*. A ubiquidade depende da raridade, e esta depende seja dos recursos naturais que o país tenha ou não, seja da capacidade em produzir bens sofisticados como apenas alguns países podem fazer. São estas últimas que são levadas em conta. A fim de isolar esta última e construir um indicador de complexidade, procura-se utilizar a diversidade das exportações para medir o grau de ubiquidade e, portanto, da complexidade. Para a análise da complexidade, ver os trabalhos de HAUSMANN, H. *et al. The Atlas of Economic Complexity, Mapping Paths to Perspectives*, Center for International Development, Harvard University e Macro Connections MIT Media Lab, 2014.

**Gráfico 2** | Complexidade das exportações por quintil, nós países emergentes na América Latina e na Ásia, 1962-2012.



Fonte : Xiaodan Ding; Metodij Hadzi-Vaskov. Composition of Trade in Latin America and the Caribbean, *Working Paper* WP/17/42 IMF, 2017. p. 23.

O acesso aos bens importados, com a incorporação de novas tecnologias, principalmente os bens de equipamento, depende cada vez mais dos preços das matérias-primas vendidas no exterior. Esse risco de uma nova dependência pode limitar sua capacidade para investir, quando se torna mais dispendioso importar bens de equipamento. Esse não é o único risco. Muitas vezes se escreveu que as revoluções industriais não resultaram, a médio prazo, num aumento do desemprego, precisamente porque muitos empregos foram criados para fabricar novas máquinas. Portanto, se não se produzem essas máquinas, então o risco de não conseguir evitar um aumento do desemprego é real.

#### b. A chegada maciça dos países asiáticos emergentes

A Coreia do Sul parece ter conseguido ganhar sua aposta, concentrando-se em alguns setores como a robotização (produção e utilização maciça no setor automobilístico), a produção de chips e de microprocessadores. Seria o caso da China? O exemplo dos circuitos integrados é esclarecedor. Em 2010, apenas alguns países avançados e a Coreia do Sul conseguiam produzir os circuitos digitais. Sua fabricação exige investimentos pesados e sólido coeficiente de pesquisa. De 2011 a 2016, a produção chinesa de circuitos integrados foi multiplicada por três e, em 2017, seu crescimento ultrapassou de longe aquele observado nos países avançados. Entretanto, os processos

e a memória são importados ou produzidos na China por atores não chineses, como Samsung ou Intel. O exemplo da *nuvem* também é interessante. A China se esforça muito para desenvolver a *nuvem* e alcançar as grandes empresas norte-americanas, como Amazon, Web Service, Microsoft etc., principalmente com Alibaba Cloud (Aliyun). A *nuvem* evolui graças à diminuição dos custos de produção, ao crescimento potencial da inteligência artificial e à instalação, em alguns países, de políticas que visam a aumentar o grau de segurança de suas informações, considerando-as como estratégicas.<sup>19</sup> As grandes empresas norte-americanas perdem relativamente sua capacidade de monopolizar a *nuvem* e reagem procurando “colonizar”, isto é, controlar as periferias que lhes escapam. Poderíamos desde então pensar que isso criaria uma situação favorável às grandes empresas chinesas. Mas não é necessariamente o caso. De fato, o histórico das grandes empresas da *nuvem* norte-americana é diferente daquele das empresas chinesas; as primeiras tiveram primeiro como clientes as *start-ups* e as grandes empresas; as segundas, os serviços ligados ao consumo. Por isso, como observa *The Economist*, as empresas chinesas têm dificuldade para conceber aplicativos complexos.<sup>20</sup>

Seja como for, a China se tornou um ator importante em alguns setores, o que não acontece nos países emergentes latino-americanos. Segundo relatórios do McKinsey Global Institute,<sup>21</sup> o avanço da China é às vezes “fulminante” em alguns setores, como o comércio eletrônico, e em algumas operações como o pagamento por celulares.

#### Quadro 2 | Comércio eletrônico do varejo em porcentagem do comércio eletrônico mundial

	Estados Unidos	China
2005	35%	menos de 1%
2016	24,1%	42,4%

Fonte: WOETZEL, J. *et al.* China's digital economy: a leading global force. *op. cit.* p. 18

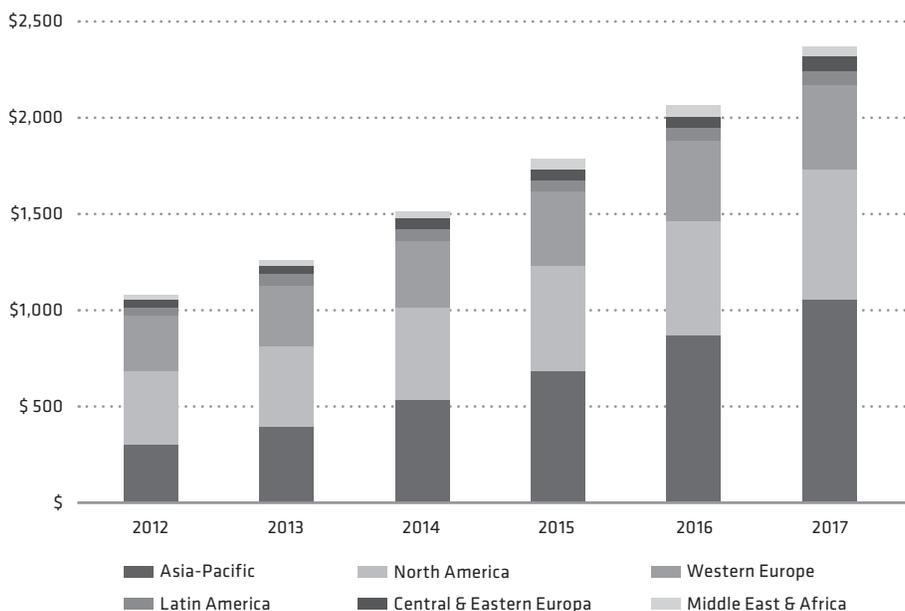
19. É interessante notar que os algoritmos dos carros autônomos utilizam a nuvem para acumular dados relativos à condução para depois incorporá-los nos seus sistemas de computadores e desse modo apelar menos para a nuvem. Ver: The Era of the Cloud's Total Dominance is Drawing to a Close, *The Economist*, 18 jan. 2018.

20. “In the West almost all firms have long had sophisticated in house information-technology systems, which many are hesitant to abandon. In contrast, the IT of most Chinese companies is underdeveloped”. In: “Chinese tech companies plan to steal American cloud firms”, *The Economist*, 18 jan. 2018.

21. WOETZEL, J. *et al.* China's digital economy: a leading global force. McKinsey Global Institute, Discussion Paper, ago. 2017; WEI WANG, Kevin *et al.* Powering the economy to global competitiveness. Mc Kinsey Institute, dez. 2017.

Em 2005 a China era quase inexistente no que diz respeito ao comércio eletrônico, mas em 2016 ela já ocupava o primeiro lugar. O pagamento por celulares é onze vezes maior na China do que nos Estados Unidos em 2016<sup>22</sup>, e o mesmo acontece para os pagamentos a partir de celulares. Ao contrário, o comércio eletrônico permanece marginal na América Latina, como podemos ver no gráfico 3.

**Gráfico 3** | Comércio eletrônico em bilhões de dólares segundo as grandes regiões, 2012-2017



Fonte: EMARKETER,<sup>23</sup> p.21

Ao mesmo tempo que utiliza robôs<sup>24</sup> na indústria automobilística de forma maciça, a China ainda os produz hoje relativamente pouco, muito embora a progressão da

22. WOETZEL, J. *et al.* China's digital economy: a leading global force. op. cit. p. 18

23. SUOMINEN, Kati. Accelerating digital trade in Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank, *Working Paper*, n. 790, p. 1-63, 2017.

24. A International Federation of Robotics define o robô como uma máquina "automaticamente controlada, reprogramável e para vários objetivos". O robô é realmente bem mais completo que o braço articulado com o qual ele às vezes é confundido.

sua produção seja considerável. Segundo a UNCTAD,<sup>25</sup> coube à China 5,3% dos robôs produzidos no mundo em 2013, e 8% em 2015, ou seja, tanto quanto a Alemanha (7,8%), mas bem menos que o Japão (54,4%) e menos que a Coreia do Sul (12,6%), sendo o restante produzido pelos Estados Unidos e pela Suíça (p. 46). Em 2013 os robôs chineses detinham um quarto do mercado chinês, em 2016, um terço. A progressão do uso dos robôs na indústria automobilística é impressionante. Desde 2010, entre seis países — China, Estados Unidos, Alemanha, Coreia do Sul, Japão e México — a China é o que apresenta maior crescimento no emprego de robôs na indústria automobilística: 20 a 25% ao ano (p. 48). Entretanto, quando se considera o número de robôs para 10 mil assalariados, em 2014, a China ainda se encontra muito distante do desempenho da Coreia do Sul (cerca de 370 robôs), do Japão (320 robôs), da Alemanha e da Suécia (180 robôs, respectivamente), dos Estados Unidos (140 robôs), de Taiwan, da França (100 robôs). O México possui vinte robôs, à frente do Brasil (5 robôs), segundo as compilações da UNCTAD (p. 49).

A evolução das novas tecnologias na China é desigual. A informatização evolui rápido na China, mas de maneira muito desequilibrada, pois seus investimentos em capital de risco em 2016 estavam concentrados na tecnologia financeira (7,158 bilhões de dólares contra 5,437 bilhões para os Estados Unidos e 1,793 para o Reino Unido), na realidade virtual (1,312 bilhão contra 1,437 bilhão para os Estados Unidos e 166 milhões para o Japão, 20 milhões para a França), no carro autônomo (357 contra 582 milhões nos Estados Unidos), nos celulares (992 milhões contra 1,724 bilhão nos Estados Unidos), na educação tecnológica (681 milhões contra 1,282 bilhão nos Estados Unidos), nos robôs e nos *drones* (227 milhões contra 728 milhões nos Estados Unidos), nas impressoras 3D (221 milhões contra 602 milhões nos Estados Unidos). No conjunto desses setores, a China se situa em segunda posição, a não ser em tecnologia financeira; em outros, em terceiro, e até mesmo na quarta posição. É o caso do *big data*, em que ela é amplamente superada pelos Estados Unidos (6,085 bilhões de dólares) e pelo Reino Unido (1,673 bilhão, já que o montante de seus investimentos em capital de risco elevou-se a 942 milhões, e da inteligência artificial, setor em que investiu quatro vezes menos que os Estados Unidos).<sup>26</sup>

---

25. UNCTAD. *Trade and development, beyond austerity, a global New Deal*. 2017.

26. WOETZEL, J. et al. *China's digital economy: a leading global force*. op. cit. p. 19.

### 3. Os efeitos sobre o emprego e os salários, rumo a uma bipolarização

#### 3.1 Uma bipolarização dos empregos e um possível aumento do desemprego e/ou do trabalho em regime de tempo parcial

a) Muitos estudos foram feitos relativos sobretudo aos países avançados.<sup>27</sup> As conclusões com frequência são divergentes.

Alguns estudos consideram que o crescimento da automação deveria provocar um aumento da taxa de desemprego; outros mostram que esse não é necessariamente o caso, já que as vagas extintas são substituídas por empregos gerados pela automação, seja de forma direta ou indireta. É verdade que em alguns setores (como a distribuição, mas também a finança, a medicina, a justiça), os softwares utilizam os dados do *big data*, portanto tendem a eliminar muitos empregos, inclusive os qualificados, quando administram estoques, diagnosticam, decidem prescrições médicas, analisam situações jurídicas.

Entretanto, segundo Berger, Chen e Frey<sup>28</sup> os empregos criados indiretamente no setor de serviços, graças ao emprego de um assalariado qualificado da indústria manufatureira, seriam bem mais superiores nos países emergentes do que nos Estados Unidos. As desigualdades de renda são aí maiores, assim como a propensão ao consumo, pelo menos nos dois países latino-americanos analisados pelos autores (Brasil e México). As camadas “superiores” da população consomem mais em serviço, gerando mais empregos. Esses economistas consideram que um multiplicador de empregos mais alto oferece a possibilidade de aumentar a demanda interna e que, conseqüentemente, a automação pode ser uma oportunidade para dinamizar o crescimento via uma demanda interna mais constante.

A estrutura dos empregos se transforma segundo a velocidade com que as novas tecnologias digitais se disseminam pelos diferentes setores. Na indústria, os empregos

27. ACEMOGLU, D.; RESTREPO, P. Robot and jobs: Evidence from US labor markets. NBER Working Paper, n. 23285, 2017; AUTOR, D. H., Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automatisation. *Journal of Economic Perspectives*, v. 29, n. 3, p. 3-30, 2015. Para a França, ver o estudo publicado pelo Conselho de Orientação para o Emprego: *Automatisation, numérisation et emploi* (2017), principalmente o v.1 : *Impact sur le volume et la localisation de l'emploi*.

28. BERGER, T., CHEN, C., FREY, C. B. *Cities, industrialization and job creation: Evidence from emerging countries*. Oxford Martin School, p. 1-25., 13 jun. 2017. Disponível em: <[https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/JEG\\_Manuscript.pdf](https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/JEG_Manuscript.pdf)> Acesso em: 18 jan. 2018.

razoavelmente qualificados deveriam sofrer com a automação porque são, em geral, os mais rotineiros e os mais fáceis de ser substituídos pelos robôs, ou por braços mecânicos, contanto que a relação salário/custo do equipamento seja incitativa.<sup>29</sup>

A automação na indústria e em alguns serviços, como a distribuição, deve aumentar cada vez mais a bipolarização dos empregos: empregos pouco qualificados e muito qualificados, em detrimento de empregos de qualificação média. Se já podemos observar mais ou menos essa tendência nas empresas em processo de automação, em nível global ela ainda não aparece claramente (ver gráfico 4 e quadro 2). Mais exatamente, o grau de bipolarização diminui com a expansão da informatização, o que constitui um paradoxo, é o que demonstra Autor, D. H.<sup>30</sup> Ele relaciona o aumento (a diminuição) do emprego assalariado e o grau de qualificação medido pelo nível do salário: quanto mais alto o nível de salário, maior importância teria<sup>31</sup> a qualificação na economia considerada globalmente. Durante os períodos 1979-1989 e 1989-1999, isto é, pouco antes da revolução digital, 5% e 12%, respectivamente, dos empregos menos qualificados aumentaram em termos relativos com relação à totalidade dos empregos; e 52% e 47%, respectivamente, dos empregos mais qualificados aumentaram muito em termos relativos, sendo que os dois extremos (não qualificados e os mais qualificados) aumentaram de forma mais significativa. Com a revolução digital, a partir dos anos 2000 a situação muda: a parcela de empregos menos qualificados aumenta bastante em termos relativos e a dos empregos mais qualificados cai consideravelmente, sobretudo entre 1999 e 2007. Paradoxalmente, a bipolarização diminui, até mesmo desaparece no último período para dar lugar a uma polarização. A única observação que parece se impor é a redução mais importante dos empregos de qualificação média, no momento da eclosão da revolução digital do que antes.

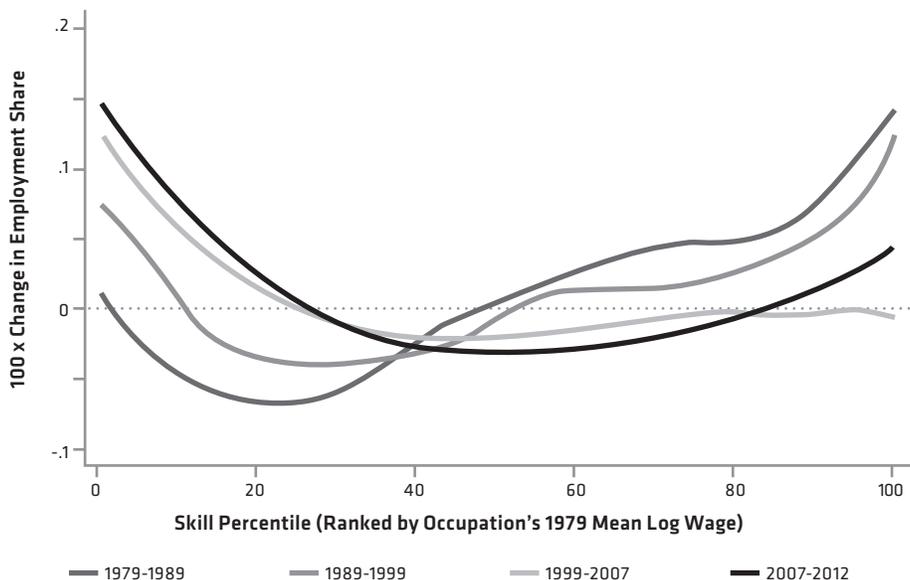
---

29. A robotização a custo decrescente e a alta do custo do trabalho em alguns países da periferia poderiam levar a uma reindustrialização dos países avançados em detrimento de alguns países da periferia. Ver: CITI-GPS. TECHNOLOGY AT WORK V.02. *The Future is not that it used to be*. Ed. Citi, Oxford Martin School, 2016. Essa é a razão pela qual a China, em resposta à alta de custos de sua mão de obra e prevendo esses movimentos que a desfavoreceriam, robotiza parte da sua produção.

30. AUTOR, D. H., *Why are there still so many jobs?* *Op. Cit.* 2015.

31. Vimos que se tratava de uma forte hipótese: por diversas razões institucionais, sociais e políticas, a relação entre qualificação e salário não é homotética. O grau de qualificação intervém na definição do nível do salário, mas a fixação do salário depende também de outras variáveis. Por outro lado, os anos 2000-2016 foram caracterizados por uma estagnação dos salários reais em mais de 90% dos assalariados, e os 10% restantes tiveram um grande aumento na sua remuneração, o que introduz um viés que torna relativamente menos pertinente a assimilação do nível de salário com aquele da qualificação.

**Gráfico 4** | Menos bipolarização durante a revolução digital do que antes dela e uma tendência à polarização



Fonte: AUTOR, D. H. Polanyi's paradox and the shape of employment growth. *MIT Economics*, 2014. Disponível em: <<https://economics.mit.edu/files/9835>>. Acesso em: 24 maio 2018.

É possível resumir esses movimentos pelo **Quadro 3**:

<b>1979-1989</b>	+	--	-	+	++	++
<b>1989-1999</b>	+	+-	-	-	+	++
<b>1999-2007</b>	++	+	-	-	=	=
<b>2007-2012</b>	++	+	-	-	-	+
	Não qualificados	Pouco qualificados	Qualificados	Medianamente qualificados	Muito qualificados	Sobrequalificados

b) Essa conclusão é discutível.

A automação e, em particular, a robotização não se desenvolvem com a mesma rapidez em todos os setores, nem no interior da indústria. A indústria automobilística e a finança são por enquanto privilegiadas; assim, situar-se em um nível macro para verificar a hipótese da bipolarização comporta muitos desvios. Encontramos aqui o problema do *no bridge*. Uma polarização observada nos setores mais automatizados pode não aparecer em nível global:

- porque, de maneira geral, outros empregos mais ou menos qualificados aparecem e porque as estruturas da demanda e as da oferta evoluem;
- porque a automação, no sentido estrito, suprime *diretamente* os empregos e cria outros, mais ou menos complementares às novas máquinas, em menor número, ali onde ela ocorre (exceto se a demanda, e em seguida a escala da oferta, aumentarem de maneira considerável<sup>32</sup>), e cria *indiretamente* novos empregos, em outros setores,<sup>33</sup> principalmente pouco qualificados, precários, em tempo parcial. Tudo depende, sobretudo, da elasticidade da demanda em relação à renda combinada com a oferta.<sup>34</sup> A estrutura dos empregos, sua evolução e a do desemprego dependem de outras variáveis;
- porque a globalização está na origem de uma desindustrialização. Considera-se, por exemplo, que a concorrência dos países de baixos salários (em especial a China, e hoje Bangladesh, Vietnã e Índia), de *dumping* social e ambiental, mais ou menos importantes está na origem da eliminação de empregos mais importantes que os produzidos pela expansão da automação;
- porque a financeirização favorece a desindustrialização, e seus efeitos sobre o emprego na indústria são negativos.

32. D. Autor (2015, *op. cit.*, p. 6) dá o exemplo dos caixas eletrônicos, que substituíram muitos caixas nos balcões dos bancos. Entretanto, com a multiplicação das agências, o número dos caixas aumentou ligeiramente apesar do aumento considerável dos caixas eletrônicos.

33. A automação aumenta a produtividade do trabalho nos setores que a utilizam. Disso pode resultar uma queda relativa dos preços, liberando poder de compra e, portanto, uma demanda suplementar para a compra de outros produtos. Essa demanda não se dirigirá necessariamente à zona em que a automação se desenvolveu, e a zona de referência, aquela em que a produtividade pouco cresceu, poderia, como um *free rider*, beneficiar-se. Na versão otimista, a queda relativa dos preços, até mesmo a absoluta, seria paralela ao aumento da produtividade, como se pode observar em muitos produtos ligados à internet. De fato, numa versão mais pessimista, que nem sempre é o caso, tudo depende da estratégia das empresas. As empresas que podem erguer barreiras na entrada procurarão manter os preços livres para melhorar a qualidade (exemplo da Apple); aquelas submetidas a uma grande concorrência procurarão baixar os preços para ocupar as partes do mercado mais importantes.

34. D. Autor (2015, *op. cit.*, p. 7) lembra que a mecanização da agricultura conduziu a uma baixa considerável dos empregos agrícolas porque a elasticidade da demanda em relação à renda é inferior à unidade, enquanto a expansão da informatização no setor da saúde produziu o efeito inverso.

Avaliar as estruturas de emprego e desemprego, como é possível em economia experimental, para confirmar ou invalidar a bipolarização, comparando duas zonas cujos graus de automação diferem, como o fazem Acemoglu e Restrepo<sup>35</sup>, é igualmente pouco pertinente. As zonas consideradas não são compostas exatamente dos mesmos setores e não constituem, portanto, amostras semelhantes.

Basta que:

- uma tenha muitas fábricas de automóveis e a outra não para que os resultados obtidos percam seu significado;
- haja criação de empregos e o aumento da demanda possível por causa da automação e da baixa relativa dos preços para que a zona pouco automatizada possa se beneficiar;
- a produção de robôs possa também existir em outras zonas sem que isso criem novos empregos na zona considerada<sup>36</sup> para que os resultados obtidos percam o significado que se deseja atribuir-lhe.

### 3.2 As desigualdades de renda produzidas pela revolução tecnológica?

a) Uma bipolarização potencial da renda do trabalho

A história do progresso técnico é em parte paralela àquela das desigualdades. Segundo A. Deaton, “o progresso cria as desigualdades, estas podem ser úteis, porque delinham novos caminhos e produzem incitações para que sejam seguidos, mas têm um custo [...]” (p. 12).<sup>37</sup> Philippe Aghion faz um paralelo entre o aumento das inovações (número de patentes por habitante) e o aumento das desigualdades medido pela parte crescente dos 1% mais ricos na renda, um parecendo assim legitimar o outro<sup>38</sup> (um mal necessário...), sem por isso tentar especificar no fenômeno do aumento das desigualdades aquilo que equivaleria a um comportamento produtivo do tipo schumpeteriano e aquilo que seria a consequência da financeirização, pois esta não é abordada.

35. ACEMOGLU, D.; RESTREPO, P. *Robot and jobs*. *op. cit.* 2017.

36. Para uma avaliação crítica do artigo de Acemoglu e Restrepo, ver MISHEL, L.; BIVENS, J. *The Zombie Robot Argument Lurches on. There is no evidence that automation leads to joblessness or inequality*. Washington, DC: Economic Policy Institute, 2017.

37. DEATON, A. *A grande saída: saúde, riqueza e as origens das desigualdades*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2017.

38. AGHION, P. *Les enigmes de la croissance*. Aula inaugural no Collège de France, 2015.

Enquanto até recentemente a financeirização explicava no essencial o aumento das desigualdades entre os rendimentos do capital (dividendos, juros, lucros de cessão) e aqueles do trabalho (fora os “salários” de direção, que aumentaram muito), hoje e provavelmente amanhã, a responsabilidade da revolução digital no aumento das desigualdades dos rendimentos do trabalho será provavelmente maior. À diferença do assalariado, que pode fazer greve para conseguir aumento salarial, correspondendo mais ou menos aos ganhos obtidos por um aumento da sua produtividade, o robô não faz greve. Os ganhos de produtividade poderão ser apropriados pelo dono do robô, até mesmo redistribuídos em parte ao pessoal mais qualificado. A tendência à bipolarização dos rendimentos do trabalho (trabalho pouco qualificado – trabalho muito qualificado) tende então a se desenvolver com a informatização, mas não com a mesma intensidade, nem com a mesma rapidez em todas as empresas que substituem o trabalho rotineiro e/ou penoso por robôs.

Já agora, observa-se uma dispersão maior que no passado dos níveis de produtividade do trabalho, quer entre os setores, quer entre as empresas. Ela se traduz por uma dispersão maior dos níveis de remuneração do trabalho. O aumento das desigualdades de rendimentos do trabalho é, assim, mais o reflexo de uma desigualdade mais acentuada entre empresas (entre aquelas que usam muito as novas tecnologias e as que usam pouco) do que dentro das empresas.<sup>39</sup> No caso das economias emergentes não produtoras de novas tecnologias (exceto China, Coreia do Sul, Taiwan), a dispersão dos níveis de produtividade, já mais intensificada que nos países avançados,<sup>40</sup> aumentou mais rápido que entre esses últimos por duas razões:

- a globalização encurta os prazos. As novas tecnologias provenientes dos países avançados são empregadas nas economias emergentes mais rapidamente que no passado;
- a difusão dessas tecnologias na globalização é mais desigual.<sup>41</sup>

---

39. Para uma análise sobre os Estados Unidos, ver: BARTH, E.; BRYSON, A.; DAVIS, J. C.; FREEMAN, R. It's where you work: Increases in the dispersion of earning across establishments and individuals in the United States. *Journal of Labor Economics*, v. 34, n. 2, 567-597, 2016. Disponível em: <<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/684045>>. Acesso em: 24 maio 2018.

40. Retomando os trabalhos da OCDE, nós desenvolvemos essa questão em SALAMA, P. *Les économies émergentes latino-américaines*. Entre cigales et fourmis. Paris: Armand Colin, 2012.

41. COMIN, D.; MOSTIERI, M. If technology has arrived everywhere, why has income diverged? *NBER Working Paper*, n. 19010, p. 1-66 (2013) e 1-51 (2016);

Quando o uso das novas tecnologias se difundir para o conjunto dos setores da indústria e dos serviços (finança, distribuição, saúde, educação), é provável que, em nível global, se possa observar uma bipolarização dos rendimentos do trabalho e que o salário médio aumente menos rapidamente do que a produtividade média, e até mesmo baixe, salvo se um projeto político definir regras seja para se opor, seja para frear essa tendência. Observa-se desde já essa evolução em alguns setores, como o comércio eletrônico (Amazon, por exemplo), aqueles em que a automação se desenvolveu.

b) Acaso a acentuação das desigualdades dos rendimentos é, em si, favorável ao crescimento?

Ao contrário do que se costuma escrever, as desigualdades dos rendimentos mais altos não são necessariamente pré-requisito para um maior crescimento. Elas podem ser. Há momentos em que o crescimento acarreta uma desigualdade maior e, em troca, elas o dinamizam. Os regimes de crescimento são então menos inclusivos, porém com resultados melhores em termos de crescimento do PIB. Esse foi o caso no Brasil durante a ditadura de 1964 a 1980, o mesmo aconteceu também com a China a partir de 1979. Esse círculo “virtuoso” se explica, em parte, pelo surgimento de uma terceira demanda, a das classes médias, que, em razão de seu tamanho, participam da rentabilização do setor dos bens de consumo duráveis, como o automóvel, e assim dinamizam o crescimento. Por isso, o aumento das desigualdades de renda não acarreta necessariamente estagnação econômica.<sup>42</sup> Duas condições são, entretanto, necessárias: a população ser de tal dimensão que essa fração seja expressiva; uma economia relativamente fechada à concorrência internacional.<sup>43</sup> Esse foi o caso do Brasil e é o caso da China.<sup>44</sup> Se o país é aberto e se a competitividade é suficiente, um forte

---

42. Ver SALAMA, P. Porquoi une telle incapacité d'atteindre une croissance élevée et régulière en Amérique Latine? *Revue Tiers Monde*, n. 185, p. 129-154, 2005. Disponível em <<https://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2006-1-page-155.htm>>. Acesso em: 24 maio 2018.

43. A financeirização nos países avançados e nas economias emergentes latino-americanas teve como consequência uma desaceleração do crescimento e um crescimento das desigualdades de renda. Mas não é necessariamente o aumento das desigualdades que está na origem dessa desaceleração. Trata-se mais do fato de que, com a financeirização, as taxas de rentabilidade são mais altas na finança do que no setor industrial, o que provoca uma insuficiência do investimento e, portanto, uma desaceleração do crescimento.

44. A China é aparentemente aberta à concorrência internacional, mas essa abertura é muito controlada por uma série de medidas administrativas tendo por objetivo que as “*infant industries*” possam se desenvolver e que o valor agregado produzido no país possa aumentar. A relação entre abertura da economia versus protecionismo e crescimento é muito mais complexa do que afirma a corrente neoliberal. Retomando os trabalhos de Wing Theye Woo, foi o que

crescimento então é compatível com um aumento das desigualdades, na medida em que uma queda relativa da demanda interna de alguns produtos é mais ou menos compensada pelo aumento da demanda externa. Entretanto, o aumento das desigualdades está na origem de sociedades menos inclusivas, menos estáveis a longo prazo, mais vulneráveis, caracterizadas por uma fraca mobilidade intergeracional. As desigualdades muito grandes podem constituir bloqueios progressivos ao crescimento. As sociedades excludentes geram bloqueios sociais, contradições sociais e, a longo prazo, político.<sup>45</sup>

Assim, deduzir dessas considerações que desigualdades maiores podem ser um “mal necessário”, favorável ao surgimento de novas tecnologias, pode ser um erro. A relação entre progresso técnico e desigualdades é complexa e contraditória. Segundo Deaton, trata-se de uma “eterna dança”.

### 3.3 Quais os efeitos mais negativos nos países emergentes latino-americanos?

Nos países emergentes não produtores, mas usuários das novas tecnologias, os efeitos sobre o emprego e a distribuição da renda *serão potencialmente mais negativos* que em outros países. Por isso o importante é saber se alguns deles, como o Brasil, o México ou a Argentina e a Colômbia, podem recuperar seu atraso.

Se nos referimos à evolução de suas estruturas econômicas nesses últimos vinte anos, a resposta a essa pergunta é negativa. A complexidade das exportações brasileiras diminuiu nesses últimos vinte anos (ver abaixo), as vantagens comparativas se deterioraram<sup>46</sup>.

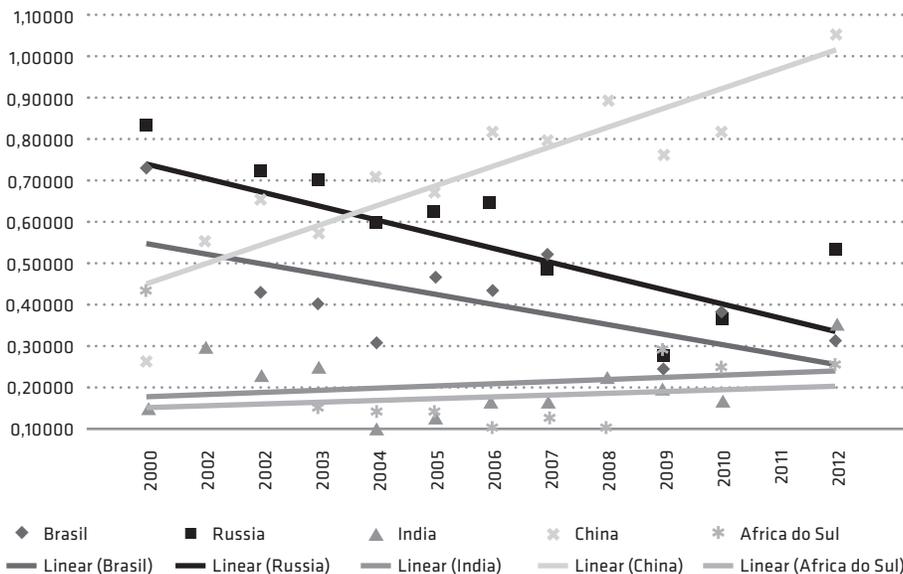
---

mostramos em SALAMA, P. *Le défi des inégalités. Amérique Latine/Asie: une comparaison économique*. Paris: La Découverte, 2006, p. 101-106.

45. Entre as várias obras, ver WILKINSON, R.; PICKETT, K. *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*. Paris: Les Petits Matins, 2013.

46. Nós desenvolvemos essa questão em SALAMA, P. Moins de globalisation: marginalisation ou opportunité pour les émergents latino-américains? *Recherches Internationales*, n.110, p. 129-148, 2017, e numa versão mais longa, no Brasil: A mudança de ritmo da globalização poderia ser uma chance para os emergentes latino-americanos. *Quaestio Luris*, v. 10, n.3, 1876-1897

**Gráfico 5 | BRICS - complexidade econômica (ECI)**



Fonte: Blog Paulo Gala. Disponível em [https://i2.wp.com/www.paulogala.com.br/wp-content/uploads/2015/01/ECL\\_BRics.png](https://i2.wp.com/www.paulogala.com.br/wp-content/uploads/2015/01/ECL_BRics.png) Acesso em: 24 maio 2018.

As exportações do México são mais complexas que as do Brasil, mas se considerarmos o valor agregado das exportações de preferência em relação ao valor bruto, isso não é exato. Muitos produtos complexos exportados são, em sua maioria, montados.

Entretanto, há alguns casos de sucesso e a malha industrial dos países emergentes latino-americanos, embora enfraquecida, não se destruiu. No Brasil, por exemplo, observa-se que os setores de alta tecnologia e sobretudo de média e alta tecnologia da indústria de transformação<sup>47</sup> conhecem um progresso considerável da sua produção até a véspera da crise de 2008. A progressão das exportações é alta quanto aos produtos de média-alta tecnologia e média-baixa tecnologia, e, afetada pela crise de 2015-2016, ela dá um salto em 2017. O déficit comercial dos produtos da indústria de transformação, surgido em 2008, abissal em 2014 (63,5 bilhões de dólares), é quase extinto em 2017

47. Indústrias de alta tecnologia (aeronáutica e espacial, farmacêutica, material de informática) e aquelas de média-alta tecnologia (máquinas e equipamentos elétricos, automóveis, produtos químicos, exceto farmacêuticos, máquinas e equipamentos mecânicos); aquelas de média-baixa tecnologia (construção, reparos navais, borracha e plásticos, produtos metálicos) e de baixa tecnologia (alimentação, bebidas, têxtil, madeira etc).

(-3,2 bilhões de dólares). Essa evolução demonstra, ao mesmo tempo, a profundidade da crise (queda das importações), a manutenção relativa do saldo positivo das exportações de produtos de baixa tecnologia, e, por fim, a capacidade da indústria de se reerguer, principalmente no que diz respeito aos bens de média-alta tecnologia, posto que a demanda externa se substituiu em parte à atonia da demanda interna (CARTA IEDI n. 830).

**Tabela 1** | Brasil: Taxa de crescimento anual das exportações da indústria de transformação segundo a intensidade tecnológica, 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alta Tecnologia	3.2	2.6	4.0	-3.2	-0.7	2.7	5.0	1.4
Média alta tecnologia	33.5	17.9	-4.8	-2.0	-13.5	-11	2.4	20.8
Média baixa tecnologia	17.0	32.5	-1.2	8.7	-13.3	-11.0	-1.5	5.0
Baixa tecnologia	22.2	15.8	-2.8	-0.1	-3.8	10.9	1.6	6.6

Fonte : CARTA IEDI, n. 830 dez. 2017 (elaboração a partir da taxinomia da OCDE), parte cinza indica os anos de crise. Disponível em : <[http://www.iedi.org.br/cartas/carta\\_iedi\\_n\\_830.html](http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_830.html)>. Disponível em : 25 maio 2018.

**Tabela 2** | Brasil: Taxa de crescimento anual das importações da indústria de transformação segundo a intensidade tecnológica, 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Alta Tecnologia	30.6	11.4	0.8	5.9	-2.8	-19.8	-12.8	-0.3
Média alta tecnologia	40.2	25.9	0.1	6.6	-7.4	-2.2	-17.6	6.2
Média baixa tecnologia	83.8	27.9	-4.4	5.5	-1.6	-33	-23.9	28.4
Baixa tecnologia	35.6	30.4	1.5	0.5	2.3	-17.8	-16.5	15.9

Fonte : CARTA IEDI, n. 830 dez. 2017

Esse salto poderá ser duradouro, contanto que seus setores portadores de futuro, que usam e produzem novas tecnologias, se fortaleçam. Portanto, é preciso repensar todo o paradigma econômico que levou a um só tempo à desindustrialização e à baixa da complexidade das exportações. Não levar em conta uma política industrial agressiva para as novas tecnologias é reforçar a dinâmica de bipolarização dos salários e dos empregos em sociedades já profundamente desiguais e excludentes.

## Conclusões

A heterogeneidade do mundo do trabalho se acentuara desde os anos 1960 nos países avançados com uma separação mais nítida que no passado entre os *outsiders* e os *insiders*, entre aqueles que são pouco protegidos e aqueles que o são mais, entre os que não podem negociar a flexibilidade imposta e os que podem, entre aqueles que, desclassificados, são cada vez mais desfiliaados, e aqueles que o são menos, entre aqueles que têm um percurso de vida na precariedade e aqueles que se “beneficiam” de empregos mais estáveis, embora ameaçados e submetidos a mutações. Com a revolução digital, novos perfis se esboçam, provavelmente com menos empregos estáveis, *insiders* em menor quantidade, reservados aos mais qualificados, e uma expansão da terceirização acompanhada por uma ascensão em potencial do autoempreendedorismo. Com essas transformações, essa revolução digital apela a uma reflexão renovada sobre o que se tornará o mundo do trabalho.<sup>48</sup>

A exigência de uma formação mais sólida ao longo de toda a vida laboral se torna essencial, como também a de um controle democrático pelos sindicatos nas empresas, vigiando os efeitos sociais do uso das novas tecnologias. Pois, se estas não forem bem empregadas, então as sociedades serão cada vez menos inclusivas.

A revolução digital impõe maior mobilidade e formação mais profunda durante todos os anos de trabalho. Se essa formação for insuficiente, a menor mobilidade daí resultante se traduzirá por um divórcio crescente entre a demanda e a oferta de trabalho e, portanto, por um aumento do desemprego estrutural. Ela impõe também um esforço suplementar em pesquisa e desenvolvimento a fim de diminuir os efeitos da dependência que ela pode acarretar, em especial, nos países emergentes não produtores dessas novas tecnologias.

A difusão das novas tecnologias no mundo é mais rápida que no passado, porém também mais desigual entre as nações e no interior de cada uma. Ela é menos rápida na América Latina, inclusive nos países mais poderosos do subcontinente americano como o Brasil, o México, a Argentina ou a Colômbia e o Chile. Desse ponto de vista, a América Latina acentua seu atraso em relação aos grandes países asiáticos e aos países avançados. Essa difusão é desigual entre as nações, entre as empresas e, em especial, na América Latina. Certas empresas adotam rapidamente novas tecnologias, outras as freiam ou se revelam incapazes de fazê-lo suficientemente rápido. A dispersão dos níveis de produtividade, já muito elevada no setor industrial, definido no sentido

---

48. Ver o belo texto de BELLOFIORE, R.; TOMBA, M. Marx et les limites du capitalisme: relire le “fragment sur les machines”. *Revue Période*. 17 set. 2015. Disponível em: <<http://revueperiode.net/marx-et-les-limites-du-capitalisme-relire-le-fragment-sur-les-machines/>>. Acesso em: 25 maio 2018.

lato, se acentua. Como salienta a OCDE (2017), a não ser que sejam tomadas medidas de ordem institucional, como o aumento do salário mínimo mais além do aumento da produtividade, é de se temer que aumentem as desigualdades salariais, calculadas em salário médio, entre as empresas, entre aquelas que adotam essas tecnologias e aquelas que não as adotam no nível das necessidades para permanecerem competitivas. A estas desigualdades crescentes entre as empresas se somam aquelas criadas pelo uso dessas tecnologias. Os empregos rotineiros são em parte substituídos pela automação ampliada em alguns setores, o que conduz a uma bipolarização dos empregos (muito qualificados/pouco qualificados) e dos salários.

Na medida em que a América Latina sofreu um atraso, esses efeitos demoram a aparecer, embora em alguns setores, como na indústria automobilística ou na finança, comecem a se manifestar. Porém, se essa difusão ocorre mais lentamente que em outros lugares, ela tende a se acelerar e esses efeitos aparecerão mais nitidamente. Ao contrário dos países avançados e de alguns países asiáticos, a América Latina é consumidora dessas tecnologias que ela não produz senão de forma parcial. Por isso as oportunidades de empregos criados pela produção dessas tecnologias são raras, e sobram apenas aquelas criadas pelo uso delas. Assim, também é possível que as atividades ditas informais se avolumem, como resultado da incapacidade relativa de criar novos empregos suficientes nos setores de produtividade crescente.

Tal movimento é inevitável? A análise comparativa mostra que não. Pequenos países como a Coreia do Sul e Israel estão na vanguarda da produção de algumas dessas novas tecnologias. Assim, existem possibilidades para que os países latino-americanos consigam romper com sua marginalização crescente, contanto que adotem políticas industriais e fiscais que incitem a investir mais do que o fazem e, sobretudo, que aumentem de forma considerável seus esforços em termos de pesquisa e desenvolvimento.

A revolução digital está em curso, não seria possível freá-la, e assim como no passado ocorreu com a revolta do ludismo britânico ou a dos operários da tecelagem da seda em Lyon, seria um erro ver na revolução tecnológica a causa da perda de empregos destruídos pelo maquinismo e pelo progresso técnico. Se assim fosse, bastaria que se quebrassem as máquinas ou se impusessem os robôs. Isso não é nem suficiente, nem pertinente.

A revolução digital não está na origem do desemprego e nem das desigualdades de salários, embora possa acentuá-las. Sem querer voltar a Marx e ressaltar a responsabilidade das relações de produção, é importante destacar que essa revolução não pode ser interrompida. Assim, será necessário procurar controlá-la de preferência a negá-la, pois uma vez expulsa pela porta ela voltaria pela janela em piores condições.



FOTO: SERGIO CARA / CENTRO CELSO FURTADO

# Theotonio dos Santos

POR CARMEM FEIJÓ, MONICA BRUCKMANN, ROSA FREIRE D'AGUIAR.

A entrevista com o professor Theotonio dos Santos foi concedida em sua residência no Rio de Janeiro em agosto passado, poucos meses antes de seu falecimento em fevereiro de 2018. Mesmo com saúde abalada, o professor Theotonio discorreu por quase três horas sobre sua longa trajetória de pesquisador marxista e militante de esquerda em luta permanente pela soberania das economias do Terceiro Mundo. Foi um privilégio para mim, para a jornalista Rosa Freire d'Aguiar e para a professora do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da UFRJ, Monica Bruckmann, entrevistar uma personalidade que teve presença marcante em momentos cruciais da vida política de nosso continente desde os anos 1960.

Nascido em Carangola, Minas Gerais, muito cedo se destacou pela sua liderança intelectual e opção de militância política. Exilado político no golpe de 1964, tendo vivido na clandestinidade antes de ir para o exterior, a sua jornada por países vizinhos contribuiu para afinar sua formação intelectual. Na academia, deixou como legado a formulação da teoria da dependência e grande contribuição para a teoria do sistema-mundo. Autor de 38 livros, traduzidos em diversos idiomas, inclusive em mandarim, e de inúmeros artigos, como na prestigiosa *American Economic Review*, o professor Theotonio analisa nesta entrevista, com grande fluidez, a dinâmica das economias contemporâneas e as tendências de crescimento de longo prazo.

Com grande satisfação publicamos esta entrevista que também é uma homenagem póstuma ao grande pensador marxista brasileiro.

Carmem Feijó

Editora

### **CARMEM FEIJÓ: Podemos começar em Carangola?**

THEOTONIO DOS SANTOS: Sim, eu vivi até os 6-7 anos em Carangola, mas não tenho lembranças muito fortes da cidade. Todas as famílias da região se conheciam e viviam em distintas cidadezinhas ali em volta. Então até hoje continuamos sabendo o que acontece na cidade. Minha família era de Muriaé. Meu caso é interessante, pois nasci em 1936, exatamente quando os integralistas estavam se organizando. E meu pai tinha dado ao meu irmão, que nasceu alguns anos antes, o nome de Theotonio. Pois justamente quando eu nasci, ele expulsou o filho mais velho da casa porque este anunciou que iria se juntar aos integralistas. Foi assim que eu recebi o nome de Theotonio Junior.

### **ROSA FREIRE D'AGUIAR: O primeiro Theotonio?**

Sim, o primeiro Theotonio, porque ele era integralista. Meu pai era um liberal da Revolução de 30. Então o expulsou e quando eu nasci ele disse: este filho é que será o Theotonio. Então éramos dois Theotonio. Depois ele voltou para casa. Deixou de ser integralista, até porque o integralismo fracassou. Meu pai o aceitou desde que ele fizesse um discurso num local público rejeitando o integralismo. Depois ele foi para o Partido Comunista Brasileiro.

Fiz o ginásio em Muriaé, e aí aconteceu outra história engraçada. Eu devia estar com uns 11-12 anos, no início do curso secundário, como chamam hoje, e criei um jornalzinho chamado *A Voz Juvenil*. Fizemos uma campanha muito grande para que se tivesse em Muriaé o segundo nível da escola secundária, o que na época se chamava de científico, ou clássico. Lá só havia o então ginásio, que eram quatro anos. E lá fui eu com a minha campanha, acusando a nossa burguesia, a nossa classe dominante. Não lembro mais os termos que usei na época.

### **RFA: Foi sua estreia contra a “classe dominante”.**

Foi... O fato é que os jovens de Muriaé tinham de ir para outra cidade, o que me parecia absurdo porque Muriaé era uma cidade importante. E eu também pensava em algo mais amplo, como a questão da juventude, da afirmação dos jovens. O diretor do ginásio era um padre, Cônego Ivo. No meu primeiro ano, fui o melhor aluno e ganhei uma medalha das mãos do Cônego Ivo. Pois então, a certa altura, ele me segurou, me pôs diante da professora de geografia, que era muito importante por lá, e disse: “Me-

nino de ouro, dona Noêmia, menino de ouro”. Pois três anos depois eu estava sendo expulso. Fui expulso do ginásio, no quarto ano. Por quê? Por causa daquela minha campanha... e das outras que vieram depois. Então, ele resolveu que o menino de ouro era, pensando bem, um menino desafiador, e que as minhas campanhas eram uma atividade comunista. Não sei de onde ele tirava essa ideia de comunismo. Na época eu não tinha o menor contato com nenhum movimento comunista.

**MONICA BRUCKMANN: Mas qual era o conteúdo da publicação?**

Ah, era um jornalzinho semanal, muito bom. Fizemos campanha pelo segundo nível do secundário; algo pelo progresso de Muriaé, por um campo de avião que não existia, coisas assim. Eu era muito atuante. Outra coisa interessante é que o cinema da cidade não tinha um lugar para divulgar os filmes, e eu coloquei a programação no jornalzinho. Eu divulgava e em troca podia entrar de graça para assistir a todos os filmes.

Mas fui expulso do colégio de Muriaé e entrei para o Granbery, em Juiz de Fora, que era um excelente colégio, mais aberto. Ali é que comecei a ter contato com uma literatura mais sociológica, mais brasileira também, e com os grandes pensadores brasileiros, e já havia discussões a respeito. E depois minha família se mudou para Belo Horizonte, onde entrei para o Colégio Estadual.

**RFA: Onde a Dilma Rousseff estudou, não é?**

Sim. A Dilma foi aluna de lá. Aí, sim, desenvolvemos uma atividade muito grande, porque já havia um movimento estudantil muito organizado. Era outro clima político, intelectual. Uma das coisas que me marcou foi o suicídio do Getúlio, em 1954. Durante a campanha para sua eleição, meu pai dizia que Getúlio não podia ganhar, porque a tradição no Brasil era que o candidato ligado ao presidente anterior sempre ganhava. Mas eu discutia com o pessoal que vendia laranja, que vendia comidinha na praça, e todos eram getulistas. Aí tive de enfrentar meu pai: “quem vai ganhar é Getúlio”. E quando Getúlio ganhou, virei um grande getulista. Daí o grande impacto que me causou a morte dele.

Quando Getúlio ganhou, virei um grande getulista. Daí o grande impacto que me causou a morte dele.

Era um ambiente intelectual muito estimulante, com definições de linhas de pensamento e de conceitos estéticos, de discussão filosófica, e muito marcada a presença do existencialismo. Começamos a fazer uma leitura crítica do marxismo, nos anos 1960.

Foi quando decidi a questão da faculdade. Queria ir para a filosofia da USP, mas fui para a faculdade de economia da UFMG. Lá havia um sistema de bolsas de estudos — pela primeira vez no Brasil — e se ofereciam excelentes condições de estudo, com salas amplas, biblioteca etc. Havia um concurso a cada começo de ano, que assim incorporava os melhores. E tínhamos de produzir um trabalho de fim de ano e não ter faltas. Éramos cinco bolsistas. A faculdade de economia também oferecia aulas de sociologia e política e administração pública.

Economia era matéria dos dois primeiros anos, preparatórios, e depois escolhíamos permanecer na economia, ou cursar sociologia política ou administração pública. Aí se firmou o meu trabalho intelectual, e ao mesmo tempo a atividade política.

Convidamos o Celso Furtado para paraninfo da turma. Fui junto com uns colegas fazer-lhe o convite, no Ministério do Planejamento.

**MB: Essa escolha intelectual foi precedida por uma militância cultural, não foi? A boemia, a Geração Complemento, por exemplo.**

Isso aí é outra história... É interessante mencioná-la porque também reflete o clima da época. Quando eu já estava no Colégio Estadual, tínhamos um grupo de estudiosos que, paralelamente às aulas, cultivavam uma “boemia intelectual”. Esse grupo mais ou menos tomou conta da cultura de Belo Horizonte. Rapazes de vinte e poucos anos. E saíam discussões sobre trabalhos nossos, havia debates na imprensa. Entre os que participavam do grupo, lembro os nomes de Silviano Santiago, de Roberto Drummond, da Angel e do Klaus Vianna, do Mauricio Gomes Leite. É, tínhamos gente de toda parte, teatro, balé, cinema. E a revista, a *Complemento*, em que se travava um

bom debate intelectual, muita discussão depois dos filmes que passávamos no cine-clube. Saíram poucos números da revista, só três ou quatro. Cada número motivava uma enorme discussão na imprensa local. Daí a expressão “Geração Complemento”. De vez em quando fazem teses sobre a gente.

**MB: Era uma outra proposta estética, não era?**

Também. Todos nós estávamos engajados numa proposta estética. No cinema, por exemplo, levantamos a questão do neorealismo. A certa altura, o Glauber Rocha apareceu por lá. Vinha da Bahia, com outro grupo. Assim como no Rio também havia outro grupo. O fato é que era um ambiente intelectual muito estimulante, com definições de linhas de pensamento e de conceitos estéticos, de discussão filosófica. Na época era muito marcada a presença do existencialismo. E também começamos a fazer uma leitura crítica do marxismo, num momento em que não tínhamos ainda grandes centros de pensamento marxista no Brasil. Isso começa nos anos 1960.

**RFA: É na faculdade que você vai ler Marx?**

Na faculdade. Havia outros grupos. Os católicos, que depois giraram em torno da AP — Ação Popular — também tinham um grupo de leitura que passava por Kant, Hegel, Marx. Já estavam interessados no marxismo. Em Petrópolis havia outro grupo, ligado aos jesuítas. E começaram a surgir grupos de leitura de *O Capital*, que era outro canal muito interessante. Já no final da década de 1950, começo de 1960, São Paulo criou o grupo de leitura de *O Capital*. E nós criamos o nosso, em Minas, e mais um, quando fomos para a Universidade de Brasília.

**CF: Você vai fazer o mestrado na UnB?**

Sim, o mestrado, porque Darcy Ribeiro tinha ideia de organizar a universidade em torno da pós-graduação, que prepararia os professores da graduação. Essa era uma visão um pouco elitista, mas um elitismo voltado para a pesquisa. Éramos obrigados a ficar em tempo integral na faculdade, e fazíamos seminários, trazíamos professores convidados de outras partes do país ou do exterior. Havia muita influência de São Paulo. Fui da primeira turma da UnB. Em 1962. Nessa época o André Gunder Frank chegou lá. O Darcy tinha visto um artigo dele e o chamara. Ele estava casado com a Marta Fuentes, chilena, e estudava a América Latina. Éramos um misto de professor

e aluno, porque já íamos iniciar a pós-graduação mas também éramos responsáveis por cursos. Era uma ideia fantástica, e Darcy era uma grande figura.

**RFA: Você tinha já terminado o mestrado no momento do golpe militar de 1964?**

Já, eu já tinha entregado minha tese. O sistema de julgamento era o voto escrito. Porém, quatro ou cinco dias depois do golpe fui um dos expulsos. Estava no primeiro grupo dos expulsos da UnB. Já tínhamos criado a Polop — Política Operária — e estávamos esperando um

golpe. Sabíamos que se preparava algum, e também havia a suspeita de que o próprio Jango estava preparando um contragolpe; portanto, haveria um choque. Bem, esperava-se algo assim. O problema é que tivemos umas três tentativas de golpe. O que nos levou a ter um treinamento de vida clandestina. Em 1962, 1963, 1964 já era a clandestinidade direto.

**RFA: Mas a Polop nasce dentro da universidade? Com muito professor, muito aluno e pouco operário?**

Alguns setores operários estavam participando. Em Minas estávamos numa zona com presença forte da indústria metalúrgica, então havia um grupo de operários interessante. Outros setores tinham contato conosco, como os bancários; o setor de serviços também era muito militante, e tínhamos uns cursos que oferecíamos para o pessoal.

**CF: Isso tudo se dava a partir de Brasília?**

Não. A Polop foi mais no Rio, era um grupo de gente ligada à Fundação Getúlio Vargas.

Éramos obrigados a ficar em tempo integral na faculdade, fazíamos seminários, trazíamos professores convidados. Éramos um misto de professor e aluno, porque já íamos iniciar a pós-graduação mas também éramos responsáveis por cursos.

**RFA: Quem diria!**

Quem diria, pois é... Mas nesse caso é muito interessante, porque na Fundação Getúlio Vargas já havia um grupo muito bom. Ali estava o Guerreiro Ramos, líder de toda uma corrente e que foi um dos fundadores do ISEB (Instituto Superior de Estudos Brasileiros); também havia o Rui Mauro Marini, outro companheiro nosso, que teve grande influência no nosso pensamento e nas nossas discussões. Ele era muito ligado ao Guerreiro, tinha estado na França, cursando a *Sciences Po* (Institut d'études politiques) por um ou dois anos. Eu me interessava pelo Guerreiro, gostava do grupo do *Tempo Brasileiro*, a revista dele. E aí consegui o telefone dele e liguei: “Sou estudante” etc. e tal, e ele respondeu: “Então venha aqui”. Assim! E virei muito amigo dele, que acabou sendo meu padrinho de casamento com a Vânia [Bambirra]. Tive contato com outros do ISEB, mas o Guerreiro era o nosso líder... Ele brigava com todos, então não era possível ser “guerreirista” e adepto de outros...Ele era a liga. E nós nos definíamos sempre em torno de alguma corrente de pensamento, ou estética, ou filosófica, era assim...

**MB: Era a turma dos mineiros. Como você conheceu o Rui?**

De fato, o Rui, a Vânia e eu éramos mineiros. Nós nos conhecemos no congresso da Polop, em torno de um grupo da FGV que tinha ligação com o ISEB. Quem também estava no grupo era o Betinho [Herbert de Souza], um dos bolsistas. Simon Schwartzman também; na época era marxista, depois virou neoliberal radical. Rui foi igualmente para Brasília a convite do Darcy. A Vânia estava se formando lá em Minas, e com a chegada do Frank o grupo se ampliou.

**MB: Sua tese de mestrado foi sobre o conceito de classe social. A tese foi publicada num livro pequeninho, *O conceito de classes sociais*, com dezenas de impressões clandestinas, que ainda se encontram por aqui e por outros países da América Latina.**

É, aqui no Brasil foram seis edições, pela Vozes. Sobre a tese: já nos anos 1960 nós nos voltamos fortemente para o marxismo. Éramos um grupo de estudos, não é? Tanto para a leitura de *O Capital*, muito especificamente, como também para troca de ideias filosóficas. Líamos Marx, não só a parte econômica, mas o conjunto da obra dele. Tínhamos uma visão do marxismo bastante crítica à oficial do Partido Comunista, que era resgatar uma espécie de filosofia fechada, com materialismo dialético, materialis-

mo histórico etc. Essa leitura do marxismo não se dava apenas no Brasil, mas também na França. O primeiro grupo de leitura de *O Capital*, que eu saiba, foi aqui no Brasil. Depois, Louis Althusser criou o dele, no qual estava a Marta Harnecker. Ela era chilena, e ficaria muito ligada a nós, no Chile. Mas isso já é depois. Anteriormente, ela foi para a França estudar com o grupo do Althusser. No Chile, incorporou-se ao nosso centro de estudos.

**RFA: O grupo de estudos marxistas que vocês montam é mais ou menos paralelo com o de São Paulo?**

Mais ou menos, o de São Paulo começou primeiro, com o pessoal da USP, Fernando Henrique, José Gianotti, ali pelo final dos anos 1950, início dos 1960. Nós, já em Brasília, criamos o nosso *O Capital* um ou dois anos depois. Mas sabíamos o que estava sendo feito em São Paulo. Quanto ao Althusser, não tínhamos nenhuma notícia. Só saberíamos lá por 1962-64. Depois surgiu em São Paulo um segundo grupo, em 1962. E outros, em várias partes. No Chile, por volta de 1966-67, expandimos a discussão de *O Capital* para além da economia. A Marta, muito althusseriana, também ajudou a formar um grupo. Participava do nosso, no Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO), mas depois foi para a arquitetura, onde criou outro.

**CF: Em que momento surge a discussão sobre a teoria da dependência?**

O centro da discussão era o ISEB. Ali se catalisou esse debate, se formou um pensamento. Mas para você ver como as coisas não são casuais, Che Guevara, que foi ministro de Economia de Cuba mas pouco entendia de economia, também criou um seminário para a leitura de *O Capital*, que funcionava de madrugada e era coordenado por um economista de origem espanhola, mas que vivia na União Soviética. Esse grupo de leitura do Che se dispersou quando, em 1966, ele foi para a Bolívia. A maior parte de seus seguidores vai para o Chile, onde formam seus grupos de leitura de *O Capital*. Então, de repente você tem uma espécie de *assalto* ao *Capital*, ao marxismo, ao novo marxismo, invadido, cheio de tendências desconhecidas. Que foram se afirmando nesse processo e que deviam responder à questão do desenvolvimento, posta em primeiro lugar. Em toda a América Latina e no Brasil em particular, como mostram nossas literaturas. Mas já existia um grupo grande de gente trabalhando nesse tema. Como o ISEB, que foi um criador de pensadores, estudiosos.

O interessante do Celso Furtado é que ele cria uma série de respostas para as questões do desenvolvimento que estavam se levantando na época. Produziu um pensamento com forte conteúdo próprio, com respostas a problemas debatidos em toda parte. Ele assumiu uma perspectiva própria.

**CF: Uma massa crítica, não é?**

É, exato. E já em contato com a literatura de Celso Furtado. É muito interessante ver que o Celso tinha de fato influência nessa época, influência mais, digamos, de uma economia keynesiana. E ele articula isso com a problemática do desenvolvimento.

O interessante do Celso é que ele cria uma série de respostas para as questões do desenvolvimento que estavam se levantando na época. Esteve muito próximo de Raúl Prebisch desde o começo, fim dos anos 1940, início dos 1950, quando produziu um pensamento com forte conteúdo próprio, com respostas a problemas debatidos em toda parte. Ele assumiu uma perspectiva própria. Era uma época de muita discussão, acordos e desacordos, e nós, com cinco, dez anos menos, entrávamos na discussão e enfrentávamos...

**MB: É interessante ver como se criaram esses grupos no Rio, em São Paulo. E depois, em Santiago, que se converte num centro de efervescência, de discussões teóricas. As primeiras formulações da teoria da dependência foram elaboradas exatamente no Chile, com influência do que é hoje a teoria da colonialidade. Como é que você vê esse momento político e teórico?**

Vou para o Chile em 1966. Esses grupos de estudos não tinham órgãos que as criassem, foram iniciativas pessoais. Mas eram estruturas muito marcadas por aquele momento histórico. Por que a Fundação Getúlio Vargas? Porque havia realmente uma preocupação do governo Vargas, desde a década de 1930, de ter um centro de formação de pessoal qualificado. A USP, que surge mais ou menos na mesma época, era conservadora, mas se tratava de um conservadorismo moderno, muito influenciado

No Chile trabalhamos o conceito de “classe social”, que serviu de base para os estudos sobre a classe dominante no Brasil. Mas não só a dominante, porque também havia estudos sobre a classe operária e os setores populares. Era uma discussão filosófica, teórica, conceitual, já com o objetivo de responder às questões que estavam na ordem do dia.

economia política, com uma amplidão bastante grande para abarcar as ciências sociais. A faculdade foi se envolvendo e passou a ser realmente um ambiente de ponta. E nós usamos esses métodos que vinham desde a década de 1960, os tais grupos, ou seminários de discussão de textos, mas também de pesquisas. Ali trabalhamos o conceito de “classe social”, que serviu de base para os estudos sobre a classe dominante no Brasil. Mas não só a dominante, porque também havia estudos sobre a classe operária e os setores populares. Então, era uma discussão filosófica, teórica, conceitual, mas já com o objetivo de responder às questões que estavam na ordem do dia, no debate intelectual em geral.

pelo existencialismo, e tentando responder às tendências mais nacionalistas. A UnB foi um projeto novo, com uma série de iniciativas.

E o Chile faz parte desse movimento. Parece que até há uma continuidade.

**MB: Sim. Foi ali que se consolidou a teoria da dependência?**

Acho que sim. Quando chegamos no Chile estávamos voltados para dar uma resposta a essas questões. Mesmo porque fomos vivendo experiências práticas, políticas, que exigiam uma resposta. E no CESO encontramos um local para desenvolver nossas discussões. Era um centro dentro da faculdade de economia da Universidade do Chile, e que se definiu como de eco-

**RFA: Quando você fala “nós, nós no Chile”, quem eram os seus interlocutores?**

Esse grupo do marxismo eram eu, a Vânia, o Gunder Frank, o Rui Mauro Marini. A situação do Betinho foi mais complicada, só em 1970 é que ele saiu. E se ligou mais ao pessoal católico. Tínhamos a Cepal como interlocutora. Embora fôssemos muito críticos da confiança que a Cepal tinha na industrialização como base de uma sociedade nova. E isso foi um dos pontos que nos levou a um enfrentamento teórico muito necessário. O que também tinha a ver com a discussão das classes sociais.

**CF: Isso é algo muito interessante, que perdemos no debate sobre desenvolvimentismo hoje: como vai se dar a aliança de classes? Talvez porque a economia tenha ficado tão técnica que acabou se perdendo a dimensão da economia política.**

Exato. No caso do Chile, nós fizemos uma reforma universitária que mudou toda a Universidade. Formamos grupos por setor, cada um deles com o que deveriam ser as matérias principais, as discussões, os caminhos, os temas fundamentais. Saiu disso uma Universidade nova. Dividimos o setor de economia: a economia política, que era a nossa, e a economia industrial, com influência das preocupações da época traduzidas para a problemática latino-americana. Mas não houve questionamento do caminho a seguir, que, na época, era reproduzir o mundo dos desenvolvidos.

**MB: Talvez tenha sido um momento muito privilegiado, que não era simplesmente marcado pelo debate teórico, e sim pelo político. Grande parte dos que integravam esse grupo de pesquisa, que vocês formaram no CESO, assumiram cargos importantes no governo na época. Tem-se aí uma participação política muito concreta.**

Exato. E, ademais, criamos uma revista, a *Chile Hoy*, cuja chefe de redação era a Marta. Criamos essa revista em 1971, logo depois da eleição do Allende. Já era, aí, um grupo muito militante. Bem, também estava a turma do Che. Já tinham chegado, formado o grupo, com o nosso, com outros. O Che tinha morrido em 1967. E nesse momento não se fez um balanço suficientemente amplo e desenvolvido do que representava a saída do Che de Cuba. O grupo dele foi para o Chile. Outro foi para a Bolívia. E nós, latino-americanos, tínhamos de responder às questões que se colocavam para nós. Foram momentos de grande tensão. A nossa revista *Chile Hoy* entrou nesse contexto. Era semanal, com material de excelente qualidade. Publiquei artigos meus na revista. E também um livrinho, lá na Venezuela.

**MB: *Bendita crise!***

Sim, porque nesse livro eu dizia que sem crise não se avança. Querer fazer uma transformação implica resolver confrontações profundas de classes, de propostas alternativas. Nossa revista tinha uma presença muito forte e agregamos duas, até três tendências do Partido Socialista. Também o MIR (Movimento de Esquerda Revolucionária) entrou como “irmão”, e também o Partido Comunista. Éramos uns seis ou oito que coordenavam a revista, além da Marta, presente o tempo todo. A Marta era uma trabalhadora braçal!

Mas talvez o que a Monica esteja levantando seja o fato de que, hoje, exista de fato uma tentativa de retomada da teoria da dependência, com grupos surgindo por aí. Querem ser uma tendência intelectual forte, e todos têm razão, porque o momento histórico, econômico, político, exige uma resposta. E o problema está na ordem do dia. Só que juntar tudo isso numa visão única, não é simples, não é fácil.

**MB: Minha pergunta decorria mais da comparação com esse processo recente na América Latina, de avanço de governos progressistas. Vocês estavam num momento de grandes debates teóricos e efervescência política, mas a participação política foi muito menor que a influência e o potencial teórico que vocês tiveram. De alguma maneira houve um fracasso da tarefa proposta por vocês. A que atribui a falta de influência política quando havia uma influência teórica tão forte?**

Os que viveram mais de perto o processo, os chilenos, por exemplo, sentiram isso muito fortemente, mas não foi só no caso chileno, isso também se deu em outras situações na América Latina. Estávamos realmente tentando resolver o problema do subdesenvolvimento. Eram as premissas da questão da “bendita crise”. Havia uma tendência que afirmava que ordenadamente poderíamos transformar nossas economias em economias modernas; ela respondia a uma demanda de diálogo entre desenvolvimento e transformação. Portanto, havia um desejo de transformação. Já a nossa

Nesse livro (*Bendita crise!*) eu dizia que sem crise não se avança. Querer fazer uma transformação implica resolver confrontações profundas de classes, de propostas alternativas.

colocação era diversa: pensávamos que as contradições iriam aumentar, e não se resolveriam. Na época a América Latina enfrentava o dilema do socialismo ou do fascismo. E isso realmente causava polêmica; nós aparecíamos como uma tendência política, que exigia soluções políticas. Foi assim até o golpe contra Allende. Ora, várias cisões surgiram. Eu, particularmente, nunca trabalhei no sentido de fazer cisão, de tirar gente de outros partidos. Achava isso uma perda de tempo. Mas houve naquele momento no Chile uma luta de facções.

**CF: Está dizendo que as dissidências de certa forma enfraqueceram a atuação política de vocês, prejudicando assim a grande influência teórica que tinham? Vocês se deixaram levar, de certa forma, pela política partidária?**

Eu acho que sim. Tínhamos um arcabouço teórico já de boa qualidade, a começar por todos esses enfoques críticos, como a rediscussão do marxismo. Porque voltar a *O Capital*, a toda essa literatura exigia uma leitura historicamente bem situada do processo revolucionário. Havia uma atração por essa problemática teórica, que estava relativamente bem organizada. Mas acho que demos um passo adiante, não só na questão imediatista de um grupinho que briga com outro, como na questão das grandes transformações que estavam em marcha.

E agora, retomamos a discussão com bastante força teórica, e com capacidade de questionamento e também com potencial criativo muito grande. Por exemplo, acho muito interessante essa confluência que houve nos últimos anos entre o pensamento do

Havia uma tendência que afirmava que ordenadamente poderíamos transformar nossas economias em economias modernas. Já a nossa colocação era diversa: pensávamos que as contradições iriam aumentar, e não se resolveriam. Na época a América Latina enfrentava o dilema do socialismo ou do fascismo.

Celso Furtado e o do nosso grupo. Então, temos agora uma rediscussão, porque a ascensão do Terceiro Mundo está questionando a globalização, não é mesmo? Está questionando todo um processo de hegemonia mantido há cinquenta anos, desde o pós-guerra. Tudo isso está agora em questão e nos leva à necessidade de um esforço teórico muito grande.

### **RFA: O que você acha que aconteceu no Chile?**

Naquele momento nós todos subestimamos demais a direita e a influência dos Estados Unidos. Evidentemente, a traição do Pinochet foi, naquele quadro, uma consequência, e não a causa. O que é que deu errado no governo Allende? O que motivou aquele golpe tão brutal, a interrupção de anos e anos de vida democrática? Eu acho que realmente voltamos à questão central. O Chile foi possivelmente o caso mais evidente de que se podia fazer uma transição para uma sociedade mais moderna, mais avançada, sem conflitos maiores, onde as coisas podiam ser debatidas, organizadas. A transformação viria como resultado dessa capacidade, que a sociedade chilena já desenvolvera muito, de dialogar e de gerir um processo de transição. Mas acontece que o processo de transição era muito mais radical do que as pessoas pensavam.

Agora estamos de novo diante de um momento de discussão, de redefinição da ordem mundial. E não podemos ficar num plano de gestão mais organizadinho. Isto tudo é parte de uma luta histórica que afeta a capacidade não só de formular propostas como de nos envolvermos num processo de transformação muito mais radical do que pensávamos antes. Já estamos rediscutindo o que virá depois do auge dessa expansão do mundo sob a égide do pensamento liberal. O auge já passou, o pensamento liberal está em queda e sem instrumentos de autocorreção. Esse é o grande problema. Não há os instrumentos.

O Chile foi possivelmente o caso mais evidente de que se podia fazer uma transição para uma sociedade mais moderna, mais avançada, sem conflitos maiores, onde as coisas podiam ser debatidas, organizadas.

Era o problema que tínhamos também no Chile. A autocorreção parecia, pelo menos, plenamente possível porque, afinal, nós aprendemos a discutir. Muitas ilusões se criaram em função disso. E veio então o momento do golpe propriamente. Nós estávamos a três, quatro meses de uma tentativa anterior de golpe, que fracassou. A direita tinha fracassado totalmente. Os trabalhadores tomaram quase todas as empresas, e até entraram num processo de reestruturação de seu ambiente, não só de trabalho como político e de organização. Voltaram-se para o conceito de redistribuição de bens de consumo, que era algo com que o marxismo se preocupava menos, pois para ele o importante era a produção. Mas não se podia pensar em resolver apenas os problemas produtivos, não é?

A massa pressionou, aquela massa colossal, mais de um milhão nas ruas, com exigências, e mantendo as empresas ocupadas. E se pensava na gestão dos trabalhadores nas empresas, o que passaria a ser um objetivo... Então, realmente, aquilo era uma transformação revolucionária. Aí o Allende recuou, por causa da democracia cristã... Não houve um acordo possível conosco. Diziam: “você têm que devolver as empresas e abrir caminho para um diálogo”, diálogo que três meses depois descobrimos que não existia. Neste momento a sociedade da Venezuela vive uma situação parecida, outra vez, mas eles têm uma tradição de confronto. Então, acho que não há ninguém que imagine ser possível resolver os problemas da Venezuela com entendimento para aprofundar a discussão um pouco mais. A confrontação está nas ruas.

**MB: Naquele momento a Unidade Popular, com sua experiência democrática, chega ao governo via eleições e inicia um conjunto de transformações brutalmente interrompido. Estamos vivendo momento similar na América Latina, não com o mesmo mecanismo de um golpe brutal, mas com interrupções abruptas de tudo o que foi acumulado ao longo de uma década e meia. Existem aí um ciclo, questões que estão se reproduzindo, se reelaborando.**

Essa é a questão chave. Que está exigindo muito de nós. É o que abordo em meu livro *Desenvolvimento e Civilização*, em que lembro o papel muito importante de Celso nisso. Precisamos entender essa reestruturação mundial, que está se fazendo dentro de uma economia capitalista ainda, mas sob gestão estatal muito forte, como a do caso chinês. Você tem uma direção política extremamente efetiva, que é o Par-

tido Comunista da China. A impressão é que o PCC errou muito, mas estava certo. Ali, um, dois ou três fatores foram experimentados. Um, a presença real das massas, que é um ponto forte, uma base social orgânica em torno da Revolução — o que vinha desde 1917, desde o fim da Primeira Guerra Mundial. O Partido Comunista fazia parte da linha de frente do Komintern. Depois o Kuomintang começou a reprimi-lo brutalmente e tentou controlar a situação, mas terminou fracassando, e enquanto isso o PCC foi para o campo e criou um exército longe das cidades. Algo realmente fora do comum e fora do que se imaginava na tradição da discussão de estratégia e tática marxista. Não há outro caso de se criar um exército popular para desafiar o poder existente e realmente dirigir um processo de transformação, desde que haja um grau de coerência.

Fazemos uma confusão muito grande sobre o que está se passando na China. Sobre o que se passou também na Rússia e está se passando, em geral, nas zonas do Terceiro Mundo. A Índia, por exemplo, também representa uma proposta histórica fundamental. Há possibilidade de se articular essas forças para se criar uma condição global em que se afirmem tendências de transformação bastante radicais. Mas admito que esse é o ponto mais difícil, inclusive, para nós, pois não é fácil pensar isso sistemicamente. Mas estamos sendo ajudados pelos companheiros chineses. E eles são figuras muito interessantes, que em quatro, cinco, seis anos reformularam, assim, seu pensamento com rapidez enorme. Foram armando uma transformação social profunda, processo por trás da qual existiu uma preparação política. Que pode vir a ser um instrumento de garantia para um movimento de transformação maior.

**RFA: Talvez nos falte essa preparação política? A nós, latino-americanos? Antes de 1964, houve uma tentativa de um olhar mais social, mas o golpe estava sendo gestado há alguns anos, e de repente quebra. Vem o Chile, nove anos depois, e quebra.**

Eu acho que é uma tarefa nossa, dos que participaram de todo esse processo, tentar ajudar a criar um instrumental de análise e de gestão. Porque, veja bem, quando se discutia muito no começo do século XX a questão da gestão dos trabalhadores, da transformação revolucionária, tudo isso estava muito ligado ao trabalho dentro da empresa, à organização de núcleos que atuassem. Não era só a gestão do Estado. Isso, os chineses aprenderam nesses anos, eles sabem que têm de gerir o Estado mas tam-

bém as empresas. Não tenho nenhuma ilusão a respeito. Eles vão fazer transformações um pouco jogando com as duas partes, o Estado e a sociedade, avançando aqui, avançando ali. Sem terem realmente uma visão de conjunto, e do que o Estado pode ser como instrumento para essa transformação. É um aprendizado novo, mas que pode ser extremamente significativo em termos práticos.

Na América Latina nós aprendemos com vários casos. Com a Revolução Mexicana. É uma tendência nossa subestimar o que representou historicamente a Revolução Mexicana. Ela mudou de fato as relações sociais e o direcionamento do pensamento político. Questões filosóficas e intelectuais foram aprofundadas. Como sempre, você avança, mas depois tem que recuar. Durante a Segunda Guerra, o desafio absoluto era a derrubada do nazismo. Mas no pós-guerra veio o período de transformações, que, porém, não foi suficiente para estabelecer uma solução de longo prazo capaz de perdurar. Mesmo porque, nos anos 1950, 60 e 70, houve uma nova fase de revolução científica técnica, que foi exigindo níveis de participação e de análise política muito mais sofisticadas do que em qualquer outro momento histórico. E aí estamos. Temos experiências, mas elas estão muito soltas.

**CF: A China hoje é a grande novidade no mundo. Mas ela não tem solidariedade com a América Latina do ponto de vista do desenvolvimento ou de relações mais igualitárias; ela atua como predador, não é?**

É. Mas é que tem impacto mundial, e eles passaram esse longo período tomando decisões pragmáticas. Então, é o que eles têm hoje. Uma coisa é você ter 20 e poucos por cento, 30%, do poder de decisão. Outra é ter 60, 70%. As responsabilidades que isso representa são imensas. Se nós vamos conseguir transformar isso numa experiência articulada e acumulativa, é uma grande pergunta.

É uma tendência nossa subestimar o que representou historicamente a Revolução Mexicana. Ela mudou de fato as relações sociais e o direcionamento do pensamento político.

**RFA: Dando continuidade à sua trajetória, depois do golpe do Chile você se exila no México.**

O fracasso do Chile teve implicações muito fortes na região e em nível mundial, e foi muito aproveitado pela ofensiva neoliberal. Eles atacaram fortemente. Tivemos de recuar muito. No México, a parte teórica de toda a teoria dependência avançou muito. Também coincidiu com aquele grande momento do debate Sul-Sul. E criamos a Associação Mundial de Economistas do Terceiro Mundo, em que o Celso teve uma atuação muito importante. Organizamos um grande colóquio na Argélia, depois teve outro em Cuba. Criou-se aí, de fato, uma expectativa muito interessante. O cerne dessa expectativa era conseguir convencer os setores avançados, modernos, liberais, de concederem uma percentagem de sua riqueza para o desenvolvimento dos países do Terceiro Mundo. Quer dizer, nos colocávamos na posição de pedintes. Mas com uma base política e econômica muito importante, como se viu com a criação da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo). A OPEP, por volta de meados dos anos 1970, estabeleceu uma base material de intervenção dos países de Terceiro Mundo.

E foi por isso mesmo que a armação neoliberal começou a demonstrar sua inviabilidade. Mas não soubemos dar continuidade àquele movimento de força do Terceiro Mundo.

**RFA: De certa forma, os anos de exílio no México mostravam na prática que tínhamos um desenvolvimento dependente.**

Sim. Mas depois emergiu outra grande onda progressista, que é o que esteve em marcha até recentemente na América Latina. Por isso é que está surgindo toda uma juventude preocupada com isso, e que está buscando esse caminho. Porém, institucionalmente, nós temos poucos apoios sólidos. Não temos, por exemplo, um grande centro de estudos para pensar esses problemas, apesar das diversas iniciativas. Os chineses já têm isso na cabeça: “Precisamos disputar a hegemonia cultural, não é só o plano político”. Mas eles têm uma civilização que amadureceu em quatro mil, cinco mil anos. E a China pode chamar o mundo a participar dessa experiência histórica. Estão tentando. Estão formulando e propondo.

**RFA: Você foi uma pessoa muito importante na difusão das ideias germinadas na América Latina. E no México parece ter consolidado o arcabouço teórico da depen-**

**dência. Numa época em que, mal ou bem, o Terceiro Mundo parecia pesar mais que hoje. Hoje, até a posição de pedinte está comprometida. É isso mesmo?**

É que estamos subestimando nossa força. Veja, por exemplo, os Estados Unidos dando voltas para cá e para lá a fim de resolver situações na América Latina. Querem tirar do poder cinco ou seis dirigentes que são um problema para eles: os Estados nacionais que não aceitam se subjugar a essa política deles. Pois, veja bem, em 1961-62, quando a OEA conclamou esses países a romper relações com Cuba, todos os países latino-americanos romperam, exceto o México. Todos. Na grande reunião continental do G20, em 2014, eles queriam ver se por um ou dois votos poderiam se meter na política latino-americana em geral: atacar o domínio de uma nova organização que foi criada nesse contexto, dois ou três anos antes, a Celac (Comunidade dos Estados Latino-Americanos e Caribenhos). Temos tendência às vezes a desprezar o Caribe, mas ele é a conexão entre o Oceano Atlântico e o Pacífico.

A Celac inteira determinou que sem Cuba não haveria reunião, e ninguém apoiou essa história de que a Venezuela representava uma ameaça à segurança dos Estados Unidos. Foram os dois pontos que liquidaram a reunião. Então, na verdade, a correlação de forças mudou, e mudou no sentido de que se têm condições de paralisar essas ofensivas de direita tão fortes. O que se passa é que não mudamos suficientemente para usar essa debilidade dos Estados Unidos hoje e marcarmos um avanço em nível mundial. Não podemos ficar acreditando muito nessa propaganda que eles fazem, de que estão na ofensiva.

**MB: Voltando à pergunta do México, você acha que foi ali que a teoria da dependência se aproximou da esquerda estadunidense? Como se deu essa aproximação? Quais foram os diálogos, os interlocutores? O seu artigo publicado na *American Economic Review*, por exemplo, foi um passo? Como vê essa aproximação com a esquerda estadunidense?**

Na década de 1960 rompe-se nos Estados Unidos o ideal progressista. Abre-se uma crise muito grande, e que se vai aprofundando com a guerra do Vietnã. Aí, a derrota foi tremenda. Os Estados Unidos mobilizaram 500.000 homens para serem derrotados, não é? É quando chega ao auge a questão nacional e, particularmente, a do movimento negro. Nesse momento, o movimento negro americano abandona a ideia de que os negros estão pedindo para ser aceitos como parte da sociedade, como gente bem comportada que obedece à legislação civil. Agora, não mais. Em 1964, 65, 66,

surge um novo desafio, com o movimento dos Panteras Negras, então a coisa endurece, pois eles dizem: “Não queremos nada de vocês, nós somos nós. E não gostamos de vocês”. E dizem mais: “*Black is beautiful*, somos pretos, não queremos ser civilizados como vocês”. Isso, mentalmente, é uma virada muito forte. Mas isso passou, e foi parte da derrota americana, no final da década de 1960. Nós estávamos vivendo esse processo dentro do México, para onde foi muito dessa gente progressista. E afirmou-se ainda mais a ligação entre eles e a América Latina. Ao mesmo tempo, no resto do mundo havia um movimento de defesa do direito ao desenvolvimento, mais articulado, comandado por forças que já não se submetiam à ideia de que o mundo era hegemônico pelo eurocentrismo. Definitivamente, acho que o eurocentrismo está vivendo a crise dele. E não vai aguentar muito mais tempo, porque dentro desse eurocentrismo há uma profusão de forças antissistema. Então, percebe-se que há uma ofensiva por parte dessas forças. A tendência é serem vitoriosas. Enquanto isso, o fracasso que tivemos aqui, nesses dois, três últimos, anos é realmente um sinal do nosso atraso. Bastante sério.

**RFA: Era a época de Paul Baran, Paul Sweezy, depois vem a *New Left Review*. Hoje você vê nos Estados Unidos, ao menos nas universidades, algo parecido, com exceção talvez do Noam Chomsky?**

Não, toda essa produção caiu muito diante do ataque neoliberal. A ofensiva foi muito forte. O Bernie Sanders mostrou que ainda existem essas coisas que parecem ocultas. Mas é difícil esperar uma mudança. Ele mesmo foi até mais longe do que se podia esperar. O problema que os Estados Unidos estão tentando ocultar — não só os Estados Unidos mas a Europa também, a Europa que ainda aceita essa hegemonia — é que existe a ameaça de que eles percam o controle, e a forma de se defender é atacar. Por isso estão tentando reativar um projeto militar que é seríssimo. E tentam uma estratégia de caos, que é a que conseguiram no Oriente Médio. Não existe no Oriente Médio hoje mais um só país dirigido politicamente no sentido pró-americano. Aliados realmente sólidos, eles não têm. Ali, o que criaram foi uma situação de inviabilidade de uma política comum. O que fazem é manter esse clima de guerras, ameaças. Não vejo como podem manter isso por muito tempo, essa política conduz à guerra. E aí, vamos ter que contar com os chineses. Sem eles não vamos conseguir parar.

**MB: É nesse momento, no final do período do México, que você se aproxima da teoria do sistema mundo, compartilhada com a ideia de economia mundial?**

Foi por aí, em torno de 1970. Foi quando vimos que o processo chinês exigia uma explicação mundial mais sistemática. Daí resultou meu livro *Imperialismo y dependencia*, no qual sistematizei ideias que tinha avançado antes. A primeira edição é de 1973, as seguintes, eu já estava no México. Então eu saio do México já com essas ideias organizadas e sistematizadas. Na tentativa de situar o quadro mundial, a decadência dos Estados Unidos era um dos aspectos centrais. O que sempre me causou problema, porque sempre temos a ideia de que Estados Unidos são uma força colossal. Sim, uma “força colossal”, mas lamento muito: depois da Segunda Guerra tinham 43% da produção mundial, hoje têm 14%, 15%. E ainda com tendência a aprofundar a crise que já vinha dos anos 1960, não é? E com um déficit comercial colossal, que vai avançando e desgastando a economia americana. Então, apesar da concentração financeira, capitalista, eles vão ter que ceder, mas é perigoso porque nesse processo de ceder talvez tenhamos de enfrentar crises muito violentas. Por isso mesmo é que precisamos de um projeto mais mundializado, capaz de articular forças para deter essas ousadias e pretensões, tão absurdas. Tenho a impressão de que esses ataques que fazem ainda demonstram ter muita força, mas estão acumulando contradições, como as que semearam no Oriente Médio. Não têm como parar, aquilo ali já está fora de controle. E o que farão com a Rússia, na tentativa de obrigar os russos a voltarem atrás, a cederem, terá como resultado um fracasso total. Com a China, pensavam que iriam detê-los, que os chineses teriam limitações econômicas para continuar crescendo. E inclusive criaram algo muito interessante, um clima de que os Estados Unidos estavam em plena recuperação — com 2,5% de crescimento, que por sinal no ano seguinte baixou para 1,5% — e a China, em plena decadência, com 6,5, 7,5% de crescimento. Escutei isso tantas vezes! Gente acreditando que 7,5% era menos que 2,5%! Se continuarem trabalhando com essas premissas e fórmulas, não vejo como podem garantir o longo prazo, porque não têm mais recursos para isso.

**RFA: Com a anistia, você encerra o exílio e, aqui, se envolve com a política partidária, entrando para o PDT (Partido Democrata Trabalhista). É isso?**

Sim, sim. Estamos juntos com Brizola. A ideia do partido nasceu ainda em Lisboa. Com a proposta de reconstrução do trabalhismo, mas depois a coisa complicou mui-

to, porque a Ivete Vargas puxou o tapete, com o Golbery do Couto e Silva por trás. E nos jogou, de repente, na situação de ter de reconstruir o partido. Durante todo esse período militei a 100%. Fui até mesmo candidato a governador.

Acho que há muito preconceito contra o Brizola, como, aliás, contra as figuras de origem popular, em geral. Se bem que a origem popular do Brizola seja matizada. Ele foi criado por protestantes, mas seu modelo mental teria algo de autocrático e de uma figura popular que se impõe. Tudo isso são criações, é claro, em função de uma luta política concreta de interesses em jogo, mas na minha relação com ele nunca tive nenhum momento em que não tivesse confiado no que ele propunha ou dizia. Raramente ele atuava pensando em algum interesse pessoal menor. Porque esse é um problema presente em muitas de nossas lideranças. Todas têm um personalismo muito forte, e apesar de o terem acusado disso, posso afirmar que isso não corresponde à realidade. Respeitava muito as decisões coletivas. Vejo nele uma posição bastante positiva. É claro que, com o tempo, o PDT teve um problema grave, porque quisemos recompor uma base social de origem muito popular num momento em que a classe operária brasileira tinha criado uma vertente nova, qualificada, com capacidade de mobilização nova também, e capacidade de negociação maior que a dos sindicatos que eram garantidos pelo apoio do Estado. Tínhamos esse problema. Assim, quem dentro da esquerda acabou tendo a liderança foi o PT (Partido dos Trabalhadores). A origem operária e sindical dava-lhes uma série de vantagens junto desse setor mais operário e qualificado, mas também vindo da classe média. Isso, aliás, acabou sendo um problema complicado para o próprio PT e para quem o apoiou. Pois a ideia deles não era romper com a sociedade anterior, mas, digamos assim, promover uma “melhoria” das condições sociais. O que fizeram com êxito e muita inteligência, mas incapazes de trazer soluções mais profundas. Esse é que é o problema de toda essa história.

### **RFA: É a crítica que você faz aos governos Lula?**

É. Tudo bem, se não puder ir muito mais longe, mas isso tem que ser discutido, inclusive com a classe trabalhadora e com as forças que o apoiavam. Certas decisões ficaram em segundo plano. Não se tocou em certos problemas. Veja que interessante: o secretário-geral do PT, até o Fernando Henrique ganhar as eleições, era nosso amigo Francisco Weffort. Pois bem, quando o Fernando Henrique ganha, o chama para ser ministro da Cultura. E o PT “dá licença” para ele ser ministro do partido inimigo do PT.

O PDT teve um problema grave, porque quisemos recompor uma base social de origem muito popular num momento em que a classe operária brasileira tinha criado uma vertente nova, qualificada, com capacidade de mobilização nova também. Assim, quem dentro da esquerda acabou tendo a liderança foi o PT.

projeto histórico, mas não podem ser escondidos. Sim, escondidos, porque a população não sabe suas razões, tudo fica por isso mesmo, e de repente quem está recebendo e concentrando massivamente os recursos do país é um grupo de capital financeiro, não é? Enfim, é isso que nos parece estar por trás da tentativa de reconstrução da teoria da dependência, que vem sendo buscada por esses grupos de jovens. Há uma demanda, embora eles nem sempre tenham clareza sobre o que querem exatamente. Parecem indagar: “por que estamos fazendo essas concessões se as criticamos por tanto tempo?”. Tudo bem, recuar é normal, quando não é possível avançar tem que se encontrar uma forma de negociação, mas não exatamente embrulhando tudo de tal maneira que já não seja possível entender ou clarificar as alianças. Porque dizer que o povo é inculto politicamente é um engano. Mas tem de discutir, tem de ter clareza a respeito das razões que levam ao recuo. O PT não avançou mais porque, no fundo, fez uma política mais generosa para o grande capital do que ele mesmo estava demandando.

É uma fraqueza, não é? E o que falar da decisão de deixar aquelas taxas de juros absurdamente altas, que foram aceitas em todos esses anos? Não houve uma discussão clara. Ao mesmo tempo, as formas de distribuição de recursos pelo Estado fortaleceram muito os sindicatos dos trabalhadores nesse período, e seus dirigentes também. Assim, acabaram praticando uma política a serviço de um grupo. E ninguém discutiu isso, nem explicitou. Em suma, temos hoje um partido extremamente forte que para recompor politicamente o Brasil deste momento está em situação difícilíssima. Esses compromissos que vão sendo construídos, de concessões, acabam assim. Não sou contra acordos políticos, eles ajudam ao pro-

**RFA: O que você, que tem longa experiência de América Latina, diria hoje à esquerda de um continente que, entre crises periódicas, dá três passos à frente e de repente um atrás, quando não tem de recuar cinco?**

No momento estamos tendo um recuo cavalgar, vai demorar, especificamente no Brasil. O que considero importante é que, primeiro, se tenha de fato compromisso sério, com visão mundial, pois não podemos continuar a pensar o mundo a partir de situações locais e isoladas. É preciso ter um instrumento de estudo permanente sobre as direções que tomam, hoje, a economia mundial e a política também, porque tudo integrado. Esse é um ponto crucial, em que entram os problemas da China, mas também as negociações com as forças que tomam iniciativas no processo global e que possam levar a acordos em torno de uma série de questões. Por exemplo, uma questão que sempre nos preocupou é a unidade dos países em desenvolvimento. Chamemos assim, está bem? Muitos deles já alcançaram graus bastante elevados de desenvolvimento. Veja o caso dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul), é muito impressionante. Há casos em que um país, em dois ou três anos, salte da condição de pedinte do FMI para a de acionista. E depois, há o bloco da Ásia, que é outra grande dimensão. Pensemos também nos outros grandes projetos históricos de desenvolvimento, de infraestrutura no mundo. Isso tudo pode permitir retomar projetos nacionais, recuperar parte da questão nacional. Porque são projetos e interesses nacionais, mas vistos do ponto de vista do desenvolvimento da economia e da política mundial. Não adianta pensar o desenvolvimento como uma questão só interna, tem que colocá-lo nesse contexto do sistema mundial. Depois, então, é que entram esses outros avanços, que temos que reconstruir, e reconstruir a formulação política, a capacidade organizacional, política, partidária. Depende das possibilidades internas de cada país. Mas sempre pensando em tê-las como instrumentos de negociação mundial. Veja o Brasil no quadro dos BRICS. Mesmo com uma burguesia displicente, desinteressada, o potencial brasileiro se faz sentir. Então, por que não ser um operador consequente dessas possibilidades?

Um terceiro ponto se refere aos movimentos sociais. Tiveram, nesses anos, algumas melhoras marginais, mas não foram levados para o interior das grandes decisões políticas nacionais. O PT diminuiu enormemente o trabalho de organização política e partidária dos movimentos sociais, nos anos de governo. Então, estaria na hora de assegurar uma visão política em que se compreenda de fato o papel das bases sociais

do sistema. E aí surgem coisas complementares fundamentais: a democracia como referência, não como a democracia burguesa mas como realmente representativa do papel majoritário dos trabalhadores. Acho que o caminho é por aí: um bom trabalho de articulação, e de respeito às possibilidades do processo, pode começar a mudar a correlação de forças e lançar uma nova ofensiva.

**CF: Como foi a sua experiência na REGGEN (Rede de Economia Global e Desenvolvimento Sustentável)?**

O REGGEN é uma das cátedras da Unesco, que criou várias pelos anos 1960-70. A ideia é incrementar a colaboração com a universidade, a partir de apoios que a Unesco dá a iniciativas que ela considera merecedoras. Conseguimos a cátedra em 1997. Foi uma luta complicada e difícil, mas conseguimos, mostrando, primeiro, que precisávamos de um instrumento de análise mundial. Depois, evidenciando que a cátedra tinha de respeitar a problemática do Terceiro Mundo, como algo fundamental para compreender, inclusive, a reestruturação da economia mundial. Conseguimos também que a cátedra se hospedasse aqui no Rio. Aí nossos amigos do Norte indagaram: “O que é isso? Rio de Janeiro? Imaginem! Estudar a economia mundial tem de ser nos Estados Unidos, no Japão, na Europa”. Então recorri ao Celso, de novo, e rebati: “Nós temos, nós desenvolvemos uma visão sistêmica da economia mundial, com um papel histórico”. Eles foram recuando. Mas o problema é que os recursos que podem dar são mínimos. E foram diminuindo com o tempo. E também oscila muito dependendo de quem é o diretor-geral da Unesco.

**MB: Você trabalhou nos anos 1980 e 1990, em colaboração com as universidades japonesas, na revolução científico-técnica como uma dimensão fundamental da reestruturação do capitalismo mundial. Essa dimensão do seu trabalho deveria ser recuperada neste momento em que a América Latina está repensando o desenvolvimento, a industrialização. Como você vê essa imbricação entre as suas pesquisas sobre a revolução científico-técnica e esse momento de pensar o processo civilizatório e o desenvolvimento?**

Eu acho que o fato de não termos desenvolvido mais esse trabalho é muito relativo; não tivemos condições de fazer grandes pesquisas sobre os avanços da revolução científico-técnica. A grande pesquisa que no Brasil foi feita cabe a Amílcar Herrera, gran-

de cientista argentino, que trabalhou no Instituto de Geociências da Unicamp sobre prospectiva tecnológica na América Latina. É muito pesado para um grupo sem recursos como o nosso tentar fazer uma pesquisa desse nível.

**RFA: A criação da UNU (Universidade das Nações Unidas), sediada em Tóquio, da qual você e Celso fizeram parte, ajudou um pouco, não foi?**

A UNU foi muito importante. Sem sua ajuda, não teríamos avançado tanto. Avançamos, no Terceiro Mundo, em várias direções, mas a questão da revolução científico-técnica em particular ficou em recuo. Mas temos uma retomada, a começar por esse grupo de jovens que estão reestudando a teoria marxista da dependência, um dos instrumentos mais concretos para repensar a economia na América Latina.

Houve uma tendência a ideologizar demais os problemas. Como se ainda estivéssemos meio prisioneiros da Revolução Cultural chinesa, da década de 1960, 1970. E da ideia de que o avanço tecnológico tem de ser ajustado às demandas concretas da população, às suas necessidades, sem levar em consideração que os avanços científicos são relativamente dependentes das pretensões de comandar um processo de transformação mundial. O avanço da ciência tem sua lógica própria de desenvolvimento e expansão, e no governo, em alguns momentos, no CNPq ou na Capes, houve certo apoio a essa linha.

Mas ainda nos faltam instituições. Essas pesquisas exigem recursos vultosos. No México tem gente trabalhando sobre isso, o grupo do Leonel Corona, na UNAM, fazendo estudos sobre tecnologia, ciência e desenvolvimento. Reúne-se permanentemente e é muito voltado para o projeto mexicano, quando o México pensou que poderia avançar para a Califórnia, junto com os setores de ponta do desenvolvimento científico e tecnológico. Os mexicanos pensaram nessa hipótese mas não conseguiram instrumentalizá-la, porque por motivos óbvios não foi possível criar uma aliança política capaz de dar continuidade a esse processo de transformação.

**RFA: Você é um dos formuladores centrais da teoria da dependência. Mas gostaríamos de saber quais foram as suas outras contribuições teóricas em todos esses anos em que você tem pensado o mundo.**

Em primeiro lugar, creio que nós, eu particularmente, fizemos uma releitura do marxismo numa visão mais dialética, e muito criativa. Lamento não ter podido de-

Acho que tive um papel importante no processo crítico feito ao eurocentrismo; foi um esforço coletivo, é verdade, mas creio ter tido destaque na crítica cultural, na tentativa de compreensão do processo histórico moderno.

envolver mais esse ponto, mas o que se aprofundou foi importante. Em segundo lugar, acho que tive um papel importante no processo crítico feito ao eurocentrismo; foi um esforço coletivo, é verdade, mas creio ter tido destaque na crítica cultural, na tentativa de compreensão do processo histórico moderno. Um terceiro ponto foram as reflexões que dediquei à estratégia e à tática socialistas. Outro ponto seria a tentativa de aplicar esses avanços mais teóricos e conceituais à ação política organizada, à práxis, conjugando

pensamento e ação. Mas ficamos em Lênin, não tivemos tempo para ir adiante, e fechar esse ponto. Tenho muita satisfação de encontrar ex-alunos que assistiram a esses cursos que dávamos. E muitos foram no México, onde se formou um ambiente ótimo para essa reflexão mais sistemática. No nosso caso já vinha desde a criação da Polop, quando buscávamos essa transformação do pensamento em ação política. Mais um ponto em que avançamos foi na interpretação da história política do Brasil. Lamento que não tenha havido continuidade nisso, pois estávamos dando uma contribuição importante. Não tanto em torno da história propriamente, mas da interpretação de certos fenômenos históricos. Acho que meu livro *Revolução histórica do Brasil* dá pistas importantes para se compreender processos que parecem às vezes impossíveis de interpretar. E quando se integra tudo isso numa visão sociológica mais aberta, chega-se à ideia de que não existe propriamente um sistema socialista puro. Existem processos de transição em que se têm hegemonicamente forças que caminham para transformações na direção do socialismo. Este é, enfim, mais um ponto: minha reflexão sobre a transição para o socialismo. Ainda pretendo escrever algo mais sistemático sobre essa questão, como forma de iluminar o processo histórico.



# The takeover of social policy by financialization. The Brazilian paradox.<sup>2</sup>

De Lena Lavinas

New York: Palgrave Macmillan, 2017. 219p.

Entre 1970 e 2010 a taxa de fecundidade no Brasil baixou 67%, passando de 5,8 para 1,9 filhos por mulher. Em 2020 deverá rondar os 1,7. A estrutura da população deverá, portanto, continuar a mudar, com uma participação cada vez mais importante da população idosa devido à diminuição da natalidade e ao aumento da esperança de vida. Em 2040, a população de mais de 65 anos deverá ser superior à que terá entre zero e catorze anos, segundo os cálculos do Ipea (novembro de 2017). A relação ativo/inativo continuará portanto a baixar, o que não deixará de suscitar sérios problemas de financiamento no que diz respeito às aposentadorias por repartição. Com o envelhecimento da população, o custo da saúde deverá aumentar sensivelmente, na medida em que os tratamentos são mais caros para as pessoas idosas do que para as jovens. Enfim, levando em conta a evolução da tecnologia, os números de anos de escolaridade e de frequência das universidades deverão crescer, e o custo total da educação deverá aumentar, apesar da diminuição relativa do número de jovens na população.

São previsões graves que não podem ser ignoradas, e acarretam problemas econômicos que pedem decisões políticas claras. As opções são, em geral, três. A primeira consiste em preservar a noção de serviço público, considerando que o mercado não deve ser chamado a reger tudo, mesmo que convenha avaliar o custo econômico dessa opção e financiá-la através de uma reforma fiscal visando fazer as

1. Professor emérito na Universidade de Paris XIII.

2. Essa resenha foi originalmente publicada em francês na revista *Brésil(s). Sciences humaines e sociales* 13, maio de 2018. URL: <<http://journals.openedition.org/bresils/2427>>

categorias sociais mais prósperas pagarem pela solidariedade social, que permite viver numa sociedade mais inclusiva que a atual. A segunda consiste no fomento do sistema de capitalização em detrimento do sistema de repartição, recorrendo cada vez com mais frequência a hospitais privados e levando ao fortalecimento dos sistemas de seguros privados, obrigatórios ou não, e igualmente ao desenvolvimento do ensino privado. Com essas medidas se eliminam essas despesas sociais do orçamento, mas assiste-se a um aumento do crédito para financiar parcialmente essas despesas e ao endividamento consecutivo, afetando a renda disponível, sobretudo das categorias modestas. A solidariedade ligada ao serviço público diminui fortemente. É a opção liberal. Temos finalmente uma terceira opção, que consiste em impor ao setor público as regras de funcionamento do setor privado, com a consequente diminuição da oferta do serviço público e um aumento das cotizações. É a opção privilegiada pela corrente neoliberal.

Desde a nova Constituição no final dos anos 1980 e, sobretudo desde os governos Lula e Dilma, optou-se por um misto dessas três alternativas. Os direitos dos brasileiros foram ampliados, sobretudo com Lula I e II e Dilma I: aumento do salário mínimo bem além da produtividade do trabalho, aumento das aposentadorias indexadas a esse salário mínimo, extensão do Bolsa Família, acesso à universidade de numerosos jovens, antes excluídos, graças a um sistema de discriminação positiva, financiamento a taxas de juros reduzidas etc. Mas, ao mesmo tempo, os governos Lula e Dilma não se armaram com os instrumentos necessários para tal política, e em consequência foram as outras duas opções que progressivamente foram impondo a sua lógica. A ausência de reforma da fiscalidade, que continua muito regressiva, o crédito a taxas reduzidas financiado em parte pelo Tesouro através de empréstimos tomados a taxas muito mais elevadas, as subvenções às universidades privadas, a possibilidade de subtrair aos impostos uma parte importante das despesas ligadas à saúde e ao ensino privado etc. explicam em parte o déficit do orçamento e o aumento do serviço da dívida que se traduzia, às vésperas da crise, numa carga equivalente à do pagamento das aposentadorias... e no aumento da financeirização. A lógica da finança se impõe sobre a solidariedade nacional; o mercado, sobre o serviço público.

Os efeitos perversos da financeirização se destacam no nível macroeconômico, como revelou a lei sobre a limitação das despesas públicas votada recentemente: ela não prevê o controle do aumento das taxas de juro – que estão entre as mais elevadas

do mundo – e, em consequência, do serviço da dívida pública. Nessas condições, a redução do déficit público implica necessariamente uma redução das despesas sociais, nomeadamente as relativas às aposentadorias, embora estas não sejam a causa do déficit (se não levarmos em conta as aposentadorias dos militares, por exemplo), mesmo com o aumento das despesas, e, sobretudo com a redução das receitas destinadas às aposentadorias imposta desde os anos 2000.

Assim se entende que, se Lula foi a mãe dos pobres, foi também o pai dos mais ricos, a solidariedade e a financeirização constituindo as duas tetas do progressismo. Trata-se, porém, de uma lógica que contém sua própria superação, e é profundamente instável, como se verificou desde o fim de Dilma I e o começo de Dilma II, tendo como apoteose a política social regressiva de Temer. Há outras lógicas possíveis, que conduzem a reformas necessárias, porém negociadas, dos sistemas de aposentadoria e do seu financiamento, da saúde e da educação, mas que não levam a um benefício exclusivo da finança, finança que no caso brasileiro se traduziu na financeirização, na escalada do rentismo e na desindustrialização maciça.

O livro de Lena Lavinas dissectiona a política social no Brasil, detalha com talento o desenvolvimento da financeirização que ela implica, analisa com pertinência a incoerência que consistiu em querer conjugar a água e o fogo, em vez de procurar outras formas de afrontar a profunda desigualdade existente. Na hora do balanço dos regimes progressistas, é certamente um livro que não se deve deixar de ler.



# Instituições de planejamento e de desenvolvimento de Minas Gerais: 55 anos do BDMG, 50 anos do Cedeplar

De João Antonio de Paula

Belo Horizonte: 2 Linhas, 2017. 226p.

A louvável iniciativa de encomendar uma reflexão abrangente, contextualizada e profunda sobre duas importantes instituições mineiras/brasileiras (BDMG e Cedeplar/UFMG) resultou em uma importantíssima obra que não apenas avança o conhecimento sobre o específico e complexo processo de desenvolvimento em Minas Gerais, mas também ajuda a iluminar importantes facetas da escala nacional em perspectiva histórica, além de dialogar com as reflexões acerca da problemática do atraso estrutural e do desenvolvimento em sentido mais geral.

São duas instituições mineiras (ou três, caso se separe o papel distinto da Face – Faculdade de Ciências Econômicas) com histórias interpenetradas e inseparáveis, em longa trajetória de compartilhamentos e influências mútuas.

A ideia de realizar uma pesquisa histórica de grande alcance, devidamente mediada e atravessada pelas conjunturas mineira e brasileira, concretizou-se em uma tarefa que não poderia ter tido melhor incumbência do que a escolha ter recaído em um dos maiores intelectuais deste país, o professor João Antonio de Paula, coparticipante desses processos, sócio e colaborador do Centro Celso Furtado. Nesse livro ele demonstra, de forma totalmente articulada, como sempre, sua enorme erudição teórica, histórica e capacidade de pesquisa documental. O duplo movimento entre as conexões e os inter-rebatimentos na academia e na administração pública dessas duas (três)

---

<sup>1</sup> Professor titular do IPPUR/UF RJ.

instituições indutoras do desenvolvimento mineiro, em suas mais diversas dimensões, foi magnificamente esquadrihado e deslindado pelo professor.

Temos em mãos uma obra que formula uma rica periodização do processo de desenvolvimento mineiro, segundo evolutivos ciclos que partem da precoce conscientização do atraso e demonstram as circunstâncias em que foi sendo armado um estratégico e pactuado consenso desenvolvimentista. Destaca-se um período de 1945 a 1964, que teve importantes iniciativas institucionais, com a criação de vários planos e programas, distinguindo-se momentos decisivos, como a elaboração do Plano de Recuperação Econômica e Fomento da Produção (1947) e a implantação das Centrais Elétricas de Minas Gerais (1952).

São narrados então os contextos de criação e atuação do BDMG, o papel da Face depois de 1968, até a criação do Cedeplar e a articulação entre essas instituições.

São destacadas a fundação do BDMG, em 1962, e do Cedeplar, em 1967, no bojo do processo desenvolvimentista e da tomada de consciência da posição de atraso relativo de Minas Gerais no concerto da divisão inter-regional do trabalho comandada pela economia paulista e a necessidade da tomada estratégica de decisões que pudessem “acelerar o passo” e o ritmo do desenvolvimento e combater de frente as inúmeras expressões de desigualdades existentes no território mineiro.

Uma lição crucial do livro é demonstrar que a exposição minuciosa das trajetórias da agência de financiamento e do centro de investigação do processo de desenvolvimento de Minas também ajuda a pensar o Brasil, dada a semelhança das estruturas produtivas, regionais, sociais, suas especializações, suas heterogeneidades e suas peculiares *naturezas periféricas de inserção* em suas respectivas escalas espaciais maiores (nacional e mundial).

Os complexos processos de industrialização e urbanização que acompanharam o desenrolar do heterogêneo mosaico mineiro, marcado por extremada especialização e falta de diversificação produtiva, exigia um ousado e bem concertado projeto de desenvolvimento, com a clara eleição de alternativas, a partir de estudos e diagnósticos mais profundos e detalhados e propostas mais concretas de ação.

Cabe lembrar que a evolução dos esforços estatais de intervenção e a elaboração de estratégias e políticas públicas foram amparadas por reflexões teórico-metodológicas segundo uma abordagem crítica da realidade atrasada periférica. O papel do poder público para enfrentar as mazelas do subdesenvolvimento é demonstrada cabalmente na obra.

O livro relata os processos, as personagens e os acontecimentos em que esteve envolvido um enorme número de funcionários e dirigentes do BDMG que foram formados nas salas de aula, nos corredores da Face/Cedeplar, na rua Curitiba, no Tirol, e em outros espaços férteis. A dinâmica histórica da formação de quadros e da elaboração de estratégias de desenvolvimento, segundo uma perspectiva heterodoxa, foi um desafio que sempre envolveu tensionamentos cíclicos constantes, mas fundamental para o amadurecimento e o desempenho destas instituições.

Contou-se com quadros de alta qualificação técnica e política, como os mobilizados no BDMG e o Cedeplar, enquanto instituições que buscaram o conhecimento estruturado do “mundo mineiro”, sempre atentas às heterogeneidades estruturais e às diversas justaposições das desigualdades sociais e econômicas inter e intrarregionais do território mineiro.

Uma passagem magnífica do livro é quando o autor discute como foi engendrada a partir da ditadura uma ideologia narrativa que estabelece relações espúrias de causalidade que identifica o período de implementação de políticas econômicas de orientação conservadora e neoclássica com momentos bem-sucedidos de boas práticas macroeconômicas e de crescimento.

O atual diretor-presidente do BDMG e professor do Cedeplar, Marco Crocco, ressaltando a rica convivência entre essas duas instituições, constata a existência de “uma história tensa e produtiva, que expressa a unidade de propósitos, mesmo em meio às mais diferentes conjunturas. Com mandatos distintos, no limite complementares, a universidade e o banco fazem conviver em suas trajetórias o que têm de melhor” [...] “Se há uma interação, há uma autonomia e respeito pela natureza específica do outro, um pacto de preservação de identidade”, com estímulo à pluralidade.

Marco Crocco, demonstrando sua aproximação com o pensamento crítico latino-americano, afirma que “o desenvolvimento não é uma estação a que se chega ao fim de uma trilha traçada a régua e compasso, mas uma espécie de impulso ético, que se alimenta de elementos que vão da vida material às conquistas do espírito”.

João Antonio realiza aqui primorosa contextualização dos debates sobre desenvolvimento, subdesenvolvimento e planejamento, desde a abordagem dos autores do *mainstream*, passando pelas contribuições originais do patrimônio científico latino-americano de Furtado, Prebisch e Pinto, até desembocar nas interpretações específicas da burocracia mineira.

A criação dos programas de pós-graduação em economia nos anos 1960 no Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte se deu em momento muito peculiar e constrangedor a propostas mais heterodoxas e desenvolvimentistas. O Cedeplar soube conciliar o ensino do pensamento neoclássico com a perspectiva cepalina e desenvolvimentista, em um programa plural de formação intelectual. A formação original de seu quadro pioneiro de professores se deu em circunstâncias de autoformação e autodidatismo que lembram a história da chamada Escola de Campinas, onde alguns de seus professores da segunda geração foram realizar seus doutorados.

Essa autoformação se deu a partir de seminários internos de seus professores recém-doutorados no exterior, com a vinda de especialistas estrangeiros, como Nicholas Georgescu-Roegen e Walter B. Sthör. Também logrou-se produzir avanços teóricos com atenção às especificidades da economia e sociedade brasileiras. No relato são lembradas as influências do pensamento de Celso Furtado, Chico de Oliveira, Paul Singer e Maria da Conceição Tavares nos cursos, pesquisas e debates do Cedeplar.

Em 1968, Paulo Roberto Haddad assumiu a coordenação dos primeiros momentos de funcionamento do Cedeplar e teve relevante papel, tanto na estruturação do curso quanto no diálogo com o desenvolvimentismo mineiro. O debate sobre desenvolvimento e sua dimensão regional ganhou um centro de excelência para essa reflexão. A incorporação da temática da dinâmica populacional viria se juntar e se articular com essas problemáticas, a partir da chegada do exterior do recém-doutor José Alberto Magno de Carvalho, que se tornaria uma das principais lideranças da instituição. Outro personagem coparticipante ativo, também sócio do Centro Celso Furtado, o professor Clélio Campolina Diniz, está presente nessa história, pela sua liderança política e científica e sua destacada abordagem das especificidades da economia mineira, marcada pela ação do Estado e do capital estrangeiro, a partir de sua dissertação defendida na Unicamp.

O centro atuou como formador de recursos humanos capacitados e como núcleo de pesquisa aplicada ao desenvolvimento, destacando-se no contexto de modernização econômica e administrativa mineira, como por exemplo, no processo de realização dos Diagnósticos da Economia Mineira de 1969, 1989 e 2002.

O Cedeplar se fortaleceu como o ambiente do debate sobre espaço e população como dimensões constitutivas dos processos socioeconômicos e a orientação por auto-

res clássicos do pensamento que não deixam “escapar as variadas dimensões da vida social, como a ação estatal, as relações entre as classes sociais. A mobilização dos aspectos relevantes da vida social significa, de fato, superar as perspectivas reducionistas e a valorização da interdisciplinaridade” (p. 205).

Por sua vez, o BDMG, como é magistralmente demonstrado no livro, se afirma como “instituição típica de uma época, de um *ethos*, marcado pela ideologia do desenvolvimentismo, que englobou o poder público, o ensino, a pesquisa, os meios de comunicação, as forças sociais e políticas do país. No caso do BDMG, suas referências constitutivas na longa tradição da presença do Estado em atividades econômicas, que se traduziu numa expressiva rede de instituições de pesquisa e planejamento” (p. 215). O papel do BDMG não ficou restrito ao financiamento, mas atuou como centro de pensamento e formulação estratégica.

Houve a “interpolinização” entre as duas instituições, com o compartilhamento frequente de quadros da vida acadêmica comprometida e do dia a dia da alta administração pública estadual, em um processo de interação que manteve respeito às particularidades da natureza de cada um dos respectivos espaços institucionais. O fato é que a mobilidade e a circulação de pessoas, ideias e ideais geraram uma fertilização recíproca constante entre Cedeplar e BDMG.

Do meu ponto de vista, a história mineira ainda mantém importantes enigmas que requerem desvendamento, como a necessidade de tentar entender como, depois de tantas rodadas de neoliberalização em Minas e no Brasil, essa unidade da federação conseguiu a proeza de manter suas instituições desenvolvimentistas estaduais, tais como o BDMG, o Indi (Agência de Promoção de Investimento e Comércio Exterior de Minas Gerais), a Fundação João Pinheiro, entre muitas outras, algumas pioneiras no Brasil. E, mais surpreendente ainda, criou outras instituições desenvolvimentistas no período mais recente, como a Codemig (Companhia de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais).

No momento, demonstrando o compromisso intelectual e político do Cedeplar, dois destacados professores de seus quadros prestam relevantes serviços ao desenvolvimento mineiro: Roberto do Nascimento Rodrigues, como presidente da Fundação João Pinheiro, e Marco Aurélio Crocco Afonso, como diretor-presidente do BDMG.

Este último afirma, em síntese magnífica, que o livro expressa um período de lutas pela realização de um projeto de desenvolvimento que era orientado por condutas

de dignidade e respeito: “Uma história de gente, saber e política, quando gente, saber e política eram valores que sustentavam a honra pessoal e a ação na vida pública [...]”.

Interessante recordar esses momentos, no passado, da ação incisiva de economistas que não atuavam, como muitos hoje, apenas para repetir a irrefutável necessidade de cortes, ajustes, austeridades e autofagia neoliberais, mas buscavam formular e pôr em operação soluções para os problemas concretos e estruturais das pessoas e regiões reais-concretas e da economia e sociedade brasileiras.

## | FERNANDO JOSÉ CARDIM DE CARVALHO (1953-2018)

O falecimento do professor Fernando José Cardim de Carvalho, ocorrido na madrugada de 16 de maio em Lisboa, deixou em profundo pesar a comunidade de economistas keynesianos e todos os pesquisadores comprometidos com o avanço do pensamento econômico latino-americano. O professor Cardim de Carvalho foi o maior responsável pela divulgação da corrente de pensamento macroeconômico associada a John Maynard Keynes no Brasil, conhecida como pós-keynesiana. Formado em economia pela USP (1975) e com mestrado na Unicamp (1978), sob a orientação do professor Antônio Barros de Castro, concluiu sua formação acadêmica com doutorado na Rutgers State University (1986), sob a orientação do economista Paul Davidson, um dos principais pós-keynesianos norte-americanos e primeiro editor da revista de referência mundial sobre o pensamento de Keynes, o *Journal of Post Keynesian Economics*. No retorno de seu doutorado e já como professor da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense, criou o programa de mestrado em Economia na UFF, assumindo a cadeira de macroeconomia. A partir dessa experiência acadêmica, publicou pela Edward Elgar, em 1992, seu primeiro livro, *Mr. Keynes and the post Keynesians*, que passou a ser adotado em diversos programas avançados em macroeconomia no Brasil e em universidades do exterior. No biênio 1992-1994, foi secretário executivo da Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia (Anpec). Em 1994, aos 41 anos de idade, Cardim de Carvalho tornou-se professor titular do Instituto de Economia da UFRJ, instituição na qual permaneceu até se aposentar, em 2011. Com o nascimento de sua primeira neta em Lisboa, filha de seu único filho Thiago, decidiu se mudar para aquela cidade com a esposa, Fernanda Carvalho. Em 2012 a UFRJ lhe concedeu o título de professor emérito. A partir de 2015 atuou como pesquisador sênior do Levy Economics Institute of Bard College. Neste período, publicou seu segundo livro em língua estrangeira, *Liquidity preference and monetary economies*, pela Routledge, e tornou-se coeditor do *Journal of Post Keynesian Economics*. Cardim de Carvalho também atuou como consultor para instituições públicas, como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), onde trabalhou como economista na segunda metade dos anos 1970, a Cepal (Comissão Econômica para América Latina e Caribe) e associações do setor financeiro, incluindo o Banco Central do Brasil, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e

Social (BNDES) e a Associação Nacional de Instituições Financeiras do Brasil (Anbima), além de ONGs como o Ibase (Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas) e a ActionAid. Em sua longa trajetória como professor, orientou e aconselhou toda uma geração de pesquisadores e professores no Brasil e no exterior. Com presença ativa em debates públicos sobre temas da economia brasileira e conjuntura internacional, foi um formador de opinião destacado. Em sua militância em prol da difusão da teoria de Keynes no país, idealizou e incentivou a criação da Associação Keynesiana Brasileira em 2008, da qual é patrono.

O professor Cardim de Carvalho era associado do Centro Celso Furtado desde sua fundação e teve participação em diversos eventos realizados pelo Centro. Em 2006, junto com professor João Sabóia, organizou o livro *Celso Furtado e o século XXI*, reunindo textos apresentados em seminário organizado pelo Instituto de Economia da UFRJ.

Os *Cadernos do Desenvolvimento* e o Centro Celso Furtado dão seu adeus ao professor Cardim de Carvalho, que além de ter sido um intelectual de raro brilho, foi também um ser humano generoso e solidário que deixa, como legado, uma obra acadêmica de excelência e um exemplo de vida dedicada ao ensino e à pesquisa.

## O Centro, sua criação e evolução

O Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, fundado em 22 de novembro 2005, tem a missão precípua de participar e enriquecer o debate sobre estratégias para o desenvolvimento, especialmente o do Brasil e da América Latina, seguindo a linha de pensamento do seu patrono, Celso Furtado.

Sua criação constitui justa homenagem à memória de um dos maiores economistas do século XX. Intelectual e homem público, Furtado transformou-se em referência mundial na luta contra o subdesenvolvimento. Por mais de meio século sua produção intelectual exerceu extraordinária influência na formação da consciência crítica na América Latina. A ele se deve a compreensão de que as estruturas de poder e de produção precisam ser modificadas para que o desenvolvimento possa romper a lógica da dependência e da concentração de riqueza. As assimetrias apontadas por Furtado desde o final dos anos 1940, entre as nações e dentro de cada nação, foram acentuadas pelas novas condições do capitalismo mundial. A agenda do desenvolvimento supõe permanente adequação às transformações ocorridas na economia e nas sociedades nas últimas décadas. Mas persiste o desafio de construir as instituições incumbidas de conciliar os impulsos criativos da ação privada com os princípios republicanos de igualdade e liberdade. Esse era o sonho de Furtado e é a tarefa do Centro que leva seu nome.

### Atividades

A programação do Centro é elaborada pela diretoria em consonância com o Conselho Deliberativo, aprovada na Assembleia Geral dos sócios e patrocinada pelos Associados Patronos. A temática é diversificada e abrange o desenvolvimento em suas diversas concepções, passando pelos estudos da economia, das políticas sociais, do desenvolvimento regional, da industrialização, da integração sul-americana, da economia internacional e, propriamente, das análises sobre o pensamento e obra de Celso Furtado, cujo acervo bibliográfico está todo catalogado e aberto ao público na Biblioteca Celso Furtado.

As atividades acadêmicas têm se concentrado em seminários, mesas-redondas e congressos. Resumidamente, em 13 anos o Centro organizou:

- 52 seminários e palestras com professores do Brasil e do exterior, sobre temas como Desenvolvimento regional e meio ambiente; “Qual desenvolvimento?”; Cidades médias; Integração sul-americana; Comunicações e novas mídias; Saúde e desenvolvimento; China e relações Sul-Sul.

- 5 ciclos de conferências, entre os quais “O pensamento de Celso Furtado” e “Transformações recentes do capitalismo contemporâneo”.
- 8 congressos internacionais de grande porte.
- 5 pesquisas documentais: “Memórias das instituições do desenvolvimento: o BNDES: 1) O papel do BNDE na industrialização do Brasil; 2) Os anos dourados do desenvolvimentismo, 1950-1980; 3) Entre o desenvolvimentismo e o neoliberalismo 1982-2004”; “A inflação”; “A Integração sul-americana”; “Os Boêmios cívicos – a Assessoria Econômica de Vargas”; “A Sudene de Celso Furtado”.
- 11 cursos, ministrados em diversas cidades brasileiras, em parceria com universidades e instituições acadêmicas.
- Curso “Macroeconomia e desenvolvimento”, realizado em mais de vinte cidades, em parceria com o IPEA, governos estaduais, agências de fomento.
- 36 bolsas de estudo de mestrado e doutorado em parceria com o Banco do Nordeste.

## Publicações

O Centro edita, semestralmente, a revista acadêmica *Cadernos do Desenvolvimento*, dedicada ao debate interdisciplinar sobre o desenvolvimento. Em versão impressa e virtual, com site próprio, a publicação traz artigos acadêmicos inéditos, resenhas, e ao menos uma longa entrevista com um intérprete do desenvolvimento no Brasil ou no exterior. Também edita números especiais da revista *Memórias do Desenvolvimento*, que são voltados para documentos históricos e pesquisas sobre instituições financiadoras do desenvolvimento no país. A consistente produção editorial contempla ainda três coleções: *Pensamento Crítico* divulga seus próprios projetos de investigação e pesquisa, essencialmente em e-books, em parceria com a Editora Folio Digital; em coedição com a Editora Contraponto, a coleção *Arquivos Celso Furtado*, traz a público textos inéditos do acervo pessoal de Celso Furtado; e *Economia Política e Desenvolvimento* vem republicando obras clássicas há muito esgotadas ou de grandes nomes atuais da economia política e do desenvolvimento. Também edita vários livros considerados seminais para o estudo do desenvolvimento, como *Brasil, sociedade em movimento*. Esta obra, que comemorou, em 2015, os dez anos de atividades do Centro Celso Furtado, é uma coletânea de 45 artigos de pesquisadores nacionais e internacionais, que refletem sobre os obstáculos, as aspirações e reivindicações do modelo de desenvolvimento brasileiro.

## Site e redes sociais

O Centro Celso Furtado mantém três sites: o do Centro, o da Biblioteca Celso Furtado e o da revista “Cadernos do Desenvolvimento”. O Centro também está presente nas redes sociais Facebook e Twitter, e tem no YouTube um Canal Centro Celso Furtado que divulga todos os vídeos de seus eventos.

O portal do Centro Celso Furtado se conecta a outros sites, como dos parceiros, como o Clube de Engenharia (Engineering Club); e a Escola de Sociologia e Política de São Paulo (School of Sociology and Politics of São Paulo), da Rede de Cidades Médias, o da Rede de Desenvolvimento, o do Procondel (site de pesquisa documental da Sudene) etc.

---

### CENTRO CELSO FURTADO

Av. Rio Branco, 124 – sala 1304, 13º andar  
Edifício Edison Passos, Centro – 20040-001  
Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

METRÔ: Carioca / VLT: Sete de Setembro/Colombo  
TELEFONE: 55 21. 2178-9540  
E-MAIL: [centro@centrocelsofurtado.org.br](mailto:centro@centrocelsofurtado.org.br)  
HORÁRIO: de 2ª a 6ª, de 10h às 13h e de 14h às 18h

**[www.centrocelsofurtado.org.br](http://www.centrocelsofurtado.org.br)**  
**[www.bibliotecacelsofurtado.org.br](http://www.bibliotecacelsofurtado.org.br)**  
**[www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)**



CURTA NOSSA PÁGINA:  
[www.facebook.com/centrocelsofurtado](http://www.facebook.com/centrocelsofurtado)



SIGA-NOS:  
[www.twitter.com/centrocfurtado](http://www.twitter.com/centrocfurtado)



ACESSE NOSSO CANAL:  
[www.youtube.com/user/CentroCelsoFurtado1](http://www.youtube.com/user/CentroCelsoFurtado1)

## *The Center, its creation and its evolution*

*The International Celso Furtado Center for Development Policies was inaugurated on November 22 2005, and its principal mission was to take part in and help enrich the debate regarding different strategies for development, in line with the views of its patron Celso Furtado, and especially that of Brazil and Latin America.*

*The Center's creation represented an important tribute to the memory of one of the most important economists of the 20<sup>th</sup> Century. Both an intellectual and a public figure, Furtado became a worldwide reference in the struggle against underdevelopment. For over fifty years, his intellectual output exerted an extraordinary influence on the shaping of a critical conscience in Latin America. We owe him our understanding of the fact that structures of power and production need to be modified in order to enable development to break with the logic of dependence and the concentration of wealth. The asymmetries highlighted by Furtado from the late 1940s on, between nations and within nations, were accentuated by the new conditions imposed by global capitalism. The development agenda assumes there to be on-going adaptations to the transformations that have taken place in the economy and in society in recent decades. However, the challenge remains to build the institutions entrusted with reconciling the creative impulses of private initiative with the republican principles of equality and liberty. This was Furtado's dream and the task that the Center that bears his name has taken upon itself.*

### *Activities*

*The Center's program has been compiled by its Board of Directors in conjunction with the Deliberative Council, with the approval of the General Assembly, and is being sponsored by its Associate Patrons. The thematic is diverse and encompasses the development in its diverse conceptions, through, for instance, economics, social policies, regional development, South American integration and international economics studies, and also on the works and ideas of Celso Furtado, whose bibliographic archives have been fully catalogued and are available to the public.*

*Academic activities are focused on seminars, roundtables and conferences. Briefly, in 13 years, the Centre organized:*

- *52 seminars and lectures with Brazilian and international teachers on topics such as Regional Development and Environment; Middle Cities; South American integration; Communications and New Media; Health and development; China and South-South relations.*
- *5 conference cycles, including "The Celso Furtado Thought" and "Recent transformations of contemporary capitalism."*
- *8 major international congresses..*
- *5 documentary research: "Memories of development institutions: the BNDES: 1) The role of the BNDE in Brazilian industrialization; 2) Golden developmentalism years: 1950-1980; . 3) Between developmentalism and neoliberalismo: 1982-2004 "(3 vol published + 1 in press); "Inflation"; "The South American integration"; "Boêmios Cívicos - the Economic Advisory of Vargas"; "The Celso Furtado's SUDENE".*
- *11 courses, taught in several Brazilian cities, in partnership with universities and academic institutions.*
- *Course "Macroeconomics and development" held in more than twenty cities in partnership with IPEA, state governments and development agencies.*
- *Concession of 36 master's and doctoral scholarships in partnership with the Banco do Nordeste.*

## Publications

The Center publishes a six-monthly academic magazine entitled *Cadernos do Desenvolvimento* (Development Journal), which specializes in the interdisciplinary debate on the subject of development. With printed and virtual editions and its own website, this publication offers readers previously unpublished academic articles, reviews and at least one full interview with a proponent of development in Brazil or abroad.

Special editions of the academic magazine *Memórias do Desenvolvimento* (Memories of Development) deal with historical documents and research into the institutions that fund development in Brazil.

The Center also has a regular editorial output in the form of three special collections: *Pensamento Crítico* (Critical Thinking), which publishes its own investigative and research projects, jointly published with *Folio Digital*; *Arquivos Celso Furtado* (The Celso Furtado Archives), jointly published with *Editora Contraponto*, which brings to light previously unpublished texts from Celso Furtado's personal archives; and *Economia Política e Desenvolvimento* (The Political Economy and Development), which re-publishes classic works which have disappeared from the shelves, or that by great authors of the present day and that deal with the political economy and development.

Also publish a number of books considered to be seminal to the study of development, such as "Brasil, sociedade em movimento" (Brazil, a society on the move). This work, which in 2015 commemorated ten years of the Celso Furtado Center's activities, is a collection of 45 articles by national and international researchers who reflect on the obstacles, the aspirations and the demands of the Brazilian development model.

## Website and social networks

The Celso Furtado Center has three websites: that of the Center itself, that of the Celso Furtado Library and that of the "Cadernos do Desenvolvimento". The Center is additionally present on the social networks Facebook and Twitter and runs a Celso Furtado Center Channel on YouTube where it publishes videos of all its events.

The Celso Furtado Center portal has links to other websites, such as that of the activities partners, such the *Clube de Engenharia* (Engineering Club); *Escola de Sociologia e Política de São Paulo* (School of Sociology and Politics of São Paulo); *Rede de Cidades Médias* (Medium-sized Cities Network); *Rede de Desenvolvimento* (Development Network); *Procondel* (Sudene document research website) etc.

---

### CELSO FURTADO CENTER

Av. Rio Branco, 124 - sala 1304, 13º andar.  
Edifício Edison Passos, Centro - 20040-001  
Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

METRÔ: Carioca / VLT: Sete de Setembro/Colombo  
PHONE: 55 21. 2178-9540  
E-MAIL: [centro@centrocelsofurtado.org.br](mailto:centro@centrocelsofurtado.org.br)

OPENING HOURS: From Monday to Friday,  
10 a.m. - 1 p.m. / 2 p.m. - 6 p.m.

[www.centrocelsofurtado.org.br](http://www.centrocelsofurtado.org.br)  
[www.bibliotecacelsofurtado.org.br](http://www.bibliotecacelsofurtado.org.br)  
[www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)



LIKE OUR PAGE:

[www.facebook.com/centrocelsofurtado](https://www.facebook.com/centrocelsofurtado)



FOLLOW US:

[www.twitter.com/centrocfurtado](https://www.twitter.com/centrocfurtado)



VISIT OUR CHANNEL:

[www.youtube.com/user/CentroCelsoFurtado1](https://www.youtube.com/user/CentroCelsoFurtado1)

# Biblioteca Celso Furtado

Reunindo o acervo formado por Celso Furtado ao longo de sua vida acadêmica e profissional, a Biblioteca Celso Furtado possui uma coleção de mais de sete mil volumes que refletem as disciplinas que o fascinaram desde jovem: história, literatura, economia, ciências sociais, filosofia, cultura. E, principalmente, o desenvolvimento econômico, com foco no Brasil e na América Latina.

Celso Furtado (1920-2004) nasceu na Paraíba, formou-se em direito no Rio de Janeiro e, aos 22 anos, entrou para o serviço público como técnico de administração e organização. Depois do doutoramento em economia, em Paris, morou dez anos no Chile, onde integrou a equipe fundadora da Cepal. Aí firmou e ampliou o leque de interesses que guiaram sua atividade de intelectual, professor e homem público: a compreensão do Brasil, o estudo e a teoria do desenvolvimento. Nos anos 1960, implantou e dirigiu a Sudene e foi ministro do Planejamento. Durante os vinte anos de exílio, lecionou economia do desenvolvimento e economia latino-americana nas universidades de Paris, Cambridge, Yale, American e Columbia. Nos anos 1980 foi embaixador do Brasil junto à Comunidade Econômica Europeia e ministro da Cultura.

Em 2006, deu-se início à organização da biblioteca pessoal de Celso Furtado, com a transferência dos livros que se encontravam em seus apartamentos no Rio de Janeiro e em Paris, e ao processamento das coleções que hoje compõem a Biblioteca, instalada na sede do Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, e inaugurada em 2009.

Ela congrega toda a produção intelectual de seu titular, em português e em uma dúzia de línguas, uma importante coleção de artigos e livros sobre Celso Furtado, revistas acadêmicas sobre economia, América Latina e Brasil, desde os anos 1940, importantes obras de referência na área de ciências sociais. A Biblioteca Celso Furtado também inclui a coleção do CICEF e uma Videoteca com DVDs e gravações das atividades acadêmicas do Centro Celso Furtado. Dois destaques da BCF são o Banco de Teses sobre Celso Furtado, com 66 trabalhos de mestrado e doutorado, quase todos disponíveis on-line, e, inaugurado em 2013, o Banco de Artigos sobre Celso Furtado, com cerca de 280 textos *on-line*, de autores brasileiros e estrangeiros que escreveram sobre sua vida e sua obra. Consulte o site [www.bibliotecacelsofurtado.org.br](http://www.bibliotecacelsofurtado.org.br)

---

## SERVIÇOS

Acesso às bases de dados por internet  
Consulta ao acervo (local e *on-line*)  
Reprodução de documentos  
Levantamentos bibliográficos  
Empréstimo da Coleção CICEF  
Sugestões de compras  
Videoteca

## BIBLIOTECA CELSO FURTADO

Av. Rio Branco, 124 – sala 1304 - 13º andar.  
Edifício Edison Passos – Centro - 20040-001  
Rio de Janeiro – RJ – Brasil  
Tel.: 55 21. 2178-9541  
BIBLIOTECÁRIA: Aline Balué  
[biblioteca@centrocelsofurtado.org.br](mailto:biblioteca@centrocelsofurtado.org.br)  
HORÁRIO: De 2ª a 6ª feira, de 10h às 13h e de 14h às 18h

## The Celso Furtado Library

Bringing together a collection built up by Celso Furtado over the course of his personal, academic and professional life, the Celso Furtado Library contains more than seven thousand volumes, which between them reflect the subjects that fascinated him from early on in his life: history, literature, economics, social sciences, philosophy, culture, and principally, economic development, with a focus on Brazil and Latin America.

Celso Furtado (1920-2004) graduated in Law and joined the civil service as an administration and organization technician. After he got his PhD in economics, in Paris, he moved to Chile where he lived for ten years, and where he was one of the founding members of ECLAC (CEPAL). While there, he expanded the scope of the interests that would later guide his activities as an intellectual, professor and public figure: understanding Brazil and the study and theory of development. During the 1960s, he implemented and ran Sudene (Superintendency for the Development of the Northeast), and was Minister for Planning. During his twenty years in exile, he taught development economics and Latin American economics at the universities of Paris, Cambridge, Yale, American and Columbia. During the 1980s, he was Brazil's Ambassador to the EEC (European Economic Community), and Minister of Culture.

The year of 2006 saw the start of efforts to organize Celso Furtado's personal collection, with the transfer of books from his apartments in Rio de Janeiro and Paris, and the processing of the collections that today make up the Library, located at the headquarters of the International Celso Furtado Center for Development Policies, and inaugurated in 2009.

The Celso Furtado Library brings together all the intellectual output of the man whose name it bears, in Portuguese and a dozen other languages, an important collection of articles and books about Celso Furtado, academic magazines about economics, Latin America and Brazil going back to the 1940s, and important reference works in the field of social sciences. The Celso Furtado Library is also home to the CICEF collection and to a video library with DVD's and recordings of the Celso Furtado Center's academic activities. Two important features of the Library are its Databank of Theses about Celso Furtado, which contains 66 master's and doctorate theses, almost all available online, and, its Databank of Articles about Celso Furtado, set up in 2013, which has around 280 texts available online by both Brazilian and international authors on the subject of his life and works. Access the website [www.bibliotecacelsofurtado.org.br](http://www.bibliotecacelsofurtado.org.br).

---

### SERVICES

Access to the Library databases via internet  
Archive consulting access (in loco and on-line)  
Copying of documents  
Bibliographical surveys  
Lending of the CICEF Collection  
Purchase suggestions  
Video library

### ADDRESS

Av. Rio Branco, 124 - sala 1304 - 13º andar.  
Edifício Edison Passos - Centro - 20040-001  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
Tel.: 55 21. 2178-9541  
LIBRARIAN: Aline Balué  
[biblioteca@centrocelsofurtado.org.br](mailto:biblioteca@centrocelsofurtado.org.br)  
OPENING HOURS: From Monday to Friday,  
10 a.m. - 1 p.m. / 2 p.m. - 6 p.m.

## Submissão de artigos

1. *Cadernos do Desenvolvimento* é uma publicação semestral, do Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, destinada a divulgar artigos que tenham como foco o tema do desenvolvimento em suas diferentes dimensões (econômica, política, social, institucional, histórica, territorial, cultural, ambiental, jurídica, no plano das relações internacionais etc.), em sintonia com as preocupações registradas na obra e na trajetória de Celso Furtado.
2. Serão aceitos para submissão artigos bem estruturados que apresentem contribuições relevantes com base em pesquisas acadêmicas com reflexões teóricas ou metodológicas e análises críticas da literatura envolvendo o debate sobre o desenvolvimento no Brasil, na América Latina e no mundo contemporâneo. O periódico só publicará artigos inéditos, que não tenham sido publicados anteriormente em periódicos acadêmicos nacionais ou estrangeiros em sua versão impressa ou digital, livros, capítulos de livros etc.
3. Somente serão aceitas colaborações de autores que, no mínimo, sejam mestrandos em cursos de pós-graduação no Brasil ou no exterior, reconhecidos pelas autoridades competentes.
4. Os artigos aceitos para submissão serão enviados a conceituados pareceristas em suas áreas de atuação no Brasil, para avaliação crítica da contribuição do trabalho acadêmico, sendo assegurado o anonimato de autores e pareceristas no processo de avaliação.
5. Os artigos podem ser submetidos em português, inglês, francês e espanhol.
6. Os textos deverão ser submetidos pelo site da revista: [www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)
7. Dúvidas no processo devem ser enviadas para a secretaria da revista *Cadernos do Desenvolvimento*, no Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, no e-mail: [cadernos@centrocelsofurtado.org.br](mailto:cadernos@centrocelsofurtado.org.br)

# Normas para publicação

1. Os artigos deverão ter entre 10 (dez) e 25 (vinte e cinco) laudas digitadas, no editor de texto Word, em papel formato A4, fonte Times New Roman, tamanho 12, espaçamento 1,5, margem superior 3,5 cm, margem inferior e direita 2,5 cm, margem esquerda 3 cm, com alinhamento à esquerda.
2. As notas, citações e bibliografia devem obedecer às normas da ABNT.
  - 2.1. As notas explicativas, quando necessárias e em número reduzido, devem vir no rodapé.
  - 2.2. As referências bibliográficas devem vir no final do texto.
  - 2.3. A menção aos autores citados no texto deve vir entre parênteses, conforme segue: (OLIVEIRA, 1998, p. 48), ou seja, sobrenome do autor em caixa alta, ano e página da publicação. A referência completa deve constar das referências bibliográficas.
  - 2.4. As citações de mais de 4 linhas devem ser feitas em recuo e com a fonte 1 ponto menor (tamanho 11).
3. Na submissão do artigo o autor ou autores deve(m) apresentar um resumo e palavras-chave no idioma do artigo e em português. O resumo não deve exceder 150 palavras.
4. Na submissão do artigo, o autor ou autores deve(m) apresentar um minicurrículo em português, com no máximo 30 palavras para cada um deles.
5. *Cadernos do Desenvolvimento* não publicará imagens, mapas e gráficos com cores, apenas com gradações de tons de cinza.
6. Para os artigos aceitos, os autores deverão encaminhar para a secretaria da revista tabelas, gráficos e quadros em arquivos originais abertos em Excel. Imagens e mapas só serão aceitos em número reduzido e quando se constituírem em uma contribuição original do artigo. Neste caso, devem vir nas extensões TIF, CDR e JPG, com resolução mínima de 300 dpi. Reproduções já disponíveis em outras fontes devem ser referenciadas às fontes originais.
7. Os textos submetidos à redação devem estar cuidadosamente revisados e respeitar o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990, em vigor desde 2009.

## *Submission of articles*

- 1. The Cadernos do Desenvolvimento (Development Journals) is a semi-annual publication produced by the International Celso Furtado Centre for Development Policies. The aim of the Cadernos do Desenvolvimento is to publish articles that focus on the theme of development in its many different dimensions (economic, political, social, institutional, historical, territorial, cultural, environmental, legal and those relating to international relations, among others), and that are at the same time aligned with the concerns raised by the life and works of Celso Furtado.*
- 2. Articles submitted to the Cadernos do Desenvolvimento should be well structured, offer a relevant contribution based on academic research and one that contains pertinent theoretical or methodological reflection, and provide critical analysis of literature on the debate over development in Brazil, Latin America and in the world of today. The periodical will only publish original articles that have never previously been published, either in domestic or foreign academic periodicals, in printed or digital format, or in books, chapters of books etc.*
- 3. Only works by authors who are at the very least taking their master's degrees as part of established graduate courses in Brazil or abroad shall be accepted, with these recognised by the appropriate authorities accordingly.*
- 4. Those articles that are successfully submitted shall then be passed on to renowned experts in their fields in Brazil for a critical evaluation of their academic content and contribution. The anonymity of both authors and experts during this period of evaluation shall be fully guaranteed.*
- 5. Articles may be submitted in Portuguese, English, French or Spanish.*
- 6. Articles should be submitted via the magazine's website at: [www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)*
- 7. Any questions regarding the process should be sent to the secretary of the Cadernos do Desenvolvimento magazine at the International Celso Furtado Centre for Development Policies, using the following e-mail: [cadernos@centrocelsofurtado.org.br](mailto:cadernos@centrocelsofurtado.org.br)*

## Requirements and Rules for Publication

1. *All articles submitted should be of between 10 (ten) and 25 (twenty-five) printed pages, in Word format, on A4 sized pages, using a Times New Roman font, font size 12, line spacing of 1.5, top margin of 3.5 cm, bottom and right margin of 2.5 cm, left margin of 3 cm, and have a left alignment.*
2. *Footnotes, quotes and the bibliography should all obey ABNT technical standards.*
  - 2.1. *Explanatory notes, when necessary and limited in numbers, should be placed at the bottom of the page in the form of footnotes.*
  - 2.2. *Bibliographic references should be placed at the end of the article.*
  - 2.3. *Quoting other authors in the text should contain the relevant information within brackets, as follows: (OLIVEIRA, 1998, p. 48), in other words, providing the surname of the author in capital letters, the year and the page number of the publication from which the reference was taken. The reference in full should be provided in the bibliography at the end of the article.*
  - 2.4. *Quotations of more than 4 lines should be done as an indentation and using a font that is 1 point smaller (font size 11).*
3. *In submitting an article, authors should also provide an abstract and keywords in the language of the article and in Portuguese. The abstract should contain no more than 150 words.*
4. *In submitting an article, authors should also provide a short curriculum in Portuguese, of not more than 30 words per author.*
5. *The Cadernos do Desenvolvimento will not publish images, maps or graphs in colour but rather in different shades of grey.*
6. *In the case of articles that are accepted, their authors should send any tables, graphs or charts to the magazine's secretary as original Excel files. Only a limited number of images and maps will be accepted and only when they represent an original contribution to the article. In this case, such images or maps should be sent as TIF, CDR or JPG file extensions, with a minimum resolution of 300 dpi. Reproductions already available in other sources should make reference to their original sources.*
7. *Articles submitted for editing should be carefully revised first and fully comply with the Portuguese Language Orthographic Agreement of 1990 (Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa), applicable since 2009.*

Este caderno foi composto  
nas tipografias Minion Pro e Klavika,  
e impresso em papel Pólen Soft 80g/m<sup>2</sup>,  
na Gráfica Vozes.

**CADERNOS DO DESENVOLVIMENTO**

Publicação do Centro Internacional Celso Furtado  
de Políticas para o Desenvolvimento.

Versão digital de acesso livre:

**[www.cadernosdodesenvolvimento.org.br](http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br)**

ISSN 1809-8606

