

Questionamentos



Fernando Nogueira da Costa

COSTA, Fernando Nogueira da

Questionamentos.

Campinas, SP: Blog Cidadania & Cultura, 2024. 209p.

1. Papel dos Economistas. 2. História Econômica. 3. Organização Industrial. 4. Economia Financeira. 5. Desenvolvimento

I. Título.

330

Sumário

<i>Prefácio</i>	5
Capítulo 1. Questionamento dos Especialistas	11
Sabedoria das Multidões	11
Testado e Reprovado	14
Prova Social.....	19
“Especialistas” Não Nominados	23
Sabedoria das Multidões na Tomada de Decisões	27
Individualmente Sábio e Coletivamente Burro.....	30
Capítulo 2. Questionamento do Complexo de Vira-Lata	34
Inovação Disruptiva no Pensamento Econômico	36
Meio Século de Inovações Disruptivas	39
Mudanças no Modo de Vida	44
Inovações Tecnológicas Brasileiras.....	47
Em busca de maior Autonomia Tecnológica	51
Atualidade do Adeus ao Proletariado	55
Capítulo 3. Questionamento da Desindustrialização	59
Questionamento da Casa das Garças.....	59
Desindustrialização ou “Dessubstituição” de Importações	65
Privatizações e Desnacionalização	69
Desindustrialização ou Desnacionalização Industrial?	75
Desindustrialização Ocidental e Não Global	79
Doença Brasileira e Duas Décadas Perdidas	83
Indústria por Intensidade Tecnológica e Saldo Comercial	88
Capítulo 4. Questionamento da Industrialização em lugar da Urbanização 93	
Urbanização em lugar de Industrialização	93
“Salvação da Lavoura”: Serviços.....	97
Principais Atividades Econômicas Urbanas	101
Infraestrutura para Urbanização: Alavanca para o Desenvolvimento Nacional ... 104	
Capital para o Desenvolvimento Urbano	110
Selic Disparatada: Substituta da Correção Monetária.....	113
Capítulo 5. Questionamento da Financeirização	118

Desenvolvimento financeiro é do bem e financeirização é do mal?	118
Financeirização: Problema de Mercado de Ações ou de Títulos de Dívida? ..	121
Indicadores de Valorização pela Financeirização	125
Complexidade da Vida Financeira	128
Mobilidade Social no Brasil	132
Origem da Renda e Acumulação de Capital	140
Capitalismo Financeiro Ainda Que Tardio	148
Capítulo 6. Questionamentos de Diagnósticos sobre a Economia Brasileira	152
Questionamento do Novo-Desenvolvimentismo pela Casa das Garças	152
Menor Dependência do Mercado Externo	157
Economia Liderada por Salários ou por Exportações	161
Armadilha da Renda Média	164
Questionamento do Novo-Desenvolvimentismo pelo Social-Desenvolvimentismo	168
Desigualdade Educacional e Distância das Cadeias Globais de Valor	172
Questionamento da Política Econômica Após o Plano Real	174
Problemas e Oportunidades na Economia Brasileira	178
Com Autonomia Financeira e Sem Autonomia Tecnológica.....	182
Endividamento Público e Riqueza Privada.....	186
Desigualdade Educacional e Conflito Distributivo	190
Questionamentos Finais ao Status Quo da Economia Brasileira.....	194
Anexo Estatístico	197
Referências Bibliográficas	199
Obras do Autor com links para download	201
Sobre o Autor.....	209

Prefácio

Ao longo da história, diversos cientistas, filósofos e pensadores desafiaram verdades consagradas de sua época, enfrentando oposição dos colegas ou pares, e, em alguns casos, até mesmo a perseguição dos poderosos da época. Os exemplos de Giordano Bruno e Galileu Galilei são emblemáticos, mas há outros casos igualmente importantes.

Giordano Bruno (1548-1600) questionou a visão geocêntrica do universo. Era amplamente aceita na época e apoiada pela Igreja Católica. Ele defendeu a ideia de um universo infinito com múltiplos sistemas solares e mundos habitados, além de apoiar o modelo heliocêntrico de Copérnico.

Suas ideias o levaram a ser julgado pela Inquisição. Ele foi condenado à morte na fogueira em 1600. Bruno é lembrado como um mártir da liberdade de pensamento.

Galileu Galilei (1564-1642) foi um dos primeiros a usar o telescópio para estudar os céus. Suas observações apoiaram o modelo heliocêntrico de Copérnico, desafiando a visão geocêntrica dominante. Colocava a Terra no centro do universo.

Galileu foi acusado de heresia pela Igreja Católica. Em 1633, foi condenado à prisão domiciliar pelo resto de sua vida. Sua obra “Diálogo sobre os dois principais sistemas do mundo” foi proibida.

Saltam os séculos e Charles Darwin (1809-1882) apresenta a Teoria da Evolução por Seleção Natural, em “A Origem das Espécies” (1859). Desafiou a visão tradicional da criação divina dos seres vivos, conforme interpretada por muitas religiões.

Embora não tenha enfrentado perseguição física, Darwin e sua teoria foram alvo de intenso debate e controvérsia, especialmente por parte de instituições religiosas. Sua teoria transformou a Biologia e influenciou profundamente o pensamento científico.

No século seguinte, a Teoria da Endossimbiose, elaborada por Lynn Margulis (1938-2011), desafiou a visão tradicional de evolução como um processo apenas de mutações e seleção natural. Inicialmente rejeitada por muitos biólogos, ela foi aceita posteriormente – e se tornou um pilar da Biologia Evolutiva.

Antes disso, Albert Einstein (1879-1955) desafiou as ideias estabelecidas da Física clássica com sua Teoria da Relatividade. Revolucionou o entendimento do espaço, tempo e gravidade.

Inicialmente, as ideias de Einstein foram recebidas com ceticismo pela comunidade científica, mas suas previsões foram confirmadas por experimentos. Ele acabou por receber grande reconhecimento, incluindo o Prêmio Nobel de Física.

Em outra área de reflexão, Sigmund Freud (1856-1939) revolucionou a Psicologia ao introduzir a Psicanálise. Explorava o inconsciente e o papel das emoções e desejos reprimidos na formação da psique humana. Sua teoria desafiou as ideias convencionais sobre a mente humana e a moralidade sexual.

Em consequência, Freud enfrentou resistência tanto da comunidade médica, quanto da sociedade em geral. Os conservadores consideravam suas ideias como polêmicas e até escandalosas. No entanto, suas teorias moldaram profundamente o campo da Psicologia moderna.

Entre os cientistas não tão conhecidos da opinião pública – “a pior entre todas as opiniões” – Ignaz Semmelweis (1818-1865) foi um médico húngaro capaz de, na década de 1840, propor a ideia de a lavagem das mãos com solução clorada por médicos reduzir drasticamente a mortalidade por febre puerperal em maternidades. Suas ideias foram, inicial e naturalmente, ridicularizadas e rejeitadas pela comunidade médica da época.

Semmelweis morreu em um manicômio. *Post mortem*, suas práticas foram posteriormente reconhecidas como fundamentais para a higiene médica.

Alfred Wegener (1880-1930) propôs a Teoria da Deriva Continental: simplesmente sugeriu a ideia de os continentes se moverem sobre a superfície da Terra. Na época, a ideia foi amplamente rejeitada porque faltava um mecanismo capaz de explicar o movimento dos continentes.

Sua teoria só foi aceita décadas depois, quando a tectônica de placas foi compreendida. Afinal, confirmou a visão de Wegener e revolucionou a Geologia.

Rachel Carson (1907-1964), bióloga marinha e escritora, publicou “Primavera Silenciosa”, em 1962, onde expôs os perigos dos pesticidas, especialmente o DDT, para a saúde humana e o meio ambiente. Desafiou a visão otimista e dominante sobre o uso de químicos na agricultura.

Embora tenha enfrentado forte oposição de indústrias químicas e alguns setores científicos, seu trabalho levou à proibição do DDT nos Estados Unidos. Simplesmente, ajudou a lançar o movimento ambiental moderno.

Thomas Kuhn (1922-1996) foi capaz de divulgar a ideia de a Ciência não progredir de forma linear, mas através de “revoluções científicas”, onde paradigmas dominantes são substituídos por novos, alterando fundamentalmente a percepção dessa evolução. Sua obra “A Estrutura das Revoluções Científicas”, publicada em 1962, desafiou a visão tradicional do progresso científico e mudou o entendimento sobre como a ciência avança, embora tenha sido alvo de críticas por sugerir que a mudança de paradigmas ser, em parte, uma questão de percepção e consenso.

Esses exemplos mostram como *questionar verdades consagradas é crucial para o progresso científico e intelectual*. Em muitos casos, essas ideias inicialmente foram rejeitadas ou consideradas perigosas, mas com o tempo, provaram ser fundamentais para uma compreensão mais profunda e precisa da realidade.

O desafio ao *status quo*, mesmo quando é difícil e arriscado, inclusive dentro de sua corporação profissional e entre colegas, pressupostos como “amigos” – estes você escolhe, aqueles não – é muitas vezes o motor de grandes avanços na Ciência e no pensamento humano.

O questionamento de interpretações dominantes no campo científico desempenha um papel fundamental para o avanço do conhecimento. Em várias áreas, incluindo Economia, História e Sociologia, essas interpretações desafiadoras são cruciais para a compreensão mais profunda dos fenômenos e para a construção de teorias mais sustentáveis diante os testes de suas hipóteses.

Para se aproximar da verdade (transitória ou dinâmica), é necessário seguir o *método científico*. Envolve seis etapas principais: 1. observação empírica, 2. questionamento, 3. hipótese, 4. experimentação, 5. análise dos resultados dos testes e 6. conclusão.

Aqui, destacarei o papel científico de *questionamentos de diferentes análises predominantes*, inclusive entre economistas heterodoxos. Este estudo deve ser lido como um incentivo ao debate crítico e à reflexão. Meu objetivo é desafiar consensos e estimular novas perspectivas para a aplicação da Ciência Econômica.

Quero questionar interpretações dominantes como as oferecidas por especialistas. Essa atitude crítica permanente permite explorar novas

perspectivas e possibilidades possíveis de ter sido negligenciadas ou subvalorizadas.

Isso é essencial para *evitar o dogmatismo*. É a forma de garantir a ciência continuar a ser um campo dinâmico e em evolução. Nela, o avanço do conhecimento é impulsionado por debates e controvérsias, onde ideias estabelecidas são testadas, criticadas e, eventualmente, refinadas ou substituídas.

O questionamento de interpretações dominantes promove a inclusão de diferentes perspectivas e vozes no debate científico. Essa diversidade é essencial para evitar uma única visão de mundo ou uma interpretação específica dominar o campo de estudos, no meu caso da Ciência Econômica, permitindo múltiplos pontos de vista coexistirem e contribuírem para o progresso do conhecimento.

A pluralidade de interpretações fortalece a Ciência ao ampliar as soluções e as abordagens para os problemas estudados. Esse tema será tratado no primeiro capítulo com a resenha de um livro sobre a “Sabedoria das Multidões”.

Provocarei com questionamentos propícios à reavaliação de contextos históricos e econômicos nos quais estive (e está) imerso o país. Vou discutir os atrasos tecnológicos históricos e a possibilidade (ou não) de superá-los – e como.

Ao questionar as interpretações históricas sobre atrasos tecnológicos do Brasil, no segundo capítulo, revelarei novas causas subjacentes ou implicações para certo nível de desenvolvimento econômico. Isso, apesar do esperado menosprezo por parte dos colegas, poderá levar a uma reavaliação das estratégias de desenvolvimento e das políticas adotadas por diferentes países ou regiões.

O questionamento poderá também desmistificar certas narrativas até mesmo racistas capazes de atribuírem atrasos tecnológicos a fatores culturais ou institucionais de maneira simplista. Meu propósito é abrir espaço para análises mais complexas e transdisciplinares.

No terceiro capítulo, com base na observação empírica, indicarei a desindustrialização global ser uma interpretação possível de ser reavaliada ao se considerar os diferentes padrões de industrialização e redistribuição da produção industrial em escala global. Questionar essa narrativa trará à tona aspectos regionais e setoriais capazes de mostrar uma realidade mais diversa e menos homogênea, inclusive a queda da participação relativa da indústria de transformação no valor adicionado ter sido um ciclo passageiro.

Espero isso permitir uma compreensão mais precisa das dinâmicas econômicas contemporâneas, destacando o papel-chave da urbanização no quarto capítulo. O desdobramento do debate poderá influenciar novas políticas econômicas e sociais, em lugar de eternamente incentivar a industrialização, ao colocar a prioridade no desenvolvimento urbano. Entre O Estado ou O Mercado, o terceiro incluído é A Cidadania!

Outro capítulo (quinto) apresentará a análise crítica das dinâmicas de financeirização e suas consequências. Essa evolução sistêmica econômico-financeira, endemoniada inclusive por economistas assumidamente heterodoxos, é vista como um fenômeno condenável por seus impactos negativos na economia “real”, como a financeira fosse “irreal, fictícia ou ilusória”.

Pois bem, atuarei como “advogado do diabo”. Acho possível essa realidade ser reinterpretada ao questionar essa visão conservadora pró-indústria ou reacionária contra o avanço histórico de trabalhadores terem possibilidade de fazer a capitalização de suas reservas financeiras para a aposentadoria e/ou a senilidade. Provavelmente, receberei um “gelo” dos colegas tipo “faz de conta ele não existir”...

Embora os críticos apontem para a distorção de investimentos produtivos e a ampliação das desigualdades, há também argumentos sobre como a financeirização oferece vantagens. Além do sistema de pagamentos digitais e gestão do dinheiro, propicia a mobilização de capital para inovação tecnológica ou a facilitação do acesso a financiamentos.

Questionar a visão dominante sobre a financeirização abre espaço para uma análise mais pragmática. Considerarei tanto os riscos quanto os benefícios potenciais, inclusive para levar a regulamentações capazes de prevenir seus aspectos negativos.

É papel-chave de professores e cientistas, permanentemente, rever conceitos e desenvolver novas práticas, como fundamentos para a inovação teórica. Questionamentos científicos resultam na criação de novas teorias capazes de explicar melhor os fenômenos econômicos e sociais.

Ao desafiar a ideia de a desindustrialização ser inevitável ou o atraso tecnológico ser determinado por fatores imutáveis, apresentarei o debate público entre novos modelos de desenvolvimento econômico no sexto capítulo. Esses novos modelos, seja o social-desenvolvimentista, seja o novo-desenvolvimentista, por sua vez, influenciarão políticas públicas, levando a estratégias mais bem-sucedidas de desenvolvimento tecnológico, industrial e financeiro.

É difícil perante a rivalidade profissional, mas nossa obrigação intelectual (e política) é o fortalecimento da pluralidade e da democracia científica. Cabe a inclusão de diversas vozes e perspectivas – e não só ouvir e ler “celebridades”.

Enfim, o papel científico de questionar interpretações dominantes é fundamental para o progresso e a evolução do conhecimento. Esses questionamentos, aqui apresentados, buscam incentivar o debate plural, permitir a reavaliação de contextos históricos e econômicos, promover a análise crítica das dinâmicas de *inovação, urbanização, desindustrialização e financeirização*, além de contribuir para o desenvolvimento de novas teorias e práticas.

Necessitamos fortalecer a pluralidade no debate científico, garantindo o campo do conhecimento permanecer dinâmico, inclusivo e continuamente adaptado às novas realidades. Portanto, questionar as interpretações estabelecidas não é apenas uma prática científica válida, mas essencial para o avanço e a inovação em todas as áreas do saber.

Fernando Nogueira da Costa

28 de setembro de 2024

Capítulo 1.

Questionamento dos Especialistas

Sabedoria das Multidões

James Surowiecki (1967-....), redator da revista *The New Yorker*, onde escreve a popular coluna de negócios *The Financial Page*, é autor do livro publicado em 2004 com o título original *The Wisdom of Crowds. Why the Many Are Smarter than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies, and Nations*.

Explora uma ideia aparentemente simples, mas com implicações profundas: grandes grupos são mais inteligentes diante uma minoria selecionada, por mais brilhante seja esta, quando se trata de resolver problemas, promover a inovação, tomar decisões prudentes e até prever o futuro.

Esta noção, aparentemente contrária ao sugerido pela intuição humana, tem consequências muito importantes no funcionamento das empresas, no progresso do conhecimento, na organização da economia e no estilo de vida cotidiano. Surowiecki investiga campos tão diversos como a cultura popular, a psicologia, o behaviorismo econômico, a inteligência artificial, a história militar e a teoria econômica, para demonstrar como o referido princípio funciona no mundo real.

Mesmo se a maioria dos seus membros não for especialmente bem-informada ou excepcionalmente racional, ainda é possível um grupo chegar a uma decisão sábia. Isto é positivo, porque os seres humanos não decidem perfeitamente, por possuírem *racionalidade limitada*, como avaliou o economista Herbert Simon.

Por exemplo, a capacidade de prever o futuro é limitada por ser uma resultante de diversas decisões descentralizadas, descoordenadas e desinformadas umas das outras (DDDDD). Muitos humanos não têm o conhecimento ou a inclinação para realizar cálculos complicados de custo/benefício. Em vez de se esforçarem para encontrar a melhor decisão possível, contentam-se com a boa o suficiente.

As emoções afetam os julgamentos individuais. Apesar de todas essas limitações, quando os julgamentos imperfeitos são somados, de maneira correta, a inteligência coletiva costuma ser muito superior.

Esta inteligência, chamada por Surowiecki de “sabedoria da multidão”, na realidade, apresenta-se sob diferentes disfarces. É a razão pela qual o motor de busca Google explora até um bilhão de páginas na Internet para encontrar uma possível informação para a questão solicitada.

A *sabedoria da multidão* tem algo a dizer-nos sobre a razão pela qual o mercado de ações funciona – e por qual razão, tantas vezes, deixa de funcionar. E ainda nos explica porque as pessoas pagam impostos. A ciência exige esse ingrediente do pensamento coletivo, capaz de fazer uma grande diferença na forma como as empresas conduzem os seus negócios.

De certa forma, este livro tenta descrever *o mundo como ele é*, considerando coisas sem nenhuma semelhança à primeira vista, mas capazes de se revelar muito semelhantes. Mas também apresenta *o mundo como ele deveria ser*.

A sabedoria da multidão tem muitas características surpreendentes e uma delas é esta: embora os seus efeitos estejam à nossa volta, é difícil vê-los e, mesmo quando o vimos, é difícil admiti-lo. A maioria de nós, como eleitores, investidores, consumidores ou gestores, acredita o conhecimento valioso estar concentrado em poucas mãos, ou, melhor dizendo, em poucas cabeças...

Estamos convencidos de a chave para resolver problemas ou tomar boas decisões está em encontrar *a pessoa certa com a solução ideal*. Embora vejamos uma grande multidão de pessoas, muitas delas não particularmente bem-informadas, fazendo algo tão extraordinário como prever certos resultados futuros, tendemos a pensar esse sucesso se dever a alguns “caras” espertos – e não à multidão em si.

Sentimos a necessidade de “encontrar o especialista”. O argumento apresentado neste livro é: você não deve procurar o especialista, porque isso é uma perda de tempo e custa muito caro. O ideal é parar de o procurar e consultar a multidão – afinal, ela contém tanto os gênios como todos os demais. Temos uma boa chance de ela testar melhor...

Charles Mackay, jornalista escocês, em 1841 publicou *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, uma crônica sobre manias de massa e loucuras coletivas. Para Mackay, a multidão nunca é sábia. Nunca se torna razoável. Os julgamentos coletivos estão condenados a ser extremos.

“Os homens têm uma mentalidade gregária”, escreveu ele. Eles têm *comportamento de manada* e só recuperam os sentidos aos poucos e um por um.

A visão de Mackay sobre *a loucura coletiva* não é incomum. No imaginário social, as multidões tendem à estupidez ou à loucura, se não às duas ao mesmo tempo.

Bernard Baruch disse: “Qualquer sujeito, embora considerado individualmente pareça sensato e razoável, no meio de uma multidão [ou torcida organizada] de repente se torna um tolo”. Henry David Thoreau se lamentou: “As massas nunca chegam ao nível do melhor dentro delas, pelo contrário, degradam-se até o pior”.

Friedrich Nietzsche escreveu: “A loucura, excepcional nos indivíduos, é a regra no grupo”. O historiador inglês Thomas Carlyle afirmou: “Não acredito na sabedoria coletiva a partir da ignorância individual”.

A Psicologia das Multidões, publicada em 1895, pelo francês Gustave Le Bon expressou seu horror com o avanço das ideias democráticas no Ocidente, durante o século XIX. Ele se opunha à ideia de permitir o acesso das pessoas comuns ao poder político e cultural. Seu desdém pelas multidões era profundo.

Uma multidão, disse Le Bon, é algo mais em vez da mera soma dos seus membros. É como uma espécie de organismo independente. Tem identidade e vontade próprias e age de maneiras imprevisíveis por seus membros, impensadamente. A multidão chegaria a ser corajosa, covarde ou cruel, mas jamais seria razoável.

O mais surpreendente, para Le Bon, é a ideia de multidão abranger não apenas os exemplos mais óbvios de *selvageria coletiva*, como linchamentos ou motins, mas qualquer tipo de grupo em posição de tomar decisões. Daí *a injúria contra os júris*: “Eles emitem veredictos dos quais cada um dos membros desaprovava conscientemente”. Os parlamentos, por sua vez, aprovam leis com as quais, em condições normais, nenhum dos seus membros concordaria individualmente.

Surowiecki usa os termos “grupo” e “multidão” em seus significados mais amplos. Alguns dos grupos discutidos neste livro, como as equipes de gestão, são coletivos rigidamente organizados e muito conscientes da sua identidade de grupo. Algumas multidões, como os motoristas presos em um engarrafamento, são mantidas unidas aparentemente sem nenhuma organização formal.

Outros, porém, como os especuladores no mercado de ações, nada mais expressam, em princípio, senão um movimento perpétuo de cotações. Todos esses grupos são diferentes, mas têm uma característica comum: a capacidade de agir coletivamente para tomar decisões e resolver problemas, embora em

alguns casos as pessoas participantes deles sequer percebam estarem fazendo isso.

No livro de Surowiecki, são examinadas três categorias de problemas. O primeiro é o chamado de *problemas cognitivos*. Eles têm ou terão soluções definitivas. Talvez não tenham uma única resposta correta, porque existem várias, entre as quais algumas são certamente preferíveis a outras.

A segunda categoria são os chamados *problemas de coordenação*. Exigem os membros de um grupo, como em um mercado à procura de negociar ao preço certo, encontrarem uma maneira de coordenar seu comportamento uns com os outros, sabendo todos os outros estarem tentando fazer o mesmo.

Finalmente, há os *problemas da cooperação*. Reside em fazer indivíduos egoístas e desconfiados trabalharem juntos, mesmo quando o puro interesse próprio parece ditar não participarem. Pagar impostos, reduzir a poluição, chegar a acordo sobre um salário justo são exemplos de *problemas de cooperação*.

É conveniente os grupos propiciarem seus membros conversar entre si e aprender uns com os outros. No entanto, paradoxalmente, a comunicação excessiva chega a fazer o grupo como um todo se comportar de forma menos inteligente. É o caso das “câmeras de eco” bolsonaristas...

Testado e Reprovado

James Surowiecki fala de muitos casos de grupos com tomada de decisões erradas, bem como de outros com as decisões certas. Assim o mundo funciona...

A sabedoria da multidão tem consequências muito mais importantes e benéficas para a nossa vida cotidiana diante o normalmente imaginado, inclusive o impacto sobre o futuro é imenso. Entretanto, muitos grupos têm dificuldade em tomar decisões até medíocres e semeiam o desastre com julgamentos errados.

Os coletivos funcionam bem em certas circunstâncias, mas mal quando tais circunstâncias não existem. Os grupos geralmente precisam de *regras* para manter a ordem e a coerência. Por vezes esses padrões falham ou são contraproducentes.

Grupos grandes resolvem melhor certos tipos de problemas, mas estes grupos têm dificuldade de liderar e se tornam ineficientes. Os pequenos

grupos, ao contrário, têm a virtude de serem mais fáceis de dirigir – e dirigirem outros –, mas correm o risco de sofrer de pobreza de ideias e/ou excesso de consenso.

Quando se trata de situações extremas de comportamento coletivo, por exemplo, um motim ou um pânico no mercado de ações, as *decisões individuais* agregadas resultam em uma *decisão coletiva* totalmente irracional.

Ao mostrar o acontecido quando a *diversidade* e a *independência* estão ausentes, os exemplos apresentados por Surowiecki (2004) sublinham a importância dessas condições para a tomada de boas decisões. São importantes porque *as melhores decisões coletivas são o produto de discordância e controvérsia* – e não de consenso ou compromisso.

Um grupo inteligente, principalmente, quando se depara com problemas cognitivos, não exige seus membros modificarem suas posições individuais para o grupo chegar a uma decisão capaz de agradar a todos. Em vez disso, tenta utilizar algum mecanismo – como preços de mercado ou sistemas de votação inteligentes – para agregar opiniões e produzir julgamentos coletivos de modo a não representar o que esta ou aquela pessoa do grupo pensa, mas, em certo sentido, o pensado por todos. Paradoxalmente, para um grupo se comportar de forma inteligente, é melhor cada indivíduo do grupo pensar e agir da forma mais independente possível.

A tomada de decisões verdadeiramente bem-sucedida requer ir mais além apenas uma percepção de *como é o mundo*. Também requer uma percepção de *como será (ou pelo menos poderá ser) no futuro*.

Portanto, qualquer mecanismo de tomada de decisão deve provar ser capaz de funcionar em condições de incerteza futura resultante de interações entre diversas decisões descentralizadas, descoordenadas e desinformadas. Quais resultados a inteligência do grupo daria, em condições de incerteza genuína, quando parece a resposta correta não ser possível de ser conhecida pela simples razão de ainda não ter acontecido muitas decisões influentes?

No fim da primeira década do século XX, os concorrentes nos primórdios da indústria automobilística começaram a desaparecer. Os carros elétricos tinham um curto alcance de ação. Os carros a vapor demoravam muito para dar partida, dada a necessidade de aquecer as máquinas.

Mas o mais importante foi os fabricantes de automóveis a gasolina terem sido os primeiros a optar por técnicas de produção em massa. Fizeram pesados investimentos e criaram sistemas para conquistar mercados de massa.

A Oldsmobile foi a primeira fabricante a adotar o procedimento de compra de componentes de diferentes fornecedores, em vez de insistir em fabricar ela mesma o carro inteiro. A Cadillac foi a primeira fabricante a adotar com sucesso o sistema de padronização de peças, reduzindo bastante o tempo e o custo de produção.

Ford revolucionou o setor com a sua linha de produção móvel e a sua insistência em produzir um único modelo o mais barato possível. Durante a Primeira Guerra Mundial ainda havia mais de cem construtores nos Estados Unidos. Mais de quatrocentos já tinham desaparecido ou absorvidos.

Henry Ford, na época da Grande Guerra, fabricava um em cada dois carros produzidos no país. Não se falava mais em vapor, nem em carro elétrico, nenhuma da variedade de formas sobreviveu. Os consumidores sabiam como deveria ser um carro: tal como um Ford Modelo T.

A história dos primeiros dias da indústria automobilística nos Estados Unidos não é nada incomum. Quando se analisa a história de muitas novas indústrias no país, desde as estradas-de-ferro à televisão, aos computadores pessoais ou, mais recentemente, à Internet, revela-se *um padrão consistente*.

Em todos os casos, os primórdios do setor caracterizam-se por *uma profusão de alternativas*, muitas delas imensamente diferentes entre si em termos de *design* e soluções técnicas. Com o passar do tempo, o mercado escolhe vencedores e perdedores, além das tecnologias capazes de prosperar e aquelas destinadas a desaparecer.

A maioria das empresas falha e vai à falência ou é adquirida por terceiros. No fim das contas, resta um pequeno número de protagonistas capazes de juntos controlarem a maior parte do mercado.

Nos últimos cinquenta anos, diversas tecnologias foram testadas e, por diferentes razões, descartadas por falta de mercado ou viabilidade comercial. Essas tecnologias, apesar de inovadoras, não conseguiram se estabelecer por uma combinação de fatores, incluindo custos elevados, falta de demanda, competição com alternativas melhores ou falhas técnicas. Entre outros exemplos, lembro os seguintes:

1. Videocassetes Betamax (1975): desenvolvido pela Sony, o formato Betamax foi lançado em 1975 como um sistema de videocassete para gravação e reprodução de vídeo doméstico. Apesar de sua qualidade superior em comparação com o VHS, o Betamax foi superado no mercado devido ao custo mais alto, menor tempo de gravação e à estratégia de licenciamento mais aberta do VHS, capaz de lhe permitir o domínio do mercado.

2. LaserDisc (1978): foi um formato de disco óptico lançado como uma alternativa ao VHS para a reprodução de filmes em casa. Embora oferecesse uma qualidade de imagem superior, o LaserDisc era caro, menos prático por não permitir gravação, e tinha uma capacidade limitada de armazenamento. Ele foi rapidamente superado pelo DVD, mais acessível e com uma capacidade maior.

3. Concorde (1976): era um avião supersônico comercial desenvolvido pelo Reino Unido e França. Ele começou a operar em 1976, prometendo viagens transatlânticas mais rápidas. Embora tecnologicamente avançado, o Concorde enfrentava altos custos operacionais, ruído excessivo, consumo elevado de combustível e restrições ambientais. Com poucos compradores e passageiros dispostos a pagar o alto custo, os voos foram encerrados em 2003.

4. Google Glass (2013) era um par de óculos inteligentes dando ao usuário acessar informações e capturar vídeos através de uma pequena tela montada na frente dos olhos. Problemas com privacidade, falta de uma aplicação clara e útil para o consumidor médio, e uma reação negativa do público contribuíram para o fracasso comercial. O produto foi descontinuado para consumidores em 2015, embora tenha continuado em uso limitado no setor industrial.

5. Segway PT (2001): era um dispositivo de transporte pessoal motorizado com promessa de revolucionar o transporte urbano. Apesar do entusiasmo inicial, o Segway não conseguiu ganhar popularidade devido ao alto custo, regulamentações locais, e a falta de uma clara necessidade de mercado para tal dispositivo. Ele foi descontinuado em 2020.

6. Televisores 3D (Década de 2010): prometiam uma experiência de visualização imersiva com a adição de profundidade tridimensional ao conteúdo. Problemas como a necessidade de óculos especiais, falta de conteúdo 3D relevante, desconforto ocular para muitos usuários, e a pouca diferença na experiência em comparação com TVs tradicionais levaram ao fracasso dessa tecnologia no mercado.

7. Dispositivos de Realidade Virtual (VR) nos anos 1990: tais como o Virtual Boy da Nintendo, foram algumas das primeiras tentativas de trazer a VR para o consumidor. A tecnologia disponível na época era limitada, resultando em gráficos pobres, desconforto físico, e uma experiência geral abaixo do esperado. O mercado não estava preparado para adotar essa tecnologia. Ela só encontrou sucesso mais tarde com dispositivos modernos.

8. MiniDisc (1992): desenvolvido pela Sony, o MiniDisc era um formato de disco óptico digital para armazenamento de áudio, projetado como uma alternativa aos CDs e fitas cassete. Embora tecnicamente avançado, o MiniDisc nunca foi amplamente adotado, em parte devido ao custo elevado dos

dispositivos e à rápida adoção de formatos digitais mais flexíveis e convenientes, como o MP3.

9. Apple Newton (1993): era um dispositivo de assistente pessoal digital (PDA) com o conceito de “computação de bolso”. Lançado antes do tempo adequado, o Newton enfrentava problemas com o reconhecimento de escrita, era caro e teve dificuldades em encontrar um mercado. Foi descontinuado em 1998, com o conceito sendo mais tarde revitalizado com o lançamento do iPhone e iPad.

10. Sistemas de Pagamento via SMS (Década de 2000): nos anos 2000, várias empresas experimentaram pagamentos móveis via SMS como uma forma conveniente de transferir dinheiro ou comprar produtos. A tecnologia foi rapidamente superada por sistemas de pagamento digital mais seguros e fáceis de usar, como carteiras digitais e aplicativos de pagamento móvel, com uma melhor experiência ao usuário.

Essas tecnologias, apesar de inovadoras em seu tempo, não conseguiram encontrar um mercado sustentável ou foram superadas por alternativas mais eficazes. O fracasso foi atribuído a uma combinação de fatores, como alta complexidade, custos elevados, competição intensa, e mudanças nas preferências do consumidor ou nos avanços tecnológicos subsequentes. Cada exemplo sublinha a importância de alinhar a inovação tecnológica com as necessidades e desejos reais do mercado.

Esta forma de desenvolver e comercializar novas tecnologias parece um enorme desperdício. Nada garante, no fim do processo, prevalecer necessariamente a melhor tecnologia, porque a multidão não decide de uma só vez, mas sim ao longo do tempo. Por qual razão continuamos a fazer as coisas dessa maneira?

Como uma *colônia de abelhas* chega a uma solução coletivamente inteligente? Não parte de uma consideração racional de todas as alternativas para finalmente determinar o melhor padrão de exploração.

Não se trata disso porque as alternativas possíveis, ou seja, onde estão localizados os melhores agrupamentos florais, não são conhecidas de antemão. Em vez disso, os enxames enviam *batedores em muitas direções diferentes*, esperando pelo menos um deles encontrar a melhor inflorescência, retornar e executar bem sua dança informativa. Dessa forma, através de informações das vanguardas, o enxame deliberará onde está a fonte de alimento mais adequada.

Vale ressaltar a diferença desse método em relação aos modelos individuais de resolução de problemas. A tarefa do grupo é decidir entre opções predefinidas ou resolver um problema bem definido.

Diferentes membros do grupo conseguem contribuir com diferentes partículas de informação em relação ao problema. Porém, o conjunto de soluções possíveis já está determinado, de alguma forma, em todos estes casos.

Quando os problemas se assemelham, a missão torna-se complicada. Torna-se um processo de duas fases. A primeira, descobrir as alternativas possíveis. O segundo, decidir entre elas.

Uma das chaves para esta abordagem é um sistema financeiro (ou uma riqueza individual) capaz de *incentivar e/ou financiar ideias especulativas*, mesmo sabendo as chances de sucesso serem minúsculas. Outra chave mais importante é *a diversidade*, não no sentido sociológico da palavra, mas sim no sentido *conceitual e cognitivo*.

A *diversidade* é necessária entre os empreendedores ao se unirem com as suas ideias, para observarem diferenças expressivas entre essas ideias em vez de pequenas variações em torno do mesmo conceito. Mas também é conveniente haver diversidade entre as pessoas com dinheiro.

Uma das vantagens de uma *economia descentralizada* é nela o poder de decisão estar difundido (pelo menos parcialmente) por todo o sistema. Mas essa vantagem desaparece quando todos os poderosos são iguais, quando são equalizados por imitação. Quanto mais semelhantes forem, mais semelhantes serão as ideias as quais tendem a patrocinar e maior o risco de generalizar o fracasso.

Em caso de uniformidade de opiniões, a gama de novos produtos e conceitos oferecidos ao resto de nós deixa de ser tão ampla como poderia ser em princípio. Se os inovadores forem diferentes, aumenta a possibilidade de pelo menos um deles apoiar uma ideia radical certa. A variedade de possíveis fontes de financiamento incentiva uma variedade de abordagens tecnológicas.

Prova Social

James Surowiecki salienta: não importa quão variadas sejam as fontes de financiamento, muitos novos negócios falham. A questão é um, aparentemente, ser essencial para o outro.

É um lugar-comum bem conhecido a administração pública não dever “escolher vencedores” e, portanto, nem deveria tentar. Mas a verdade é não existir nenhum sistema eficaz, muito menos o centralizado, capaz de indicar antecipadamente quais serão “os vencedores”.

Afinal, dezenas de milhares de novos produtos são lançados todos os anos e apenas uma pequena fração deles consegue se popularizar. Em todas as épocas, as empresas investiram grandes somas em empreendimentos perdedores.

A eficácia de um sistema reside na rápida identificação e eliminação dos perdedores. O sistema eficaz tem a capacidade de gerar muitos perdedores e, depois reconhecê-los como tais, eliminá-los. Às vezes, a abordagem aparentemente com maior desperdício é a mais sábia...

Não basta gerar um conjunto variado de soluções possíveis. É também necessário a multidão ser capaz de distinguir entre boas e más soluções.

Os grupos são bons em fazer essas distinções. Mas quão importante é a *diversidade* para o grupo? Caso tenha um conjunto diversificado de soluções possíveis, ter um grupo diversificado de tomadores de decisões faz alguma diferença?

Sim, sem dúvida, segundo Surowiecki (2004), por dois motivos. A *diversidade* ajuda porque traz perspectivas de outra forma não presentes e elimina, ou enfraquece, algumas das características destrutivas da tomada de decisão coletiva.

Na verdade, a *promoção da diversidade* é mais importante nos pequenos grupos e organizações diante os grandes grupos – como os mercados ou os eleitorados. A dimensão de muitos mercados, associada ao fato de admitirem qualquer pessoa com dinheiro (não existem outros protocolos de admissão ou entrada), significa um certo nível de diversidade ser quase garantido.

Os mercados são diversificados porque são constituídos por pessoas com diversas atitudes em relação ao risco e diferentes horizontes temporais, estilos de investimento e informações. Ao contrário, em equipes ou organizações, a diversidade cognitiva necessita ser deliberadamente selecionada – e é importante fazê-lo. Afinal, os pequenos grupos estão muito expostos a alguns indivíduos como líderes determinados ganharem demasiada influência e distorcerem a decisão coletiva do grupo.

A *diversidade* é um valor em si a ponto de o simples fato de formar um grupo muito diverso aumenta as chances de resolução de um problema. Isso não significa a inteligência não ser relevante: nenhum dos agentes deve ser ignorante e todos os grupos bem-sucedidos incluem certa proporção de membros muito qualificados.

A dedução é o nível de inteligência do grupo por si só não ser decisivo, porque a inteligência por si só não garante a diversidade de pontos de vista

sobre um problema. Os grupos constituídos apenas por pessoas altamente qualificadas costumam ser menos eficazes porque elas tendem a ser demasiado semelhantes quanto ao conhecimento daquilo já sabido fazer – e não o questionam ou inovam.

Se considerarmos a inteligência como dotada de uma caixa de ferramentas, o número de competências “ideais”, contido nessa caixa, é pequeno. Por isso, as pessoas inteligentes e/ou cultas tendem a ser parecidas quanto à *fronteira do conhecimento* e não a transpõem, questionando-a e indo além dela.

Essa inteligência no limite costuma ser visto como positiva, mas significa o grupo como um todo tender a não saber tantas outras possibilidades quanto poderia. Caso adicione algumas pessoas sem saber tanto, mas com outras competências, multiplicará a capacidade cognitiva do grupo!

Parece ser uma conclusão excêntrica, mas acaba sendo verdade. Grupos constituídos por pessoas “especialistas” demasiado semelhantes têm mais dificuldade em continuar a aprender, porque cada um dos seus membros contribui cada vez menos com informações novas para o conjunto comum.

Um exemplo comum é o jornalismo econômico brasileiro, no qual só se encontra colunas ou opiniões dos economistas ortodoxos neoliberais. Sem pluralismo metodológico no debate público, com análise viesada, informa parcialmente aos tomadores de decisões como empresários e (e)leitores.

O fato de a *diversidade cognitiva* ser importante não significa, no entanto, se reunir um grupo de pessoas diversas, mas completamente desinformadas, a sua sabedoria coletiva representar uma inteligência superior à do especialista. Significa sim se reunir um grupo diversificado de pessoas com diferentes graus de conhecimento e visão, é melhor confiar as decisões a esse grupo plural e bem-informado em vez de a um ou dois indivíduos sozinhos, por mais sábios sejam eles.

Se acha difícil acreditar nisso, é porque contradiz as intuições básicas sobre inteligência e negócios. A afirmação de uma organização composta somente pelos mais qualificados não ser a melhor organização possível é herética.

Acima de tudo, em um mundo empresarial compenetrado na incessante “caça ao talento”, ele é regido pela crença de algumas “superestrelas” fazerem a diferença entre a excelência empresarial e a mediocridade. Mas, herético ou não, *a verdade é o valor dos especialistas ser superestimado em muitos contextos.*

O fato de existirem especialistas é indubitável. O jogo de um grande campeão de xadrez é qualitativamente diferente daquele de um mero amador talentoso.

Supomos, intuitivamente, a inteligência ser extensível e indivíduos excelentes em uma disciplina intelectual deveriam ser igualmente excelentes em outras. Mas esse não é o caso dos especialistas. Na verdade, o conhecimento especializado é “espetacularmente restrito”.

Mas nada demonstra alguém ser capaz de tornar-se um especialista em temas tão vastos como “a tomada de decisões”, “a definição de políticas” ou “a estratégia”. Algumas habilidades individuais são adquiridas por meio de perseverança, trabalho duro e talento inato. Saber prever um futuro incerto e decidir o melhor curso de ação diante desse futuro não é conhecimento adquirido da mesma forma.

Um grande grupo de indivíduos diversos está em posição de estabelecer previsões mais certas e de tomar decisões mais inteligentes diante o especialista mais bem informado em técnicas de tomada de decisão.

Os julgamentos dos especialistas nem sempre são consistentes com os de outros especialistas da mesma especialidade. Tendem mais a discordar em vez de concordar entre si.

Também surpreende a deficiência dos especialistas na hora de “calibrar” suas opiniões. Fazer um julgamento bem calibrado significa ter uma ideia precisa de a probabilidade de esse julgamento estar correta.

Nisso, os especialistas são muito parecidos com as pessoas normais, porque habitualmente superestimam as suas probabilidades de estarem certos. Sobre o tema do *excesso de autossuficiência*, descobriu-se médicos, enfermeiros, advogados, engenheiros, empresários e banqueiros de investimento acreditarem saber mais do sabido de fato...

Na mesma linha, *traders* de divisas sobre-estimam rotineiramente a precisão das suas próprias previsões quanto às taxas de câmbio futuras. Eles não apenas costumam estar errados, mas também não têm ideia de quanto estão errados.

O lema dos videntes e dos crédulos é: “não importa quantas evidências existam de não existirem videntes, os crédulos sempre estarão dispostos a pagar pela existência deles...”

Isto não significa, James Surowiecki repete, analistas bem-informados e experientes não serem úteis para tomar boas decisões. Independentemente do

conhecimento e da experiência do especialista, as suas opiniões e os seus conselhos têm de ser reunidos, *confrontados com os dos outros*, para tirar o melhor proveito – e quanto maior for o grupo, mais fiável será o seu opinião.

Significa também as operações de “caça ao cérebro”, em busca do homem com as soluções para todos os problemas de uma organização, serem *uma perda de tempo*. As decisões do grupo serão consistentemente melhores diante as da maioria dos indivíduos do grupo, e continuarão assim, decisão após decisão.

A eficácia dos especialistas humanos varia enormemente, dependendo do tipo de problema lhes pedido a resolver. No geral, é improvável uma única pessoa sempre ter um desempenho melhor diante um grupo diversificado de pessoas pensantes.

James Surowiecki ilustra a heurística da Prova Social: “não se pensa de modo correto quando apenas se pensa como os outros”. Simplesmente, *por mais pessoas acharem uma ideia correta, não a torna correta...*

“Especialistas” Não Nominados

Um truque recorrente do jornalismo econômico brasileiro é apresentar uma afirmação ideológica qualquer como tendo sido feita por um “especialista” sem citar seu nome. James Surowiecki reconhece haver um pequeno número de *especialistas genuínos*, isto é, pessoas capazes de oferecer, consistentemente, melhores julgamentos diante um grupo diversificado e informado.

A dificuldade é, mesmo admitindo a existência desses “seres superiores”, não ser fácil identificá-los. Os sucessos passados não garantem de forma alguma resultados futuros.

Além disso, há tantos aspirantes a “especialistas” por aí de modo a tarefa de distinguir entre aqueles simplesmente sortudos e os verdadeiramente bons é muitas vezes impossível. Para dizer o mínimo, essa missão requer muita paciência.

Se você quisesse escolher, por exemplo, um determinado gestor bem-sucedido por estar à frente dos demais fundos de ações, devido a habilidades superiores em especulação, em vez de ter tido um golpe de sorte ou devido aos erros de julgamento dos demais, você teria de coletar dados ao longo de anos ou talvez décadas. Aliás, se um grupo é tão pouco inteligente a ponto de falhar por suposta falta do “especialista certo”, por qual razão esse grupo teria

a inteligência para reconhecer o melhor especialista quando a ele for apresentado?!

Os *experts* não confiam mais nos seus conhecimentos se comparados às pessoas comuns com o contumaz *viés de auto validação*. Todos tendem a sobrestimar-se tanto como qualquer um de nós, nada mais além. Da mesma forma, há pouca correlação entre a opinião do especialista sobre si próprio e o seu desempenho. Em suma, *saber não significa supor saber...*

Por qual razão muitos líderes se apegam tanto à ideia de escolher um especialista adequado lhes salvará? E por qual razão negligenciam o fato de resultados muito bons serem obtidos pelo simples procedimento de calcular a média das estimativas de um grupo?

Talvez a razão seja ter *uma visão intuitiva desfavorável das médias*. Assumem atingir a média ser contentar-se com o padrão baixo diante do topo. Na escolha entre selecionar um especialista ou selecionar informações de vários especialistas, geralmente, tentam encontrar o melhor especialista em vez de simplesmente calcular a média dos pronunciamentos do grupo diversificado.

Outra razão, certamente, é *a noção de a inteligência residir exclusivamente nos indivíduos*, de modo bastar encontrar a pessoa certa – o melhor conselheiro de Administração, o melhor gestor de empresa etc. – para fazer toda a diferença. Em certo sentido, a multidão está cega à sua própria sabedoria.

Não se está no caminho errado quando se tenta encontrar pessoas inteligentes. O erro está em querer encontrar o mais inteligente. *Eu! Eu! Eu!*
rsrsrs

Em parte porque o julgamento individual muitas vezes carece de precisão ou consistência, a diversidade cognitiva é vital para uma boa tomada de decisões.

O *argumento ativo* a favor da *diversidade* é, conforme James Surowiecki, ela aumentar a gama visível de soluções possíveis e tornar possível ao grupo conceitualizar os problemas de formas sem precedentes.

O *argumento passivo* é a diversidade tornar mais fácil tomar decisões com base em fatos, e não em influência pessoal, autoridade ou lealdade de grupo. Grupos homogêneos, especialmente quando são pequenos, tendem a sofrer do chamado de “pensamento de grupo” ou “mentalidade de rebanho”.

Grupos homogêneos alcançam a coesão mais facilmente diante grupos diversificados. Mas à proporção do aumento da coesão, também aumenta a dependência do indivíduo em relação ao grupo, assim como o isolamento diante as opiniões externas e a convicção de o julgamento do grupo não estar errado sobre questões importantes, afinal, adotam o *viés da autovalidação!*

Grupos desta espécie partilham uma *ilusão de invulnerabilidade*. Trata-se da vontade de descartar qualquer argumento contrário à posição do grupo e a convicção de o desacordo diante a opinião predominante ser inútil.

Desconfie do *gregarismo*, quando as reuniões ocorrem em um clima curioso de *consenso pré-estabelecido*. Embora não haja consenso no início, mas apenas a aparência dele, o *senso de coesão* do grupo é acionado para transformar a aparência em realidade e, ao fazê-lo, dissolve as dúvidas de alguns membros do grupo possam abrigar.

Um erro de pensamento não raro é a chamada Preguiça Social: surge quando o desempenho do indivíduo não é visível, diretamente, mas se dilui em um grupo. Pensa: *por qual razão investir toda minha força se também não sou notado quando faço menos esforço?*

Obviamente, este processo funciona melhor quando os membros do grupo já partilham uma mentalidade comum. Se a avaliação heterodoxa, capaz de desafiar a sabedoria convencional, é excluída ou descartada por argumentos de a considerarem *a priori* errônea, as pessoas saem das discussões com as suas crenças reforçadas e mais convencidas de estarem certas como sempre...

As deliberações em atmosfera gregária têm o efeito desastroso de fechar as mentes das pessoas em vez de as abrir. As probabilidades de um grupo homogêneo de pessoas chegar a uma boa decisão são bastante reduzidas.

Um dos *custos da homogeneidade* é ela promover as pressões consideráveis para a conformidade exercida por grupos sobre os seus membros. Isto pode parecer a mesma coisa, mas é um problema diferente da *mentalidade de rebanho*.

Quando é aplicada pressão para alcançar a conformidade, o indivíduo abandona suas ideias originais. Mas não faz isso porque agora acredita em algo diferente do acreditado antes, mas porque é mais cômodo mudar de ideias em vez de enfrentar o grupo.

Em última análise, a diversidade é útil, não só porque traz diferentes perspectivas ao grupo, mas também porque torna mais fácil às pessoas

dizerem o realmente pensado. A *independência de opiniões* é um ingrediente crucial para a tomada de decisão coletiva inteligente.

Mas, ao mesmo tempo, é um dos fatores mais difíceis de preservar. E como a diversidade ajuda a manter essa independência opinativa, dificilmente encontraremos um grupo coletivamente inteligente se não tiver esta condição.

Os biólogos chamam de “redemoinho circular” um fenômeno ocorrido quando as formigas são acidentalmente separadas de sua colônia. Uma vez perdido o rastro, obedecem apenas a uma regra elementar: *seguir a tendência à frente*. Dessa forma, ocorre a perambulação circular. Só termina se por acaso algumas formigas romperem a corrente, e depois levarem as outras embora.

No citado livro, James Surowiecki presume: *os seres humanos não são formigas*. Os humanos são capazes de tomar decisões independentes. Não significa isolado, mas em relativa liberdade diante a influência dos outros.

Se somos independentes, de certa forma somos donos das nossas opiniões. Não começamos a andar em círculos até cairmos mortos só para seguir quem está na frente.

Um grupo de pessoas – ao contrário de uma colônia de formigas – tem muito mais probabilidades de chegar a uma boa decisão quando as pessoas do grupo são independentes umas das outras. *A independência é sempre relativa*.

Cada qual calcula algo, embora possa aconselhar outros, baseando-se no chamado pelos economistas de “informações privadas”. Nem sempre são dados concretos. Também incluem interpretações, análise ou mesmo intuições. Juntando todas essas estimativas independentes, a aposta combinada pode resultar quase perfeita.

A independência é importante para tomar decisões inteligentes por dois motivos. Primeiro, evita a correlação de erros cometidos por pessoas. Os erros individuais não prejudicam o julgamento coletivo do grupo, exceto quando todos os erros apontam sistematicamente na mesma direção.

Em segundo lugar, é mais provável indivíduos independentes fornecerem novos dados, em vez de repetir informações já conhecidas de todos. Os grupos mais inteligentes, portanto, são aqueles formados por sujeitos com perspectivas diferentes e capazes de permanecer independentes uns dos outros.

Por fim, James Surowiecki ressalva *independência não implica imparcialidade ou racionalidade*. Alguém pode ser tendencioso e irracional,

mas enquanto permanecer independente, não prejudicará a inteligência do grupo.

Sabedoria das Multidões na Tomada de Decisões

James Surowiecki categoriza os problemas enfrentados por grupos de pessoas em três categorias: *cognição*, *coordenação* e *cooperação*.

Problemas de cognição são aqueles com soluções definitivas, como prever o vencedor de um jogo de futebol ou o número de unidades de um produto a serem vendidas. *Problemas de coordenação* exigem os indivíduos sincronizarem seu comportamento uns com os outros, exemplificados por compradores e vendedores em um mercado ou carros navegando no tráfego. *Problemas de cooperação* envolvem indivíduos interessados em trabalhar juntos, mesmo quando isso parece contrário aos interesses imediatos, como pagar impostos ou reduzir a poluição.

Embora os problemas de coordenação e cooperação se assemelhem a problemas de cognição, suas soluções são mais complexas e menos definidas. Por exemplo, soluções para *problemas de coordenação*, como a maneira como as normas de justiça são aplicadas, tendem a surgir gradualmente em vez de resultar de uma única decisão coletiva.

Da mesma forma, as soluções para *problemas de cooperação* geralmente envolvem a evolução de sistemas baseados em confiança ao longo do tempo, como a mudança de sistemas comerciais antes dependentes de laços familiares para aqueles nos quais estranhos interagem livremente por meio de dinheiro. Essas soluções costumam frágeis e propensas à exploração, como é demonstrado por sonegadores de impostos e caronas.

A democracia, segundo Surowiecki, serve como um meio de lidar com os desafios de cooperação e coordenação inerentes à convivência e à garantia de benefícios mútuos. Embora o conteúdo das decisões tomadas em uma democracia não reflitam necessariamente a sabedoria das multidões, a forma ou o ato de tomar essas decisões democraticamente a reflete.

A *inteligência coletiva* é crucial na solução de vários problemas, mas as soluções para problemas de coordenação e cooperação diferem das dos problemas de cognição. Aqueles são menos claros e evoluem ao longo do tempo, decorrentes das *interações dentro do grupo* – e não de uma única decisão.

O autor do livro “Sabedoria das Multidões” argumenta: grandes grupos de pessoas diversificadas são mais inteligentes diante uns poucos indivíduos selecionados, independentemente da sua inteligência, na resolução de problemas, fomentando a inovação e tomando decisões sábias quanto ao futuro.

Ele demonstra esta ideia com uma variedade de exemplos de diversos campos, como Cultura Popular, Psicologia, Biologia, Economia Comportamental, Inteligência Artificial, História Militar e Política. Para Surowiecki, esta ideia oferece lições importantes sobre a forma como vivemos, escolhemos nossos líderes, como dirigir empresas e pensar sobre o mundo.

Para ilustrar como a sabedoria das multidões funciona, ele destaca três condições essenciais. A primeira é a *diversidade*: a presença de pessoas com diversas origens, habilidades e perspectivas é crucial para um grupo tomar decisões sábias. A *homogeneidade*, ao contrário, aumenta a probabilidade de más decisões, devido ao pensamento grupal e à pressão para se conformar a ele.

A segunda é a *independência*. Os membros do grupo devem ser capazes de pensar e agir independentemente, sem serem influenciados indevidamente pelas opiniões dos outros. A independência permite uma gama mais ampla de perspectivas e evita o problema de “cascatas de informação”, onde as pessoas tomam decisões com base no pensamento predominante em outras, em vez de suas próprias análises de informações.

A terceira é a *descentralização*. A inteligência coletiva prospera em sistemas onde as informações e o poder de tomada de decisão são distribuídos, em vez de concentrados em um único ponto. A descentralização permite grupos de pessoas processarem informações de forma a se adaptarem às distintas mudanças nas circunstâncias.

Surowiecki enfatiza essa descentralização, por si só, não garantir o surgimento de uma sábia inteligência coletiva. É crucial ter mecanismos eficazes para filtrar e agregar as informações e as perspectivas diversas, coletadas por indivíduos e grupos descentralizados.

A *sabedoria das multidões*, nesse sentido, melhora bastante a tomada de decisões nas empresas de várias maneiras.

Assim como os mercados descentralizados prosperam com o conhecimento local, as empresas se beneficiam do empoderamento dos funcionários próximos aos problemas para tomar decisões. Esse processo aproveita o conhecimento tácito e a experiência especializada, levando a melhores soluções.

A descentralização também leva a uma melhor coordenação dentro das empresas. Quando os funcionários têm autonomia para tomar decisões e encontrar maneiras eficientes de fazer as coisas, reduz a necessidade de supervisão, minimizando os custos de transação e permitindo os gerentes se concentrarem em áreas mais estratégicas.

A sabedoria das multidões prospera quando pessoas diversas e independentes contribuem com suas perspectivas únicas. Essa diversidade é essencial na tomada de decisões, pois neutraliza as fraquezas potenciais da tomada de decisões em grupo e introduz uma gama mais ampla de *insights*.

Reconhecendo isso, uma empresa contemporânea busca promover a diversidade e a comunicação interdisciplinar entre suas diferentes divisões. Tem um papel-chave no desenvolvimento de soluções inovadoras.

Para aproveitar totalmente a sabedoria das multidões, as empresas devem estabelecer mecanismos de agregação de informações. Mercados como a Bolsa de Valores de Nova York fazem isso por meio de cotações capazes de refletirem coletivamente as decisões e avaliações de inúmeros investidores.

No entanto, a mera agregação de diversas opiniões não é suficiente. Uma estrutura capaz de sintetizar esses diversos *insights*, como as funções de preços nos mercados, é crucial para a descentralização prosperar.

Mercados de previsão, como aqueles usados para prever resultados eleitorais ou bilheteria de filmes, demonstram o poder da sabedoria das multidões na previsão. Esses mercados aproveitam o conhecimento coletivo de um grupo para gerar previsões precisas, superando os especialistas. Fornecem *insights* valiosos sobre vários aspectos das operações, como previsão de vendas, desenvolvimento de novos produtos ou avaliação de riscos potenciais.

Embora a sabedoria das multidões ofereça um grande potencial de melhoria das tomadas de decisões, as empresas necessitam permanecer conscientes de potenciais armadilhas.

As empresas devem se proteger contra o *pensamento de grupo*, onde a coesão do grupo mina o pensamento independente, levando a decisões abaixo do ideal. Da mesma forma, as *cascatas de informações* ocorrem quando os indivíduos priorizam as decisões dos outros em detrimento de seu próprio julgamento, levando potencialmente a erros em cascata.

Embora a descentralização seja comumente benéfica, não é adequada para todas as decisões. Decisões críticas, como demissões ou alocação de recursos para projetos de grande escala, exigem uma perspectiva centralizada

e liderança de cima para baixo. A essência é encontrar um equilíbrio entre essas decisões.

Cultivar uma cultura corporativa capaz de valorizar a comunicação aberta, a confiança e a disposição de considerar perspectivas diversas é essencial para aproveitar a sabedoria das multidões. A supressão de opiniões divergentes ou a desconsideração do *feedback* dos funcionários prejudicam o potencial de tomada de decisões coletivas.

A *sabedoria das multidões* não é uma panaceia, mas sim uma ferramenta possível de as empresas utilizarem para melhorar seus processos de tomada de decisões. Ao compreender os princípios subjacentes dessa sabedoria e criar uma cultura de modo a promover a diversidade, a independência e a comunicação aberta, as empresas tomam decisões mais informadas.

Individualmente Sábio e Coletivamente Burro

James Surowiecki, autor do livro *The Wisdom of Crowds*, publicado no ano 2004, defende a independência individual ser importante para tomar decisões inteligentes coletivas por dois motivos.

Primeiro, evita a *correlação de erros* cometidos por pessoas. Os erros individuais não prejudicam o julgamento coletivo do grupo, exceto quando todos os erros apontam sistematicamente na mesma direção. Uma das maneiras mais rápidas de distorcer a opinião do grupo, em uma determinada direção, é tornar os seus membros dependentes uns dos outros para obter informações.

Em segundo lugar, é mais provável indivíduos independentes fornecerem *novos dados*, em vez de repetir informações já conhecidas de todos. Os grupos mais inteligentes, portanto, são aqueles formados por sujeitos com perspectivas diferentes e capazes de permanecer independentes uns dos outros.

No entanto, *independência* não implica *imparcialidade* ou *racionalidade*. Alguém tendencioso e irracional, enquanto permanecer independente, não prejudicará a inteligência do grupo.

Esta suposição de independência dá como certa a *autonomia do indivíduo*, a ideia central do liberalismo ocidental. É também a referência da maioria dos manuais de teoria econômica, sob o nome habitual de “individualismo metodológico”.

O economista geralmente considera axiomático os indivíduos serem motivados por interesses egoístas. Pressupõe cada pessoa desenvolver por si a noção de qual é o seu interesse particular.

Somos *seres autônomos*, mas também somos *seres sociais*. Precisamos aprender uns com os outros. A aprendizagem, em si, é um processo social.

Os ambientes onde vivemos, onde estudamos e onde trabalhamos moldam a nossa forma de sentir e pensar. Ao permanecer durante longo tempo exposto a certos fluxos de comunicação e isolado de outros, o indivíduo experimenta os efeitos mais profundos sobre o que conhece, acredita, espera, observa, deseja, atribui importância, teme e propõe.

Os economistas, embora reconheçam *a natureza social da existência*, preferem enfatizar a autonomia das pessoas e minimizar como os outros influenciam as nossas preferências e julgamentos. Em contraste, os sociólogos e os teóricos das redes sociais descrevem as pessoas como inseridas em determinados contextos sociais e sujeitas a influências inevitáveis. Não consideram isso um problema, porque a vida humana cotidiana é simplesmente organizada dessa forma.

Quanto mais influência os membros de um grupo tiverem uns sobre os outros, e quanto mais contato pessoal tiverem entre si, menor será a probabilidade de chegarem a decisões inteligentes como grupo. Quanto maior a influência mútua, maior a probabilidade de todos acreditarem no mesmo e cometerem erros iguais.

Logo, existe a possibilidade de alguém se tornar individualmente mais sábio, mas coletivamente mais burro. Portanto, a pergunta feita por Surowiecki ao refletir sobre *a sabedoria coletiva* é: as pessoas tomam decisões inteligentes mesmo quando estão em constante interação, embora aleatória, umas com as outras?

A ideia de “prova social” se refere à tendência de assumir como verdadeira a hipótese de quando muitas pessoas concordam em fazer algo ou acreditam em algo, certamente terem um bom motivo para fazê-lo. Não é *conformismo*.

Por exemplo, quem olha para o céu não o faz porque se submete à pressão do comportamento de manada, nem porque teme uma repreensão do grupo. Olha movido por suposição bastante racional: muitas pessoas não estariam olhando para cima se não houvesse nada para ver...

Por isso, a multidão se torna tanto mais influente quanto maior é. Cada seguidor adicionado é a prova de algo importante estar acontecendo.

A conclusão dominante parece ser, em condições de incerteza, é melhor fazer o feito pelos outros. Na verdade, não é uma conclusão totalmente irracional.

Afinal de contas, se o grupo muitas vezes sabe, experimentalmente, o que é melhor, então, a estratégia mais sensata é *seguir o grupo*. O ruim é quando todos obedecem a tal estratégia: aí ela deixa de ser sensata e o grupo deixa de ser inteligente. Por exemplo, seguir a tendência altista em uma bolha de ações.

Temos de estar atentos com *o instinto de imitação*, com *a prova social* e com as limitações da *mentalidade de grupo*. A tática conservadora é quase como um dogma básico na ausência de provas incontestáveis em contrário. É mais fácil para o indivíduo inventar explicações capazes de justificarem *o que está sendo feito*, em vez de tentar imaginar *como poderia ser feito de forma diferente*. Como ninguém mais está tentando, isso deve significar, simplesmente, não vale a pena tentar...

O fenômeno chamado de *gregarismo* é buscar *a proteção do rebanho*. Por exemplo, muitos gestores de investimentos profissionais acabam seguindo as mesmas estratégias e concordando com os mesmos valores, errando coletivamente.

Afinal, esses gestores convenceram os investidores de serem capazes de obter retornos superiores aos do mercado. Mas a maioria deles não cumpre a promessa. *Pastorear*, sem dúvida, torna essa tarefa já difícil ainda mais difícil, pois os executivos imitam o comportamento dos seus concorrentes.

A rentabilidade em curto prazo é, na melhor das hipóteses, um indicador imperfeito da experiência do gestor. Em determinado período, os resultados de um gestor são muito melhores ou piores, dependendo de fatores sem nada a ver com a sua habilidade na seleção de ações ou na diversificação de riscos.

Pior, se alguém decidir desviar-se da norma e navegar contra a corrente, corre o risco de ser considerado dissidente ou incompetente. Se não der certo, será despedido... “A sabedoria comum ensina ser melhor, para a reputação, *fracassar de maneira convencional em vez de ter sucesso de forma não convencional*”.

“Informação em cascata” é um conceito para descrever como as decisões de um grupo são influenciadas pela ordem na qual são tomadas, levando potencialmente a decisões erradas, mesmo quando os indivíduos possuem informações capazes de sugerirem uma escolha diferente. Esse fenômeno ocorre quando as pessoas, em vez de confiarem em seu próprio julgamento

(*informação privada*), baseiam suas decisões nas ações daqueles antecedentes.

As *cascatas de informação* levam a decisões ruins porque criam uma situação na qual a informação individual é ignorada em favor da *conformidade*. Embora elas sejam uma forma de agregar informação, diferem de métodos como *votação* ou via mercado, onde as decisões são tomadas simultaneamente. A natureza sequencial delas impede a *sabedoria da multidão* ser totalmente aproveitada.

O problema essencial da *cascata de informação* é, a partir de um certo ponto, a decisão mais racional para as pessoas é abandonar o sabido por elas próprias, e deixar de prestar atenção às suas informações privadas para imitarem o feito pelos outros. Pensam: se todos têm maior probabilidade de escolher corretamente e se todos os nossos antecessores escolheram a mesma coisa, então temos de fazer a mesma coisa feita pelos outros...

Quando cada indivíduo deixa de seguir o seu próprio conhecimento, e soma-se toda a informação disponível aos indivíduos, como fazem os mercados ou os sistemas de votação, a *cascata* torna-se *uma sucessão de escolhas desinformadas*. Então, coletivamente, o grupo acaba tomando uma decisão errada, como investir todo o dinheiro para *seguir tendência altista no mercado de ações*.

A esperança é quanto maior for a importância de uma decisão, menor será a probabilidade de uma *cascata de informação* se estabelecer. Isso porque, em situações críticas, as pessoas tendem a confiar mais em seu próprio julgamento e a buscar informações adicionais, em vez de simplesmente *seguir a multidão*.

As decisões coletivas têm maior probabilidade de serem boas quando são tomadas por pessoas com opiniões diferentes com conclusões independentes, baseadas principalmente nas informações privadas das quais dispõem. Nenhuma dessas condições é atendida em *cascatas*.

Pior ainda é se a direção de uma *cascata de informação* é determinada por uma minoria de indivíduos influentes, seja porque estão à frente dos outros, seja porque possuem certas habilidades e se enquadram como “celebridades” ou “influenciadores”. Nesta situação, as pessoas não decidem de forma independente, mas são profundamente influenciadas e, em alguns casos, até determinadas por aqueles participantes de sua “bolha” ou “câmara de eco”.

Capítulo 2.

Questionamento do Complexo de Vira-Lata

A *autonomia tecnológica* de um país é um objetivo complexo, porque é emergente das interações de diversos componentes, especialmente, em contexto no qual a qualidade da educação, ciência e tecnologia é baixa e o desenvolvimento é limitado. Em tais condições, alcançar a *autonomia tecnológica pura ou absoluta*, ou seja, desenvolver tecnologia de ponta internamente sem dependência externa, é extremamente difícil. Entretanto, há estratégias possíveis de ser empregadas para avançar nessa direção.

A autonomia tecnológica depende fundamentalmente de uma base sólida de educação, ciência e tecnologia. Sem uma população bem-educada e sem instituições de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) avançadas, é difícil para um país criar, desenvolver e sustentar tecnologias avançadas.

A educação de qualidade é a base para qualquer progresso tecnológico. Ela forma os recursos humanos necessários para inovação e para o desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços. Sem isso, as capacidades do país em gerar e absorver tecnologias são limitadas. É necessário formar quadros técnicos no exterior.

Para alcançar autonomia tecnológica, é crucial investir em ciência básica e aplicada, bem como em infraestrutura de P&D. Isso inclui universidades, centros de pesquisa e programas de incentivo à inovação.

Em um cenário onde a qualidade da educação, ciência e tecnologia é limitada, uma estratégia viável para avançar em direção à autonomia tecnológica é a atração e incentivo a plantas industriais de empresas transnacionais. Afinal, elas detêm tecnologia avançada, com o condicionante de transferência de tecnologia. Essa estratégia acelera o desenvolvimento tecnológico do país.

A transferência de tecnologia ocorre de várias formas, incluindo parcerias, *joint ventures*, licenciamento de tecnologias, ou exigências governamentais impostas como condição para acesso ao mercado interno. O objetivo é as empresas locais absorverem e eventualmente dominarem a tecnologia transferida, adaptando-a e desenvolvendo-a ainda mais.

Para a transferência de tecnologia ser efetiva, é fundamental o governo impor e negociar essas condições. Sem esses condicionantes, há o risco de as

empresas transnacionais manterem a tecnologia central em suas matrizes, limitando o desenvolvimento local.

A transferência de tecnologia deve ser acompanhada por políticas capazes de desenvolverem as capacidades locais de absorção tecnológica, incluindo a formação de profissionais, o fortalecimento de universidades e centros de P&D, e o desenvolvimento de cadeias produtivas locais.

O tamanho do mercado interno, sem dúvida, é um forte atrativo para empresas transnacionais. Países com grandes mercados de consumo, seja pela dimensão da população, seja pela melhor distribuição de renda, usa esse poder de barganha para exigir contrapartidas, como a instalação de centros de P&D locais, a contratação de fornecedores locais, e a transferência de tecnologia.

A exploração do mercado interno, usada como uma alavanca para o desenvolvimento tecnológico, torna-se uma estratégia eficaz, caso o governo seja capaz de negociar condições favoráveis. Isso deve incluir a exigência de uma parte significativa do valor agregado dos produtos seja produzido localmente.

No entanto, essa estratégia também tem suas limitações:

1. A dependência contínua de tecnologia estrangeira é possível de se perpetuar uma situação de subordinação tecnológica, onde o país nunca desenvolve plenamente suas próprias capacidades;
2. a capacidade do país de assimilar e desenvolver a tecnologia transferida depende, em última análise, da qualidade do capital humano e da infraestrutura de P&D;
3. em um ambiente de rápida mudança tecnológica, depender de tecnologia transferida pode não ser suficiente para competir globalmente em setores de alta tecnologia.

Para alcançar autonomia tecnológica em um cenário de baixa qualidade de educação, ciência e tecnologia, a estratégia mais viável é inicialmente atrair empresas transnacionais e incentivar a instalação de plantas industriais com a condição de transferência de tecnologia. Isso acelera o processo de desenvolvimento tecnológico e ajuda a criar uma base de conhecimento e capacidades científicas e especializadas locais.

No entanto, essa estratégia deve ser vista como um meio para um fim, e não como um objetivo final. A longo prazo, o desenvolvimento da educação, ciência e tecnologia locais é imprescindível para o país atingir *autonomia*

tecnológica verdadeira, permitindo-o não apenas absorver tecnologias, mas também as crie e as exporte. Um passo cultural é abandonar “o complexo de vira-lata”!

Inovação Disruptiva no Pensamento Econômico

No neoliberalismo, a inovação tecnológica é vista como um motor essencial do progresso econômico. Essa “disrupção” é interpretada como uma manifestação do dinamismo dos mercados e do empreendedorismo.

Essa corrente de pensamento acredita as inovações surgirem naturalmente em um ambiente de mercado livre, onde a concorrência incentivaria a eficiência, a redução de custos e o crescimento econômico. Para seus adeptos, O Mercado é o mecanismo sobrenatural para alocar recursos e recompensar inovações.

As inovações disruptivas são vistas como processos de “destruição criativa”, um termo cunhado por Joseph Schumpeter, associado à Economia Evolucionária – e não ao neoliberalismo. Substitui tecnologias, empresas e até indústrias obsoletas, gerando novas oportunidades e crescimento. O *mainstream* absorveu o conceito...

O neoliberalismo advoga por uma intervenção mínima do Estado, acreditando O Mercado sobrenatural sozinho ser capaz de determinar quais inovações prevalecem. Intervenções, como subsídios ou regulamentações excessivas, são vistas com ceticismo, pois distorceriam os incentivos e sufocariam a inovação.

A inovação tecnológica disruptiva é um tema amplamente discutido por diversas correntes de pensamento econômico. Cada uma apresenta uma perspectiva distinta sobre seus impactos e significados.

Os economistas neoclássicos geralmente veem a inovação tecnológica como um motor essencial do crescimento econômico. Para eles, inovações disruptivas aumentam a eficiência, reduzem custos e levam a um crescimento de longo prazo ao expandir as fronteiras de produção. A tecnologia é considerada um fator exógeno, no modelo neoclássico, mas essencial para explicar o progresso econômico.

Inovações disruptivas são vistas como positivas porque promovem a competição e incentivam a eficiência. O mercado competitivo, segundo essa visão ortodoxa, direciona recursos para usos mais produtivos e favorece a inovação contínua.

Apesar de reconhecerem os benefícios das inovações, preocupam-se com os impactos a curto prazo, como o desemprego temporário e o fechamento de empresas. Mas, em sua crença quase religiosa, têm fé (tipo “podes crer”) em O Mercado sobrenatural acabar por se ajustar, com os recursos, inclusive o trabalho, sendo redistribuídos para setores mais produtivos, isto é, rentáveis...

Os economistas keynesianos também reconhecem a importância das inovações tecnológicas para o crescimento econômico, mas focam mais nos impactos macroeconômicos, como a demanda agregada e o emprego. As inovações disruptivas levam a flutuações econômicas, criando incertezas no curto prazo.

Inicialmente, aumentam o desemprego ao substituir trabalhadores ou setores inteiros, reduzindo a demanda agregada. Keynesianos enfatizam a necessidade de políticas fiscais e monetárias para mitigar esses efeitos negativos, mantendo a demanda agregada e o emprego em níveis adequados.

Eles defendem uma intervenção estatal ativa para suavizar os impactos negativos. Promoveria a transição econômica com medidas como seguro-desemprego, programas de qualificação profissional e investimentos públicos para estimular a demanda e evitar recessões.

Do ponto de vista marxista, a inovação tecnológica é uma força fundamental no capitalismo, mas vista de maneira ambivalente. Por um lado, aumenta a produtividade do trabalho e potencialmente reduz a necessidade de trabalho humano. Por outro lado, exacerba a exploração dos trabalhadores e a concentração de capital.

Os economistas marxistas argumentam no sentido de ela intensificar as contradições do capitalismo ao criar desemprego tecnológico, aumentar a desigualdade e promover a concentração de riqueza e poder nas mãos de poucas corporações. A inovação, segundo essa visão, também acelera o ritmo da “destruição criativa”, levando a crises cíclicas mais profundas.

Os marxistas veem as inovações disruptivas como parte do processo inevitável de autodestruição do capitalismo. Este levará, certamente, a crises sistêmicas. A solução seria a superação do sistema capitalista por uma economia socialista, onde a inovação seria direcionada para o benefício de todos e não para o lucro de poucos.

Os economistas institucionalistas enfatizam o papel das instituições (regras, normas e organizações) no processo de inovação tecnológica. Para eles, este não ocorre no vácuo, mas dentro de um contexto institucional capaz de moldar seus impactos e direções.

Eles analisam como as inovações disruptivas são moldadas por, e como elas remodelam, as instituições existentes. Eles destacam as inovações reforçarem ou transformarem a estrutura de poder existente, dependendo das instituições e políticas governantes da economia.

Para os institucionalistas, é crucial as instituições se adaptarem e evoluírem para mitigar os impactos negativos da inovação disruptiva. Políticas públicas garantiriam uma distribuição mais equitativa dos benefícios da inovação e promoveriam uma governança inclusiva no processo de inovação.

Como visto, a maior referência para todas essas correntes de pensamento a respeito do tema é Joseph Schumpeter. Os economistas inspirados por ele, como os adeptos da teoria dos ciclos de Kondratiev (períodos alternados de crescimento elevado e lento), veem a inovação disruptiva como o centro da dinâmica capitalista.

Para Schumpeter, ela é o principal motor dos ciclos econômicos. As fases de expansão e contração correspondem a ondas de inovação tecnológica.

A destruição criativa é central para essa visão: destrói indústrias e modelos de negócios antigos, criando espaço para novos empreendimentos e fases de crescimento. É visto como um processo necessário e inevitável, embora doloroso.

Embora reconheçam os impactos negativos no curto prazo, os schumpeterianos acreditam a inovação disruptiva ser essencial para o progresso econômico de longo prazo. As políticas públicas, nesse contexto, devem facilitar a transição e apoiar a criação de novas indústrias e oportunidades.

Michal Kalecki destaca vários fatores influentes nas decisões de investimento das empresas, entre os quais se encontra a inovação tecnológica. Esta, dentro sua teoria, é considerada em relação a outros fatores, não é um determinante isolado.

A rentabilidade esperada de novos investimentos é central para a teoria de Kalecki. A inovação tecnológica aumentaria a lucratividade ao reduzir custos e/ou aumentar a produtividade, mas, para isso se traduzir em investimento real, os empresários teriam de ter expectativa da demanda futura a sustentar, ou seja, o ritmo de vendas dos seus produtos ou serviços ser suficiente para justificar o investimento.

Se a empresa já está operando com capacidade produtiva ociosa, a introdução de inovações tecnológicas torna-se menos atraente, pois não há necessidade imediata de aumentar a produção. Kalecki sugere o investimento

em novas tecnologias ser mais provável quando há uma pressão para expandir a capacidade produtiva em resposta à demanda crescente.

A inovação tecnológica requer financiamento para pesquisa, desenvolvimento e implementação. O acesso a esse financiamento é crucial, mas dependerá do grau de endividamento ou princípio do risco crescente.

Portanto, a inovação tecnológica disruptiva é tratada de várias maneiras pelas correntes de pensamento econômico. Reflete suas diferentes interpretações do impacto sobre o funcionamento do mercado e o papel das instituições.

Enquanto correntes como a neoclássica e schumpeteriana veem a inovação como um motor essencial do crescimento, mesmo com problemas a curto prazo, outras como a marxista e keynesiana enfatizam os riscos sociais e econômicos, defendendo intervenções ou transformações mais profundas para mitigar seus efeitos danosos com o desemprego tecnológico. Kalecki vê a inovação tecnológica como um fator importante, mas deve ser entendido de maneira interativa com outros fatores: grau de endividamento, ritmo de vendas e lucros, grau de utilização da capacidade produtiva e até mesmo fatores demográficos.

Meio Século de Inovações Disruptivas

O modelo convencional de crescimento econômico explica essa tendência de longo prazo com base na acumulação de capital, crescimento populacional e progresso tecnológico. O Modelo de Ciclos Reais de Negócios é ainda mais reducionista, porque explica as flutuações econômicas com base em choques tecnológicos e a resposta dos agentes dotados de expectativas racionais a eles.

Neles, o progresso tecnológico é considerado exógeno, ou seja, não é explicado pelas forças do mercado consideradas no modelo. A produção é influenciada por um nível de tecnologia possível de sofrer choques ou variações inesperadas.

Na realidade, a inovação tecnológica disruptiva é provocada por uma combinação complexa de fatores tecnológicos, econômicos, sociais e empresariais. Ao contrário das inovações incrementais, capazes de melhorar gradualmente produtos ou processos existentes, as inovações disruptivas criam mercados ou transformam radicalmente os existentes, muitas vezes tornando obsoletas as tecnologias ou modelos de negócio dominantes.

Avanços em áreas como ciência dos materiais, biotecnologia, inteligência artificial, e computação quântica criam as bases para inovações disruptivas. Por exemplo, a descoberta do transistor foi um avanço científico e levou ao desenvolvimento de computadores pessoais e, posteriormente, à revolução digital.

A combinação de diferentes tecnologias em uma única solução é disruptiva. A convergência de internet, computação móvel e inteligência artificial criou a base para o surgimento de novas plataformas e negócios digitais.

Mercados com necessidades não atendidas ou com consumidores insatisfeitos são propícios. Ao identificar essas lacunas e oferecer soluções novas o inovador transforma mercados inteiros.

As inovações disruptivas começam oferecendo produtos ou serviços mais simples e acessíveis diante os existentes. Atendem a uma nova base de consumidores anteriormente sem acesso a esses produtos ou serviços.

Envolvem novos modelos de negócio capazes de romper com a lógica dominante. Exemplos incluem o modelo de assinatura, como no streaming de música ou vídeo, ou o modelo de economia compartilhada como o Airbnb ou Uber.

Inovações disruptivas também ocorrem através da eliminação de intermediários. Permitem os consumidores interagirem diretamente com os produtores, como no caso das plataformas de comércio eletrônico ou das criptomoedas.

Ambientes regulatórios, caso incentivem a experimentação e a entrada de novos competidores, estimulam a inovação disruptiva. A desregulamentação de setores, como o bancário ou de telecomunicações abriu espaço para novos modelos de negócio disruptivos como as *fintechs* e os bancos digitais.

Recessões ou crises econômicas criam oportunidades para inovações disruptivas, caso as empresas e os consumidores busquem alternativas mais econômicas. Por exemplo, crises energéticas incentivaram as tecnologias renováveis.

Indivíduos ou equipes com disposição para desafiar o status quo desempenham um papel crucial na inovação disruptiva. Esses empreendedores adotam uma abordagem experimental e iterativa para testar novas ideias e tecnologias.

Ambientes como Silicon Valley são *ecossistemas de inovação*. Oferecem uma combinação de talento, capital de risco, infraestrutura e cultura de inovação.

Empresas com forte concorrência buscam inovação disruptiva como uma forma de se diferenciar e ganhar vantagem competitiva. Em mercados saturados, a inovação disruptiva é uma maneira de criar mercados ou redefinir os existentes.

Algumas empresas colocam a inovação no centro de sua estratégia empresarial, dedicando recursos suficientes à pesquisa e desenvolvimento. Ficam em uma posição mais favorável para desenvolver tecnologias disruptivas.

A colaboração entre empresas, universidades e centros de pesquisa acelera a inovação disruptiva, combinando conhecimentos e recursos de diferentes disciplinas e setores. O conceito de inovação aberta, onde empresas buscam ideias e soluções externas por meio de *startups*, *hackathons* etc., integra novas perspectivas e tecnologias externas à organização.

A inovação tecnológica disruptiva é resultado de uma confluência de fatores tecnológicos, econômicos, sociais e organizacionais. Ela é impulsionada por novas descobertas científicas, mudanças nas necessidades do mercado, novos modelos de negócio, condições econômicas e regulatórias favoráveis, e uma cultura de empreendedorismo e inovação. Ao identificar e explorar esses fatores, empresas e empreendedores ficam na vanguarda de mudanças tecnológicas e têm o potencial de transformar indústrias inteiras e criar paradigmas econômicos novos.

Desde quando me graduei em Ciência Econômica, nos últimos cinquenta anos, presenciei várias *inovações disruptivas*. Transformaram profundamente a economia, a sociedade e o modo de vida global. Essas inovações introduziram novos paradigmas, criando indústrias inteiramente novas ou revolucionando as existentes.

Lembro-me de ter escrito minha tese de doutoramento em um Apple II em 1986. A introdução dos computadores pessoais tornou a computação acessível a indivíduos e pequenas empresas, transformando a produtividade, o trabalho e o lazer. Antes limitados a grandes corporações e instituições, os computadores passaram a estar nas casas e escritórios, abrindo caminho para a internet.

A internet surgiu nos anos 1990, chamada de World Wide Web (www) e usada por meio de navegadores como Netscape e Internet Explorer.

Revolucionou a forma como as pessoas se comunicam, consomem informação e realizam negócios.

Ela possibilitou o surgimento de novas indústrias, como o comércio eletrônico (por exemplo, Amazon, Mercado Livre, Alibaba), redes sociais (Whatsapp, YouTube, Facebook, Instagram, TikTok etc.). As redes sociais transformaram a comunicação, *marketing*, política, e até a forma como as notícias são consumidas. Elas mudaram profundamente a interação social, permitindo indivíduos e empresas se conectarem e compartilharem conteúdo de forma global e instantânea, inclusive facilitando o comércio mundial.

O *e-commerce* e o Marketplace Digital surgiram na virada do século. O comércio eletrônico transformou o varejo, permitindo empresas venderem produtos diretamente aos consumidores sem a necessidade de lojas físicas. Isso revolucionou a distribuição, logística e mudou radicalmente os hábitos de consumo global.

A comunicação móvel, tipo SMS, transformou a maneira como as pessoas interagem, eliminando as barreiras de tempo e espaço. Com a chegada dos *smartphones* (iPhone em 2007), a telefonia móvel se integrou à computação pessoal, permitindo acesso à internet, aplicativos, e revolucionando áreas como a fotografia, música e navegação.

A computação em nuvem (*Cloud Computing*) mudou a forma como as empresas e indivíduos acessam e utilizam recursos computacionais. Modelos de *software* como serviço (SaaS) permitiram as empresas terceirizarem suas necessidades de Tecnologia da Informação (TI), reduzindo custos e aumentando a flexibilidade.

Também nos anos 2010 a impressão 3D inovou a tecnologia de fabricação ao permitir a produção personalizada e sob demanda de objetos complexos, desde protótipos até produtos para consumo final. Ela está transformando setores como manufatura, saúde (por exemplo, próteses), e até construção.

Na década passada, surgiram redes neurais e assistentes virtuais (Siri, Alexa). Obedecem a comandos orais e respondem a algumas perguntas.

A principal diferença entre aprendizagem profunda (*deep learning*) e aprendizado de máquina (*machine learning*) é a estrutura da arquitetura da rede neural subjacente. Os modelos tradicionais de aprendizado de máquina “não profundos” utilizam redes neurais simples com uma ou duas camadas computacionais. Os modelos de *deep learning* usam três ou mais camadas (normalmente centenas ou milhares delas) para treinar os modelos.

A Inteligência Artificial (IA), o aprendizado de máquina e o *deep learning* estão revolucionando diversos setores, incluindo saúde, finanças, transporte (veículos autônomos), e a análise de dados. Essas tecnologias permitem automação avançada, análise preditiva e a criação de sistemas capazes de melhorar com o tempo.

Desde os anos 1980 e 1990, a biotecnologia e a engenharia genética revolucionaram a Medicina, a Agricultura e a Biologia. O sequenciamento do genoma humano (DNA) e a edição genética com CRISPR-Cas9 abriram novas fronteiras na cura de doenças genéticas, no desenvolvimento de terapias personalizadas, e na agricultura, com culturas geneticamente modificadas.

No novo milênio, as inovações em energias renováveis, como a solar e eólica, juntamente com avanços no armazenamento de energia, como baterias de longa duração, estão transformando o setor de energia, movendo o mundo em direção a uma economia de baixo carbono e combatendo as mudanças climáticas. Surgiram, por exemplo, painéis solares, baterias de íons de lítio, veículos elétricos.

Tenho dúvidas a respeito das “moedas privadas” (Criptomoedas como Bitcoin, Ethereum etc.), com tecnologia Blockchain, surgidas após a GFC-2008. Talvez fique dessa especulação com “dinheiro sujo” apenas a tecnologia por trás das criptomoedas, ao proporcionar um sistema descentralizado e seguro para transações. Os contratos inteligentes estão desafiando modelos tradicionais de contratos com a propriedade digital.

Por fim, ainda em estágio inicial, a computação quântica promete resolver problemas computacionais intratáveis por computadores clássicos. Ela tem o potencial de revolucionar áreas como criptografia, simulação de materiais, e otimização complexa.

Essas inovações disruptivas redefiniram setores inteiros e transformaram a economia global. Criam mercados, novas formas de interação e consumo, e estabelecem as bases para futuras revoluções tecnológicas.

Em outro tópico, registrarei minha memória recente de outras inovações disruptivas. A pílula anticoncepcional, a urbanização, o fim do bônus demográfico e a maior longevidade humana alteraram o modo de vida da sociedade, isto sem falar em Uber, Airbnb etc. A evolução sistêmica está “a olhos vistos”.

Mudanças no Modo de Vida

A urbanização é um dos fenômenos mais transformadores dos últimos séculos, acelerando-se nas últimas décadas. A migração em massa para áreas urbanas mudou drasticamente a organização social, econômica e ambiental.

Cidades tornaram-se centros de inovação, cultura, e economia, mas também se depararam com desigualdade, poluição e superpopulação. A urbanização alterou a forma como as pessoas vivem, trabalham e se relacionam, criando dinâmicas sociais e econômicas novas.

O Censo Demográfico realizado no Brasil em 1970 registrou 93 milhões habitantes. Cantava-se “avante Brasil, 90 milhões em ação”, como hino da Copa do Mundo daquele ano, quando o Brasil conquistou o tricampeonato mundial. Em 1970, constatou-se a população urbana ter superado a rural – na China foi em 2010 e na Índia ainda predomina a rural. No Censo de 1940, com 41 milhões habitantes, apenas 31% eram urbanos. A população total no fim do século XX era 170 milhões.

Crianças, eu vi! Criada na década de 1960, a pílula anticoncepcional teve um efeito profundo na sociedade, especialmente em termos de direitos e liberdade das mulheres. Ela permitiu o controle da fertilidade, contribuindo para a autonomia das mulheres em relação a suas carreiras e educação. Foi um catalisador para o movimento feminista. A pílula teve implicações econômicas e demográficas ao influenciar taxas de natalidade e padrões familiares.

O bônus demográfico ocorre quando a população em idade produtiva é maior diante a dependente (jovens e idosos). Com o fim do bônus demográfico, *grosso modo* em 2020, muitas sociedades enfrentam uma população envelhecida, demonstrando a falta sustentabilidade dos sistemas previdenciários, baseados no regime de repartição, porque a geração ativa jovem diminui relativamente à geração *baby-boomer* já idosa e inativa.

Impõe-se mudanças no mercado de trabalho e a necessidade de políticas para lidar com o envelhecimento. Este fenômeno está mudando a estrutura econômica e social, exigindo novas abordagens inclusive para o desenvolvimento sustentável.

Aumentos na longevidade humana, devido a avanços na Medicina (mas ainda sem tratamento da demência), nutrição e qualidade de vida, estão transformando a sociedade. A maior expectativa de vida está mudando a estrutura etária da população, criando desafios e oportunidades em áreas como saúde, aposentadoria e planejamento urbano. Altera as percepções sobre o ciclo de vida, com implicações para carreiras, educação e até mesmo a dinâmica familiar.

Esses fenômenos de inovações disruptivas têm redesenhado o modo de vida da sociedade contemporânea. Influenciam desde a organização urbana até as dinâmicas familiares, passando por mudanças nos mercados e nas interações sociais.

Por exemplo, enquanto a pílula anticoncepcional e a maior longevidade redefiniram as relações sociais e o ciclo de vida humano, a urbanização e o Airbnb modificaram a estrutura das cidades e o turismo. O Airbnb revolucionou a indústria de hospedagem e viagens ao introduzir o conceito de economia compartilhada no setor.

Permitiu indivíduos alugarem suas propriedades diretamente a consumidores, enfrentando o modelo caro de hotéis e pousadas. Isso democratizou o acesso ao turismo, mudou a dinâmica imobiliária em muitas cidades turísticas e trouxe discussões sobre regulamentação e impactos nas comunidades locais, como a *gentrificação*.

Nos últimos cinquenta anos, várias inovações tecnológicas e disruptivas no mundo do trabalho têm contribuído para uma transformação da estrutura tradicional do antes chamado de *proletariado* por causa do tamanho de sua prole (filhos), alterando a maneira como as pessoas ganham e acumulam dinheiro. Essas inovações estão impulsionando a transição para novas formas de trabalho e acumulação de riqueza, adaptadas a uma vida mais longa e, muitas vezes, menos vinculadas ao emprego tradicional de fábrica ou chão de fábrica.

A automação e a robótica têm substituído muitas funções antes realizadas por trabalhadores operacionais e de manufatura. Máquinas inteligentes e robôs agora desempenham tarefas repetitivas, perigosas ou complexas com maior eficiência, reduzindo a demanda por trabalho manual. Isso impulsionou a transição de trabalhadores do setor industrial para o setor de serviços, seja em novas ocupações mais qualificadas, seja em subocupações.

A automação também criou oportunidades para investimentos em tecnologia e inovação, permitindo a geração de renda através da propriedade intelectual, patentes, e *startups* de tecnologia. A riqueza é acumulada pela “financeirização”.

A ascensão da economia digital, incluindo plataformas como Uber, Airbnb, Upwork, e outras, mudou fundamentalmente a forma como o trabalho é realizado e remunerado. A chamada *Gig Economy* (abreviação de *gigante*) permite indivíduos trabalharem de forma independente, oferecendo serviços sob demanda, fora dos tradicionais contratos de trabalho formal.

Essa economia alternativa da Era Digital favorece prestação de trabalhos temporários ou em curto prazo para diversas empresas. Assim, a *Gig Economy* abrange os trabalhadores com decisões de abandono do ambiente estável dos escritórios para conduzir sua própria carreira.

A *Gig Economy* proporciona flexibilidade e novas formas de ganhar dinheiro, mas também introduz a precariedade e a ausência de benefícios tradicionais. Mas, para muitos, oferece uma alternativa ao trabalho assalariado tradicional, com potencial de acumulação de capital por meio de múltiplas fontes de renda.

A pandemia de COVID-19 acelerou a adoção do *teletrabalho* (ou *Home Office*), mudando permanentemente a maneira como muitos empregos são realizados. O trabalho remoto eliminou a necessidade de presença física em locais de trabalho específicos, aumentando a flexibilidade e permitindo as pessoas trabalharem de qualquer lugar do mundo.

Isso tem permitido muitos profissionais acumularem riqueza financeira por meio de economias de tempo e custos associados ao deslocamento. Buscam oportunidades em mercados globais, muitas vezes com melhores remunerações.

A Inteligência Artificial (IA) e Aprendizado de Máquina estão transformando indústrias ao automatizar tarefas cognitivas e analíticas, anteriormente realizadas por trabalhadores qualificados. Isso está substituindo funções tanto de operários quanto de trabalhadores do conhecimento em certos setores, ao mesmo tempo cria ocupações em áreas como ciência de dados, desenvolvimento de IA, e engenharia de *software*.

Profissionais qualificados em IA e TI ao trabalhar em indústrias de alto valor agregado ou ao desenvolver soluções tecnológicas disruptivas ganham renda para o enriquecimento financeiro. Fazem reservas para aposentadoria por conta própria.

A proliferação de Plataformas de Educação e Qualificação Online, como Coursera, edX, e Khan Academy, tem democratizado o acesso à educação de alta qualidade, permitindo trabalhadores adquirirem novas habilidades e mudarem de carreira com mais facilidade com a educação contínua. Facilita a transição para ocupações mais qualificadas e lucrativas, além de fomentar o aprendizado ao longo da vida.

A propriedade e o comércio de criptomoedas, via tecnologias de blockchain, iludem com formas alternativas de acumulação de riqueza de maneira independente do sistema bancário tradicional e do trabalho assalariado. Especuladores buscam acumular riqueza através de investimentos

em ativos digitais, mineração de criptomoedas e aplicativos descentralizados (dApps).

Plataformas de Financiamento Coletivo (*crowdfunding*) oferecem oportunidade a empreendedores financiarem seus projetos inovadores sem depender de investidores tradicionais ou empréstimos bancários. Em tese, “democratizou” o acesso ao capital para novos negócios e projetos criativos.

A digitalização do sistema financeiro e o surgimento de novas formas de investimentos, como criptomoedas, *fintechs* e plataformas de investimento automatizado (*robo-advisors*), permitiram maior acesso a mercados financeiros. Pessoas buscam acumular riqueza por meio de investimentos diversificados.

Essas inovações tecnológicas e disruptivas estão criando um cenário onde o modelo tradicional de trabalho assalariado está se transformando. As novas formas de ganhar e acumular dinheiro estão mais ligadas à flexibilidade, à digitalização e ao uso de tecnologias avançadas. Permite as pessoas terem maior controle (e flexibilidade) sobre suas trajetórias de carreira profissional, ampliando as oportunidades de acumulação de riqueza financeira e adaptando-se a uma vida mais longa, exigente de maior planejamento financeiro profissional.

Inovações Tecnológicas Brasileiras

O Proálcool (Programa Nacional do Álcool) foi uma das iniciativas mais simbólicas na história do desenvolvimento energético e tecnológico do Brasil, lançada em 1975 pelo governo brasileiro em resposta à crise do petróleo. Teve como objetivo reduzir a dependência do Brasil do petróleo importado, incentivando a produção e o uso de etanol como combustível alternativo.

O desenvolvimento tecnológico do Proálcool se deu em várias fases e envolveu avanços tanto na produção de etanol quanto na adaptação dos veículos para seu uso. Iniciou-se diante a Crise do Petróleo de 1973. A crise energética global, desencadeada pelo embargo do petróleo pelos países árabes, resultou em um grande aumento dos preços do petróleo, levando o Brasil a buscar alternativas para reduzir sua dependência de combustíveis fósseis.

O Proálcool foi criado para incentivar a produção em larga escala de etanol a partir da cana-de-açúcar e para desenvolver uma infraestrutura de distribuição e comercialização desse biocombustível, além de adaptar a frota de veículos do país para seu uso. A Embrapa e outras instituições de pesquisa agrícola desenvolveram novas variedades de cana-de-açúcar mais produtivas

e resistentes a pragas, além de aprimorar técnicas de cultivo e manejo, como a irrigação e a rotação de culturas, aumentando a produtividade das plantações.

No campo industrial, houve grandes avanços nas tecnologias de fermentação e destilação do etanol. Novos processos foram desenvolvidos para aumentar a eficiência na conversão de açúcar em álcool e para melhorar a pureza do etanol produzido, essencial para o uso em motores de combustão interna.

As usinas de etanol no Brasil evoluíram, incorporando novas tecnologias para otimizar a produção em larga escala. Houve a integração das usinas com a produção de energia elétrica a partir do bagaço da cana, aumentando a sustentabilidade do processo.

No início do Proálcool, os motores dos veículos precisavam ser adaptados para funcionar com etanol. O etanol tem propriedades diferentes da gasolina, exigindo uma taxa de compressão maior. As montadoras automobilísticas desempenharam um papel crucial na adaptação de motores e sistemas de injeção para otimizar o desempenho e a eficiência dos veículos movidos a álcool.

O etanol provoca mais corrosão nos componentes do motor e tem uma eficiência energética menor por litro em comparação à gasolina. Isso exigiu o desenvolvimento de novos materiais e ligas para as peças do motor e o ajuste de parâmetros de combustão. A indústria de autopeças participou do processo.

O primeiro veículo a álcool lançado no Brasil foi o Fiat 147 em 1979, seguido por modelos de outras montadoras, como Volkswagen e Ford. Esses veículos foram bem aceitos pelo mercado consumidor, especialmente devido ao subsídio do governo para o álcool, tornando-o mais barato diante a gasolina.

Na década de 1980, o Proálcool expandiu-se rapidamente, com a construção de centenas de novas usinas de etanol em todo o Brasil e a adaptação de grande parte da frota nacional para o uso de álcool como combustível principal. O governo brasileiro manteve políticas de subsídios para o preço do etanol e controlou o preço da gasolina para manter o álcool competitivo no mercado. Também foram oferecidos financiamentos subsidiados para a construção de usinas e para os agricultores dispostos a plantarem cana-de-açúcar.

No início dos anos 1990, o Proálcool enfrentou dificuldades devido à queda dos preços internacionais do petróleo, a falta de investimentos em novas tecnologias e problemas de abastecimento. Geraram uma crise de confiança entre os consumidores. Motoristas enfrentaram dificuldades para encontrar

etanol nos postos de combustível, levando a um declínio na popularidade dos carros a álcool.

No início dos anos 2000, o advento da tecnologia de veículos *flex fuel*, capazes de operar tanto com etanol quanto com gasolina em qualquer proporção, revitalizou a indústria do etanol no Brasil. Essa inovação tecnológica permitiu os consumidores escolherem o combustível mais econômico, resultando em um novo *boom* para a produção e o consumo de etanol.

O Proálcool foi um dos principais fatores para a redução da dependência do Brasil do petróleo importado, contribuindo para a segurança energética do país. O uso de etanol, um combustível renovável, ajudou a reduzir as emissões de gases de efeito estufa e contribuiu para a promoção de uma matriz energética mais sustentável.

Diminuiu “o complexo de vira-lata” dos brasileiros. Empresas brasileiras como Petrobras, Vale, Embraer e Embrapa também contribuíram com inovações tecnológicas em seus respectivos setores. Não só melhoraram a competitividade dessas empresas, globalmente, mas também contribuíram para o progresso tecnológico do país.

A Petrobras é mundialmente reconhecida por suas tecnologias de exploração e produção de petróleo em águas ultra profundas, especialmente na camada pré-sal. A empresa desenvolveu tecnologias inéditas em perfuração, completação e produção para a exploração de petróleo a profundidades acima de 2.000 metros.

Essas inovações colocaram a Petrobras na vanguarda da indústria global de petróleo e gás, possibilitando a exploração de vastas reservas de petróleo na costa brasileira. Antes, eram inacessíveis.

A Petrobras também inovou em tecnologias de refino, incluindo a capacidade de processar petróleo pesado e ácido, uma característica comum das reservas brasileiras. Essas inovações permitem a Petrobras maximizar a eficiência do refino e produzir uma ampla gama de derivados de petróleo, aumentando sua competitividade no mercado global.

A Vale, por sua vez, investiu em tecnologias de automação na mineração, incluindo caminhões autônomos, perfuratrizes automatizadas e sistemas de monitoramento em tempo real. A empresa também desenvolveu práticas inovadoras para a gestão de rejeitos, especialmente após os desastres de Mariana e Brumadinho.

As inovações em automação aumentaram a eficiência operacional e reduziram os custos, enquanto as novas tecnologias de gestão de rejeitos foram cruciais para melhorar a segurança ambiental e operacional. A Vale desenvolveu sistemas logísticos integrados, como o Sistema Norte, incluindo ferrovias, portos e centros de distribuição altamente eficientes, para escoar a produção de minério de ferro.

Esses sistemas permitiram à Vale reduzir custos e aumentar sua competitividade no mercado internacional de minério de ferro, além de facilitar o transporte de grandes volumes de minério para exportação.

A Embraer é mundialmente reconhecida pela inovação na fabricação de aeronaves regionais, como as famílias ERJ e E-Jets. A empresa desenvolveu aeronaves eficientes, confortáveis e economicamente viáveis para companhias aéreas que operam em rotas de curta e média distância.

Essas inovações permitiram a Embraer se tornar uma das maiores fabricantes de aeronaves regionais do mundo, com uma base de clientes global, inclusive composta por grandes companhias aéreas.

A Embraer também inovou no segmento de jatos executivos com a criação das linhas Phenom, Legacy e Praetor. Essas aeronaves são conhecidas por suas inovações em conforto, eficiência de combustível e alcance. A inovação no setor de jatos executivos ajudou a Embraer a se estabelecer como uma das líderes globais nesse mercado, oferecendo aeronaves competitivos diretamente com fabricantes tradicionais como a Gulfstream e a Bombardier.

A Embrapa desenvolveu tecnologias adaptadas à agricultura tropical, como variedades de soja adaptadas ao cerrado brasileiro, sistemas de integração lavoura-pecuária-floresta (ILPF), e novas técnicas de manejo sustentável. Essas inovações transformaram o Brasil em uma potência agrícola global, aumentando a produtividade agrícola e permitindo o cultivo em áreas anteriormente consideradas inadequadas para a agricultura.

Ela é líder em programas de melhoramento genético de plantas e animais, incluindo a criação de novas variedades de sementes e raças de gado mais produtivas e resistentes a doenças. A Embrapa desenvolveu também técnicas de irrigação e manejo de água, como o sistema de irrigação por gotejamento, essenciais para a produção agrícola em regiões semiáridas do Brasil.

Essas inovações ajudaram a expandir a fronteira agrícola do Brasil, promovendo a agricultura em áreas com limitações hídricas e contribuindo para a segurança alimentar. Cada uma dessas inovações tecnológicas contribuiu

para transformar seus setores e impulsionar a economia brasileira em um contexto global.

Em busca de maior Autonomia Tecnológica

A economia brasileira, apesar de ser uma das maiores do mundo (8^a.) e possuir avanços superiores em setores como agricultura, mineração, extração de petróleo e aviação, ainda apresenta lacunas tecnológicas em várias indústrias estratégicas. Nestas áreas, o Brasil depende de multinacionais para atrair investimentos, transferir tecnologia, ou precisa importar produtos e tecnologias avançadas para suprir as demandas do mercado interno.

Por exemplo, em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), embora o país tenha uma indústria de *software* crescente e um setor de *startups* em expansão, ainda depende de multinacionais para o fornecimento de *hardware*, semicondutores, e tecnologias avançadas de comunicação, como equipamentos para redes 5G. Grande parte dos equipamentos de telecomunicações, componentes eletrônicos e sistemas de computação avançada são importados, com destaque para países como Estados Unidos, China, e Taiwan, dominantes do mercado global de semicondutores.

O Brasil tem uma indústria farmacêutica especializada na produção de medicamentos genéricos, mas ainda dependente de multinacionais para o desenvolvimento de medicamentos inovadores, vacinas, e biotecnologias avançadas. O país importa grande parte dos insumos farmacêuticos ativos (IFAs) e tecnologias para a produção de biomedicamentos. A pandemia de COVID-19 ressaltou essa dependência, quando o Brasil teve de importar vacinas e materiais para sua produção.

A produção de semicondutores é crucial para várias indústrias, incluindo eletrônicos, automotiva, e telecomunicações. O Brasil não possui uma indústria relevante de semicondutores e depende de importações para suprir sua demanda interna.

Semicondutores são importados principalmente de países asiáticos dominantes da produção mundial. O Brasil precisa atrair multinacionais ou desenvolver capacidades locais para reduzir essa dependência.

Quanto às Tecnologias de Energia Renovável Avançada, embora o Brasil seja um líder mundial em energia hidrelétrica e tenha uma base crescente de energia eólica e solar, a produção de equipamentos de alta tecnologia para esses setores, como turbinas eólicas e painéis solares de última geração, depende de empresas multinacionais. Equipamentos e tecnologias avançadas,

como inversores solares, turbinas de alta eficiência, e tecnologias de armazenamento de energia, são importados de países como Alemanha, China, e Estados Unidos.

A Embraer é um destaque na aviação regional, mas o Brasil depende de multinacionais para tecnologias de ponta na Indústria de Defesa Aeroespacial, como sistemas de radar, mísseis, satélites, e aeronaves de combate avançadas. Para desenvolver capacidades mais avançadas, o Brasil precisa importar ou firmar parcerias com empresas de países como Estados Unidos, Israel, e Rússia. Têm tecnologias mais avançadas nesses setores.

A indústria automotiva brasileira é de grande porte, mas a produção de veículos elétricos, híbridos e autônomos, requerem tecnologias avançadas. Aqui está em estágio inicial. A maioria das tecnologias relacionadas a baterias de lítio, motores elétricos, e sistemas de inteligência artificial para veículos autônomos são importadas de países como China, Alemanha, e Japão.

A nanotecnologia é uma área emergente com aplicações em setores como medicina, eletrônicos, e materiais avançados. No entanto, o Brasil não desenvolveu plenamente essa indústria e depende de importações e parcerias para avançar. Equipamentos, materiais e *know-how* em nanotecnologia são importados, com destaque para parcerias com empresas e instituições de pesquisa de países como Estados Unidos, Japão, e Alemanha.

O Brasil tem feito avanços em inteligência artificial, principalmente em setores de serviços e fintechs, mas depende de tecnologias estrangeiras para aplicações mais avançadas em robótica, automação industrial, e inteligência artificial aplicada. A maioria dos sistemas avançados de robótica e plataformas de IA utilizadas em indústrias brasileiras são desenvolvidas por empresas estrangeiras, em geral, dos mesmos países antes citados.

A economia brasileira, apesar de seus avanços em várias indústrias, depende de tecnologias estrangeiras e da presença de multinacionais em setores estratégicos. A importação de produtos e a atração de empresas globais são essenciais para preencher essas lacunas, enquanto o país trabalha para desenvolver suas capacidades tecnológicas e reduzir a dependência externa a longo prazo. Iniciativas de políticas públicas voltadas para inovação, pesquisa e desenvolvimento, assim como parcerias internacionais, serão cruciais para fortalecer a base tecnológica brasileira nessas áreas.

Para o Brasil alcançar certa autonomia tecnológica, é necessário implementar uma série de ações coordenadas e políticas estratégicas desde a formação de capital humano até o desenvolvimento de infraestrutura e fomento à inovação.

A base para qualquer desenvolvimento tecnológico é educação e capacitação de capital humano em quantidade e qualidade. É crucial investir na qualidade da Educação Básica, especialmente em áreas como Matemática e Ciências Exatas, além da alfabetização digital. A Educação Superior também deve ser fortalecida, com ênfase em Engenharia, Ciências da Computação, Biotecnologia, e outras áreas técnicas críticas.

É essencial expandir a formação de pesquisadores, engenheiros e técnicos especializados. Programas de pós-graduação devem ser ampliados e alinhados com as demandas tecnológicas estratégicas do país.

Com o avanço rápido da tecnologia, é necessário promover programas de educação continuada e requalificação profissional para garantir a força de trabalho se manter atualizada e capaz de lidar com novas tecnologias.

O governo deve oferecer incentivos fiscais e subsídios para empresas investirem em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I), criando um ambiente favorável para a inovação. Políticas públicas (como a Lei do Bem: Lei 11.196/2005) oferecem benefícios fiscais para empresas investidoras em pesquisa.

Cabe promover colaborações entre universidades, centros de pesquisa e o setor privado para desenvolver tecnologias e soluções inovadoras. As Parcerias Público-Privadas (PPPs) ajudam a transformar descobertas científicas em produtos e serviços comercializáveis. Necessita desenvolver e expandir parques tecnológicos, incubadoras e aceleradoras de startups para apoiar a criação e crescimento de empresas de base tecnológica.

Um objetivo chave é ampliar e modernizar a infraestrutura de telecomunicações, garantindo acesso universal à internet de alta velocidade e expandindo as redes de fibra óptica, 5G e outras tecnologias de comunicação essenciais. Investir na criação e modernização de centros de pesquisa e laboratórios com infraestrutura avançada propicia apoiar pesquisas em áreas estratégicas, como biotecnologia, nanotecnologia, inteligência artificial, e energia renovável.

A Nova Indústria Brasil, isto é, *a política de reindustrialização*, é norteadada por metas aspiracionais relacionadas a cada uma das suas seis missões.

A garantia da segurança alimentar e nutricional dos brasileiros passa pelo fortalecimento das cadeias agroindustriais (missão 1).

Na área da saúde (missão 2), a meta é ampliar a participação da produção no país de 42% para 70% das necessidades nacionais em medicamentos, vacinas, equipamentos e dispositivos médicos.

Para melhoria do bem-estar das pessoas nas cidades (missão 3), investirá em infraestrutura, saneamento, moradia e mobilidade sustentáveis.

Para tornar a indústria mais moderna e disruptiva, há a meta de transformar digitalmente (missão 4) 90% do total das empresas industriais brasileiras (hoje são 23,5%) digitalizadas e triplicar a participação da produção nacional nos segmentos de novas tecnologias.

Entre as metas estabelecidas com foco na bioeconomia, descarbonização e transição e segurança energéticas (missão 5) está a de ampliar em 50% a participação dos biocombustíveis na matriz energética de transportes — atualmente os combustíveis verdes representam 21,4% dessa matriz.

Por fim, na área da defesa (missão 6), pretende-se alcançar autonomia na produção de 50% das tecnologias críticas de maneira a fortalecer a soberania nacional.

É chave também, *a la* China, promover a internacionalização de empresas brasileiras e incentivar parcerias com empresas e instituições estrangeiras para facilitar a transferência de tecnologia e *know-how*. Deve criar e fortalecer programas de apoio a *startups* e pequenas empresas inovadoras, facilitando o acesso a crédito, capital de risco, e consultoria especializada.

Outra política pública desejável é incentivar a prática de inovação aberta, onde empresas e instituições públicas colaboram com *startups*, universidades e outras organizações para desenvolver em conjunto tecnologias e soluções.

Para tanto, é necessário estabelecer um ambiente regulatório de proteção à propriedade intelectual com as patentes de inovações desenvolvidas no Brasil. Caso isso seja feito, facilitará o processo de registro de patentes e marcas e aumentará a conscientização sobre a importância da proteção da propriedade intelectual.

Investir em tecnologias de energia sustentável, como energia solar, eólica, e biocombustíveis, não só garante segurança energética, mas também propicia liderar em tecnologias verdes que serão essenciais para o futuro. Exige promover a pesquisa e a implementação de tecnologias de eficiência energética em todos os setores da economia.

Além disso tudo, soma-se o desenvolvimento de mecanismos para apoiar a comercialização de inovações, ajudando inventores e empresas a levar novos produtos ao mercado global. Necessita estabelecer ou ampliar fundos de capital de risco focados em inovação e startups de base tecnológica.

Programas de financiamento públicos e privados são essenciais para dar suporte financeiro às empresas em estágio inicial. Carece criar mecanismos para incentivar o investimento privado em tecnologia, como isenções fiscais para investidores anjo e fundos de investimento.

Em síntese, alcançar autonomia tecnológica no Brasil requer uma abordagem multidisciplinar e integrada, envolvendo educação, infraestrutura, políticas públicas, incentivos financeiros, e colaboração internacional. A construção de um ambiente favorável à inovação, combinado com o desenvolvimento de capacidades internas em áreas estratégicas, permitirá ao país não apenas reduzir sua dependência de tecnologias estrangeiras, mas também posicionar-se como um líder global em setores chave.

Atualidade do *Adeus ao Proletariado*

Adeus ao Proletariado é uma obra do filósofo e sociólogo austríaco-francês André Gorz, publicada originalmente em 1980. Gorz, um pensador influenciado pelo marxismo, ecologismo e existencialismo, desenvolveu uma crítica profunda às transformações no mundo do trabalho e à relevância da classe proletária como agente revolucionário.

A publicação do livro ocorreu em um período de grandes transformações econômicas e sociais, caracterizado pela transição de uma economia industrial para uma economia pós-industrial ou de serviços. Nos anos 1970 e 1980, as economias ocidentais enfrentavam crises econômicas, o declínio da indústria pesada, a globalização, a terceirização e o surgimento de novas tecnologias.

Esse cenário levou a uma mudança na estrutura da classe trabalhadora e ao questionamento da centralidade do proletariado industrial como o sujeito revolucionário por excelência. O intelectual da “geração 68” contrapunha-se ao defendido pela teoria marxista tradicional.

Para Gorz, o proletariado industrial, antes considerado o principal agente de transformação social e revolução, estava perdendo sua centralidade na estrutura social e econômica. Com a ascensão do setor de serviços, a automação e a fragmentação do trabalho, o proletariado tradicional estava se tornando uma classe menos relevante e menos homogênea.

Ele identifica uma crescente heterogeneidade dentro da classe trabalhadora, com o surgimento de novos tipos de trabalhadores, como profissionais de serviços, trabalhadores do conhecimento, e trabalhadores precários. Isso fragmenta a unidade de classe e dificulta a mobilização coletiva.

Gorz critica o marxismo tradicional por ter um foco excessivo na classe proletária como o único agente de transformação social, ignorando a complexidade e a diversificação das formas de trabalho e das classes sociais emergentes. Para ele, a teoria marxista precisava ser revisada para refletir as mudanças no capitalismo e na estrutura social.

Discute a alienação no trabalho. A automação e os demais avanços tecnológicos não só reduzem o número de empregos industriais, mas também alteram a natureza do trabalho, tornando-o mais fragmentado e menos satisfatório.

Então, Gorz propõe um novo tipo de luta emancipatória focada na autonomia e na autogestão, em vez de uma simples luta de classes pelo poder. A emancipação deveria passar por uma transformação da vida cotidiana, com ênfase na redução do tempo de trabalho (jornada semanal) e na busca por atividades autônomas e criativas, fora do mercado de trabalho.

Embora não totalmente desenvolvida em “Adeus ao Proletariado”, Gorz começa a explorar a ideia de uma Renda Básica Universal (RBU) como forma de garantir uma existência digna para todos, independentemente do trabalho tradicional. Isso se relaciona com sua visão de um futuro no qual o trabalho assalariado deixaria de ser o centro da vida social.

A previsão de Gorz sobre o declínio da centralidade do proletariado como classe revolucionária parece ter se concretizado em muitos aspectos. A classe trabalhadora, especialmente no contexto ocidental, tornou-se mais fragmentada e diversificada, com a automação, a terceirização e o crescimento dos setores de serviços e tecnologia propiciando novas categorias de trabalhadores não auto identificados como proletários.

Gorz antecipou, de certa forma, a transição para um mundo onde o trabalho está cada vez mais precarizado e desregulado, com menos segurança e estabilidade. O fenômeno da “uberização” do trabalho, por exemplo, é um reflexo das mudanças surgidas quando trabalhadores autônomos substituem os trabalhadores assalariados.

O fenômeno refere-se à crescente transformação das relações de trabalho tradicionais em um modelo de prestação de serviços sob demanda, caracterizado pela intermediação de plataformas digitais. O termo deriva do nome da empresa *Uber*.

Revolucionou o setor de transportes ao conectar motoristas e passageiros através de um aplicativo, mas a uberização se estende a diversas outras áreas, como entregas, serviços domésticos, *freelancing*, e até mesmo áreas profissionais como advocacia e contabilidade.

Plataformas digitais, como aplicativos e *websites*, fazem a intermediação entre o trabalhador e o consumidor final. Essas plataformas permitem os trabalhadores oferecerem seus serviços de maneira flexível e sob demanda.

Trabalhadores escolhem quando, onde e quanto querem trabalhar. Isto é apresentado como a vantagem de autonomia e flexibilidade. Eles aceitam ou recusam trabalhos conforme desejarem.

Na *uberização*, os trabalhadores são geralmente classificados como prestadores de serviços autônomos ou *freelancers*, e não como empregados formais com vínculo empregatício. Significa eles não terem acesso a direitos trabalhistas tradicionais, como salário fixo, férias remuneradas, previdência social, seguro-desemprego, ou licença médica.

A remuneração é feita por tarefa ou serviço concluído, em vez de ser por hora trabalhada ou salário mensal. Isso leva a uma remuneração instável e incerta, dependendo da demanda por serviços.

A plataforma conecta trabalhadores por conta própria a consumidores, criando uma competição intensa entre os prestadores de serviços. Provoca a redução de preços e, conseqüentemente, dos rendimentos.

A *uberização* permite pessoas acessarem um mercado mais amplo de consumidores sem a necessidade de investir em infraestrutura ou *marketing*. A plataforma oferece a visibilidade e os clientes.

Embora ofereça flexibilidade, a *uberização* resulta em condições de trabalho precárias. A falta de estabilidade financeira e a ausência de benefícios sociais são críticas comuns a esse modelo.

A *uberização* vai contra a definição tradicional de emprego e trabalho, deslocando a relação direta entre empregador e empregado para uma relação mediada por uma plataforma digital. A responsabilidade pelos riscos associados ao trabalho, como acidentes, saúde e segurança, é transferida do empregador para o trabalhador. Isso leva a uma maior vulnerabilidade.

Com a falta de vínculos empregatícios formais, direitos adquiridos ao longo de décadas de luta sindical passam ser ignorados ou perdidos. É o caso de proteção contra demissões arbitrárias, negociações coletivas e benefícios sociais.

A concentração de poder econômico nas mãos das plataformas digitais exacerba a desigualdade. As operadoras dessas plataformas lucram bastante.

A *uberização* também tem impactos sociais amplos, como a desestruturação de carreiras tradicionais, a redução da coesão social no local

de trabalho, e a criação de uma classe crescente de “trabalhadores precários” sem proteções sociais.

Esse fenômeno de mudança na forma como o trabalho é organizado e remunerado na economia moderna mostra a atualidade de “Adeus ao Proletariado”. Embora ofereça vantagens em termos de flexibilidade e acesso a mercados, o fenômeno foge dos modelos tradicionais de regulamentação do trabalho e exige novas abordagens legais para garantir aos trabalhadores proteção e segurança adequadas em ambiente cada vez mais digital e fragmentado.

A ideia de uma Renda Básica Universal, com pioneirismo da defesa de Gorz, ganhou força nas décadas seguintes, especialmente em debates sobre o futuro do trabalho diante da automação e da inteligência artificial. Embora ainda não tenha sido amplamente implementada, a discussão sobre essa política reflete as preocupações de Gorz com a necessidade de desvincular a sobrevivência econômica do emprego assalariado tradicional.

Enfim, “Adeus ao Proletariado” tornou-se uma obra clássica, lida por gerações posteriores. Ao criticar e questionar a centralidade do proletariado industrial e do marxismo tradicional, trouxe à tona discussões tornadas proféticas.

Capítulo 3. Questionamento da Desindustrialização

Questionamento da Casa das Garças

O artigo *Why Did Brazil Deindustrialize So Much? An Empirical Investigation* (13/07/2024) de coautoria de Edmar L. Bacha, Victor S. Terziani, Claudio M. Considera e Eduardo A. Guimarães explora três hipóteses principais para a desindustrialização do Brasil entre 1995 e 2022.

A primeira é a chamada *Doença Holandesa*. Esta hipótese sugere o aumento das receitas de recursos naturais, no caso do Brasil, ter refletido na melhoria dos termos de troca (aumento do preço das exportações em relação ao preço das importações), levaria à apreciação da moeda nacional. Ao tornar as exportações de manufaturados menos competitivas e as importações mais baratas, prejudicou a indústria nacional.

A segunda hipótese da *Desindustrialização Prematura* (ou da *Renda Média*) argumenta a desindustrialização do Brasil ser parte de um fenômeno mais amplo observado em economias avançadas, onde a participação da indústria no PIB segue um padrão em forma de U invertido ao longo do desenvolvimento, diminuindo a partir de certo nível de renda per capita. No entanto, o termo “premature” surge porque países com renda per capita similar à do Brasil, historicamente, ainda se encontravam em processo de industrialização.

A terceira hipótese, inspirada no trabalho de Baumol, e por isso apresentada como *Doença de Baumol no Estilo Brasileiro*, sugere o crescimento mais lento da produtividade em setores como a indústria, em comparação com setores como o de serviços, levaria à perda de participação da indústria no PIB. No caso brasileiro, a peculiaridade reside no fato de a indústria, e não o setor de serviços, apresentar baixo crescimento de produtividade. As causas dessa baixa produtividade são diversas e incluem baixos investimentos, maior participação de setores menos produtivos dentro da indústria e menor exposição à competição internacional.

Para os quatro coautores, a baixa produtividade relativa da indústria brasileira é o principal fator explicativo para a desindustrialização observada no período, sendo responsável por cerca de dois terços da redução da participação da indústria no PIB. Deveriam observar e analisar os dados do gráfico abaixo.

Período	AGROPECUÁR	INDÚSTRIA				SERVIÇOS		VA	Imposto	PIB
	Total	Indústrias extra	Indústrias de transp	Eletricidade e g	Construção	Total	Total			
1995	5,0	0,6	14,5	2,1	6,1	23,4	58,1	86,5	13,5	100,0
1996	4,8	0,7	13,1	2,1	6,5	22,3	60,3	87,4	12,6	100,0
1997	4,7	0,6	13,0	2,1	6,8	22,6	60,6	87,9	12,1	100,0
1998	4,8	0,5	12,2	2,5	7,0	22,1	61,1	88,0	12,0	100,0
1999	4,6	0,7	12,3	2,6	6,2	21,7	60,2	86,6	13,4	100,0
2000	4,8	1,2	13,1	2,7	6,0	23,0	58,3	86,0	14,0	100,0
2001	4,8	1,4	13,1	2,8	5,3	22,6	57,7	85,2	14,8	100,0
2002	5,5	1,7	12,4	2,9	5,5	22,5	57,3	85,3	14,7	100,0
2003	6,2	1,9	14,5	2,8	4,0	23,1	56,4	85,6	14,4	100,0
2004	5,7	2,1	15,1	2,9	4,2	24,3	54,9	84,9	15,1	100,0
2005	4,7	2,7	14,7	2,9	3,9	24,2	56,1	84,9	15,1	100,0
2006	4,4	3,0	14,1	2,7	3,7	23,5	57,1	85,1	14,9	100,0
2007	4,4	2,5	14,2	2,6	3,9	23,1	57,7	85,3	14,7	100,0
2008	4,6	3,2	14,0	2,2	3,7	23,1	56,8	84,5	15,5	100,0
2009	4,5	1,9	13,1	2,3	4,6	21,9	59,1	85,5	14,5	100,0
2010	4,1	2,8	12,7	2,4	5,3	23,3	57,6	85,0	15,0	100,0
2011	4,3	3,7	11,8	2,3	5,3	23,1	57,6	85,0	15,0	100,0
2012	4,2	3,9	10,7	2,1	5,5	22,1	58,7	85,0	15,0	100,0
2013	4,5	3,6	10,5	1,7	5,5	21,2	59,7	85,4	14,6	100,0
2014	4,3	3,2	10,3	1,6	5,3	20,5	61,3	86,0	14,0	100,0
2015	4,3	1,8	10,5	2,1	4,9	19,4	62,3	86,0	14,0	100,0
2016	4,9	0,9	10,8	2,3	4,4	18,4	63,2	86,4	13,6	100,0
2017	4,6	1,4	10,7	2,4	3,7	18,2	63,3	86,1	13,9	100,0
2018	4,4	2,3	10,5	2,4	3,5	18,7	62,7	85,8	14,2	100,0
2019	4,2	2,5	10,3	2,6	3,4	18,8	63,1	86,0	14,0	100,0
2020	5,7	2,5	10,7	2,7	3,5	19,5	61,4	86,7	13,3	100,0
2021	6,6	4,7	11,9	2,5	3,1	22,1	56,9	85,6	14,4	100,0
2022	5,8	4,7	13,1	2,1	2,9	22,8	58,1	86,7	13,3	100,0
2023	6,2	3,6	13,3	2,3	3,0	22,3	58,9	87,4	12,6	100,0

Fonte IBGE-SCN 1T24 (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Segundo o IBGE-SCN 1T24, a participação relativa no *valor adicionado a preços básicos* (considerando a média de 14,1% de impostos para atingir o PIB) da Indústria Geral na estrutura setorial da produção, praticamente, se mantém em torno de 21,9% de 1995 a 2023. Tampouco a da Indústria de Transformação se altera tanto entre 1996 (13,1%) e 2023 (13,3%), embora tenha sofrido uma queda abaixo de sua média (12,4%) no ciclo de 2011 a 2020, quando sua participação média ficou em 10,7%. Esse ciclo foi superado nos últimos 3 anos.

A participação relativa média da agropecuária nos 29 anos foi 4,9%. Nos últimos quatro anos atingiu o patamar de 6,1%. Os serviços de mantiveram em torno da média de 59,2% do PIB. Não por acaso a média da participação relativa do Consumo das Famílias no PIB é de 62,7% no período, sugerindo boa parte dele ser sob forma de Serviços.

O estudo de Bacha et al. aponta *a baixa produtividade da indústria brasileira como a principal causa da desindustrialização*, mas não se aprofunda em uma análise econométrica das suas causas. No entanto, o estudo menciona algumas explicações presentes na literatura brasileira para esse problema.

Como “argumento de autoridade”, citando os próprios parceiros, sugere uma associação entre a perda de produtividade industrial e a redução nas taxas de poupança e investimento na indústria. Ao se analisar a evolução da produtividade do trabalho em 20 setores industriais entre 2007 e 2013, constata-se a relação capital/trabalho ter diminuído na maioria dos setores,

explicando 30% da queda na produtividade do trabalho no período. Essas descobertas indicam *a hipótese de baixos investimentos como causa da baixa produtividade* merecer mais investigação.

Uma segunda hipótese é porque setores de baixa produtividade ganharam relevância dentro da indústria, possivelmente devido à maior concorrência de importados ou à fraca demanda interna. Um estudo comparou a estrutura industrial brasileira com a de outros países, concluindo a indústria brasileira ter iniciado um processo de especialização em níveis de renda per capita mais baixos diante a de outros países, marcado pelo aumento da participação de setores menos sofisticados tecnologicamente.

Outro, analisando o período de 1970 a 2016, identificou uma desindustrialização “normal” em setores de baixa produtividade e “prematura” em setores de alta produtividade. A participação no PIB dos setores industriais de alta tecnologia foi a com maior queda dentro da indústria entre 2000 e 2018.

Apesar dessas descobertas, a decomposição da queda da produtividade do trabalho na indústria levou à conclusão: as mudanças na composição da indústria, ou seja, a variação das participações no valor adicionado e no emprego de 20 setores industriais, tiveram pouco impacto na evolução da produtividade do trabalho na indústria.

Para alguns autores, a penetração de importados teria prejudicado as cadeias de valor da indústria nacional, afetando negativamente a produção e a produtividade. No entanto, as evidências econométricas apontam na direção oposta: a liberalização das importações teve um efeito positivo na produtividade industrial.

Houve impacto insignificante da fração de importados no consumo de bens intermediários na participação dos 28 setores industriais analisados no PIB. Em uma análise do período de 1995 a 2011, a conclusão foi ser impossível explicar o fraco desempenho de qualquer setor industrial brasileiro com base na evolução do grau de penetração de importados. Diversas análises econométricas dos efeitos da *redução das barreiras tarifárias e não tarifárias às importações*, na década de 1990, concordam sobre estas terem impactado positivamente a produtividade total dos fatores das empresas industriais.

Houve *efeito positivo da pressão competitiva das importações na adoção de novas tecnologias* pelas empresas locais. Outros pesquisadores descobriram o uso de insumos importados mais eficientes também aumentou a produtividade.

A *insuficiente exposição às forças da destruição criativa do comércio internacional* é parte da explicação para a baixa produtividade da indústria

brasileira. Há o contraste com a agricultura brasileira. Esta experimentou um aumento espetacular de produtividade e compete com sucesso com os Estados Unidos e Canadá nos mercados mundiais. Essa hipótese sugere a *falta de competição internacional* ter contribuído para a estagnação da produtividade industrial.

Em suma, o estudo de Bacha et al. sugere a baixa produtividade da indústria brasileira ser um problema complexo com múltiplas causas, incluindo a queda nos investimentos, a especialização em setores de baixa produtividade e a falta de exposição à competição internacional. As evidências econométricas apresentadas no estudo refutam a hipótese de a penetração de importados ter prejudicado a produtividade industrial, apontando, inclusive, para um efeito positivo da liberalização comercial.

A principal conclusão sobre as causas da desindustrialização brasileira entre 1995 e 2022 é a *queda acentuada na produtividade relativa da indústria*, um fenômeno chamado pelos autores de “Doença de Baumol com estilo brasileiro”, ser o principal fator explicativo. Responde por aproximadamente dois terços da redução da participação da indústria no PIB.

Embora o estudo reconheça a influência da Doença Holandesa e da desindustrialização prematura, seus efeitos são considerados menos importantes em comparação à baixa produtividade industrial. Desafia a narrativa tradicional da desindustrialização, geralmente concentrada na participação do setor no PIB, e coloca o foco na importância crucial da produtividade. Metodologicamente, *equivoca-se ao transformar efeito (queda da produtividade) em causa da baixa escala de produção industrial local*.

Existe uma interdependência entre a produtividade e a escala de produção. Em situações nas quais a escala de produção é baixa, a produtividade tende a ser baixa e, por sua vez, limitar a capacidade de expandir a produção, criando *um ciclo vicioso de baixa produtividade e baixa produção*. Para romper esse ciclo, é necessário intervenções de modo a ampliar a escala de produção (como investimentos em tecnologia, infraestrutura e treinamento) e, ao mesmo tempo, aumentem a produtividade.

Metodologicamente, é incorreto transformar a queda da produtividade, constatada *ex-post*, em causa da baixa escala de produção industrial local. A produtividade é, na verdade, um efeito ou resultado da combinação de vários fatores, incluindo a escala de produção.

A correta análise causal deve focar em como fatores estruturais, como *escala de produção, tecnologia, e qualificação da força de trabalho, influenciam a produtividade*, e não o contrário. Essa distinção é essencial para formular políticas econômicas eficazes capazes de realmente abordarem as causas

subjacentes da baixa produtividade e promoverem o desenvolvimento industrial.

O estudo argumenta a incapacidade da indústria brasileira de manter um crescimento de produtividade em linha com a média da economia ser o principal motor da desindustrialização observada no período analisado.

A baixa produtividade da indústria brasileira apresentaria diversas implicações para a inserção do país no comércio internacional. Ela se traduziria em custos de produção mais elevados, tornando os produtos brasileiros menos competitivos no mercado internacional. Isso levaria a uma diminuição das exportações de manufaturados, impactando negativamente o balanço comercial e o crescimento econômico do país.

A produção industrial globalizada se caracteriza pela fragmentação da produção, com diferentes países participando das etapas de produção de um mesmo bem. A baixa produtividade, segundo os coautores, dificulta a participação do Brasil nessas Cadeias Globais de Valor (CGV), limitando as oportunidades de aprendizado tecnológico e ganhos de escala. Não consideram o problema da geoeconomia e o custo de transporte pelo afastamento ou distância das CGV.

A perda de competitividade da indústria pode levar a uma especialização em setores pressupostamente de baixa tecnologia – não parece ser o caso brasileiro com elevada produtividade nesse setor agropecuário – e baixo valor agregado, como a produção de *commodities*. Essa especialização, dizem, torna o país vulnerável a flutuações nos preços internacionais e limita o potencial de crescimento econômico de longo prazo.

A baixa produtividade desincentiva o investimento estrangeiro no setor industrial, especialmente, em atividades de maior valor agregado e conteúdo tecnológico. Investidores buscam países com maior produtividade e retornos mais elevados. Ora, eles devem trazer inovação tecnológica para elevar a produtividade!

A baixa produtividade da indústria brasileira não é um fenômeno isolado. As causas, como apontadas por Bacha et al., são complexas e multifacetadas. Abordar essa questão exigiria um esforço conjunto do governo, empresas e outras instituições para promover investimentos em educação, tecnologia, inovação e infraestrutura, criando um ambiente mais propício ao aumento da produtividade e à inserção competitiva do Brasil no mercado internacional.

Na verdade, o pessoal da Casa das Garças deveria rever seus conceitos. De acordo com *o conceito de produtividade*, ela envolve a maior escala de produção por trabalhador, portanto, o crescimento sustentado no longo prazo

dependeria da incorporação contínua de progresso técnico na indústria. Essa abordagem mais rigorosa é fundamental para aumentar a produtividade e, conseqüentemente, o desenvolvimento econômico de um país.

Produtividade é geralmente definida como a quantidade de bens e serviços produzidos por unidade de trabalho, por exemplo, por hora trabalhada. Seu aumento é um dos principais motores do crescimento econômico sustentado, pois permite a uma economia produzir mais com os mesmos recursos.

Progresso técnico refere-se à introdução de novas tecnologias, métodos de produção e inovações capazes de aumentar a eficiência do processo produtivo. Quando incorporado à indústria, o progresso técnico leva a aumentos na produtividade, essencial para o crescimento econômico em longo prazo.

Em geral, a indústria tem uma capacidade maior de absorver progresso técnico e gerar aumentos substanciais na produtividade em comparação com o setor de serviços, especialmente em economias onde a maioria dos serviços é de baixa complexidade e baixa qualificação.

Uma economia predominantemente baseada em serviços de baixa produtividade, como a brasileira, onde os trabalhadores têm níveis de educação e qualificação baixos, tende a ter dificuldades em alcançar crescimento econômico de pleno emprego sustentado. Isso porque serviços de baixa complexidade geralmente oferecem menos oportunidades para ganhos de produtividade por meio da inovação tecnológica.

A educação e qualificação dos trabalhadores são fundamentais para o progresso técnico, pois trabalhadores mais qualificados são mais capazes de aprender e implementar novas tecnologias e métodos de produção. Mas, dada a grande oferta de mão-de-obra no Brasil *o faltante, de fato, é a inovação tecnológica*, dado o arranjo cômodo às empresas transnacionais importarem produtos acabados e/ou para montagem (“maquiagem”) final aqui.

Uma força de trabalho bem-educada é mais adaptável a mudanças tecnológicas e contribui mais efetivamente para a inovação. Isso é crucial para manter a competitividade industrial e sustentar o crescimento econômico em longo prazo.

O progresso técnico é impulsionado pela inovação, por sua vez, dependente de uma base sólida de educação e pesquisa, conjuntamente, com empreendedores. Países ao investirem em educação e em instituições de pesquisa tendem a ser mais bem-sucedidos em incorporar novas tecnologias

em suas indústrias – e em incentivar os empreendimentos –, resultando em maiores aumentos de produtividade.

Para alcançar crescimento econômico sustentado no longo prazo, uma economia precisa ter uma estrutura produtiva sólida, onde o setor industrial desempenha um papel central. Isso ocorre por:

1. Escala de Produção: a indústria permite ganhos de escala, ou seja, a produção em maior escala com menores custos por unidade produzida. Isso é possível graças à automação, ao uso eficiente de recursos e à inovação constante.
2. Encadeamentos Produtivos: a indústria gera encadeamentos produtivos com efeitos multiplicadores na economia. Setores industriais criam demanda para outros setores, como serviços avançados (tecnologia da informação, *design*, engenharia), e aumentam a complexidade econômica.

Embora os serviços desempenhem um papel importante em uma economia, uma dependência excessiva de serviços de baixa produtividade limita o crescimento econômico. Muitos serviços, especialmente os de baixa complexidade (“um produtor para um consumidor”), são difíceis de escalar e automatizar, limitando os ganhos de produtividade. Além disso, esses serviços requerem menos qualificação, perpetuando a baixa produtividade e limitando o progresso técnico.

Portanto, para um crescimento econômico sustentado no longo prazo, é essencial investir na indústria com incorporação contínua de progresso técnico e na melhoria da educação e qualificação dos trabalhadores. Uma economia baseada principalmente em serviços de baixa produtividade e educação limitada enfrenta barreiras para alcançar o crescimento sustentável. Fortalecer o setor industrial e investir em educação e inovação são passos críticos para aumentar a produtividade e alcançar um desenvolvimento econômico duradouro.

Desindustrialização ou “Dessubstituição” de Importações

Na Semana da Economia de 2024, os alunos me solicitaram comentários a respeito do documentário “Livre Pensar” sobre a biografia da Maria da Conceição Tavares (1930-2024). Eu imaginei perguntas a serem feitas a ela, quando eu a reencontrar no “paraíso”, e as possíveis respostas de acordo com os métodos de análise econômica da Professora, expostos em seus artigos clássicos.

– Professora, a atual desindustrialização pode ser vista como um processo de “dessubstituição de importações industriais”?

O processo de substituição de importações e o processo de desindustrialização representam fases distintas e, em muitos casos, opostas no desenvolvimento econômico de um país. Contrapontos entre esses processos revelam sobre as dinâmicas econômicas, sociais e políticas capazes de moldar as economias em diferentes momentos históricos.

O objetivo principal do processo de substituição de importações, comum em muitos países em desenvolvimento após a Segunda Guerra Mundial, era reduzir a dependência de produtos importados. Promoveria o desenvolvimento de indústrias locais para produzir esses bens. Isso visava estimular a industrialização, gerar empregos, e fortalecer a autonomia econômica.

A desindustrialização, por sua vez, refere-se ao declínio da indústria manufatureira como proporção do PIB e do emprego total. Este processo ocorre devido a mudanças estruturais na economia, como a transição para uma economia de serviços, ou devido à perda de competitividade das indústrias nacionais diante a competição internacional.

O processo de substituição de importações foi acompanhado por políticas protecionistas, como tarifas sobre importações, subsídios à indústria local, e investimentos estatais em infraestrutura industrial. A ideia era criar um mercado interno forte e proteger as indústrias nascentes da competição estrangeira.

A desindustrialização é um resultado de políticas de abertura econômica, desregulamentação e liberalização do comércio. Essas políticas neoliberais expõem as indústrias locais à competição global antes de estarem suficientemente preparadas, levando ao fechamento de fábricas e à perda de empregos no setor manufatureiro.

Durante o auge da substituição de importações, os países experimentaram um rápido crescimento econômico, urbanização, e criação de empregos. No entanto, esse modelo também enfrentou a ineficiência de algumas indústrias protegidas, a dependência de insumos importados, e a formação de déficits comerciais quando as exportações não cresceram na mesma proporção.

A desindustrialização leva à queda do número de trabalhadores bem-remunerados na indústria, aumento da desigualdade, e enfraquecimento da base industrial do país. No entanto, em algumas economias avançadas, está associada à transição para setores mais produtivos ou tecnologicamente avançados, como serviços financeiros e tecnologia da informação.

O processo substituição de importações visava reduzir a dependência extrema em busca de equilíbrio do balanço comercial ao produzir internamente bens antes eram comprados do exterior. O sucesso dessa estratégia dependia de uma capacidade crescente de exportação de bens industriais, senão de *commodities*.

A desindustrialização, ao contrário, aumenta a dependência de importações, especialmente de bens manufaturados. Leva a déficits comerciais e aumenta a vulnerabilidade econômica do país às flutuações globais caso não tenha uma exportação compensatória de *commodities*.

De certa forma, a desindustrialização pode ser vista como uma reversão do processo de substituição de importações. Em especial, ocorre isso se as indústrias locais surgidas sob a proteção estatal ou políticas industriais se tornarem não competitivas e começarem a fechar, levando a um aumento nas importações de produtos manufaturados.

No entanto, a desindustrialização não é simplesmente o inverso da substituição de importações. Isso porque ela ocorre também independentemente daquelas políticas, como resultado de uma economia se movendo para setores mais intensivos em serviços ou devido a choques externos, como crises financeiras ou mudanças tecnológicas globais.

Em síntese, são processos distintos e refletem diferentes fases no desenvolvimento econômico. Enquanto a substituição de importações busca fortalecer a indústria nacional, a desindustrialização enfraquece essa base industrial.

A desindustrialização vista como uma “dessubstituição de importações”, evidentemente, é *uma ironia histórica*. O termo não capta plenamente as complexas dinâmicas envolvidas na perda de capacidade industrial, com causas e consequências mais amplas em lugar de uma simples reversão do processo de industrialização promovido pela substituição de importações.

No outro lado do balanço comercial, o processo de “substituição de exportações”, onde o país eleva as exportações de petróleo, produtos minerais e agropecuários, em vez de produtos industriais de baixa intensidade tecnológica, está resultando em um superávit comercial estrutural. No entanto, a capacidade de esse superávit sustentar as importações de produtos industriais de alta tecnologia depende de vários fatores.

Através do petróleo, minerais e produtos agropecuários, o Brasil está obtendo superávits comerciais substanciais ao exportar esses produtos. Ocorre especialmente quando os preços desses *commodities* encontram-se em patamar elevado no mercado internacional.

A demanda global por essas *commodities* geralmente é forte, sendo cerca de 1/3 da exportação brasileira direcionada para a China. O Brasil manterá superávits comerciais expressivos, pelo menos no curto e médio prazo, caso a demanda externa permaneça alta e os preços sejam favoráveis.

Como o país substituiu exportações de produtos industriais de maior intensidade tecnológica por *commodities*, ele simplificou sua base exportadora, focando em setores onde tem vantagem comparativa natural. Esse foco aumentou a especialização e a eficiência na produção e exportação de *commodities*.

Embora esse superávit comercial possa permitir a importação de produtos industriais de alta tecnologia, o país se tornou dependente de produtos estrangeiros para atender a suas necessidades tecnológicas e industriais. Isso gerou uma vulnerabilidade estratégica, especialmente em setores críticos dependentes de tecnologias avançadas.

O foco em *commodities* em detrimento da produção industrial levou a um *processo de desindustrialização parcial*, onde a indústria manufatureira perdeu competitividade e importância. Esse cenário, a falta de autonomia tecnológica e as carências na Educação e Ciência, no Brasil, enfraquece a capacidade do país de desenvolver setores industriais avançados e inovadores.

A economia do país se tornou altamente vulnerável a flutuações nos preços globais de *commodities*. Se os preços do petróleo, minerais ou produtos agropecuários caírem, o superávit comercial se transformará rapidamente em um déficit, limitando a capacidade de importar produtos de alta tecnologia.

A dependência de exportações de *commodities* desincentiva o desenvolvimento de setores industriais tecnológicos dentro do país. Cria uma armadilha de desenvolvimento, onde o país permanece preso a uma base econômica baseada em recursos naturais e não consegue avançar para uma economia mais diversificada e tecnologicamente avançada.

Segundo os economistas “novos-desenvolvimentistas”, o país sofreria a “doença holandesa”, onde a apreciação da moeda nacional, devido aos sistemáticos superávits com exportações de *commodities*, tornaria as exportações de produtos manufaturados não competitivas. Isso aceleraria ainda mais o processo de desindustrialização e aumentaria a dependência de importações de alta tecnologia.

Para evitar os riscos associados a uma dependência excessiva de *commodities*, o país necessitaria investir na diversificação de sua economia. Deve promover o desenvolvimento de indústrias de alta tecnologia e agregar

valor às exportações de recursos naturais, por exemplo, refinar petróleo ou produzir bens de alta tecnologia com base em minerais exportados.

É necessário implementar políticas industriais para incentivar a inovação via Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). A educação voltada para as indústrias de alta tecnologia ajudaria a criar uma base industrial mais diversificada e menos dependente de importações de tecnologia.

Privatizações e Desnacionalização

O artigo "Desnacionalização e financeirização: um estudo sobre as privatizações brasileiras (de Collor ao primeiro governo FHC)" de coautoria de Carlos Henrique Lopes Rodrigues e Vanessa Follmann Jurgenfeld (*Economia & Sociedade*, Campinas, v. 28, n. 2 (66), p. 393-420, maio-agosto 2019) não apresenta uma hipótese explicitamente definida. Contudo, a pesquisa histórica conduzida sugere as privatizações realizadas durante os governos Collor, Itamar e FHC tiveram como resultado a desnacionalização e financeirização da economia brasileira.

Essa sugestão ao leitor é evidenciada através da análise do impacto das políticas neoliberais nos leilões de privatizações e na subsequente concentração e centralização de capital, principalmente estrangeiro, em setores estratégicos da economia. Em diversos casos, as empresas estatais foram vendidas a preços baixos e em condições vantajosas para o capital privado, muitas vezes estrangeiro, levando a uma perda de controle do Estado sobre setores importantes da economia.

Além disso, a pesquisa destaca o papel das instituições financeiras, como bancos e fundos de investimento, como protagonistas nesse processo, buscando lucros rápidos e especulativos com a compra e revenda de ações das empresas privatizadas.

O artigo argumenta a financeirização da economia brasileira ter intensificado o processo de privatização durante os governos Collor, Itamar e FHC. A chamada "financeirização", marcada pela crescente influência do capital financeiro sobre a economia global, a partir da década de 1970, quando a adoção do regime de câmbio flexível levou à busca de hedge cambial, teria impulsionado empresas multinacionais a buscarem investimentos com foco em retornos rápidos, como a aquisição de empresas estatais a preços baixos em países periféricos.

Essa busca por ativos estatais privatizados se intensificou, nos anos 1980 e 1990, impulsionada por fatores como a redução das taxas de juros nos

Estados Unidos após o grande choque no fim dos anos 1970, e a busca de "mercados emergentes" por fundos de pensão e outros investidores institucionais norte-americanos. Os grandes fundos de pensão patrocinados por empresas estatais brasileiras os seguiram aqui.

Nesse contexto, a privatização de empresas estatais brasileiras se tornou um alvo para o capital estrangeiro em busca de lucros rápidos. Rodrigues e Jurgenfeld (2019) argumentam o governo brasileiro, em busca de atrair esse capital estrangeiro, ter adotado políticas neoliberais como a abertura comercial, a desregulamentação financeira e a privatização em massa de empresas estatais.

A relação entre financeirização e privatização no Brasil fica evidente na participação de bancos e fundos de investimento como protagonistas nos leilões de privatização. Essas instituições financeiras, buscando retornos rápidos, comumente revendiam as ações adquiridas poucos anos depois, caracterizando o caráter especulativo do processo.

O artigo cita exemplos como a participação do Banco Bozano, Simonsen na compra de empresas como Usiminas, CST e Embraer, e a posterior venda dessas ações com alta lucratividade. A venda da CSN, adquirida majoritariamente por um grupo de "outras instituições financeiras", também ilustra essa dinâmica.

A financeirização da economia global impulsionou a busca por ativos estatais a preços baixos em países periféricos como o Brasil. A privatização em massa de empresas estatais durante os governos Collor, Itamar e FHC, facilitada pela necessidade de atrair capital estrangeiro e marcada pela participação de instituições financeiras em busca de lucro rápido, evidenciou essa relação entre financeirização e privatização no Brasil.

O I Plano Nacional de Desestatização (I PND), criado durante o governo Collor pela Lei n. 8.031 de 12 de abril de 1990, visava transferir empresas estatais para a iniciativa privada, com o objetivo de diminuir a presença do Estado na economia. Essa medida refletia a influência do Consenso de Washington, que defendia a redução da participação estatal na economia.

Os neoliberais pressupunham a privatização permitir ao Estado focar em "atividades essenciais", como educação, saúde, bem-estar social e qualidade de vida. O I PND, de início, estabelecia um limite de 40% para a participação de capital estrangeiro nos leilões e uma participação máxima excepcional de 15% para compra de ações de uma estatal por outra.

As empresas estatais de infraestrutura, siderurgia, petroquímica e fertilizantes foram os principais focos das privatizações durante o governo

Collor. O governo Collor defendia a retórica neoliberal: “o Estado só deveria investir em setores fora do interesse do capital privado”.

As empresas estatais nesses setores foram incluídas no Plano Nacional de Desestatização (I PND) porque eram consideradas “áreas livres” pela Constituição, ou seja, podiam ser transferidas para o setor privado. O governo Collor privatizou um total de 18 empresas, arrecadando apenas US\$ 3,6 bilhões em vendas.

Uma mudança legal facilitou a participação estrangeira na Petroquímica União S.A. (PQU): a Medida Provisória n. 362, de 25 de outubro de 1993. Inicialmente, o edital de desestatização da PQU limitava a participação de capital estrangeiro a 40% do capital votante. No entanto, a Comissão Diretora do Plano Nacional de Desestatização (PND), utilizando a MP 362 como base legal, alterou o edital e permitiu que o capital estrangeiro pudesse adquirir até 100% do capital votante da petroquímica.

Essa mudança abriu caminho para que o Consórcio Polo Invest, liderado pela empresa norte-americana Union Carbide, se tornasse um dos principais acionistas da PQU após a privatização.

O Plano Real e as privatizações no Brasil estiveram interligados durante a década de 1990. O Plano Real, implementado durante o governo Itamar Franco e consolidado na gestão de Fernando Henrique Cardoso (FHC), tinha como objetivo central a estabilização da economia e o combate à inflação.

Para atrair o capital estrangeiro necessário para o sucesso do Plano, o governo adotou medidas como taxas de juros elevadas e valorização da moeda com regime de banda cambial. Gerou como consequência o aumento da dívida pública e a necessidade de buscar alternativas para equilibrar as contas do governo.

Nesse contexto, as privatizações surgiram como uma solução para atrair recursos, reduzir o papel do Estado na economia e melhorar a saúde fiscal do país. A venda de empresas estatais, lucrativas e em setores estratégicos, visava gerar receita para o governo e reduzir o déficit público, além de atender às exigências do Consenso de Washington, porque o Império norte-americano preconizava a redução da participação estatal na economia e a abertura para o mercado internacional.

A relação entre o Plano Real e as privatizações foi observada em diversos momentos:

- Aumento das privatizações durante o governo FHC: impulsionado pelo sucesso inicial do Plano Real no combate à inflação, FHC intensificou o

processo de privatizações, expandindo-o para setores como energia, telecomunicações e mineração, com a justificativa de modernizar a economia e atrair investimentos estrangeiros.

- Vulnerabilidade externa e busca por capital estrangeiro: a valorização do Real e a abertura comercial, características da política econômica posterior ao Plano Real, aumentaram a dependência do Brasil por capital estrangeiro para financiar o déficit em transações correntes. As privatizações, nesse cenário, serviam como um mecanismo para atrair capital estrangeiro e equilibrar o balanço de pagamentos.
- Telebrás como exemplo emblemático: a privatização do Sistema Telebrás, realizada no primeiro governo FHC, ilustra a relação entre o Plano Real e as privatizações. A venda da empresa visava angariar recursos para o governo em um momento de instabilidade econômica, além de abrir o mercado de telecomunicações para o capital estrangeiro.

Em resumo, o Plano Real e as privatizações no Brasil estiveram interligados. A necessidade de atrair capital estrangeiro para sustentar o Plano e a busca por soluções para a dívida pública levaram o governo a intensificar a venda de empresas estatais, geralmente, a preços considerados baixos, como forma de obter recursos e atender às demandas do mercado internacional.

O II Plano Nacional de Desestatização (II PND) de 1997, implementado durante o governo FHC, tinha como principais objetivos:

- Diminuir a presença do Estado na economia: assim como o I PND do governo Collor, o II PND visava transferir para a iniciativa privada a responsabilidade sobre empresas estatais, alinhando-se à perspectiva neoliberal de reduzir a atuação estatal na economia.
- Atrair capital privado, especialmente estrangeiro: o governo FHC buscava atrair investimentos para o país por meio da venda de empresas estatais, com a promessa de maior eficiência e lucratividade sob gestão privada.
- Manter a estabilidade econômica e o real valorizado: em um contexto de vulnerabilidade externa e risco de desvalorização do real, o governo via nas privatizações uma forma de obter recursos para recompor reservas cambiais e conter a fuga de capitais.
- Financiar investimentos em áreas consideradas prioritárias pelo governo: a receita obtida com as privatizações seria direcionada, segundo o discurso oficial, para áreas como educação, saúde e bem-estar social, consideradas estratégicas e de responsabilidade direta do Estado.

O II PND representou uma expansão do programa de privatizações em relação ao I PND, incluindo novos tipos de empresas:

- Serviços públicos: a desestatização se estendeu a serviços considerados essenciais, como energia elétrica e telecomunicações, abrindo espaço para a atuação de empresas privadas, inclusive estrangeiras, em setores estratégicos para o país.
- Instituições financeiras públicas estaduais: o II PND também incorporou a privatização de bancos estaduais, aprofundando a abertura do sistema financeiro brasileiro à iniciativa privada.

Há uma série de críticas ao processo de privatização no Brasil, como a venda de empresas lucrativas a preços subvalorizados, a falta de transparência e possíveis irregularidades, e a priorização de interesses privados em detrimento do patrimônio público.

Talvez o caso mais chocante seja a da privatização da antiga estatal Companhia Vale do Rio Doce. A privatização da CVRD, durante o governo FHC, foi um exemplo problemático de venda de uma estatal lucrativa e em expansão.

Foi escandaloso o baixo valor da venda, apenas US\$ 3,3 bilhões, apesar de a empresa ter sido avaliada por bancos como Salomon Brothers e Lehman Brothers em valores muito superiores, chegando a US\$ 10,4 bilhões. A CVRD, responsável pela maior produção e exportação de minério de ferro do mundo e maior produtora de ouro da América Latina, não se enquadrava no argumento do governo neoliberal de “as estatais estavam caindo aos pedaços”.

A CVRD apresentava lucro líquido de R\$ 756 milhões em 1997, com uma receita líquida de R\$ 5,2 bilhões. Além disso, a empresa vinha realizando grandes investimentos em capacidade de produção e diversificação, demonstrando seu potencial de crescimento.

Houve a descoberta de reservas de ouro e cobre em Carajás, considerada uma das maiores da história, pouco antes da privatização. Essa descoberta, no entanto, não foi sequer considerada na definição do preço mínimo da empresa.

O governo FHC ignorou denúncias de irregularidades e derrubou diversas liminares contra a venda da CVRD, evidenciando a priorização da privatização a qualquer custo. O valor da venda da CVRD era equivalente a quase um terço do seu patrimônio líquido e menor diante o seu faturamento em 1997.

Em resumo, ficou impune a venda da CVRD por um valor muito abaixo do seu real potencial, questionando a justificativa do governo para a privatização e apontando para um possível favorecimento de interesses privados em detrimento do patrimônio público.

Hoje, a Vale é uma das maiores empresas da indústria de mineração e metais, presente em 32 países e em todos os continentes. Os maiores acionistas da Vale são o fundo de previdência dos funcionários do Banco do Brasil, o Previ, e fundos de investimento estrangeiros. Alguns exemplos de investidores estrangeiros incluem: Vale Canada Ltd, com 43,79% da Vale Indonésia; Vale Japan Ltd, com 0,54% da Vale Indonésia; Sumitomo Metal Mining, com 15,03% da Vale Indonésia. A Vale também tem parceiros como BHP, Rio Tinto, Mitsui, Sumitomo, JFE Steel, Nippon Steel, Arcelor Mittal, Posco, Ilva, Brookfield, Cemig e CSN.

Depois de o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), sob direção neoliberal, vender mais de 40 milhões de ações (o equivalente a R\$ 10 bilhões) da mineradora Vale, em novembro de 2020, a presença do setor público entre os sócios da empresa reduziu ainda mais. A mineradora tem atraído a atenção de grupos internacionais. A Vale tem o maior valor de mercado da Bolsa brasileira: era R\$ 471 bilhões em 2021.

Atualmente, a companhia conta com 55% de estrangeiros em seu capital social. O fundo norte-americano *Capital Group*, por exemplo, tem US\$ 2,1 trilhões sob gestão e se aproxima dos 15% do capital da empresa. O *BlackRock*, empresa de gestão de ativos dos Estados Unidos, tem 5,2% da Vale. O grupo japonês Mitsui, 5%.

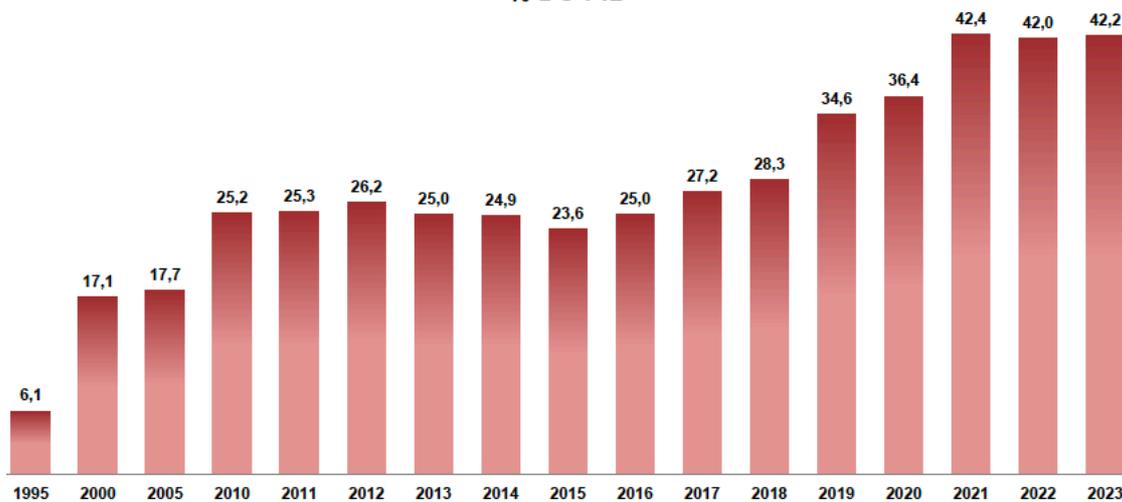
A participação internacional pode crescer. O *Capital Group* pode chegar a até 25% do capital da mineradora. A partir desse ponto, o estatuto da Vale define a realização de oferta pública, para evitar a concentração dos papéis.

Hoje, União tem a chamada “*golden share*”, criada na época da privatização, em 1996. Dá poder de veto em alguns temas – entre eles, a vendas de determinados ativos.

A privatização e a desnacionalização passaram apenas pelo rito de leilões de ações nas bolsa de valores. Em março de 2024, os investidores estrangeiros detinham 47,51% das ações da Petrobras, enquanto os investidores brasileiros detinham 14,96% e o grupo de controle 36,61%.

Desses investidores estrangeiros, 45% eram não residentes, isto é, fora do Brasil. As ações da Petrobras estão listadas no Brasil na B3, nos Estados Unidos na Bolsa de Nova Iorque (NYSE) e na Espanha na Latibex.

BRASIL - INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NO PAÍS – POSIÇÃO PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL % DO PIB¹

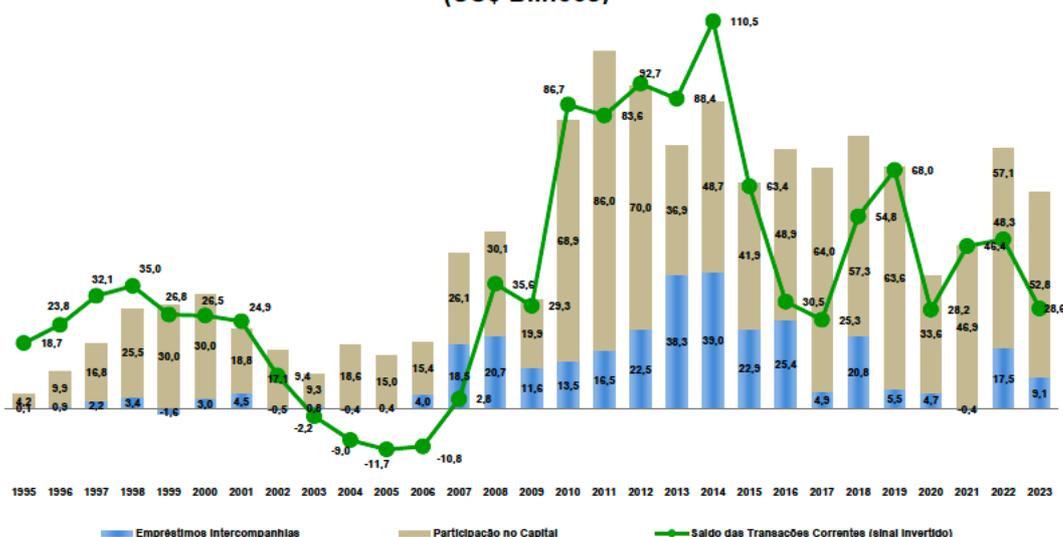


¹ Para o cálculo da relação entre posição de IDP e PIB, as duas variáveis foram expressas em moeda doméstica.

Desindustrialização ou Desnacionalização Industrial?

A desnacionalização industrial se refere ao processo pelo qual empresas nacionais são adquiridas por multinacionais estrangeiras ou mesmo quando a indústria local foi implantada por companhias externas. Em etapa posterior à da indústria nascente, ocorre quando a produção industrial se desloca para fora do país.

BRASIL - INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO E SALDO DAS TRANSAÇÕES CORRENTES DO BALANÇO DE PAGAMENTO (US\$ Bilhões)



Obs: Nova metodologia da 6ª edição do Manual de Balanço de Pagamentos do FMI (BPM6) a partir de 2014.
Fonte: BCB / IPEADATA

Provoca diversas consequências no balanço de pagamentos, especialmente, com o déficit do balanço de transações correntes. Este inclui as transações de bens, serviços, rendas e transferências unilaterais.

Quando empresas nacionais são adquiridas por estrangeiros ou estas aqui se instalam, uma parcela grande dos lucros gerados no país é remetida para as matrizes dessas empresas no exterior. Essas remessas entram na conta de rendas primárias do balanço de transações correntes e agravam seu déficit, porque representam uma saída de capital do país.

Além dos lucros, os dividendos pagos a acionistas estrangeiros e os juros sobre empréstimos externos também contribuem para o aumento do déficit no balanço de rendas primárias. Os empréstimos intercompanhias, ou seja, os empréstimos entre subsidiárias e suas matrizes ou entre diferentes partes de um grupo multinacional, costumam ser usados de várias maneiras estratégicas, incluindo para práticas como o *carry trade*.

O *carry trade* ocorre quando há uma disparidade nas taxas de juros entre países. As subsidiárias em países com juros altos contraem empréstimos de suas matrizes ou outras subsidiárias em países com juros mais baixos. A empresa multinacional aproveita a diferença nas taxas de juros, obtendo um retorno maior sobre o capital.

Os empréstimos intercompanhias são estruturados para reduzir os custos financeiros totais do grupo multinacional. Ao centralizar o financiamento em jurisdições com juros mais baixos, a empresa otimiza seu custo de capital global, mesmo caso suas operações estejam em países com juros mais altos.

Quando uma subsidiária toma empréstimos de sua matriz ou de outras subsidiárias no exterior, ela deve pagar juros sobre esses empréstimos. Esses pagamentos de juros são remessados para a matriz ou subsidiárias conectoras do empréstimo.

Os juros pagos são contabilizados como despesas financeiras pela subsidiária, reduzindo seus lucros tributáveis no país onde opera. Para a matriz, esses juros são considerados receitas financeiras.

As remessas de juros para o exterior entram na conta de rendas primárias do balanço de transações correntes do país onde a subsidiária está localizada. Grandes volumes de remessas de juros contribuem para o déficit nessa conta.

Além disso, essas remessas representam uma saída de capital do país. Pressiona o balanço de pagamentos e afeta a taxa de câmbio se forem em grandes volumes.

As multinacionais usam empréstimos intercompanhias como parte de estratégias de planejamento tributário, transferindo lucros de países com alta carga tributária para jurisdições com impostos mais baixos, através de pagamento de juros. Essa manobra é conhecida como “erosão da base tributária e transferência de lucros” (*Base Erosion and Profit Shifting* - BEPS).

Os governos necessitam implementar regras de preços de transferência para garantir os juros cobrados em empréstimos intercompanhias estejam em conformidade com as taxas de mercado. Caso não faça isso, as práticas de *carry trade* e planejamento tributário resultarão em evasão fiscal.

Em alguns países, as autoridades adotam medidas para limitar o uso de empréstimos intercompanhias para *carry trade* ou práticas agressivas de planejamento tributário, impondo controles de capital ou restringindo deduções de juros para fins fiscais. Reguladores exigem os juros pagos em empréstimos intercompanhias serem consistentes com as condições de mercado (*arm's length principle*) para evitar transferências abusivas de lucros.

O *carry trade* através de empréstimos intercompanhias envolve riscos cambiais. Se a moeda do país de origem do empréstimo se apreciar ou a moeda local se depreciar, em regime de câmbio volátil, o custo efetivo do empréstimo aumenta muito, reduzindo ou eliminando o lucro do *carry trade*.

Alterações nas taxas de juros locais ou internacionais desfazem os benefícios do *carry trade*, especialmente se a diferença entre as taxas de juros dos dois países diminuir. Portanto, o decisivo é a política de fixação de juros, no caso, do Banco Central do Brasil: incentiva ou não as empresas multinacionais se aproveitarem de disparidades nas taxas de juros entre diferentes países, ou seja, a taxa de juro não visa só a taxa de inflação, passa antes pela taxa de câmbio e se submete à taxa de juro do *Federal Reserve* (Banco Central norte-americano).

Por isso, as consequências da desnacionalização da economia brasileira vão muito além da mudança na estrutura produtiva, onde a produção local é substituída por importações, especialmente, se as novas controladoras estrangeiras decidirem importar insumos ou produtos acabados de suas filiais em outros países. Piora o balanço comercial, aumentando as importações e, assim, contribuindo para um déficit no balanço de transações correntes.

Empresas controladas por estrangeiros reorientam sua produção para atender às necessidades da matriz no exterior, reduzindo a competitividade exportadora do país. Se as exportações diminuírem sem uma correspondente redução nas importações, isso contribui para um potencial déficit no balanço comercial.

A desnacionalização leva a uma menor geração de valor agregado no país, porque atividades estratégicas como pesquisa, desenvolvimento e inovação tendem a ser centralizadas nas matrizes estrangeiras. Reduz o potencial do país para exportar produtos de maior valor agregado, impactando negativamente o saldo do balanço comercial.

Ela enfraquece as cadeias produtivas locais, levando a uma maior dependência de insumos importados e redução da produção nacional. Esse processo aumenta a vulnerabilidade econômica e diminui a capacidade do país de gerar saldos comerciais positivos.

As empresas multinacionais exigem o pagamento de *royalties*, taxas por uso de tecnologia, e outros serviços técnicos. Esses pagamentos são registrados na conta de serviços do balanço de transações correntes e agravam o déficit.

A desnacionalização leva à importação de serviços especializados como consultoria, *software* e serviços financeiros. Antes eram produzidos internamente. Isso aumenta as saídas na conta de serviços.

A dependência de multinacionais estrangeiras aumenta a volatilidade do balanço de transações correntes, pois as decisões de investimento, repatriação de lucros, ou transferências de ativos são mais influenciadas por condições globais e políticas das matrizes, ocasionalmente imprevisíveis. Se a desnacionalização levar a déficits crônicos nesse balanço, o país enfrenta dificuldades para os financiar, aumentando o risco de crises cambiais e problemas de solvência externa.

A desnacionalização industrial reduz o controle do país sobre setores estratégicos da economia, tornando-o mais dependente de decisões tomadas no exterior. Isso limita a capacidade do governo de implementar políticas industriais e econômicas com o objetivo de reduzir o déficit das transações correntes.

A crescente influência de empresas estrangeiras aumenta a vulnerabilidade do país a choques externos, como crises financeiras globais ou mudanças nas políticas comerciais de outros países. Todos impactam negativamente o balanço de transações correntes.

Enfim, a desnacionalização industrial teve como consequência o déficit estrutural do balanço de transações correntes do Brasil, principalmente ao aumentar as remessas de lucros e juros ao exterior e os pagamentos de serviços e *royalties*. No entanto, como grandes exportadoras de *commodities* são estrangeiras, no caso das agropecuárias, ou têm participações acionárias estrangeiras grandes, como no caso da Petrobras (46% de investidores não

brasileiros, 37% do grupo de controle e 17% de não brasileiros em julho de 2024) e da Vale (55% de estrangeiros em seu capital social em 2020 diante a *Golden Share* da União), o balanço de pagamentos brasileiro é dependente.

Embora a entrada de capital estrangeiro possa inicialmente parecer benéfica, ela cria vulnerabilidades de longo prazo, exacerbando desequilíbrios externos e tornando a economia mais suscetível a crises. Para mitigar esses efeitos, são essenciais políticas para promover o reinvestimento de lucros no país, o fortalecimento das cadeias produtivas locais e a diversificação da base exportadora.

Desindustrialização Ocidental e Não Global

Diagnosticar um *processo de desindustrialização global* como um fenômeno homogêneo é, de fato, um equívoco. Isto, especialmente, quando se considera a dinâmica variada entre diferentes regiões do mundo, como a Ásia, o Ocidente e os países periféricos.

A Ásia, especialmente países como China, Coreia do Sul, e mais recentemente Vietnã e Índia, tem experimentado um processo intenso de industrialização nas últimas décadas. Essas economias se tornaram grandes exportadoras de produtos manufaturados, aproveitando vantagens comparativas como mão de obra abundante e relativamente barata, além de políticas industriais e educacionais estratégicas bem-sucedidas.

Embora possa ter havido um declínio relativo na produção industrial em alguns países ocidentais, isso não representa uma *desindustrialização global*, mas sim uma realocação geográfica da produção industrial. A ascensão da Ásia como centro manufatureiro global contrapõe àquela hipótese.

Muitos países periféricos, em regiões como a América Latina, África e Sudeste Asiático, têm se tornado destinos para plantas industriais, especialmente de multinacionais. Essas empresas montam fábricas nesses países para aproveitar custos mais baixos de produção, incentivos fiscais, ou proximidade a mercados emergentes.

A presença dessas plantas industriais em países periféricos, da mesma forma, indica a indústria global não está em processo de desaparecimento, mas sim se redistribuindo. A produção muda para locais onde pode ser realizada de forma mais econômica.

Em muitos países ocidentais, especialmente nos Estados Unidos e na Europa, o identificado como “desindustrialização” é, em grande parte, *uma*

transformação estrutural. Nessas economias, a participação do setor industrial no PIB e no emprego tem diminuído, enquanto o setor de serviços tem crescido.

Essa mudança não significa a capacidade industrial ter desaparecido, mas sim a produção manufatureira ter se tornado mais eficiente, por exemplo, com menor necessidade de mão de obra devido à automação. O crescimento econômico passa a ser impulsionado por outros setores, como tecnologia, finanças e serviços avançados.

Grandes empresas ocidentais transferiram partes importantes de suas cadeias de produção para países com menores custos de produção. Esse processo, conhecido como *offshoring*, contribuiu para a redução da produção industrial nos países de origem, mas não representa uma perda total da capacidade industrial, porque continua a existir em uma rede global.

Terceirização ou externalização ou *outsourcing* é uma forma de organização estrutural no qual uma empresa transfere a outra suas atividades-meio, proporcionando maior disponibilidade de recursos para sua atividade-fim. Reduz a estrutura operacional, diminui os custos, economiza recursos e desburocratiza a administração para as empresas.

O *outsourcing* de atividades de menor valor agregado para países em desenvolvimento também reforça essa dinâmica internacional, com países ocidentais ricos focando mais em inovação, *design* e desenvolvimento de tecnologias.

A globalização permitiu a integração das cadeias de valor, onde diferentes etapas da produção industrial ocorrem em diferentes países. Componentes são produzidos em um país, montados em outro e vendidos globalmente. Isso dilui a noção de desindustrialização, em termos absolutos, porque a produção industrial agora é transnacional.

As multinacionais desempenham um papel crucial nesse processo, com fábricas e operações espalhadas por várias regiões do mundo, dependendo das vantagens competitivas locais.

Diagnosticar desindustrialização com base no declínio da produção industrial global ignora a expansão industrial em outras partes do mundo, como a Ásia e alguns países periféricos. A análise deve considerar as mudanças na geografia da produção industrial e não apenas a diminuição em determinados países.

A industrialização moderna não é mais apenas sobre a produção em massa de bens tangíveis. Envolve também a criação de valor por meio de

inovação, *design* e tecnologia. Logo, um declínio na produção tradicional em alguns países ricos costuma ser acompanhado por avanços em outras áreas de alta tecnologia, complicando a narrativa simples de desindustrialização.

A desindustrialização global como diagnóstico uniforme não captura adequadamente a complexidade das mudanças na economia global. Enquanto alguns países ocidentais experimentaram uma diminuição na produção industrial tradicional, isso está sendo compensado pela industrialização em outras regiões, especialmente na Ásia, e pela redistribuição da produção para países periféricos.

A verdadeira dinâmica global é uma redistribuição da capacidade industrial e uma transformação na natureza da produção e do trabalho industrial, e não um declínio generalizado. Portanto, é impreciso falar em desindustrialização global sem considerar essa complexidade e a variação regional.

Outro ponto a considerar é a agroindústria e o setor terciário (setor de serviços) incluírem componentes industriais com papéis essenciais em suas respectivas cadeias de valor. Como há *agroindústria*, por que não se fala em *servindústria*?

A agroindústria abrange todas as atividades relacionadas à produção, processamento e comercialização de produtos agropecuários. Os componentes industriais nesse setor podem ser divididos em cinco categorias:

1. Maquinário e Equipamentos Agrícolas: tratores, colheitadeiras e semeadeiras essenciais para a mecanização da produção agrícola; sistemas de irrigação com tecnologias para garantir a eficiência no uso da água; máquinas utilizadas no processamento de alimentos, como moinhos, silos, moedores, e embaladores.
2. Insumos Agroindustriais: produtos químicos como fertilizantes e agrotóxicos utilizados para melhorar a produtividade agrícola; sementes e mudas melhoradas, desenvolvidas industrialmente para aumentar a produção; alimentos para animais (ração) produzidos em fábricas especializadas para a alimentação de rebanhos.
3. Infraestrutura de Armazenamento e Transporte: silagem ou silos para armazenamento de grãos e outros produtos; veículos especializados como caminhões, vagões, e embarcações projetadas para o transporte de produtos agrícolas; infraestrutura de refrigeração para produtos perecíveis, como frutas, legumes, e carnes.

4. Indústria de Processamento: fábricas de alimentos onde os produtos agrícolas são transformados em alimentos processados, como sucos, conservas, carnes processadas, laticínios etc.; usinas de açúcar e álcool processam cana-de-açúcar para produção de açúcar e biocombustíveis.

5. Tecnologia e Automação: *software* e sistemas de gestão agrícola (*AgroTech*) com soluções digitais para otimizar a produção agrícola; automatização industrial com robôs e máquinas automáticas para colheita, processamento e embalagem.

O setor terciário, predominantemente focado em serviços, também incorpora componentes industriais, especialmente aqueles relacionados à infraestrutura e suporte técnico. Viabilizam esses serviços e são classificados em seis categorias.

1. Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC): *hardware* e *software* são equipamentos e programas usados em empresas de serviços, como computadores, servidores, sistemas de rede, e *softwares* de gestão; centros de dados (*data centers*) são infraestruturas essenciais para serviços de nuvem, armazenamento de dados e processamento de grandes volumes de informação.

2. Infraestrutura de Transporte e Logística: veículos de transporte como caminhões, aviões, navios e trens usados em logística facilitam a distribuição de produtos e mercadorias; equipamentos de movimentação como empilhadeiras, esteiras rolantes e sistemas de armazenamento automatizado em centros de distribuição.

3. Instalações de Telecomunicações: torres de comunicação e redes de fibra ótica são infraestruturas industriais necessárias para suportar a prestação de serviços de telecomunicações, internet e transmissão de dados.

4. Equipamentos de Manutenção e Serviços Técnicos: ferramentas e máquinas de manutenção são utilizadas em serviços de manutenção industrial, automotiva, predial e outros; equipamentos de diagnóstico e reparo são usados em oficinas mecânicas, centros de serviços de TI, e serviços técnicos especializados.

5. Equipamentos de Produção e Distribuição de Energia: geradores, transformadores e cabos são essenciais para serviços de distribuição de energia elétrica; infraestruturas industriais em usinas incluem turbinas, caldeiras, e outras máquinas usadas em serviços de energia, como hidrelétricas, usinas termoelétricas e solares.

6. Indústria de Construção Civil: materiais de construção exigem a produção industrial de cimento, aço, vidro, e outros materiais usados na construção de edifícios e infraestrutura urbana; maquinário de construção se compõe de escavadeiras, guindastes, betoneiras, e outros equipamentos usados na construção e manutenção de infraestrutura para serviços.

Enquanto a agroindústria sabidamente depende de uma base industrial suficiente para suportar a produção e processamento de produtos agrícolas, os economistas não analisam da mesma forma o setor terciário. Embora centrado em serviços, também integra componentes industriais essenciais capazes de permitirem a execução eficiente desses serviços.

Ambos os setores são interdependentes. Refletem a complexidade das economias modernas, onde a linha entre a produção industrial e os serviços se torna cada vez mais tênue. Na realidade, a classificação dos setores produtivos em primário, secundário e terciário está superada pela força dos fatos. A indústria está integrada.

Doença Brasileira e Duas Décadas Perdidas

O TDIE 468, postado em agosto de 2024, “Doença brasileira e duas décadas perdidas: os limites da contribuição da indústria ao desenvolvimento entre 2000 e 2019” de coautoria de Antônio Carlos Diegues, José Eduardo Roselino, Flávio Vinícius Ferreira e Eduardo Zimmermann analisa os limites da contribuição da indústria brasileira para o desenvolvimento econômico entre 2000 e 2019. O estudo argumenta, durante este período, a indústria brasileira ter sofrido de um fenômeno denominado “doença brasileira”, caracterizado por uma lógica de acumulação regressiva e defensiva, muito prejudicial de sua capacidade de contribuir para o desenvolvimento.

A indústria brasileira apresentou baixo desempenho em comparação a outros países de renda média (MICs). Enquanto a média de crescimento da produtividade dos MICs foi de 107,7%, a indústria brasileira teve uma queda de 15,6%. Além disso, o Brasil teve resultados abaixo da média em relação à qualidade das exportações industriais.

Ela, em vez de buscar competitividade por meio de investimentos em inovação e aumento da produtividade, concentrou-se em reduzir custos, principalmente trabalhistas e tributários. Essa estratégia levou a um processo de desindustrialização prematura e a uma especialização em atividades de menor valor agregado e sofisticação tecnológica.

A integração às cadeias globais de valor por meio da importação de partes, peças e componentes contribuiu para a queda da produtividade da indústria brasileira. Essa integração levou a uma perda de adensamento da cadeia produtiva local e a uma especialização em atividades menos sofisticadas.

O aumento do salário mínimo real no período teve um impacto positivo na remuneração média da indústria, mas não foi acompanhado por ganhos de produtividade. O aumento salarial foi impulsionado por políticas governamentais e não por ganhos de produtividade, limitando sua capacidade de contribuir para o desenvolvimento sustentável.

Por tudo isso, a “doença brasileira” impediu a indústria brasileira de seguir uma trajetória de desenvolvimento semelhante à de outros MICs. O estudo destaca a necessidade de se repensar a lógica de acumulação da indústria brasileira, com foco em investimentos em inovação, aumento da produtividade e uma inserção mais estratégica nas cadeias globais de valor.

As causas da “doença brasileira”, como apresentadas por meus colegas do IE-UNICAMP, são agrupadas em três categorias principais: **macroeconômicas, competitivas e de inserção global.**

- **Causas Macroeconômicas:** a política macroeconômica brasileira, especialmente após a implementação do Plano Real, é apontada como um fator determinante para o baixo desempenho da indústria.
- 1. **Câmbio Apreciado:** a persistente apreciação da moeda nacional tornou as importações mais baratas e as exportações brasileiras menos competitivas, prejudicando a indústria local.
- 2. **Juros Elevados:** as altas taxas de juros reais aumentaram o custo do crédito e desestimularam investimentos na indústria, favorecendo aplicações financeiras.
- 3. **Custos Empresariais Elevados:** além dos juros, outros custos como impostos, burocracia e infraestrutura precária também afetaram a competitividade da indústria.
- 4. **Baixa Taxa de Investimento:** a combinação desses fatores macroeconômicos resultou em uma baixa taxa de investimento produtivo, fundamental para o desenvolvimento industrial.
- **Causas Competitivas:** o texto para discussão também aponta para uma lógica empresarial baseada na redução de custos em detrimento de investimentos em inovação e produtividade.

1. **Estratégia Defensiva:** em vez de buscar competitividade por meio de inovação e aumento da produtividade, a indústria brasileira concentrou-se em reduzir custos, principalmente trabalhista e tributário.
2. **Busca por Incentivos Fiscais:** a competitividade passou a depender de incentivos e benefícios fiscais, em vez de ganhos de eficiência e sofisticação produtiva.
3. **Baixa Inovação e P&D:** A falta de investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica limitou a capacidade da indústria brasileira de competir globalmente com produtos de maior valor agregado.
- **Causas de Inserção Global:** a forma como a indústria brasileira se inseriu nas cadeias globais de valor também contribuiu para a “doença brasileira”.
4. **Especialização Regressiva:** a indústria brasileira especializou-se em atividades menos sofisticadas dentro das cadeias globais de valor, com maior dependência de importações e menor agregação de valor local.
5. **Desadensamento Produtivo:** a integração às cadeias globais de valor via importação de partes, peças e componentes resultou em um desadensamento da cadeia produtiva local.
6. **“Maquila Introvertida”:** as fontes apontam para um fenômeno de "maquila introvertida", no qual empresas se concentram na tropicalização de produtos importados para obter benefícios fiscais, em vez de desenvolver produtos próprios.

A “doença brasileira” é um fenômeno complexo, emergente de interações desses múltiplos componentes. É resultante da combinação de fatores macroeconômicos desfavoráveis, decisões empresariais baseadas na redução de custos em detrimento de investimentos em inovação e uma inserção pouco sofisticada nas cadeias globais de valor.

Ela exerce um *efeito profundamente negativo sobre a produtividade industrial* do país. A indústria brasileira, em todas as suas categorias tecnológicas, experimentou uma redução significativa de produtividade entre os anos 2000 e 2019. Essa queda generalizada é um sintoma claro da “doença brasileira”, indicando os problemas não se restringirem a um setor específico, mas afetarem a estrutura produtiva como um todo.

Caracterizada por uma lógica de busca por redução de custos em detrimento de investimentos em inovação, impactou diretamente a capacidade

da indústria brasileira de se tornar mais produtiva. A falta de investimentos em tecnologia, pesquisa e desenvolvimento (P&D) limitou a modernização do parque industrial e a incorporação de processos mais eficientes.

A inserção da indústria brasileira nas cadeias globais de valor contribuiu para uma especialização em atividades menos sofisticadas e de menor valor agregado. Essa opção por produzir bens menos complexos limita o potencial de crescimento da produtividade, porque se renuncia à busca por inovações e aprimoramentos nos processos produtivos.

A dependência de partes, peças e componentes importados, impulsionada pela lógica perversa, resultou em falta de adensamento da cadeia produtiva local. Menos etapas do processo produtivo são realizadas no Brasil, limitando as oportunidades de aprendizado, o desenvolvimento de novas tecnologias e, conseqüentemente, o aumento da produtividade.

A “doença brasileira” também se manifesta na forma de “maquila introvertida”, na qual empresas optam por tropicalizar produtos importados em vez de desenvolver produtos próprios. Essa prática, motivada pela busca por benefícios fiscais e facilidades de importação, contribui para a estagnação tecnológica e a baixa produtividade, porque não há incentivos para investir em P&D e no desenvolvimento de produtos mais sofisticados.

Ela teve impacto na produtividade industrial do país. A busca por uma inserção competitiva baseada na redução de custos, em detrimento de investimentos em inovação, resultou em uma indústria pouco competitiva e com baixa capacidade de gerar produtos de alto valor agregado.

O aumento do salário mínimo no Brasil, particularmente entre 2003 e 2018, teve um impacto considerável nos salários industriais, especialmente em ocupações com salários mais baixos. Esse período, marcado por políticas de valorização do salário mínimo real durante o governo Lula, resultou em um crescimento real de 97% do salário mínimo. Esse aumento teve um efeito indireto na estrutura salarial como um todo, pressionando os salários industriais para cima, mesmo em um contexto de desindustrialização.

Esse impacto se deu principalmente pelo lado do componente intrasetorial, ou seja, dentro dos próprios setores industriais, e não por uma mudança estrutural com trabalhadores migrando para setores de maior tecnologia e salários mais altos. O aumento do salário mínimo afetou diretamente as remunerações na base da pirâmide salarial da indústria, onde se concentram as ocupações com salários mais próximos ao mínimo.

Setores de baixa intensidade tecnológica sentiram o impacto do aumento do salário mínimo de forma mais evidente, especialmente após 2010,

durante o período de desaceleração econômica. Esses setores, com maior concentração de trabalhadores em ocupações de baixa remuneração, tiveram um dinamismo salarial superior aos setores de média e alta tecnologia.

Em setores de média e alta intensidade tecnológica, o impacto do salário mínimo foi menos pronunciado, pois a mão de obra nesses setores tende a ser mais qualificada e, portanto, com remunerações mais altas. O dinamismo salarial nesses setores foi maior entre 2000 e 2010, período de crescimento econômico e demanda aquecida por profissionais qualificados.

Em suma, o aumento do salário mínimo no Brasil impactou positivamente os salários industriais, particularmente nas ocupações de menor remuneração e nos setores de baixa intensidade tecnológica. No entanto, esse movimento não foi acompanhado por uma mudança estrutural na indústria em direção a setores mais intensivos em tecnologia e com maior potencial de produtividade.

A sofisticação das exportações industriais brasileiras, medida pela qualidade, não acompanhou o desempenho de outros países de renda média (MICs) entre 2000 e 2019. As exportações industriais brasileiras sofreram um declínio geral de -7,50% em termos de qualidade nesse período. As causas dessa queda são multifacetadas e se dividem em dois componentes principais:

1. *Mudança estrutural estática* (-3,28%): o Brasil, assim como a Rússia, destacou-se por um aumento na participação de setores de baixa tecnologia em suas exportações. Esse movimento sugere uma *especialização regressiva*, com a produção e exportação de bens de menor valor agregado. Adicionalmente, o país figura entre os únicos três (incluindo Omã e Malásia) com registro de variação negativa na qualidade das exportações de alta tecnologia. Esse dado evidencia a incapacidade do Brasil de se inserir competitivamente em nichos industriais mais sofisticados no mercado internacional.
2. *Qualidade dentro dos setores* (-4,71%): a qualidade das exportações brasileiras piorou em dois dos três grupos tecnológicos. Os setores de baixa e alta tecnologia apresentaram queda na qualidade, com -5,07% e -4,45% respectivamente. Apenas o setor de média intensidade tecnológica demonstrou resiliência, explicada pela grande participação do setor de extração de petróleo e gás nesse grupo.

A maior parte da queda na qualidade das exportações industriais brasileiras se concentrou entre 2000 e 2010. Durante esse período, apesar do vigoroso crescimento econômico impulsionado pelo *boom de commodities*, a indústria brasileira não conseguiu transformar essa conjuntura favorável em investimento e aprimoramento tecnológico.

A sofisticação das exportações industriais brasileiras regrediu entre 2000 e 2019. A especialização em setores de baixa tecnologia e a falta de investimento para melhoria da qualidade da produção explicam parte desse cenário. A incapacidade da indústria brasileira de aproveitar o crescimento econômico da década de 2000 para se sofisticar tecnologicamente resultou em uma perda de competitividade internacional.

Os coautores apontam para um cenário de “doença brasileira”, caracterizado pela primazia de uma lógica de acumulação baseada na redução de custos em detrimento de investimentos em inovação e aumento da produtividade.

Indústria por Intensidade Tecnológica e Saldo Comercial

A Carta IEDI Edição 1276, publicado em 13/08/2024, analisa o desempenho comercial do Brasil em cada faixa de intensidade tecnológica, considerando exportações, importações e saldo do balanço comercial. Os dados revelam um cenário preocupante para as faixas de maior intensidade tecnológica (alta e média-alta): enfrentaram déficits comerciais crescentes no primeiro semestre de 2024.

Para sua análise, a indústria é categorizada em cinco faixas, com base na intensidade de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de seus produtos: alta, média-alta, média, média-baixa e baixa intensidade. Essa classificação abrange todas as atividades econômicas, indo além da indústria de transformação.

A nova classificação por intensidade de pesquisa e desenvolvimento (P&D) ou tecnológica constante de publicação da OCDE passou a abranger todas as atividades econômicas, não só as da indústria de transformação do esforço anterior. Ademais, no lugar de quatro faixas de intensidade (alta, média-alta, média-baixa e baixa), passaram a ser cinco segmentos: de alta intensidade, de média-alta, média, média-baixa e de baixa intensidade de P&D. No caso dos produtos da indústria de transformação, estes se fazem presentes nas quatro primeiras faixas, não havendo bens dessa atividade na de baixa intensidade.

Na faixa de alta intensidade, as atividades da indústria de transformação são as mesmas da classificação anterior. Acompanhando-as estão duas de serviços, P&D científico e publicação de *software*. A partir da divulgação na plataforma *Comexstats* dos dados de exportação e importação segundo a Classificação Industrial Internacional Uniforme, pode-se averiguar não ter havido transações de produtos oriundos de tais serviços no balanço comercial.

No segmento de média-alta, dois agrupamentos de bens foram acrescentados àqueles tipicamente fabricados por atividades dessa faixa: equipamento bélico pesado, armas e munições; e instrumentos e materiais de uso médico e odontológico e artigos óticos. Ademais os serviços de tecnologia de informação (TI) e prestação de serviços de informação passaram a compor o segmento de média-alta, embora não tenham itens transacionados na balança comercial.

Quanto ao segmento de média intensidade, guarda semelhança com a versão anterior da faixa de média-baixa intensidade, sendo que, o grupo dos produtos metálicos e da metalurgia foi dividido, ficando na faixa de média, apenas os da metalurgia. Também abarca os produtos diversos e a atividade de manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos. Esta é a única faixa na qual todas as atividades são da indústria de transformação.

Já a faixa de média-baixa intensidade conta com boa parte dos ramos da indústria de transformação que, antes, eram considerados de baixa intensidade (a exceção ficou por conta dos bens diversos, que foi para a de média intensidade), com a adição dos produtos de metal e da fabricação de coque, derivados de petróleo refinado e demais combustíveis. O segmento de média-baixa conta ainda com os serviços profissionais, científicos e técnicos; telecomunicações; e edição (com ou sem impressão), e com a indústria extrativa (extração mineral).

A faixa de baixa intensidade tecnológica não abarca nenhuma atividade da indústria de transformação, embora encampe duas atividades industriais: construção; e a produção e distribuição de eletricidade, gás, água, esgoto e atividades de gestão de resíduos. A agropecuária, produção florestal, pesca e aquicultura também compõe essa faixa, afora os serviços que não foram mencionados acima.

Com base em tanto, o balanço comercial brasileiro pode ser esmiuçado a partir da versão atualizada da taxonomia por intensidade tecnológica, tendo por base os esforços de P&D.

A primeira metade de 2024, a economia brasileira registrou superávit comercial de US\$ 42,3 bilhões, o segundo maior da série em dólares correntes para o acumulado até junho, só abaixo do resultado logrado no mesmo acumulado do ano passado. As exportações cresceram 1,4%, de US\$ 165,2 bilhões para US\$ 167,6 bilhões, o maior montante exportado para primeiro semestre em toda a série. As importações avançaram 3,9%, para US\$ 125,3 bilhões, em relação a janeiro-junho do ano passado.

Embora tenha ficado aquém do saldo de janeiro-junho de 2023, o expressivo superávit foi alcançado devido ao recordista resultado positivo de

US\$ 70,7 bilhões dos demais produtos, mormente agropecuários, da pesca e minerais. Suas exportações atingiram US\$ 82,7 bilhões, patamar também recorde em dólares correntes para acumulado até o sexto mês.

Os produtos tipicamente oriundos da indústria de transformação experimentaram aumento no déficit diante igual período de 2023, ao ampliar sua magnitude de US\$ 22,6 bilhões para US\$ 28,4 bilhões.

As exportações retrocederam 1,4%, ficando em US\$ 84,9 bilhões. As importações cresceram 4,2%, para US\$ 113,2 bilhões, próximo do patamar recorde em dólares correntes observado no mesmo acumulado de 2022. Este foi o maior patamar para o primeiro semestre da última década, em valores correntes, perdendo apenas para o 1º sem/14 (déficit de US\$ 34,8 bilhões).

O saldo dos bens típicos da indústria de transformação se deteriorou frente ao primeiro semestre do ano anterior e com recuo nas exportações em dólares correntes, refletindo também a redução de preços dos bens industriais como os da metalurgia, ou seja, do primeiro processamento após a extração do recurso.

Tal condição está associada à continuidade de taxas de juros elevadas para o passado recente em economias avançadas e o ritmo menor da economia chinesa, aliados aos conflitos na Ucrânia e às tensões na Faixa de Gaza. A desaceleração chinesa tem redirecionado sua produção de aço para o comércio internacional a preços muito baixos, despertando suspeitas de *dumping* comercial em muitos países.

A indústria de transformação brasileira, especialmente nos segmentos de maior intensidade tecnológica, enfrenta dificuldades para competir no mercado internacional. Fatores como a concorrência chinesa em setores como a siderurgia, a alta dependência de importações de bens de alta tecnologia e a desvalorização de produtos industriais contribuem para esse cenário.

A análise da Indústria por Intensidade Tecnológica é crucial para entender a inserção do Brasil na economia global e os desafios para alcançar um desenvolvimento sustentável. O país precisa superar a especialização em setores de baixa tecnologia e investir em inovação para alcançar maior competitividade internacional.

Tomando o primeiro semestre, o intercâmbio de bens produzidos por atividades classificadas como de *alta intensidade tecnológica*, todas da indústria de transformação, registrou déficit de US\$ 22,2 bilhões, o maior da série em dólares correntes para o acumulado em questão.

As exportações desses bens cresceram 1,8%, chegando a US\$ 3,4 bilhões. Esse aumento se deveu exclusivamente aos *produtos da indústria aeronáutica e suas partes e peças*. As importações avançaram 6,7%, o que foi disseminado dentro dessa faixa. O *complexo eletrônico* respondeu por 55,5% do citado saldo deficitário, com a *fabricação de aeronaves* e os *produtos químicos* também apresentando aumento no déficit.

A *faixa de média-alta intensidade* encerrou o semestre com resultado negativo de US\$ 36,4 bilhões, déficit maior diante o do mesmo período de 2023 e o segundo maior para primeiro semestre da série em dólares correntes, ficando abaixo apenas de seu correspondente de 2022. Dentre as cinco faixas de intensidade tecnológica é o maior déficit. Suas exportações recuaram 11,3% frente ao mesmo acumulado do ano passado, ficando em US\$ 18,7 bilhões, aquém do que já fora exportado mais de dez anos atrás.

Tal queda foi puxada por *veículos automotores, reboques e carrocerias; por máquinas e equipamentos mecânicos ou não especificados* em outras atividades, devido ao peso desses itens e recuo de dois dígitos nas vendas externas. *Produtos químicos e equipamentos bélicos, armas e munições* também sofreram retração nas exportações.

As *importações do segmento de média-alta*, por sua vez, avançaram 4,1%, de maneira disseminada entre seus setores, com exceção dos *produtos químicos*, cujas aquisições internacionais retrocederam. Ainda assim, o ramo químico continua como o de maior déficit dessa faixa, respondendo por quase 45% dele. Só os equipamentos bélicos pesados, armas e munições lograram superávit.

Quanto aos produtos tipicamente oriundos de *atividades de média intensidade tecnológica*, todas da indústria de transformação, seu balanço registrou saldo positivo de US\$ 2,0 bilhões no primeiro semestre, o menor superávit desde 2014 para tal acumulado medido em dólares correntes. Suas exportações recuaram 17,6%, ficando em US\$ 13,4 bilhões.

As importações, a seu turno, aumentaram 8,1%. Ironicamente, o superávit menor decorreu menos de seus ramos deficitários e mais principalmente da retração no superávit dos *produtos metalúrgicos*, caindo para US\$ 4,9 bilhões, com exportações caindo 17,4%, para US\$ 10,8 bilhões. Os *produtos de minerais não-metálicos* também registraram menor superávit com queda nas exportações. Os demais ramos, todos experimentando negativo, presenciaram ampliação no déficit, destacando-se os produtos de borracha e de material plásticos, déficit de US\$ 2,2 bilhões.

Quanto ao segmento dos bens típicos das *atividades de média-baixa intensidade tecnológica*, seu superávit alcançou US\$ 62,5 bilhões na primeira

metade de 2024, recorde para janeiro-junho da série em dólares correntes. Suas exportações avançaram 14,2%, atingindo US\$ 92,0 bilhões, também patamar recorde. As exportações de *minérios* cresceram 21,5%, alcançando US\$ 42,6 bilhões e superávit de US\$ 34,3 bilhões, patamares sem equivalentes em suas respectivas séries.

Em síntese, segundo a Carta IEDI 1276, na primeira metade de 2024, o déficit do balanço comercial da indústria de transformação aumentou +25,7% frente ao mesmo período do ano anterior, atingindo valor de US\$ 28,4 bilhões. Este foi o maior patamar para o primeiro semestre da última década, em valores correntes, perdendo apenas para o 1º semestre de 2014 (déficit de US\$ 34,8 bilhões).

O acompanhamento realizado pelo IEDI dos fluxos de comércio exterior da indústria brasileira segundo a intensidade tecnológica de seus setores, de acordo com metodologia difundida pela OCDE, mostra *três dos quatro grupos identificados terem piorado seu saldo comercial*. A exceção foi o grupo de menor intensidade tecnológica da indústria de transformação, cuja *atividade se aproxima das atividades extrativas e agropecuárias*.

Nos ramos de maior intensidade tecnológica (alta e média-alta), a piora do saldo se deu pelo encolhimento das exportações e ampliação das suas importações. Apenas o grupo de média-baixa tecnologia apresentou uma dinâmica favorável de seus fluxos comerciais: aumento de exportação e redução de importação.

Capítulo 4. Questionamento da Industrialização em lugar da Urbanização

Urbanização em lugar de Industrialização

A tradição do nacional-desenvolvimentismo foi a defesa da industrialização no Brasil para tirar o atraso histórico. Uma parte da esquerda, nos anos 50s, defensora do “socialismo em um só país”, isto é, na URSS, chegou a defender ardorosamente a aliança da classe operária com a burguesia nacional com esse propósito, dispendo a aceitar os baixos salários reais sem reposição!

Outra parte, nos anos 70s, fundadora da Escola de Campinas, antecedente do social-desenvolvimentismo (“a socialdemocracia nos trópicos” sob a hegemonia de partido de origem sindical-trabalhista), colocou o foco no problema da especificidade do capitalismo periférico, destacando as peculiaridades da industrialização aqui. Nossa história econômica deveria ser reinterpretada como a de um capitalismo tardio.

A industrialização, nessa etapa tardia, era contemporânea do capitalismo monopolista nos países mais avançados. As diferentes características dela se deviam às forças produtivas de cada fase do capitalismo serem distintas.

Havia então diferentes bases técnicas das quais deveria partir a industrialização de cada país. A historicidade das forças produtivas capitalistas levava à necessidade de o país adotar um planejamento estratégico direcionado para a etapa da industrialização pesada dar um salto tecnológico.

Envolvia problema de escala, relacionado à ainda diminuta dimensão do mercado interno, dada a concentração de renda. Exigia mobilização e concentração de capital suficiente para o investimento na infraestrutura e indústria pesada, mas a acumulação de riqueza financeira ainda não era disponível no sistema bancário comercial brasileiro. Concedia apenas empréstimos para capital de giro.

Em seu quarto ensaio sobre economia brasileira, no livro de 1972, Maria da Conceição Tavares mostrou a estrutura dos Haveres Financeiros entre 1964 e 1970. No ano da reforma bancária, pós-golpe militar, os ativos monetários representavam 88,4% deles, e no ano do louvado “milagre econômico” baixaram para 61,1%. Papel-moeda foram de 18,8% para 10,9%, depósitos à vista de 69,6% para 50,2%.

Os ativos não-monetários passaram de 11,6% para 38,9% nesses seis anos, surgindo aceites cambiais (13,6%), ORTN (10,9%), depósitos a prazo (7,3%) e depósitos de poupança (3,2%). A correção monetária permitiu o sistema financeiro manter o valor real dos seus ativos e dos clientes em períodos de inflação alta.

Aplicações bancárias, como cadernetas de poupança e títulos públicos, passaram a ser indexadas à inflação, garantindo os depósitos e os investimentos preservarem seu poder de compra. Isso atraiu mais poupança para o sistema bancário e ajudou a evitar a desintermediação bancária, ou seja, a fuga de recursos para ativos não financeiros (como imóveis ou dólar), típicos de ambientes inflacionários. Essa “desfinanceirização” acontece até hoje na vizinha Argentina.

Ao garantir rendimentos reais positivos, em período de inflação elevada, as aplicações financeiras corrigidas monetariamente incentivaram a formação de *funding* (fonte de financiamentos) interno. As pessoas e empresas passaram a manter seus recursos dentro da rede bancária urbana, contribuindo para a acumulação de capital e o crescimento das reservas financeiras nacionais.

Já é hora de a esquerda rever seus conceitos – a direita nunca foi de estudar – quanto à particularidade nacional. Terá sido a indústria “o carro-chefe” da economia brasileira ou, de fato, o desenvolvimento foi mais urbano em lugar de industrial? Os serviços urbanos – e não os poucos empregos na indústria regionalmente centralizada – não foram o fator de atração para emigração campo-cidade, além do grande fator de repulsão pelas péssimas condições sociais rurais?

José Eustáquio Diniz Alves publicou, digitalmente, o livro “Demografia e Economia”, em comemoração dos 200 anos da Independência do Brasil. Propicia dados e fatos necessários para essa revisão histórica. Uso-os em seguida.

No século XX, a população brasileira cresceu quase 10 vezes (de 17 milhões em 1900 para quase 170 milhões em 2000), representando uma taxa média de crescimento geométrico de 2,3% ao ano. Multiplicou-se 46 vezes nos 200 anos da Independência. As maiores taxas de crescimento demográfico no Brasil aconteceram nas décadas de 1950 e 1960, ainda sem pílula anticoncepcional.

Os *determinantes da queda da mortalidade* foram o enriquecimento do padrão nutricional, a melhoria nas condições de higiene e saneamento básico, especialmente água tratada, e o avanço da medicina e do acesso ao sistema de saúde. Os *determinantes da queda da natalidade* foram o aumento da

renda, a elevação do nível educacional, o acesso ao trabalho assalariado principalmente com a urbanização em vez da industrialização, a entrada da mulher no mercado de trabalho, a maior autonomia feminina e a redução das desigualdades de gênero, o aumento e a diversificação do padrão de consumo, a ampliação do sistema previdenciário, a universalização do acesso aos métodos contraceptivos e a conquista dos direitos sexuais e reprodutivos. *Todos foram fenômenos urbanos!*

Durante a maior parte da história brasileira, as taxas de natalidade eram altas para se contrapor às elevadas taxas de mortalidade e porque as famílias desejavam muitos filhos para ampliar a força de trabalho no campo. Porém, com a “reversão do fluxo intergeracional de riqueza”, os custos dos filhos subiram e os benefícios diminuíram. Os filhos deixaram de ser um “seguro” para os pais, já contando com o sistema público de proteção social e previdência, isso sem falar nos produtos financeiros criados, inclusive no setor privado, como reservas de segurança.

O Brasil foi um dos países do mundo com maior crescimento em termos populacionais e econômicos no século XX. Esse crescimento, em sua maior parcela, ocorreu no meio urbano, dada a criação da infraestrutura em transportes. As melhores décadas foram as de 1950 e 1970, época na qual a população ainda apresentava crescimento elevado e uma estrutura etária jovem.

O pior desempenho econômico ocorreu nas décadas de 1980, com o fim do Estado desenvolvimentista e o advento do neoliberalismo, e de 2010. A primeira década do século XXI marcou o melhor desempenho econômico pós-democratização. Mas a segunda década do século foi também a segunda década perdida com a explosão da bolha de commodities, em setembro de 2011, seguidas secas e inflação de alimentos, entre 2013 e 2016, e o erro técnico do Banco Central elevar a taxa de juro contra a quebra de oferta, provocando a desalavancagem financeira das empresas não-financeiras, endividadas devido ao Plano de Aceleração do Crescimento.

O choque de juros se somou ao choque de custo unitário do trabalho, choque cambial e tarifário em 2015, golpe semi parlamentarista em 2016. Provocou fuga de capital ou repatriamento de capital estrangeiro aplicado em ações brasileiras.

Diante tudo isso, a população brasileira sobrevive, principalmente, devido aos serviços urbanos. A agroexportação, bem como os minerais e o petróleo, propiciam superávit comercial para importação dos bens industriais necessários à montagem de bens de consumo duráveis vendidos no mercado interno.

Não é suficiente para cobrir o déficit no balanço de transações correntes com remessa de lucros, pagamentos de juros e patentes. O Investimento Direto no País por acionistas estrangeiros o cobre – e desnacionaliza ainda mais a economia.

Para entender a estratégia de sobrevivência da maioria da população, temos de pesquisar e estudar mais a dinâmica urbana. Em termos de grandes conglomerados urbanos, as três maiores regiões metropolitanas brasileiras, segundo as estimativas populacionais do IBGE de 2021, são as de São Paulo, com cerca de 22 milhões de habitantes, a do Rio de Janeiro com cerca de 13 milhões e a de Belo Horizonte com cerca de 6 milhões de habitantes.

Em 2021, o Brasil registrou 17 municípios com mais de 1 milhão de habitantes, com uma população de 46,7 milhões de habitantes, representando 21,9% da população nacional de 213,3 milhões de habitantes, segundo as estimativas do IBGE. Eram 326 municípios com mais de 100 mil habitantes, agrupando 123 milhões de habitantes, representando 57,7% da população total do país.

A população brasileira era de 51,9 milhões de habitantes em 1950, sendo 18,8 milhões (36,2%) no meio urbano e 33,2 milhões (63,8%) no meio rural. A população rural continuou crescendo em termos absolutos até 1970, quando chegou a 41 milhões de habitantes, mas em termos percentuais caiu para 44,1% da população total. A partir de 1970, a população rural iniciou uma trajetória de queda absoluta e relativa, caindo para 29,9 milhões de pessoas ou 15,7% da população total.

A população urbana cresceu continuamente durante todo o período e chegou a 160,9 milhões de habitantes, segundo o Censo Demográfico de 2010, representando 84,3% da população total. Portanto, conclui José Eustáquio Diniz Alves em seu informativo livro, cuja leitura recomendo a todos dispostos a rever a narrativa histórica tradicional, “o Brasil é um país predominantemente urbano e com um peso enorme das grandes cidades e regiões metropolitanas”.

Principalmente através de serviços urbanos, o PIB do Brasil cresceu 704 vezes entre 1822 e 2022, enquanto a população cresceu 46,3 vezes no mesmo período. Em consequência, a renda per capita cresceu 15,2 vezes no período. Um brasileiro médio recebe atualmente, em um mês, uma renda equivalente àquela recebida por um indivíduo médio de 1822 com cerca de 1 ano e 3 meses de trabalho.

Melhorou, né? Também pudera, era um país escravocrata e rural...

“Salvação da Lavoura”: Serviços

Dani Rodrik, professor de Economia Política Internacional na Harvard Kennedy School e presidente da Associação Econômica Internacional, é criativo ao diagnosticar a economia global estar enfrentando a um novo trilema (Valor, 12/09/24): é impossível combater as mudanças climáticas, impulsionar a classe média (inclui o ex-operariado) nos países desenvolvidos e reduzir a pobreza global simultaneamente. Antes desse, argumentava o trilema político da economia mundial era a escolha entre a globalização, o Estado-nação e a política de massa, impossíveis de coexistir. As sociedades se conformariam com (no máximo) duas das três escolhas.

Em uma visão império-cêntrica, típica em norte-americanos, mesmo sendo liberais de esquerda, afirma, durante as primeiras décadas do pós-guerra, as economias avançadas construíram amplos Estados de bem-estar social, mas também se abriram progressivamente para as exportações dos países pobres, sendo as consequências distributivas e sociais administráveis. O resultado foi o crescimento inclusivo nos países ricos, bem como a redução significativa da pobreza nos países em desenvolvimento ao adotarem as políticas econômicas corretas.

Esse é um antigo viés ideológico nacionalista: tudo possível de acontecer no mundo seria determinado, pelo menos em última instância, pelo capitalismo central. O incômodo keynesiano-socialdemocrata do pós-guerra nas economias avançadas com as consequências do crescimento econômico alimentado por combustíveis fósseis foi agravado pelas contradições internas geradas pelo trilema original. A “hiperglobalização” substituiu o modelo industrial ocidental e Rodrik deduz: “os mercados de trabalho nas economias avançadas sofreram turbulências maiores, enfraquecendo a classe média e a própria democracia”.

Em sua visão, “a resposta necessária dos políticos dos EUA e da Europa aos fracassos do neoliberalismo parece, para os países pobres, um ataque às suas perspectivas de desenvolvimento. A recente safra de políticas industriais é geralmente discriminatórias e ameaça impedir a entrada de produtos manufaturados dos países em desenvolvimento”.

Tem o sentimento dessas medidas sabotarem os esforços dos países pobres para reproduzir a industrialização orientada à exportação tal como no Leste Asiático. “Uma combinação alternativa de políticas com foco nos países pobres e no clima implicaria em uma grande transferência de recursos financeiros e tecnológicos do Norte para o Sul, a fim de garantir os investimentos necessários em adaptação e mitigação do clima nesse último. Isso também exigiria um acesso significativamente maior nos mercados do

Norte a produtos, serviços e trabalhadores dos países pobres do Sul, para aumentar as oportunidades econômicas desses trabalhadores”.

É curioso como mesmos democratas norte-americanos estão acreditando nessa mitificação do candidato republicano (Donald Trump) de invasão de latino-americanos aos Estados Unidos. Tudo no mundo parece depender deles...

No entanto, em lampejo de lucidez, ele apresenta uma hipótese semelhante à minha. Os governos das economias avançadas e dos países pobres precisam entender: a maioria dos bons empregos vem (e virá) dos serviços, e não da manufatura. O crescimento e a redução da pobreza, nas economias em desenvolvimento, serão impulsionados principalmente pela criação de empregos mais produtivos em seus setores de serviços.

Os setores mais absorvedores de mão de obra, como assistência social, varejo, educação, saúde e outros, não são comercializáveis, isto é, exportáveis [*tradables*]. “A promoção desses setores não criaria tensões comerciais da mesma forma como os setores de manufatura”. O conflito entre o imperativo da classe média nas economias ricas e o imperativo de crescimento dos países pobres é falso dilema.

Ao verificar esses objetivos não estarem em conflito, sendo possível a realização de dois deles sem ocorrer às custas do terceiro, Rodrik propõe uma solução alternativa ao priorizar o investimento em países em desenvolvimento, com foco em serviços e não em manufatura. Seria um caminho para mitigar o imaginário conflito entre esses objetivos, reconhecendo a transição para uma economia verde e a redução da pobreza exigirem cooperação global.

Grandes países emergentes não são extremamente dependentes de exportação. Por exemplo, as do BRIC diante o PIB são: Brasil 18%, Rússia 23%, Índia 22% e China 20%. Não se deve enganar com os apelidos, respectivamente, “fazenda do mundo”, “energia do mundo (Europa)”, “serviços tecnológicos do mundo”, “fábrica do mundo”.

Desde o avanço da urbanização da população brasileira, a partir de 1940, o setor de serviços mais propiciou a multiplicação da renda e da ocupação. O Brasil passou por um rápido processo de industrialização e urbanização, nas décadas seguintes, especialmente, após a criação da indústria de base e a expansão da infraestrutura, desde o Plano SALTE, no pós-guerra, em saúde, alimentação, transporte, energia, passando pelos demais: de Metas, Trienal, PAEG, I e II PND.

A partir das décadas de 1970 e 1980, o setor de serviços começou a se destacar como o principal gerador de emprego e renda por algumas razões

estruturais. Houve a emigração do campo para a cidade. Sem reforma agrária e com abertura de rodovias, o êxodo rural levou a população urbana crescer. Aumentou a demanda por serviços urbanos, como comércio, saúde, educação, transporte e outros, necessitados de uma mão-de-obra diversificada.

A partir dos anos 1980, com a crise de endividamento externo e mudanças globais, o crescimento industrial desacelerou. A economia brasileira começou a seguir uma tendência mundial de “terciarização” da atividade econômica, onde o setor de serviços passou a dominar. Foi um desindustrialização relativa, não absoluta.

O crescimento econômico pós-1940 levou ao aumento do consumo, impulsionando setores como o de comércio e serviços pessoais. Com o aumento da renda per capita, mais serviços passaram a ser demandados, aumentando as oportunidades de emprego, inclusive para universitários recém-formados.

O aumento da demanda por ensino superior, no período ditatorial, foi provocado pelos setores médios urbanos. Passaram a disputar a promoção nas burocracias públicas e privadas por meio do investimento maciço na escolarização e na obtenção de um diploma de Ensino Superior e, depois, de pós-graduação.

Com o avanço da tecnologia e a complexidade organizacional das empresas, novos serviços como telecomunicações, informática e finanças emergiram e se expandiram, exigindo uma força de trabalho qualificada. Essa dinâmica fez o setor de serviços se consolidar como o principal empregador no Brasil, superando a indústria e a agricultura em termos de participação no PIB e no emprego.

A tendência mundial de terceirização da atividade econômica, também conhecida como “terciarização”, resulta de uma série de transformações estruturais e dinâmicas econômicas globais. Esse processo é caracterizado pela predominância do setor de serviços em relação aos setores primário (agricultura e extração) e secundário (indústria), e pode ser explicado por várias razões interconectadas:

A revolução tecnológica, especialmente nas últimas décadas, permitiu a produção industrial se tornar cada vez mais automatizada, reduzindo a necessidade de mão de obra direta no setor secundário. Houve a realocação de trabalhadores para o setor de serviços, onde há maior demanda por atividades não automatizáveis, como educação, saúde, transporte e serviços financeiros.

Com o crescimento econômico e o aumento da renda per capita, os padrões de consumo mudaram. A demanda por bens materiais se estabilizou, após certo nível de renda, enquanto a demanda por serviços (educação, saúde, lazer, serviços financeiros, e outros) continuou a crescer. Essa mudança de perfil favoreceu o crescimento do setor de serviços.

A globalização intensificou a fragmentação das cadeias produtivas, permitindo empresas terceirizarem partes significativas de suas operações, tanto industriais quanto administrativas. Criou uma proliferação de serviços especializados, como logística, tecnologia da informação, consultoria e gestão de recursos humanos.

A busca por redução de custos levou muitas empresas a transferir suas atividades industriais para países com mão de obra mais barata (*deslocalização*). Os países desenvolvidos se concentraram em serviços de alto valor agregado, como tecnologia, finanças e inovação, acelerando a terciarização nessas economias.

O aumento da provisão de serviços públicos, como saúde, educação e seguridade social, em economias grandes, também contribuiu para a expansão do setor de serviços. Governos e entidades públicas passaram a empregar uma grande parte da força de trabalho, consolidando ainda mais o papel do setor terciário.

A liberalização do comércio internacional e a integração econômica global permitiram a expansão de serviços prestados além das fronteiras nacionais, como telecomunicações, serviços financeiros e consultoria. Serviços antes locais passaram a ser globalizados, como o outsourcing de tecnologia da informação e *call centers*.

As economias se tornam mais complexas, emergindo de interações de diversos componentes, e as empresas e os indivíduos demandam uma maior variedade de serviços especializados para gerenciar e coordenar suas operações, como serviços financeiros, jurídicos, de marketing e tecnológicos. Tudo isso favorece o crescimento do setor de serviços em detrimento do setor industrial tradicional.

Com a valorização do conhecimento, inovação e informação como principais ativos econômicos, setores intensivos em conhecimento, como Tecnologia da Informação, Pesquisa e Desenvolvimento, e serviços de consultoria, ganharam destaque. Esses serviços são partes da chamada Economia do Conhecimento.

O envelhecimento da população em muitos países também impulsionou a demanda por serviços, especialmente nas áreas de saúde, assistência social e

cuidados pessoais. Como a proporção de idosos dementes crescerá ainda mais, os serviços relacionados a esse público se expandirão muito.

A terciarização da economia reflete essa série de transformações interligadas: avanços tecnológicos, mudanças nos padrões de consumo, globalização, especialização das cadeias produtivas e o aumento da importância da Economia do Conhecimento. Essa tendência global resulta em uma economia mais centrada em serviços, hoje os principais motores de crescimento e emprego nas economias.

Principais Atividades Econômicas Urbanas

As principais atividades econômicas urbanas no Brasil, tanto em termos de valor adicionado quanto de geração de empregos, estão concentradas no setor de serviços e indústria geral, inclusive extrativa e de construção, refletindo o perfil econômico urbano do país. As cidades são o motor da economia nacional, abrigando grande parte da produção econômica e do emprego.

O setor de serviços é o mais importante em termos de valor adicionado ao PIB e o maior gerador de empregos nas cidades brasileiras. Esse setor abrange uma vasta gama de atividades, por exemplo, o comércio de bens, incluindo atacadista e varejista, é uma das atividades com maior contribuição para o valor adicionado no PIB urbano. As grandes cidades são centros de distribuição e consumo de bens.

O comércio é um dos maiores empregadores urbanos, gerando milhões de empregos em lojas, supermercados, shopping centers, mercados de bairro e grandes redes de varejo. São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte são grandes centros comerciais, abrigando redes varejistas de alcance nacional e internacional.

Setores como bancos, seguros, administração de ativos, e mercado imobiliário têm um grande peso no PIB urbano, principalmente em cidades como São Paulo, considerada o principal centro financeiro da América Latina. Apesar de não ser tão intensivo em empregos quanto outros setores, mas ter os big five bancos destacados empregadores entre as empresas, gera oportunidades em bancos, corretoras, imobiliárias e serviços de suporte financeiro, além de altos salários em empregos especializados. O mercado financeiro em São Paulo localiza-se na Avenida Paulista e na Avenida Faria Lima, centro de lobistas pressionadores da fixação de disparatada taxa de juro, aliás, como os do Leblon no Rio de Janeiro.

Serviços de saúde e educação, tanto públicos quanto privados, além da administração pública, são grandes responsáveis pelo valor adicionado, em especial nas grandes áreas metropolitanas. Esses serviços são intensivos em mão de obra, gerando milhões de empregos diretos, desde professores e médicos até enfermeiros e administradores. A administração pública também é um dos maiores empregadores nas capitais, grandes cidades e até mesmo prefeituras do interior.

Grandes cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador e Porto Alegre, entre outras capitais, concentram grandes redes hospitalares, universidades públicas e privadas, além de órgãos de administração pública.

O setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), com foco em software, desenvolvimento de sistemas e telecomunicações, tem crescido exponencialmente nas últimas décadas, especialmente com a expansão da internet e da economia digital. Empresas de tecnologia, startups, provedores de internet e serviços relacionados geram empregos de alto valor agregado, especialmente em cidades como São Paulo, Curitiba, Belo Horizonte. A capital do São Paulo é o principal polo tecnológico do Brasil, seguido por áreas como o Porto Digital, em Recife, e polos de inovação em cidades como Florianópolis e Campinas.

O turismo inclui hotéis, restaurantes, agências de viagens, e serviços de lazer. Tem grande peso econômico, especialmente em cidades com forte apelo turístico como Rio de Janeiro, Salvador e Fortaleza. Este é um dos setores mais geradores de empregos, tanto formais quanto informais, incluindo trabalhos em hotéis, bares, restaurantes, transporte turístico e eventos. O Rio de Janeiro e Salvador, com forte fluxo de turistas internacionais e domésticos, têm economias urbanas fortemente apoiadas no setor de turismo.

Apesar de a participação relativa da indústria de transformação ter diminuído de 2011 a 2020 (e recuperado o patamar anterior nos anos seguintes) em relação ao setor de serviços, as atividades industriais urbanas continuam a ser fundamentais tanto em termos de valor adicionado quanto de geração de empregos.

A indústria de transformação, incluindo automobilística, têxtil, alimentos e bebidas, e produtos químicos, contribui de maneira significativa para o PIB das grandes cidades, especialmente nas regiões metropolitanas do Sudeste e Sul. Embora a automação tenha reduzido o número de empregos na indústria de transformação, ela ainda é uma importante fonte de emprego, especialmente para trabalhadores com habilidades técnicas.

A região do ABC Paulista é historicamente um polo industrial, especialmente no setor automobilístico. Outras áreas industriais incluem o Vale do Paraíba e Campinas.

A construção civil tem um papel essencial na urbanização e no crescimento das cidades, sendo um dos setores de maior valor agregado, sobretudo em períodos de expansão econômica. Este setor é um dos maiores geradores de empregos no Brasil, tanto formais quanto informais, com muitos trabalhadores envolvidos na construção de infraestrutura, habitação e projetos urbanos. São Paulo, Rio de Janeiro e outras capitais metropolitanas experimentaram grandes booms de construção civil nas últimas décadas, exceto a partir de 2015.

Com o crescimento do comércio eletrônico e a integração das cadeias globais de suprimento, o setor de logística e transporte urbano, incluindo transportadoras, armazéns, portos secos, e distribuição de produtos, tem se tornado cada vez mais relevante. O setor de logística gera empregos nas áreas de armazenagem, transporte de mercadorias, e distribuição, especialmente em centros urbanos com alta densidade populacional. Cidades em torno de São Paulo são grandes centros de distribuição e logística, com alta demanda por infraestrutura de transporte.

O setor de energia é um grande contribuidor para o PIB urbano, especialmente em áreas com indústrias energéticas, como refinarias de petróleo e usinas elétricas. Este setor gera empregos diretos e indiretos nas áreas de geração, transmissão e distribuição de energia, além da manutenção de infraestrutura urbana como sistemas elétricos e hidráulicos. Cidades como Rio de Janeiro (sede da Petrobras) e São Paulo concentram atividades ligadas ao setor de energia.

Em resumo, todos esses setores são os pilares da economia urbana, gerando a maior parte da riqueza e das oportunidades de trabalho nas cidades brasileiras.

- Setor de Serviços: gera o maior valor adicionado e quantidade de empregos, incluindo comércio, serviços financeiros, educação, saúde e tecnologia da informação.
- Indústria: embora em declínio relativo, na última década, ainda representa uma parte significativa do valor adicionado em cidades industriais.
- Construção civil e logística: são intensivos em mão de obra, especialmente nas grandes cidades, e respondem por uma parte significativa do emprego urbano.

Infraestrutura para Urbanização: Alavanca para o Desenvolvimento Nacional

A construção das grandes rodovias no Brasil remonta a diversos momentos históricos e razões econômicas, políticas e sociais. Os principais motivos costumam ser divididos em três períodos fundamentais: o início da urbanização, a era da indústria nascente e a consolidação da infraestrutura rodoviária.

Pensa-se o início o processo de industrialização ser a partir da Era Vargas (1930-1954), com o interregno do Plano SALTE (iniciais de Saúde, Alimentação, Transporte e Energia), lançado pelo Governo Eurico Gaspar Dutra (1945-1950). O plano não foi implementado, devido à sua inexecutabilidade financeira e à inviabilidade técnica de muitos de seus projetos.

O Brasil passou a necessitar de uma infraestrutura de transportes para atender às demandas industriais e ao escoamento da produção agrícola. A prioridade era interligar as principais cidades e zonas produtivas ao porto e a centros urbanos em crescimento. A meta pretendida era promover a integração nacional e o desenvolvimento da indústria, além de diminuir a dependência de ferrovias e facilitar o transporte de mercadorias.

O governo de Juscelino Kubitschek(1956-1961), com seu Plano de Metas, acelerou o processo de construção de estradas para impulsionar o desenvolvimento econômico. JK via a rodovia como símbolo de modernização e industrialização, e construiu grandes rodovias (BRs) para conectar o país.

O crescimento da indústria automobilística no Brasil se associou ao modelo rodoviário. Havia a necessidade de integrar o novo centro político do país, Brasília, às outras regiões.

Estradas vicinais foram projetadas para conectar regiões agrícolas no interior. Permitiria a expansão do agronegócio e facilitaria a migração de pessoas para áreas ainda pouco povoadas.

O governo militar ditatorial deu continuidade à construção e expansão das rodovias como parte de seu projeto de crescimento econômico. O modelo de transporte rodoviário se consolidou, com as rodovias sendo vistas como infraestrutura essencial para o escoamento da produção e a integração regional. A razão estratégica seria reduzir o custo de transporte, incentivar a ocupação do interior, e integrar o Brasil como um mercado unificado.

Entre as principais rodovias do Brasil, costuma-se citar a BR-101 por acompanhar o litoral brasileiro de norte a sul, ligando o Rio Grande do Norte ao Rio Grande do Sul. Ela conecta várias capitais e áreas metropolitanas importantes.

Um pouco mais para o interior e considerada a maior rodovia do Brasil em extensão, a BR-116 liga o Ceará ao Rio Grande do Sul, cruzando regiões densamente povoadas como São Paulo e Curitiba. É essencial para o transporte de mercadorias e pessoas entre o Nordeste e o Sul.

A BR-153 (Rodovia Transbrasiliana) cortaria o país de Norte a Sul, ligando o Pará ao Rio Grande do Sul. Foi planejada como uma rodovia estratégica para o escoamento de produtos agropecuários.

A BR-230 (Transamazônica) foi inaugurada, durante o regime militar, a em uma tentativa de integrar a Amazônia ao resto do país e incentivar a colonização. Ela ainda é pouco pavimentada e subutilizada.

A BR-040 conecta Brasília ao Rio de Janeiro, passando por Belo Horizonte. É uma rodovia importante para a integração entre o centro político e a capital fluminense, mas sua duplicação da BR-040, entre Belo Horizonte e Juiz de Fora, está prevista para ser concluída até 2031. Também não foi duplicada até o Distrito Federal.

A rede rodoviária brasileira ajudou a impulsionar a integração nacional e o desenvolvimento econômico, mas centralizou o transporte no modal rodoviário em detrimento de outros, como o ferroviário. Até a Rodovia Bandeirantes já sofre engarrafamentos na parte com três pistas de cada lado. Além disso, muitas rodovias são malconservadas e sofrem com problemas de infraestrutura, especialmente em áreas mais distantes dos grandes centros econômicos.

As grandes emigrações das zonas rurais para as áreas urbanas no Brasil, conhecidas como êxodo rural, ocorreram justamente de forma mais intensa a partir da década de 1950 e se estenderam até os anos 1980, com variações regionais. Esse movimento migratório foi impulsionado por uma combinação de fatores econômicos, sociais e estruturais. A seguir, são descritas as principais fases e razões do êxodo rural no Brasil, bem como os destinos urbanos mais comuns.

Durante o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1961), o processo de industrialização e a construção de infraestruturas, como rodovias e Brasília, aceleraram a urbanização do país. A população rural começou a se deslocar em massa para as cidades em busca de melhores oportunidades de ocupações urbanas e condições de vida em saúde e educação.

A mecanização da agricultura começou a reduzir a necessidade de mão de obra no campo, principalmente em estados como São Paulo e Minas Gerais, onde a produção cafeeira e outros cultivos eram intensivos. O êxodo rural se intensificou com o processo de modernização da agricultura, durante a ditadura militar (1964-1985), com implementação de políticas de incentivo à expansão do agronegócio. A mecanização aumentou, e pequenos agricultores e trabalhadores rurais passaram a ser expulsos ou optaram por deixar o campo.

Sem reforma agrária, a concentração de terras aumentou, favorecendo grandes latifúndios, enquanto pequenos produtores encontraram dificuldades de se manter economicamente viáveis. Isso resultou em um deslocamento massivo para os centros urbanos.

As migrações do Nordeste em direção ao Sudeste, especialmente São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, foram particularmente marcantes neste período. Cidades como Brasília começaram a atrair trabalhadores em busca de oportunidades no setor de construção civil e serviços.

Embora a migração rural-urbana tenha se desacelerado em relação às décadas anteriores, o êxodo rural ainda persistiu após a ditadura (1964-1984), em especial nas regiões mais pobres, como o Nordeste e Norte do país. O crescimento das periferias das grandes metrópoles continuou a ser alimentado pelo fluxo migratório, enquanto novas áreas urbanas em expansão, como Goiânia e Manaus, passaram a atrair parte dessa população.

O Nordeste foi a principal região de origem dos migrantes rurais. A seca, a falta de políticas de desenvolvimento rural e as poucas oportunidades no campo foram o fator de repulsão para milhões de pessoas emigrarem da região. Seus destinos foram as metrópoles do Sudeste, como São Paulo e Rio de Janeiro, além de Brasília.

Em estados como São Paulo, Paraná e Minas Gerais, o processo de modernização agrícola e a concentração fundiária também geraram êxodo rural. No Sul, a mecanização das culturas de soja e trigo acelerou esse processo. No caso, as próprias capitais desses estados, como São Paulo, Belo Horizonte e Curitiba, foram os principais destinos, com a criação de cinturões urbanos de periferia em torno das cidades.

A expansão da fronteira agrícola no Centro-Oeste também gerou migrações, tanto de populações internas em busca de novas terras quanto de trabalhadores expulsos por grandes latifúndios. A capital Brasília e outras cidades do Centro-Oeste passaram a absorver parte desses migrantes.

As metrópoles mais afetadas pelo êxodo rural foram pela ordem de tamanhos da população. São Paulo foi o principal destino de migrantes rurais, especialmente do Nordeste e Minas Gerais. A cidade experimentou um crescimento explosivo de sua população, contribuindo para a formação de grandes áreas de periferia e favelas.

Rio de Janeiro também recebeu grandes levas de migrantes, sendo um polo de atração especialmente durante o período de industrialização e expansão do setor de serviços.

A nova capital Brasília atraiu trabalhadores de diversas partes do país, sobretudo do Nordeste e Centro-Oeste, durante sua construção e expansão. Como uma megalópole incluindo uma cidade industrial e regiões mineradoras, em Minas Gerais, a capital Belo Horizonte recebeu muitos migrantes rurais vindos do próprio estado e do Nordeste.

Com o incentivo à ocupação das fronteiras agrícolas, áreas como Goiânia, Cuiabá e Manaus também começaram a atrair migrantes em busca de novas terras ou oportunidades urbanas. A Zona Franca de Manaus, criada nos anos 1960, tornou a cidade um polo industrial e um destino de migrantes, principalmente da Região Norte. Hoje, ultrapassa dois milhões de habitantes.

No Sul (Paraná, Santa Catarina), a expansão da agricultura mecanizada, especialmente da soja e do trigo, também forçou pequenos agricultores a migrar para cidades maiores.

O êxodo rural levou à formação de cinturões de pobreza em torno das grandes metrópoles, com a urbanização ocorrendo de forma desordenada. Em 1950, cerca de 36% da população brasileira vivia em áreas urbanas; em 1980, essa proporção já havia saltado para 67%; e, em 2010, para 85%. Entre os grandes países é um dos mais urbanizados no mundo!

A migração intensiva levou ao esvaziamento de algumas áreas rurais, causando desequilíbrios demográficos e econômicos em certas regiões. O êxodo rural foi, portanto, um fenômeno marcante na formação das grandes cidades brasileiras, moldando suas dinâmicas econômicas e sociais ao longo da segunda metade do século XX.

Surgiu uma nova classe de trabalhadores urbanos, muitos dos quais não encontraram as oportunidades esperadas e passaram a viver em condições precárias. A urbanização acelerada ajudou a transformar o Brasil de um país predominantemente rural em uma nação majoritariamente urbana.

As grandes obras de infraestrutura urbana no Brasil, incluindo energia elétrica, gás, abastecimento de água, saneamento básico e transporte,

ocorreram em diferentes momentos da história do país, atreladas a ciclos de crescimento econômico, políticas de desenvolvimento e demandas urbanas.

Na primeira metade do século XX (até 1950), o crescimento urbano inicial com uma industrialização incipiente ainda era pequeno. O Censo Demográfico de 1940 registrou apenas 31% da população moradora em cidades.

Durante esse período, as maiores cidades brasileiras começaram a se expandir, lentamente, no Sudeste, com São Paulo e Rio de Janeiro à frente. O aumento populacional e a necessidade de serviços básicos geraram demandas por infraestrutura urbana.

Nos anos 1920 e 1930, começaram as primeiras grandes obras de eletrificação nas cidades, impulsionadas pela criação de companhias como a Light and Power, fundada por investidores canadenses. Fornecia eletricidade e operava sistemas de bondes em cidades como as citadas.

A inauguração da Usina Hidrelétrica de Paulo Afonso, na Bahia, em 1948, marcou o início de grandes projetos energéticos no Brasil. As primeiras obras de abastecimento de água e esgoto foram iniciadas nas principais capitais, mas de forma bastante limitada, com foco nos bairros centrais.

Durante o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1961), o Brasil passou por uma onda de modernização e industrialização. Subdividido em setores, o Plano de Metas de JK era marcado por investimentos em estradas, em siderúrgicas, em usinas hidrelétricas, na marinha mercante e pela construção de Brasília.

Baseava-se em “30 metas”, divididas em setores da energia, do transporte, da alimentação, da indústria de base, da educação (30). A construção de Brasília (inaugurada em 1961), nova capital federal, foi uma obra gigantesca ao envolver a criação de infraestrutura de energia, abastecimento de água, saneamento, transporte e urbanização. Foi um marco na política de integração do país.

A construção de hidrelétricas, como Furnas em Minas Gerais, no ano 1963, foi crucial para atender à crescente demanda das cidades em expansão e da industrialização. Nesta época, as obras de saneamento avançaram lentamente, principalmente nas grandes cidades, mas com pouca cobertura em áreas periféricas e rurais.

Durante o regime militar ditatorial, o Brasil experimentou um período de crescimento acelerado, conhecido como “milagre econômico” (1968-1973), inclusive por conta de grandes investimentos em infraestrutura urbana, especialmente para atender a expansão das áreas metropolitanas. Houve uma

expansão maciça do sistema de geração e distribuição de energia elétrica. Um dos marcos foi a construção da Usina Hidrelétrica de Itaipu (iniciada em 1974 e concluída em 1984), a maior do mundo na época, para suprir a demanda energética.

Foi lançado o Plano Nacional de Saneamento (PLANASA). Visava expandir a rede de saneamento básico nas principais cidades. Houve progresso em abastecimento de água, mas o saneamento continuou deficitário em muitas regiões.

Surgiram grandes obras de infraestrutura viária, como avenidas e vias expressas nas capitais, além da construção do Metrô de São Paulo, iniciado em 1968 e inaugurado em 1974, um marco para o transporte de massa.

A exploração de gás natural no Brasil ainda era incipiente, mas começaram as primeiras redes de distribuição nas grandes cidades, especialmente no Sudeste.

A crise da dívida externa nos anos 1980 levou à submissão ideológica ao neoliberalismo e reduziu muito os investimentos em infraestrutura urbana. Apenas alguns projetos já em andamento continuaram, como a expansão das linhas de metrô em São Paulo e Rio de Janeiro.

Com menos recursos, o avanço em saneamento básico foi muito limitado, e as deficiências nos serviços urbanos aumentaram nas áreas periféricas. A energia elétrica continuou a se expandir, mas com menor intensidade.

Durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), houve uma onda de privatizações e desnacionalizações de empresas estatais. Impactaram negativamente o setor de infraestrutura urbana, como energia, telecomunicações e saneamento.

A privatização do setor elétrico permitiu uma expansão diminuta das redes de energia elétrica, com a entrada de empresas privadas, coroando com o “apagão” de 2001, isto é, racionamento de energia elétrica. O setor de telecomunicações passou por uma transformação tecnológica com a expansão do acesso à telefonia fixa e, posteriormente, móvel.

A expansão da rede de gás natural ganhou força, com a criação de redes em São Paulo, Rio de Janeiro e outras capitais. Estavam ligadas ao desenvolvimento do Gasoduto Brasil-Bolívia, inaugurado em 1999.

Novas linhas de metrô foram construídas em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, além da expansão de sistemas de ônibus urbanos em várias capitais.

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), iniciado no segundo governo de Lula (2007), foi um grande programa de investimentos em infraestrutura. Incluiu melhorias nos setores de energia, saneamento, transporte e habitação.

O PAC direcionou bilhões de reais para a construção de redes de abastecimento de água e esgoto, especialmente em áreas urbanas carentes. Grandes obras de mobilidade urbana foram realizadas, principalmente nas capitais que sediaram a Copa do Mundo de 2014, como a construção de corredores de ônibus (BRTs), novas linhas de metrô e projetos de modernização do transporte público. A expansão das energias renováveis, especialmente hidrelétricas e parques eólicos, se acelerou, visando garantir o crescimento do consumo urbano e industrial.

A indústria de construção emprega bastante durante as obras de infraestrutura urbana. Em longo prazo, a expansão de serviços como energia elétrica, saneamento e transporte público nas áreas urbanas contribui para melhorar as condições de vida nas cidades.

Embora tenha havido grandes investimentos, muitas áreas periféricas e regiões mais pobres continuaram a sofrer com falta de infraestrutura básica, especialmente em saneamento e transporte. As grandes obras de infraestrutura nem sempre acompanharam o ritmo de urbanização acelerada, levando à expansão de favelas e ocupações irregulares em muitas cidades.

Essas grandes obras ajudaram a moldar o Brasil contemporâneo, talvez com impacto superior ao da indústria para a qualidade de vida de sua população. Ainda há a necessidade de ampliar o saneamento básico e de promover sistemas de transporte mais sustentáveis, destacadamente, ferrovias em lugar de rodovias.

Capital para o Desenvolvimento Urbano

As grandes obras públicas de infraestrutura urbana no Brasil foram realizadas por uma combinação de capital público e privado, tanto nacional quanto estrangeiro, com governos, empresas concessionárias e incorporadoras da construção civil desempenhando papéis importantes em diferentes fases e setores. A forma de financiamento e execução variou de acordo com o período histórico, o setor envolvido e as políticas econômicas vigentes.

Até meados da década de 1980, a maior parte das obras de infraestrutura urbana no Brasil era financiada e executada diretamente pelo Estado, através de empresas públicas ou autarquias federais, estaduais e municipais. Por exemplo, a geração e distribuição de energia elétrica eram controladas majoritariamente por empresas estatais, como a Eletrobras, fundada em 1962, e suas subsidiárias (Furnas, Chesf, Eletronorte etc.). As usinas hidrelétricas de grande porte, como Itaipu, Paulo Afonso e Furnas, foram construídas com recursos públicos.

Os sistemas de água e esgoto eram responsabilidade de companhias estaduais de saneamento, como a Sabesp (São Paulo), a Cedae (Rio de Janeiro) e outras companhias estaduais. Muitas delas foram criadas ou fortalecidas a partir do Plano Nacional de Saneamento (PLANASA), implementado pelo governo militar nos anos 1970.

Obras de infraestrutura de transporte urbano, como a construção do Metrô de São Paulo (iniciado em 1968) e a expansão da malha viária nas grandes cidades, foram majoritariamente financiadas com recursos públicos e executadas por empresas estatais ou contratadas pelo governo.

A maioria das obras de infraestrutura foram realizadas por empresas estatais criadas especificamente para esse fim, como a Eletrobras no setor elétrico, a Telebrás nas telecomunicações e as companhias estaduais de água e esgoto. Obras de pavimentação, saneamento básico e fornecimento de energia, em áreas urbanas, foram executadas por departamentos ou secretarias governamentais, com recursos do Tesouro Nacional e bancos públicos como o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e a Caixa Econômica Federal.

Com a crise da dívida externa e inflacionária dos anos 1980 e o ajuste fiscal priorizado a partir da década de 1990, os governos neoliberais passaram a promover a privatização de vários setores de infraestrutura e a adotar modelos de concessão e Parcerias Público-Privadas (PPPs) para a execução e operação de grandes obras de infraestrutura urbana.

O processo de privatização foi intensificado durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002). A energia elétrica, telecomunicações e parte dos sistemas de saneamento passaram a contar com forte participação privada.

O setor elétrico foi privatizado em várias partes do país. Concessionárias privadas passaram a assumir a distribuição de energia, enquanto novas hidrelétricas e linhas de transmissão foram construídas por meio de concessões ou privatizações. Por exemplo, houve a privatização de várias distribuidoras estaduais de energia, como CPFL e Light.

A privatização da Telebrás em 1998 abriu o caminho para investimentos privados no setor de telecomunicações e na expansão da infraestrutura de telefonia e internet.

As Parcerias Público-Privadas (PPPs) se tornaram uma estratégia central para viabilizar grandes obras de infraestrutura urbana com a participação de capital privado. Em um modelo típico de PPP, o governo e uma empresa privada dividem os custos e os riscos do projeto, com a empresa privada recebendo concessões para operar a infraestrutura.

Várias linhas de metrô, como a Linha 4-Amarela do Metrô de São Paulo, foram construídas e operadas por consórcios privados em regime de PPP. O mesmo ocorre com sistemas de BRT (*Bus Rapid Transit*) em diversas capitais.

Em muitos casos, o setor público concede à iniciativa privada o direito de operar serviços de infraestrutura urbana por um período determinado, com a obrigação das empresas concessionárias de investir na expansão e manutenção dos serviços. São pouco fiscalizadas e exigidas diante esses compromissos.

Em algumas cidades, como Manaus e regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, o saneamento básico foi concedido a empresas privadas através de concessões. No entanto, a maioria dos sistemas de água e esgoto ainda permanece sob controle de companhias estaduais.

Muitas rodovias e obras de infraestrutura urbana, como pontes e túneis, foram entregues a empresas concessionárias privadas, responsáveis por construir, operar e cobrar pedágios. Exemplos incluem a Via Dutra, entre São Paulo e Rio de Janeiro, e várias rodovias estaduais.

Mesmo em casos nos quais o capital é público, a execução das obras geralmente é realizada por empresas privadas de construção civil. Elas são contratadas por meio de licitações públicas. Isso vale para praticamente todos os grandes projetos de infraestrutura, independentemente da fonte de financiamento.

Grandes empresas de construção civil, como a Odebrecht, Camargo Corrêa, Andrade Gutierrez e outras empreiteiras e construtoras, historicamente, participaram da construção de obras públicas, desde usinas hidrelétricas até rodovias e sistemas de saneamento.

O governo federal, estadual ou municipal lança editais para licitar grandes obras públicas. Empresas privadas concorrem para obter contratos de construção, com base em preços, prazos e capacidades técnicas.

Outro exemplo notável foi a Usina Hidrelétrica de Itaipu, construída por um consórcio de empresas privadas e estatais, com financiamento público, mas com a maior parte da execução realizada por empreiteiras privadas.

Além de capital público e privado nacional, muitas obras de infraestrutura urbana foram financiadas por recursos internacionais, especialmente em setores de saneamento e transporte. Instituições como o Banco Mundial e o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) têm financiado projetos de infraestrutura urbana no Brasil desde meados do século XX.

Por exemplo, projetos de saneamento básico em áreas urbanas, como no Programa de Despoluição da Baía de Guanabara no Rio de Janeiro, contaram com financiamento internacional do Banco Mundial.

Portanto, as grandes obras públicas de infraestrutura urbana no Brasil foram historicamente realizadas com uma mescla de capital público e privado, mas, até os anos 1980, o Estado desempenhava um papel central. A partir da década de 1990, o Brasil entrou em um novo ciclo de desenvolvimento com uma maior participação do setor privado, através de concessões e parcerias público-privadas (PPPs), sem, no entanto, abandonar totalmente o papel do governo no financiamento e gestão de grandes projetos. Empresas privadas de construção civil têm sido as principais responsáveis pela execução das obras, seja em regimes de concessão, PPP ou contratos diretos com governos.

Selic Disparatada: Substituta da Correção Monetária

A urbanização foi decisiva para o desenvolvimento nacional. O chamado “setor terciário”, envolvendo múltiplos serviços urbanos, sempre propiciou maior valor adicionado, segundo o Sistema de Contas Nacionais, e ocupações, segundo a PNADC-IBGE. Serviços geraram 67,4% do valor adicionado em 2023.

Segundo a PNADC-2T24, comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas ocupavam 19,266 milhões pessoas, transporte, armazenagem e correio 5,738 milhões, alojamento e alimentação 5,516 milhões, informação, comunicação e atividades financeiras, imobiliárias, profissionais e administrativas 12,923 milhões, administração pública, defesa, seguridade social, educação, saúde humana e serviços sociais 18,573 milhões, outros serviços 5,556 milhões, serviços domésticos 5,883 milhões. Logo, o setor terciário ocupava 73,5 milhões diante de 8 milhões na agropecuária, 12,9 milhões na indústria geral e 7,5 milhões na construção. Na população ocupada (101,8 milhões), 70% eram nesse setor.

Diretamente, a “terceirização” da economia brasileira propicia o maior meio de ocupação da enorme população brasileira. Esses “serviços” *latu sensu* geram o fluxo de renda para a maior parte das pessoas físicas. Elas necessitam planejar sua vida financeira com o objetivo de investir parte desse fluxo e o acumular em estoque de riqueza, ao longo dos anos, até sua fase de vida inativa.

Para o bem-estar social, é fundamental a proteção do valor do capital financeiro de cada cidadão com acesso a bancos. No passado, a correção monetária permitiu o sistema financeiro nacional manter o valor real dos ativos (formas de manutenção de riqueza), mesmo em períodos de inflação alta. Hoje, a disparatada taxa de juro real cumpre esse papel em renda fixa segura com juros compostos.

Quando as pessoas e as empresas passaram a manter seus recursos dentro do sistema bancário, contribuíram para a acumulação de capital necessário ao investimento no país. Além disso, a correção monetária aplicava-se também a títulos emitidos pelo governo, permitindo-o financiar déficits com a venda de títulos indexados, ajudando a evitar uma crise de liquidez.

A indexação dos ativos estimulou o desenvolvimento do mercado financeiro, pois as instituições precisavam criar e oferecer novos produtos e serviços para captar recursos, como títulos de dívida pública indexados (ORTN, LFT, NTN), depósitos bancários com correção monetária e fundos de investimento atrelados à inflação. Isso incentivou a criação de produtos mais complexos e diversificados, como hedge cambial, quando se adotou o regime de câmbio flexível, fortalecendo o sistema financeiro brasileiro e criando as bases para o atual mercado de capitais e de crédito.

A correção monetária também teve um impacto positivo no desenvolvimento da tecnologia bancária. A necessidade de ajustes constantes nas contas bancárias e nos contratos financeiros, devido à inflação, forçou os bancos a investirem em tecnologias capazes de processar grandes volumes de dados e cálculos de atualização monetária com precisão online no vasto território nacional. Isso impulsionou a informatização e a modernização do sistema de pagamentos, criando uma infraestrutura financeira muito ágil.

Mesmo em um ambiente de inflação alta, a correção monetária ajudou a manter uma certa estabilidade na acumulação da riqueza financeira. Com as aplicações financeiras protegidas da desvalorização da moeda, o sistema bancário continuou a captar recursos, evitando um colapso financeiro e possibilitando a intermediação bancária. Essa resiliência foi crucial para o funcionamento da economia brasileira durante o regime de alta inflação de 1974 a 1994.

Embora a correção monetária tenha trazido benefícios importantes, como a preservação do valor dos ativos e a estabilidade do sistema financeiro, também teve alguns efeitos negativos. Um dos principais efeitos colaterais foi a criação de uma inércia inflacionária.

Como muitos contratos e preços estavam indexados à inflação passada, a correção monetária acabou perpetuando a inflação. Mesmo quando a inflação dava sinais de desaceleração, a indexação garantia os preços e salários continuarem a subir, mantendo a inflação em um patamar elevado. A memória inflacionária criou essa tradição de reposição anual da perda de poder aquisitivo nos salários e nas tarifas, repassados gradualmente aos preços.

Até a bancarização massiva propiciar cidadania financeira a todos com esse pleito, após 2003, a correção monetária beneficiava de forma desproporcional os detentores de ativos financeiros. Contribuiu para a concentração de riqueza em favor de quem tinha mais recursos para investir em ativos indexados e proteger seu capital da inflação, enquanto os trabalhadores das classes mais pobres sofriam com a perda do poder de compra dos salários.

Em princípio, a correção monetária seria desnecessária, caso a inflação fosse controlada. Contudo, o seu legado, em termos de avanços tecnológicos e de desenvolvimento do mercado financeiro, continua a beneficiar todos os clientes do sistema bancário brasileiro, caso possuam educação financeira para com a gestão de seu dinheiro se beneficiar de um dos maiores juros reais do mundo. A Selic disparatada substituiu a correção monetária!

Este é o dilema: os enriquecidos adotaram esse “modus vivendi” do rentismo complementar à renda do trabalho, no caso do Varejo de Alta Renda, e sem ser necessária essa renda, no caso do *Private Banking*. Dívida pública é feita para rolar (não para ser paga assim como empresas não-financeiras e financeiras não pagam seus títulos de dívida) e, parte com ela, parte com arrecadação fiscal, o governo faz gasto social – e paga elevadíssimo juro sobre ela.

O Banco Central do Brasil justificaria essa disparidade para evitar fuga de capital ou dolarização como na Argentina. Esse arranjo, sob lobby dos “Faria Limers” na imprensa neoliberal, provoca a estagdesigualdade na economia brasileira. Crescer 3% aa criaria “pressão de demanda inflacionária” para esses lobistas! Credo!

É estéril (ou inócua) a denúncia da desigualdade da riqueza no sistema capitalista. Hoje, “os empreendedores da periferia”, seja organizados pelo crime, seja com pertencimento à Teologia da Prosperidade, aceitam a regra do jogo capitalista e desejam mais livre-iniciativa e menos governo ou tributo.

Estudo de Pedro Fandiño, Celia Kerstenetzky e Tais Simões, do IE-UFRJ, concluiu o esperado: apesar das mudanças profundas pela qual passou o Brasil, desde o século XVII, o tamanho da desigualdade de riqueza no país ficou praticamente estável nos últimos séculos. A elevada desigualdade de riqueza atribuída a instituições nocivas do período colonial, como escravidão, latifúndio e monocultura, assim como controle de acesso à terra e ao poder político, constituem uma espécie de legado dessas instituições.

Essa “acumulação primitiva” brasileira levou seu capital-dinheiro às cidades, onde os comerciantes possuíam uma riqueza média superior à dos escravistas rurais. Com o êxodo rural, facilitado inclusive pela construção das grandes rodovias nos anos 50s, a aquisição da riqueza imobiliária nas cidades foi a grande especulação até surgir a correção monetária e as oportunidades financeiras, após as reformas bancária e do mercado de capitais da “modernização conservadora” pós-1964.

Embora a maior parte da riqueza imobiliária se concentre no topo da população com maior renda, seja pela autoconstrução, seja pelo financiamento habitacional, quase $\frac{3}{4}$ dos habitantes possuem a própria moradia. Em meados do século XX, apenas 36,2% da população habitava no meio urbano e 63,8% no meio rural. Em 2010, a urbana já era 84,3% da população total. Comparativamente, na China, nesse ano, a urbana finalmente a rural – e propiciou um boom imobiliário, cuja “bolha” explodiu mais recentemente.

Após a fase de indústria nascente com grande processo de urbanização e dispersão de preços relativos, devido a “pontos de estrangulamentos” estruturais em setores de atividade ainda com escassez de oferta, há um processo de ajustamento, em longo prazo, até alcançar a estabilidade inflacionária. O temor maior passa a ser a “eutanásia dos rentistas”, principalmente em títulos (ou aluguéis) prefixados, quanto a taxa de inflação ultrapassa a taxa de juro ou a taxa de arrendamento.

Segundo José Eustáquio Diniz Alves, no livro “Demografia e Economia nos 200 Anos da Independência do Brasil e Cenários para o Século XXI”, o Brasil passou por um ponto de inflexão e está em processo de encolhimento diante do mundo. “Desde 1981, o país diminui seu peso na comunidade de nações e se apequena diante da dinâmica mundial. O Brasil, antes um país emergente, crescendo acima da média mundial, se tornou uma nação submergente, crescendo menos diante dela”.

Temos de rever conceitos. Em vez de pregar “o que deveria ser”, diagnosticar “o que é”. A vida é dura e temos de aprender a lidar com ela, isto é, com a realidade. Denunciar o capitalismo, simplesmente, não o

transformará... É um sistema emergente a partir de vários componentes incontroláveis centralmente...

Capítulo 5. Questionamento da Financeirização

Desenvolvimento financeiro é do bem e financeirização é do mal?

– ‘fessô, desenvolvimento financeiro é do bem e financeirização é do mal?

– A diferença entre desenvolvimento financeiro e financeirização é necessária por refletir diferentes aspectos da evolução e do impacto do sistema financeiro na economia. *Desenvolvimento financeiro* refere-se ao crescimento e à melhoria dos sistemas financeiros em termos de abrangência, eficiência e acesso.

– Mas a *financeirização*, por sua vez, não é apresentada pelo senhor como o aumento da influência do setor (sic) financeiro sobre a economia real (sic) provocador de efeitos negativos sobre a produção? Ela não é criticada com argumentos de autoridades pelos pressupostos impactos adversos em quase todas as dimensões da economia e da sociedade? Não tem gente capaz de a responsabilizar até pela pandemia de covid-19?!

– De fato, eu acuso o setor financeiro de crescer desproporcionalmente em relação à economia real, influenciando políticas e decisões empresariais. Recursos possíveis de ser usados para investimento produtivo na economia real são desviados para atividades financeiras especulativas.

– Mas os investidores, inclusive Pessoas Físicas, não detêm o livre-arbitrário pelo destino de seu dinheiro obtido seja pelo trabalho seja por outras formas de renda?

– É verdade. Mas acho um absurdo as empresas não financeiras focarem mais em atividades financeiras (como recompra de ações) em vez de fazerem investimento produtivo e inovação.

– ‘fessô, o senhor ensinou em fase de desalavancagem financeira as empresas não-financeiras necessitam fazer reservas para novo ciclo de alavancagem...

– Inverta o ditado: “façam o que eu digo, mas não façam o que eu faço!” Critique a financeirização por exacerbar a desigualdade de renda e riqueza, beneficiando desproporcionalmente os proprietários de ativos financeiros. Ela aumenta a instabilidade financeira devido à proliferação de produtos financeiros complexos e especulativos. Incentiva a decisões de curto prazo em

detrimento de estratégias de longo prazo, tanto no nível corporativo, quanto no de políticas públicas!

– Li sobre o dualismo religioso sincretista, amplamente difundido no Império Romano, adotava essa doutrina de existir um conflito cósmico entre o reino da luz (o Bem) e o das sombras (o Mal). Para os maniqueístas, ao homem se impunha o dever de ajudar à vitória do Bem por meio de práticas ascéticas...

– Ahn... Bem, sim, devemos evitar qualquer visão do mundo reducionista binária simplesmente o dividindo em poderes opostos e incompatíveis...

– Uma economia sem bancarização e financeirização não é pouco dinâmica e subdesenvolvida? Não é o caso argentino, onde se desconfia do sistema financeiro nacional e se pratica a fuga para o dólar com a consequente hiperinflação?

– De fato, tanto a bancarização quanto a financeirização desempenham papéis cruciais no desenvolvimento econômico e na dinamização das economias modernas, mas seu impacto varia conforme são implementadas e reguladas.

– Aprendi a *bancarização* ser o processo de incluir uma maior parte da população no sistema financeiro formal, proporcionando acesso a serviços financeiros como contas bancárias, crédito, poupança e seguros. Facilita o acesso ao crédito para consumidores e empresas, impulsionando investimentos e consumo. Oferece um lugar seguro para guardar dinheiro. A transferência de depósitos à vista via cartões ou PIX facilita transações econômicas. Permite a inclusão de segmentos marginalizados da população, promovendo igualdade de oportunidades econômicas. Bancos bem regulados não contribuem para a estabilidade, oferecendo um sistema de pagamentos eficiente e gerenciando riscos financeiros?

– Eu reafirmo minha denúncia do capitalismo! A *financeirização* refere-se ao aumento da importância dos mercados financeiros, instituições financeiras e motivos financeiros na economia, muitas vezes à custa de atividades produtivas. Seu foco excessivo em ganhos de curto prazo desvia recursos de investimentos produtivos de longo prazo. Exacerba a desigualdade econômica, beneficiando de maneira desproporcional os detentores de ativos financeiros. Aumenta a vulnerabilidade a crises financeiras devido à interconectividade dos mercados.

– Mas o senhor não vê os benefícios da financeirização? Facilita o acesso a grandes volumes de capital para investimentos, inovação e crescimento empresarial. Mercados financeiros direcionam capital para onde

ele é mais produtivo. Oferece instrumentos para a diversificação e gestão de riscos financeiros, enriquecendo tanto pessoas jurídicas quanto pessoas físicas pela taxa de capitalização com juros compostos superar a taxa de crescimento da renda gerada na produção...

– Reconheço economias sem bancarização enfrentarem dificuldades no desenvolvimento econômico. A ausência de acesso a serviços financeiros básicos limita a capacidade de crescer a renda dos consumidores e das empresas.

– Uma economia não deve ser financeirizada o suficiente para promover o crescimento e a inovação, mas não a ponto de comprometer a estabilidade econômica e o desenvolvimento sustentável? Sem a financeirização, há menos inovação financeira e menor acesso a capital para investimentos, em grande escala, restringindo o potencial de crescimento econômico...

– A financeirização deve ser gerida, cuidadosamente, para evitar excessos causadores de instabilidades e desigualdade.

– Mas não temos uma *economia de comando*, né? Cabe a crítica dos denunciantes da “financeirização” dela inibir o setor produtivo? A capitalização das sobras da renda do trabalho no mercado financeiro, inclusive por meio de investidores institucionais como os fundos de pensão, de fato, não desempenha um papel positivo no financiamento do setor produtivo em toda a economia globalizada?

– Não vou brigar contra os fatos. Tenho de reconhecer: fundos de pensão acumulam grandes quantidades de capital ao longo do tempo, investidos para gerar retornos para os futuros aposentados. Uma parte substancial dos recursos dos fundos de pensão é investida em ações e títulos de empresas, financiando diretamente o setor produtivo. Diversificam suas carteiras de ativos ao investir em infraestrutura, imóveis e outros projetos produtivos...

– Sim, inclusive fundos de pensão investem em projetos de infraestrutura, como estradas, pontes e energia, essenciais para o desenvolvimento econômico. Fazem também investimentos em empresas inovadoras e *startups* de modo a fomentar o progresso tecnológico e a criação de empregos de alta qualidade. Aliás, diante a globalização, não é uma acusação inconsistente a financeirização ter prejudicado o setor produtivo nacional se ele optou por se transferir para outros países?

– Embora a globalização permita a transferência de produção para regiões de menor custo, ela e a financeirização contribuem para a desindustrialização, menor investimento produtivo e aumento da desigualdade econômica no Ocidente!

– Diante a quarta revolução tecnológica, não é uma acusação inconsistente a financeirização ter prejudicado o P&D e a inovação, no processo produtivo, se este adotou a automação e/ou a robótica?

– É inegável a Indústria 4.0 integrar tecnologias avançadas como automação, robótica, inteligência artificial (IA), Internet das Coisas (IoT), *big data* e impressão 3D nos processos produtivos. Impulsionam a inovação em produtos, processos e modelos de negócios. Empresas com adoção dessas tecnologias se tornam mais competitivas no mercado global.

– A financeirização não forneceu o capital necessário para esses investimentos em tecnologias avançadas e inovação? Empresas não levantaram recursos por meio de mercados financeiros para financiar P&D e adotar novas tecnologias?

– Reconheço: grandes empresas tecnológicas e industriais adotam automação e robótica porque têm acesso a recursos financeiros substanciais, permitindo-lhes equilibrar financeirização com investimentos em P&D. Mas as empresas menores não conseguem balancear as pressões de curto prazo dos mercados financeiros com a necessidade de investir em inovação de longo prazo!

– ‘fessô, o senhor não ensinou a lei de movimento do capitalismo ter levado à concentração e centralização do capital em oligopólios? Não foi antes e independentemente da financeirização?

– Ah, chega! A aula acabou!

Financeirização: Problema de Mercado de Ações ou de Títulos de Dívida?

Na economia do passado, a riqueza pessoal era predominantemente imobilizada em ativos imobiliários com baixa liquidez e baixos rendimentos de aluguel ou arrendamento. No entanto, era mais dinâmica em termos de crescimento do PIB em comparação com a economia contemporânea caracterizada pela financeirização. Essa observação crítica compara o crescimento do fluxo de renda na indústria nascente e o do estoque de riqueza na economia globalizada.

A Ásia (China, Tigres Asiáticos, Índia etc.), em fase de indústria nascente, não foi extremamente dinâmica? Após um certo estágio, o capitalismo ocidental não foi regulado para evitar a instabilidade inflacionária com baixo crescimento da renda?

A imobilização de riqueza em ativos imobiliários (rurais ou urbanos) de baixa liquidez reduzia a circulação de capital na economia, resultando em menor mobilidade social. Com menos capital disponível, para investimentos em negócios produtivos, inovação e desenvolvimento, o crescimento dos empregos era mais lento diante o necessário para ocupar toda a população economicamente ativa.

Uma grande mudança ocorreu quando o estoque da riqueza financeira passou a ser capitalizado por juros compostos em ritmo muito superior à taxa de crescimento da renda. Surgiram as características distintas da economia no presente com a financeirização. Os mercados financeiros oferecem alta liquidez, permitindo os ativos financeiros serem comprados e vendidos rapidamente por uma faixa muito maior da população ao incorporar como investidores os trabalhadores do varejo de alta renda, geralmente, com formação universitária.

A financeirização permite muitas opções de investimento, desde ações e títulos até instrumentos financeiros mais complexos, como derivativos. Essa diversificação de carteira propicia empresas e empreendedores terem maior acesso a capital através de mercados financeiros, incentivando a inovação e o crescimento.

A alta liquidez e a facilidade de movimentação de capital promovem um ambiente financeiro mais dinâmico e responsivo às demandas por financiamentos, gestão de dinheiro e meios de pagamentos digitais. Com maior disponibilidade de capital, há mais oportunidades para investimentos em inovação, tecnologia e expansão empresarial, impulsionando o crescimento econômico em escala global.

Embora a financeirização possa promover crescimento, ela também aumenta a volatilidade e a vulnerabilidade a crises financeiras, devido à interconectividade dos mercados. De qualquer forma, a comparação é favorável a ela por oferecer alta liquidez, facilitando a movimentação e alocação de capital para oportunidades de investimento, diante os ativos imobiliários com baixa liquidez, os quais dificultavam a rápida conversão em capital para reinvestimento.

Os bancos bem regulados financiam o crescimento econômico, gerenciam riscos financeiros na gestão do dinheiro e viabilizam um sistema de pagamentos digitais. A *financeirização* refere-se ao aumento da importância dos mercados financeiros, instituições financeiras e motivações financeiras na economia, criticada pelos carentes de uma visão holística, por suporem ela se dar à custa da produção.

Facilita o acesso a grandes volumes de capital para investimentos, inovação e crescimento empresarial. Aloca recursos de maneira lucrativa, direcionando capital para onde ele é mais rentável. Oferece instrumentos para a diversificação e gestão de riscos financeiros, beneficiando tanto empresas quanto investidores.

Entretanto, se tiver um foco excessivo em ganhos de curto prazo, desvia recursos de investimentos produtivos de longo prazo. Exacerba a desigualdade se beneficiar desproporcionalmente os detentores de ativos financeiros.

Economias sem bancarização e financeirização sofrem dificuldades para se desenvolverem. A ausência de acesso a serviços financeiros básicos limita a capacidade de consumidores e empresas usufruir plenamente da economia. Há menos inovação financeira e menor acesso a capital, para investimentos em grande escala, restringindo o potencial de crescimento econômico global.

A comparação entre a Economia de Mercado de Ações e a Economia de Endividamento envolve analisar como cada uma contribui para o enriquecimento e o crescimento da renda. Cada qual tem suas próprias dinâmicas, vantagens e desvantagens. A primeira à norte-americana se relaciona mais à “financeirização”.

A Economia de Mercado de Capitais é caracterizada por um sistema financeiro onde o financiamento das empresas se dá majoritariamente pela emissão de ações. Os investidores compram participações acionárias nas empresas, tornando-se *associados em lucros e perdas*. O retorno sobre o investimento vem na forma de valorização das ações (ganhos de capital) e distribuição de dividendos.

Empresas levantam grandes quantidades de capital ao emitir ações, permitindo financiamento para expansão, inovação e outras atividades produtivas. O risco é distribuído entre muitos investidores, reduzindo o impacto de perdas sobre um único indivíduo proprietário ou uma instituição controladora.

Empresas listadas em bolsas de valores são obrigadas a manter altos níveis de transparência e governança corporativa. Ajustam suas estratégias financeiras conforme necessário, sem as obrigações fixas, associadas ao endividamento.

No entanto, a emissão de ações dilui o controle dos proprietários originais da empresa. Investidores “seguidores de tendências” (altistas) pressionam por retornos rápidos, incentivando decisões de curto prazo em detrimento de estratégias de longo prazo. Os preços das ações se tornam voláteis, influenciados por fatores sem refletirem os fundamentos da empresa.

A Economia de Endividamento se baseia no financiamento por meio de empréstimos e emissões de títulos de dívida. As empresas tomam empréstimos de bancos ou emitem debêntures para levantar capital, remunerado com juros.

O endividamento permite os proprietários manterem o controle total sobre a empresa, pois não vendem participações acionárias. Em consequência, não altera a estrutura acionária da empresa, proporcionando estabilidade na propriedade. Os juros pagos sobre a dívida são dedutíveis para fins fiscais, reduzindo a carga tributária da empresa.

As empresas têm obrigações fixas de reembolso, arriscando-se em períodos de baixa receita ou crises econômicas. Os pagamentos de juros e principal talvez consumam uma parte grande do fluxo de caixa, limitando a capacidade de reinvestimento. Altos níveis de endividamento aumentam o risco de insolvência se a empresa não conseguir cumprir em dia suas obrigações de dívida.

Investidores em ações se beneficiam de maiores ganhos de capital e dividendos, permitindo um grande potencial de enriquecimento se as empresas tiverem bom desempenho. O mercado de ações fomenta a alavancagem financeira, fornecendo capital para inovação e expansão empresarial inclusive com novos empregos. A propriedade de ações é possível de ser mais amplamente distribuída, permitindo um maior número de pessoas participar dos lucros do crescimento econômico.

Em contraste, o financiamento por dívida é uma ferramenta eficaz para empresas com fluxos de caixa estáveis, permitindo crescimento e expansão sem diluição de controle. Mas o endividamento concentra riscos financeiros e leva à insolvência, em tempos de dificuldade econômica, impactando negativamente os proprietários e os credores.

Para empresas bem administradas, a dívida proporciona uma forma estável de financiar o crescimento, embora propicie menos potencial de enriquecimento rápido se comparado ao do mercado de ações. Ambos os modelos têm o potencial de propiciar enriquecimento, mas operam sob dinâmicas diferentes.

A Economia de Mercado de Ações oferece maior potencial de enriquecimento, devido ao acesso a capital e à possibilidade de valorização das ações, mas também envolve maior volatilidade e pressão por resultados em curto prazo. A Economia de Endividamento proporciona crescimento estável e manutenção de controle, mas traz riscos associados às obrigações fixas de dívida e à possível insolvência.

A escolha entre esses modelos depende antes da história econômica de cada país, até chegar ao contexto específico da empresa, do setor e das condições econômicas gerais. Idealmente, um mix entre ações e dívida ofereceria uma estrutura financeira mais prudente, aproveitando os benefícios de ambos os tipos de sistema financeiro, enquanto mitiga as desvantagens de cada.

Os críticos contumazes da “financeirização” deveriam rever seus conceitos. Em vez de comparar com o passado, seria mais profícuo analisar a evolução sistêmica.

Indicadores de Valorização pela Financeirização

Os fundamentos para precificação de ações de uma sociedade aberta (ou “anônima”) se relacionam aos aspectos microeconômicos e setoriais da empresa dentro de contextos macroeconômicos variáveis. O Modelo de Precificação de Ativos de Capital (CAPM - *Capital Asset Pricing Model*) estabelece uma relação linear entre o risco e o retorno esperado de um ativo. No caso norte-americano com uma Economia de Mercado de Capitais, no qual a maioria dos manuais de Ciência Econômica se baseia, a manutenção da riqueza costuma ser em ações.

O CAPM convencionou todos os investidores serem racionais, terem expectativas homogêneas e buscarem maximizar a utilidade esperada de sua riqueza. Eles emprestariam ou tomariam emprestado à mesma *taxa livre de risco*.

Contra a contumaz crítica de irrealismo de premissas das teorias convencionais, Milton Friedman, em seu ensaio "*The Methodology of Positive Economics*" (1953), argumentou em favor da validade de uma teoria econômica ser julgada pela precisão de suas previsões – e não pelo realismo de suas premissas. A principal função de uma teoria seria a sua capacidade de fazer previsões úteis, não necessariamente a veracidade de suas premissas. Ora, vejam só...

A Economia lida com sistemas complexos e, por isso, simplificações são esperadas para tornar a análise inteligível à limitada capacidade de absorção dos cérebros humanos. As premissas irrealistas são vistas como abstrações capazes de isolar os principais mecanismos econômicos e a construir modelos possíveis de serem analisados e testados.

O foco está nos resultados das teorias e modelos. Se um modelo com premissas simplificadas fornece previsões precisas e úteis, ele é considerado válido dentro de seu contexto de aplicação.

A Economia ortodoxa usa a condição de *ceteris paribus* (tudo o mais constante) para isolar os efeitos de uma variável específica. Embora irrealista, essa abordagem permite a análise de *relações causais* sem a interferência de múltiplas variáveis simultaneamente.

Daí economistas elaboram modelos econômicos simplórios com foco em partes específicas do sistema econômico, permitindo uma análise mais controlada e incremental. Um modelo gera hipóteses possíveis de ser testadas empiricamente e, se forem falseadas, novas hipóteses serem levantadas. Por essa razão, a Economia convencional aceita abstrações ou premissas irrealis, focando na pressuposta utilidade prática e capacidade preditiva dos modelos.

Por exemplo, a teoria econômica neoclássica baseia-se na premissa de os agentes econômicos serem racionais e tomarem decisões para maximizar sua utilidade ou lucro. Esse *individualismo metodológico* parte da microeconomia.

Utiliza modelos matemáticos para derivar conclusões a partir de premissas básicas. A *lógica dedutiva* pressupõe axiomas simples (como a racionalidade dos agentes) e constrói teorias a ser testadas empiricamente.

A análise ortodoxa se concentra no equilíbrio de mercado e na eficiência alocativa, assumindo “mercados completos e perfeitos”, onde todos os agentes econômicos estariam com seus planos satisfeitos, considerando suas restrições orçamentárias e dada disponibilidade de recursos. Esta “ideologia” sugere “o que deveria ser” em condições ideais de “livre-mercado”.

A *abordagem heterodoxa* enfatiza “o que é”, isto é, a importância do contexto histórico, social e institucional nas análises econômicas. Ao invés de generalizações universais, foca nas especificidades de cada situação econômica.

Utiliza *métodos indutivos*, partindo da observação empírica e histórica para formular teorias. A análise é mais descritiva e qualitativa ao explorar a complexidade das interações econômicas.

Integra *insights* de outras Ciências Humanas, como Sociologia, Política e Psicologia, para compreender os fenômenos econômicos de forma holística e sistêmica. Essas diferenças refletem visões divergentes sobre a natureza da economia e a melhor maneira de estudá-la.

Enquanto a teoria neoclássica busca simplicidade e universalidade, através de modelos matemáticos, a abordagem heterodoxa valoriza a complexidade e a especificidade histórica das interações econômicas. Busca uma representação mais realista da vida econômica.

O CAPM divide o risco total de um ativo em *risco sistemático* (não diversificável) e *risco idiossincrático* (diversificável). Argumenta os investidores necessitem se compensados apenas pelo sistemático, porque o idiossincrático é eliminado através da diversificação de portfólio, ou seja, pela seleção de ativos com movimentos de preços não correlacionados.

Esse modelo é utilizado para determinar o *custo do capital próprio* de uma empresa, fundamental para a avaliação de projetos de investimento. Ajuda os gestores de portfólios a calcular o retorno esperado de ativos individuais e a compor um portfólio para maximizar o retorno ajustado ao risco. Compara o desempenho de um portfólio em relação à média do mercado, considerando o risco assumido.

Utiliza apenas um fator (“O Mercado”) para comparar os retornos dos ativos. Estudos empíricos, no entanto, mostram múltiplos fatores (como tamanho da empresa, valor contábil em relação ao valor de mercado etc.) também influenciarem os retornos.

A análise da relação entre o valor de mercado das ações de uma empresa e o valor contábil do capital social tem implicações práticas para *a avaliação da alavancagem financeira de uma empresa*. O primeiro valor é o preço total da empresa ao qual os investidores estão dispostos a pagar, calculado como a cotação de sua ação multiplicado pelo número total de ações em circulação. O valor contábil é o registrado nas escrituras da empresa, representando o capital investido pelos acionistas mais os lucros retidos.

A razão entre o valor de mercado e o valor contábil é chamado de *valuation*. Quando a razão é superior a 1 indica o mercado de ações valorizar a empresa acima do valor contábil, enquanto uma razão abaixo de 1 indica seus investidores acreditarem a empresa estar sobrevalorizada ou enfrentando dificuldades.

A *alavancagem financeira* é medida pela razão entre a dívida total e o patrimônio líquido. O patrimônio líquido é medido tanto pelo valor contábil quanto pelo valor de mercado. A escolha entre esses valores afeta a percepção dos investidores e credores a respeito da alavancagem da empresa.

O *valor contábil* é relativamente estável e baseado em custos históricos. Não reflete as flutuações diárias do mercado. O *valor de mercado* é volátil e reflete as expectativas futuras dos investidores. Varia devido a mudanças nas

condições de mercado, notícias da empresa, variações setoriais e macroeconômicas etc.

Se o valor de mercado das ações cair muito, a razão de alavancagem financeira (dívida/patrimônio líquido) baseada nele aumenta, indicando uma maior alavancagem. Uma *razão de alavancagem alta* sinaliza um maior risco financeiro, potencialmente dificultando a capacidade da empresa de obter financiamento e aumentando o custo do capital.

Os investidores interpretam uma alta alavancagem financeira (se baseada no valor de mercado) como um sinal de risco elevado, exigindo um retorno mais elevado para compensar esse risco. Os credores a consideram como um sintoma de risco de crédito aumentado, só aceitando o refinanciamento demandado com maior exigência de colaterais (garantias) e taxas de juros mais altas.

Por isso, as próprias empresas usam informações sobre a relação entre valor de mercado e valor contábil para tomar decisões estratégicas, como emissão de novas ações, recompra de ações ou reestruturação de dívidas. Uma alta razão de mercado permite a empresa levantar capital adicional emitindo novas ações a preços favoráveis. Se as ações estão subvalorizadas, a empresa prefere outras formas de financiamento para evitar diluição desfavorável aos acionistas.

Portanto, a relação entre o valor de mercado das ações e o valor contábil do capital social oferece *insights* cruciais para medir a alavancagem financeira e entender a percepção dos investidores e credores sobre o valor e o risco da Sociedade Anônima. Flutuações no valor de mercado alteram as métricas de alavancagem e influenciam suas decisões estratégicas e operacionais. As SAs precisam monitorar essas flutuações e considerar tanto as medidas contábeis quanto as de mercado ao avaliar sua alavancagem e formular estratégias financeiras.

Complexidade da Vida Financeira

A predominância ora de *investidores em valor*, ora de *especuladores seguidores de tendência*, no mercado de ações, influencia *os ciclos de alavancagem e desalavancagem financeira*. Esses dois tipos de participantes têm abordagens e comportamentos distintos, afetando a dinâmica desse mercado de capitais e os ciclos de crédito ou endividamento de maneiras diferentes.

O investidores em valor baseiam suas decisões de investimento na *análise fundamentalista típica de economista*, buscando comprar ações consideradas subvalorizadas em relação aos fundamentos econômicos das empresas, como lucro, fluxo de caixa e ativos. Eles tendem a manter essas posições durante longo prazo, esperando O Mercado (ser sobrenatural por ser onipresente, onisciente e onipotente) corrigir eventuais sub valorações.

Quando esses investidores em valor predominam, o mercado de ações tende a ser mais estável, pois eles não se engajam em compras e vendas rápidas com base em flutuações de curto prazo. A preferência por observar os fundamentos microeconômicos, setoriais e macroeconômicos, em certas ocasiões, resulta em menor alavancagem financeira, porque eles buscam retornos sustentáveis e consistentes, em vez de ganhos rápidos.

Durante períodos nos quais predominam os investidores em valor, a desalavancagem tende a ocorrer de forma mais gradual e ordenada, impulsionada por avaliações de os preços dos ativos estarem elevados diante os fundamentos. Esse comportamento ajuda a amortecer choques e evitar bolhas financeiras.

Diferentemente, especuladores seguidores de tendência [*trend followers*] tomam decisões com base nas tendências de preços e no *momentum* do mercado, usando *análise técnica ou grafista típica de “econofísicos”*. Eles compram ativos em alta e vendem os em baixa, esperando lucrar com a continuidade dessas tendências.

Quando os especuladores predominam, os mercados se tornam mais voláteis. As compras e vendas são rápidas e reativas, feitas até por algoritmos. Eles utilizam alavancagem para amplificar seus retornos, aumentando o risco de bolhas de ativos durante ciclos de alta e de correções acentuadas durante ciclos de baixa.

A predominância dos especuladores costuma levar a ciclos de alavancagem mais intensos. Quando as tendências são altistas, especuladores alavancam suas posições para maximizar ganhos, inflando *bolhas de ativos*. No entanto, essas bolhas inflam e explodem. As reviravolta na tendência para baixista leva à desalavancagem rápida e desordenada, exacerbando crises financeiras.

Portanto, ambos impactam os *ciclos de alavancagem e desalavancagem*. Durante ciclos de alta [*Bull Markets*], a predominância dos especuladores seguidores de tendência leva a uma expansão rápida da alavancagem, porque mais participantes buscam lucrar com o aumento dos preços dos ativos. Isso gera um ciclo autoalimentado de valorização e maior alavancagem.

Ciclos de baixa [*Bear Markets*] ocorrem quando o índice de mercado (Ibovespa, Dow Jones, S&P 500, Nasdaq etc.), começa a corrigir ou inverter a tendência e os especuladores buscam rapidamente a reduzir suas posições alavancadas. Desencadeia vendas em massa, justamente por terem se endividado.

Essa desalavancagem acelerada agrava as quedas de preços, levando a crises de liquidez e aos efeitos amplificados no sistema financeiro, favorável a quem fez “vendas à descoberto”. Tomaram dinheiro emprestado para alugar ações, vendê-las na alta e recomprá-las na baixa para as devolver com o lucro embolsado.

A predominância de *investidores em valor* durante períodos de correção de mercado ajuda a suavizar o processo de desalavancagem. Esses investidores, ao buscar ativos subvalorizados, fornecem suporte aos preços dos ativos e ajudam a estabilizar o mercado, evitando quedas mais acentuadas e desordens financeiras.

A transição entre predominâncias de uns ou outros leva a mudanças nos regimes de mercado, alternando períodos dominados por cada qual. Essas transições costumam ser influenciadas por mudanças nas condições econômicas, políticas monetárias, ou eventos externos capazes de alterar as expectativas de mercado.

Após uma crise financeira, os investidores em valor costumam predominar, focando em fundamentos microeconômicos, setoriais, macroeconômicos e oportunidades de longo prazo. Conforme o mercado de ações se recupera e a confiança retorna, especuladores se tornam mais ativos, buscando lucrar com a tendência emergente, levando a uma nova fase de alavancagem financeira.

Os críticos da “financeirização” deveriam entender essa lógica da economia de mercado capitalista, para melhor interpretação, em vez de só condená-la. A predominância de *investidores em valor* tende a favorecer ciclos de alavancagem e desalavancagem mais moderados e estáveis, enquanto a predominância de *especuladores seguidores de tendência* leva a ciclos mais extremos e voláteis.

A dinâmica entre esses grupos de participantes do mercado desempenha um papel crucial na formação e ruptura de *bolhas de ativos* (formas de manutenção de riqueza), bem como na estabilidade do sistema financeiro como um todo. A riqueza em ativos financeiros representa 54% da mundial e a maior parte é cotada em ações. A taxa de câmbio é decisiva para determinar o poder aquisitivo mundial dela.

Por isso, as expectativas dos investidores são afetadas pelas relações de causalidade entre taxa de câmbio, taxa de inflação, taxa de juros, taxa de crescimento e taxa de desemprego, complexas e interdependentes. Essas variáveis interagem de forma dinâmica, influenciando-se mutuamente.

A alta da taxa de câmbio (depreciação da moeda nacional) aumenta o preço dos bens e serviços importados, se gerar pressões inflacionárias, é fenômeno conhecido como “inflação importada”. No caso da economia brasileira, por exemplo, a alta dependência de insumos e produtos importados amplifica esse efeito. Movimentos bruscos na taxa de câmbio alteram as expectativas de inflação, levando os agentes econômicos a ajustar preços preventivamente.

Um aumento na taxa de juros doméstica atrai capital estrangeiro, valorizando a moeda local, ou seja, apreciando o real. Os investidores buscam maiores retornos em renda fixa com juros mais altos, aumentando a demanda pela moeda brasileira.

Entretanto, taxas de juros mais altas desaceleram o crescimento econômico e, em longo prazo, isto enfraquece a moeda, devido à fuga de capitais pela expectativa de menores retornos no futuro. O Banco Central do Brasil utiliza a taxa de juros (Selic) como principal instrumento de controle da inflação. Ao aumentar a taxa de juros, busca reduzir a demanda agregada para conter a inflação. Juros mais altos encarecem o crédito, reduzindo o consumo e o investimento.

A taxa de juros afeta diretamente o custo do capital. Quando é alta, o custo do capital também é elevado, desincentivando o investimento privado e, conseqüentemente, impactando negativamente o crescimento econômico.

Em geral, há uma relação inversa entre crescimento econômico e desemprego. Um crescimento tende a reduzir o desemprego, porque mais mão-de-obra é necessária para sustentar a expansão da produção. Se o crescimento econômico é insuficiente ou negativo, o desemprego tende a aumentar.

A relação tradicionalmente observada entre desemprego e inflação sugere uma relação inversa entre as duas variáveis. Em cenários de baixo desemprego, pressões inflacionárias surgem, devido ao aumento dos salários e da demanda agregada. No entanto, essa relação não é estática e muda em diferentes contextos.

Uma taxa de câmbio mais elevada torna as exportações brasileiras mais competitivas, contribuindo para o crescimento econômico. Entretanto, aumenta o custo dos insumos importados, impactando negativamente o setor produtivo.

Movimentos na taxa de câmbio, conseqüentemente, afetam o ciclo econômico, com apreciações excessivas levando a crises de competitividade e depreciações levando à instabilidade dos preços.

Essas relações são influenciadas por diversos fatores, como a política fiscal, a conjuntura global, a credibilidade do Banco Central, choques exógenos como variações nos preços das *commodities* e crises internacionais etc. Na economia brasileira, essas dinâmicas interagem com questões estruturais e conjunturais específicas do país.

Entender essas interações exige uma abordagem sistêmica para levar em consideração não apenas as variáveis econômicas em si, mas também as expectativas dos agentes econômicos e o contexto institucional e internacional nas quais estão inseridas. A vida financeira é complexa, os críticos da “financeirização” necessitam aprender a lidar com ela...

Mobilidade Social no Brasil

Políticas sociais ativas, em longo prazo, conseguem eliminar a pobreza absoluta em rendimentos. Exemplos de políticas bem-sucedidas no Brasil são:

- transferências de renda por Bolsa-Família (BF) para famílias de extrema-pobreza e BPC (Benefícios de Prestação Contínuas) para idosos pobres;
- subsídios alimentares e habitação (MCMV);
- investimentos em saúde (SUS) e educação (FIES, cotas etc.).

Essas políticas aumentam a renda disponível das famílias mais pobres e melhoram o acesso a serviços sociais essenciais. Na Classe E (abaixo de dois salários-mínimos) e D (entre dois e quatro salários-mínimos), 17,2% da renda vem do BF e BPC, 36,5% de Previdência Social (PS), 44,6% de renda do trabalho e apenas 1,7% de outros. Essas classes somam 50,75 das famílias brasileiras.

Em comparação, na Classe C (33,3% entre quatro e dez salários-mínimos), a renda do trabalho atinge 90,3% e na Classe B (13,2% entre dez e vinte salários-mínimos) 84%. Previdência Social equivale a, respectivamente, 8,9% e 5,0%. Outros rendimentos como juros, aluguel e lucros acumulam 0,8% na Classe C e 11,1% na Classe B.

Essa remuneração do capital financeiro, da propriedade imobiliária e o valor excedente distribuído pelas empresas representa 74,5% da renda das

famílias da Classe A (2,8% acima de 20 salários-mínimos). Complementam sua renda 24,8% originária do trabalho e 0,7% da Previdência Social.

Com o impulso das mudanças nos programas de transferência pré-eleição de 2022 e no início de 2023, a extrema pobreza no Brasil reduziu pela metade no pós-pandemia. Caiu de 19,2 milhões em 2021 para 9,5 milhões em 2023.

Dos brasileiros saídos da extrema pobreza, metade vivia no Nordeste. A região ainda mantém 5,2 milhões com rendimento per capita de até R\$ 209 por mês, quase 10% de sua população.

Além do Bolsa Família, outros fatores contribuíram para essa queda: a melhoria do mercado de trabalho, chuvas mais regulares nos últimos anos e o reajuste real do salário mínimo em favor dos trabalhadores e beneficiários do INSS. Beneficiou também quem recebia o BPC, programa voltado para idosos e pessoas com deficiência.

Marsílea Gombata (Valor, 20/08/24) escreveu reportagem na qual informa, apesar do vigor do mercado de trabalho aquecido além do previsto pelos economistas opositoristas, os brasileiros pobres hoje dependem mais da renda de programas sociais e menos da do trabalho. A participação do mercado de trabalho na renda domiciliar diminuiu nos últimos dois anos, enquanto a de benefícios sociais cresceu, mostra levantamento do Centro de Estudos para o Desenvolvimento do Nordeste, do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV Ibre).

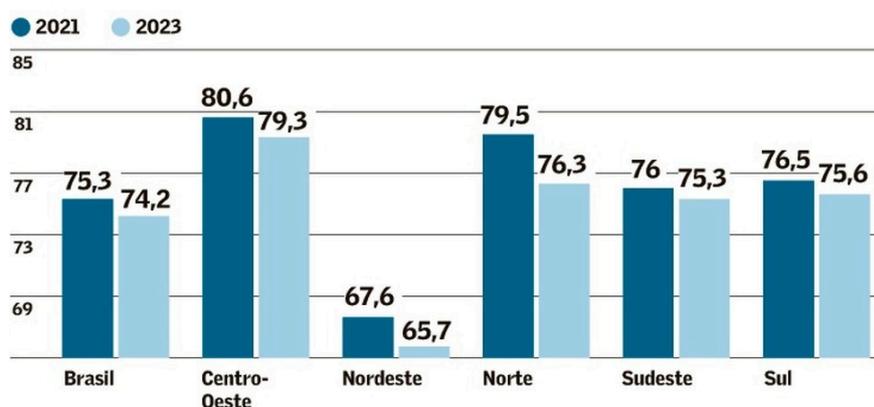
Na população total, a participação do trabalho na renda domiciliar passou de 75,3% em 2021 para 74,2% em 2023, enquanto a de programas sociais foi de 2,6% para 3,7%. No Nordeste, região mais pobre do país, esse percentual subiu de 6,8% para 9,7% no período, mostra o estudo “Composição de renda e inserção no mercado de trabalho: uma análise com foco no Nordeste e na população em extrema pobreza”.

Na população em situação de extrema pobreza, a participação do trabalho na renda caiu de 36,1% em 2021 para 21,6% em 2023. Já a de programas sociais foi de 56% para 73,3%.

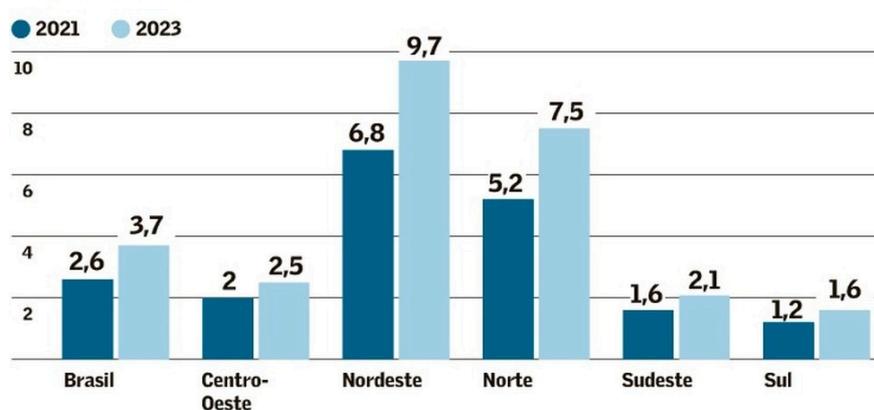
Forte crescimento dos programas sociais

Participação na renda domiciliar per capita - população total (em %)

Trabalho



Programas sociais



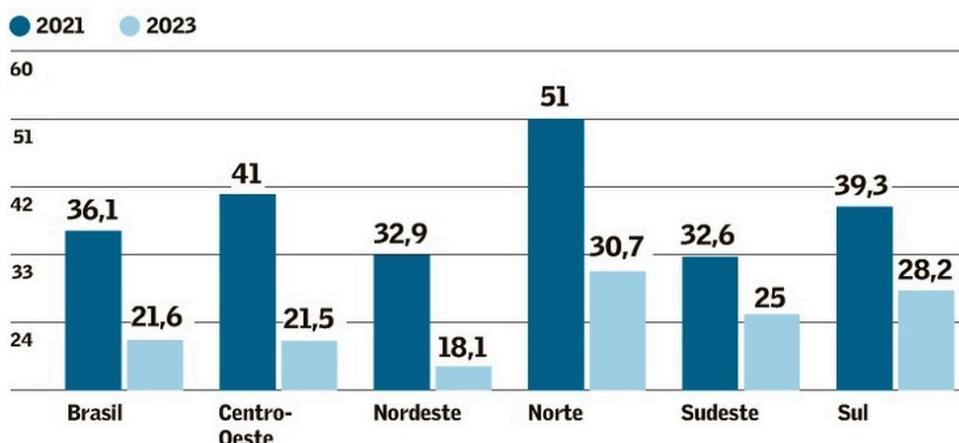
Fonte: Pnad Contínua, IBGE. Elaboração: FGV Ibre - Centro de Estudos para o Desenvolvimento do Nordeste.

O aumento da importância desses programas na renda domiciliar ocorreu em todas as regiões, com destaque para o Nordeste (de 60,4% para 78,8%) e o Centro-Oeste (de 49,3% para 68%). Na região Nordeste, a participação da renda dos programas sociais é mais relevante. Há participação de quase 80% dos programas sociais na composição da renda das famílias em situação de extrema pobreza na região.

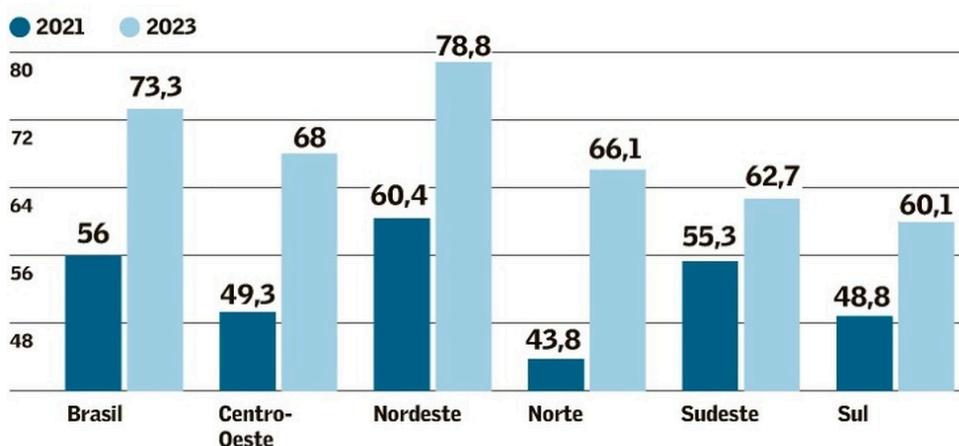
Peso da política social para mais pobres

Participação na renda domiciliar per capita - extrema pobreza (em %)

Trabalho



Programas sociais



Fonte: Pnad Contínua, IBGE. Elaboração: FGV Ibre - Centro de Estudos para o Desenvolvimento do Nordeste.

Houve redução de mais de 50% da parcela da população em extrema pobreza entre 2021 e 2023, quando caiu de 9% para 4,4%. O mercado de trabalho teve pouca influência na redução da condição de extrema pobreza. Foram os benefícios sociais os de maior relevância.

O foco no Nordeste é justificado pelo fato de ser a região onde vivem 4,8 milhões dos 9,5 milhões em condição de extrema pobreza, acrescenta.

O crescimento do percentual dos programas sociais e a diminuição da taxa correspondente ao trabalho é intrigante quando o mercado está bastante aquecido, registrando recordes na criação de vagas e alta dos rendimentos provenientes do trabalho.

Para além da recuperação da população ocupada, o crescimento da massa foi beneficiado pela valorização do salário mínimo. O reajuste de R\$

1.212 para R\$ 1.302, efetivado em janeiro de 2023, e o para R\$ 1.412 passou a vigorar em janeiro de 2024.

Houve as rodadas do Auxílio Emergencial em 2020 e 2021, a transformação do Bolsa Família em Auxílio Brasil, assim como a elevação do valor de R\$ 200 para R\$ 600 em 2022, ano de política eleitoreira. Possibilitou a inclusão de 7 milhões de famílias, além do benefício adicional por criança na última reformulação do programa, em 2023, quando voltou a se chamar Bolsa Família.

Soma-se a isso, a ampliação de benefícios previdenciários e acidentários emitidos pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) em 2022 e o choque positivo da valorização do salário mínimo no Benefício de Prestação Continuada da Lei Orgânica da Assistência Social (BPC-LOAS). A forte injeção de recursos federais previdenciários e assistenciais impulsionaram o crescimento da renda proveniente dos programas sociais nos três últimos anos.

Na tentativa de mostrar as diferenças de inserção no mercado de trabalho entre a população total e a população em extrema pobreza, o estudo mostra que a *taxa de participação* – parcela da população em idade para trabalhar ocupada – subiu de 60,6% em 2021 para 62,4% em 2023 no Brasil. No período, a *taxa de desocupação* caiu de 14% para 7,8% e, recentemente, para 6,9%.

O Nordeste, contudo, é a única região cuja taxa de desemprego permanece acima da nacional (11%). Isso também ajuda a explicar a maior importância dos programas sociais na renda domiciliar de quem vive lá. A *taxa de participação* da região é de 54,4%, a mais baixa do país.

Pessoas em situação de pobreza e extrema pobreza possuem um acesso precário ao mercado de trabalho. Além de terem maior dificuldade de obter ocupação, quando a conseguem, geralmente são em postos informais e de remuneração baixa.

O aumento de renda é positivo para uma população com acesso muito precarizado ao mercado de trabalho. Se houvesse um mercado de trabalho mais dinâmico, com crescimento gerando mais oportunidades, haveria maior absorção dessas pessoas também. Quanto mais à margem uma pessoa está do mercado de trabalho, maior a importância dos programas sociais para ela.

Ao analisar a população em situação de pobreza extrema, o estudo revela a taxa de participação caiu de 40,6% em 2021 para 31,6% em 2023. A redução da taxa de participação dos extremamente pobres é forte evidência de um mercado de trabalho que não absorve a mão de obra disponível e dos efeitos

diretos de mudanças feitas nos programas sociais, como aumento da cobertura e do valor das transferências.

A ampliação da participação da renda proveniente de programas está associada à redução da taxa de desocupação no Brasil, devido ao potencial desincentivo à busca por ocupação. Foi gerado tanto pelo próprio aquecimento do mercado de trabalho quanto pelo aumento dos benefícios sociais e previdenciários vinculados ao salário mínimo, permitindo membros do domicílio a se dedicarem a outras atividades não remuneradas, como estudos ou afazeres domésticos.

O ideal é as pessoas se formalizarem, participarem da atividade. Mas as características da região são muito mais difíceis diante a média nacional. Além de um mercado de trabalho muito menos aquecido, a escolaridade no Nordeste é menor se comparada à média nacional.

Pensando no médio e longo prazo, é necessário investir em educação para os extremamente pobres conseguirem sair da situação de vulnerabilidade e acessarem o mercado. Esse tipo de investimento também ampliaria a possibilidade de inserção laboral das gerações futuras, afirma.

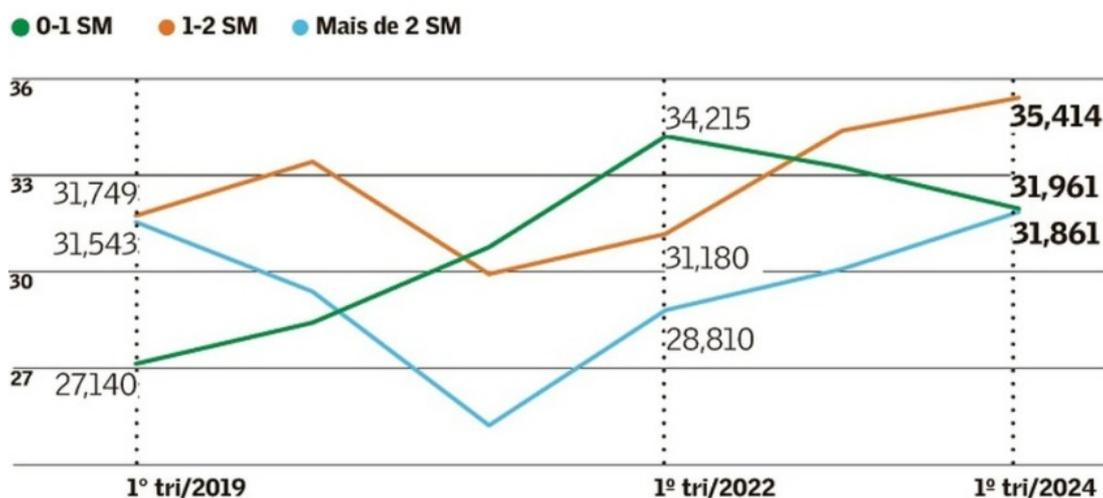
O estudo mostra, por fim, a *taxa de informalidade* passou de 39,5% em 2021 para 39,2% em 2023 em todo o país, mas no Nordeste atinge 52,1% das pessoas ocupadas.

O fato é ter ocorrido, recentemente, mobilidade social devido às políticas sociais ativas, comprovando *ser possível com a continuidade acabar com a extrema-pobreza e a pobreza absoluta*. Dificilmente, em sociedade capitalista, se acabará com a pobreza relativa diante os ricos, isto é, a desigualdade social.

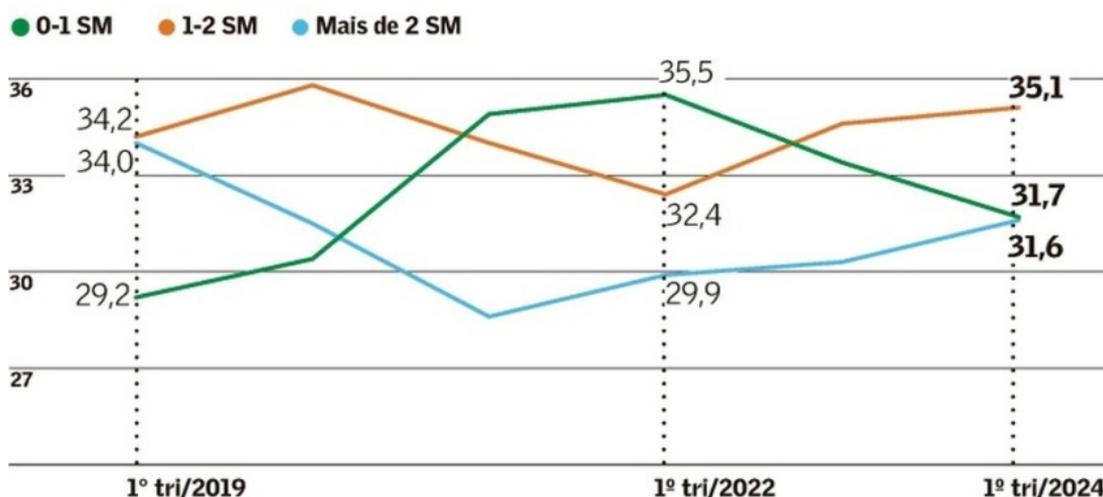
Pessoal ocupado, por faixa de rendimento

Referência pelo nº de salários mínimos (SM)

Em milhões de trabalhadores



Fatia (em %) do pessoal ocupado



Fonte: IBGE/Pnad Contínua, elaboração de LCA Consultores

Segundo dados da PNADC, parcela dos trabalhadores com renda mensal entre zero e um salário mínimo caiu de 35,5% no primeiro trimestre de 2022 para 31,7% em igual período de 2024. A participação do grupo com rendimento entre um e dois salários estava em 32,4% no início de 2022 e agora está em 35,1%.

Entre os trabalhadores com rendimento acima dos dois salários mínimos, a participação passou de 29,9% no primeiro trimestre de 2022 para 31,6% no primeiro trimestre de 2024. É parcela praticamente igual à abaixo de um salário-mínimo, mas sem limite superior.

Outra informação interessante a respeito da possibilidade de mobilidade social no Brasil foi apresentado em reportagem de Estevão Taiar (Valor, 20/08/24). Quase dois terços dos dependentes dos beneficiários do Bolsa Família não faziam parte, uma década e meia depois de integrarem o programa pela primeira vez, de nenhum programa social do governo federal. Além disso, aproximadamente metade desses dependentes atuou, pelo menos uma vez, como trabalhadores formais nos anos seguintes.

Os números fazem parte de estudo publicado em julho por sete pesquisadores brasileiros, entre os quais estão integrantes do Instituto Mobilidade e Desenvolvimento Social (IMDS), da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Para os pesquisadores, as informações encontradas mostram o Bolsa Família trazer “melhores condições de vida” para os beneficiários e seus dependentes não só no curto prazo.

O programa tem *efeitos positivos de longo prazo* conforme diagnosticaram os autores do trabalho “Mobilidade social e programas de transferência condicional de renda: o programa Bolsa Família no Brasil” publicado em inglês. São efeitos não antecipados pelos críticos quando se criou o Bolsa Família.

O estudo leva em conta os dependentes entre 7 e 16 anos em 2005, a primeira geração a fazer parte do programa. Dentro desse universo, 64% não estavam mais inscritos no Cadastro Único para Programas Sociais em 2019. Em princípio, não precisam mais de nenhum programa da União. Uma mudança ainda mais importante é 45% tiveram um emprego formal em algum momento entre 2015 e 2019.

Os antigos beneficiários do programa social são empregados em posições de pior qualidade e pagamento. No entanto, a maior participação deles no mercado formal de trabalho é suficiente para indicar melhoria nas condições socioeconômicas em relação a infância e juventude.

A expansão do mercado formal de trabalho ao longo da década e meia, certamente, ajudou o grupo analisado a encontrar vagas com carteira assinada. Mas isso é um efeito fixo para todos dependentes ou não, afeta todos de forma mais ou menos semelhante.

Os impactos positivos são consequência de algumas das condicionalidades do Bolsa Família, como as exigências para os dependentes estarem matriculados na escola e com vacinação em dia. O estudo indica ainda haver a possibilidade de ganhos fiscais inesperados para as contas da União. A maior participação no mercado formal de trabalho deve levar a maior arrecadação tributária, equilibrando o Orçamento federal.

Mas o trabalho também aponta limitações e problemas do Bolsa Família. Por exemplo, o número de pessoas efetivamente permanecendo no mercado formal de trabalho por três anos ou mais entre 2015 e 2019 foi de 23%. *Não basta só acessar, é necessário permanecer.* Outras variáveis influenciam essa permanência, como tempo de escolaridade e qualidade do ensino recebido nesse período.

Os efeitos positivos de longo prazo também são colhidos de formas diferentes pela população, variando de acordo com características como gênero, idade, cor e residência. Indivíduos homens, mais velhos e brancos encontram níveis maiores de mobilidade social. Além disso, regiões mais ricas do Brasil, no Sul, apresentaram quase o dobro da mobilidade diante a das regiões menos privilegiadas, no Norte. Para os autores, “as diferenças regionais reforçam a necessidade de mais políticas interseccionais para superar a pobreza”.

Além disso, por causa da idade, uma parte considerável do grupo de mulheres analisado provavelmente estava solteira e não tinha filhos em 2019. Se a pessoa tiver um filho, aumenta a dificuldade e talvez seja o suficiente para jogá-la de volta para a pobreza.

Os resultados mostram: *mesmo as famílias mais vulneráveis conseguem ascender socialmente.* Refere-se principalmente a famílias receptoras do benefício quando tinham filhos pequenos.

Rompeu-se o ciclo vicioso de pais pobres ficarem dependentes de programas de transferência em modelo “de pai para filho”. Para o resultado melhorar ainda mais, os brasileiros pobres precisam de melhor qualidade da educação pública. O Bolsa Família tem como condicionalidade a frequência escolar, mas o ensino público no Brasil não obtém bons resultados comparativos. Se a escola pública fosse mais efetiva, os resultados seriam ainda mais impressionantes.

Origem da Renda e Acumulação de Capital

Lucianne Carneiro (Valor, 19/08/24) divulga outro estudo interessante para compreensão maior da economia e da sociedade brasileira. Se nos estudos sobre as Contas Nacionais as famílias aparecem em geral apenas como consumidoras, um novo trabalho dos pesquisadores do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV-IBRE) Roberto Olinto (ex-presidente e colega do IBGE) e Claudio Considera mostra a participação delas de forma mais ampla no Produto Interno Bruto (PIB) do país, tanto na produção, quanto nos investimentos.

Tradicionalmente, as principais análises sobre PIB olham seu desempenho pela ótica de demanda e oferta. Há uma outra forma, no entanto, de observar as Contas Nacionais pelos chamados *cinco setores institucionais*: famílias; empresas não financeiras; empresas financeiras; governo e instituições privadas sem fim de lucro a serviços das famílias (IPSFL).

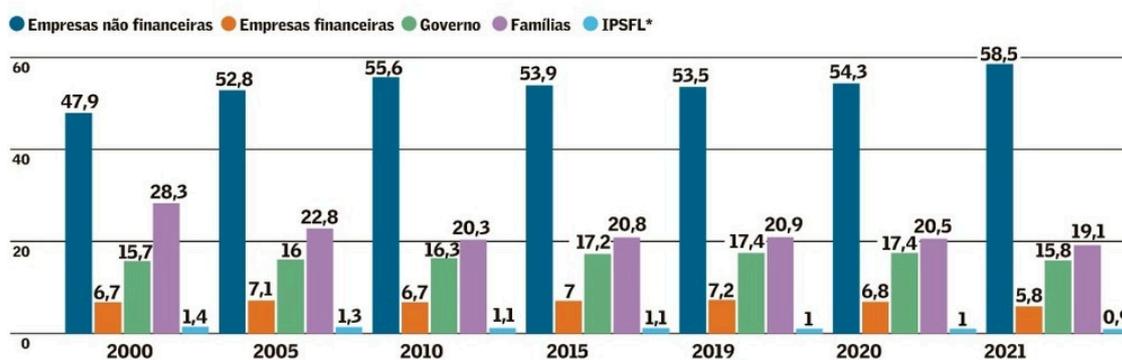
A contribuição das famílias para a geração do valor adicionado bruto (VAB) da economia brasileira recuou de 28,3% em 2000 para 19,1% em 2021, último dado disponível. A comparação considera valores correntes.

O período mais intenso de perda de participação da geração de renda das famílias no processo de produção se deu na primeira década, porque o percentual atingiu 22,8% em 2005 e caiu para 20,3% em 2010. Pior, a queda se manteve até 2021. Em 2020, era de 20,5%, 1,4 ponto percentual acima dos 19,1% de 2021.

Ao mesmo tempo, a parcela de contribuição das empresas não financeiras para o valor adicionado bruto subiu de 47,9% em 2000, para 55,6% em 2010 e 58,5% em 2021. Os demais *três setores institucionais* permaneceram com suas participações em torno do mesmo patamar ao longo das duas décadas analisadas.

Participação no PIB, por setor institucional

Em % do valor adicionado bruto (VAB)



Componentes da renda das famílias (em %)

	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021
Excedente operacional bruto (EOB)**	39,2	40,1	39,7	37,3	38,2	40,7	43,8
Remuneração dos empregados (REM)***	45,6	46,2	49	51,8	50,6	48,4	45,8
Rendimento misto bruto (rendimento dos autônomos)	14,4	12,3	10	9,7	9,7	9,6	9,1
Salários + REM + EOB	62,5	57,3	56,4	59,8	58,5	57	53,5
Salários	36,9	37,1	38,7	37,3	38,2	38,4	36,2

Fonte: Sistema de Contas Nacionais 2021, CONAC/IBGE; Elaboração: Roberto Olinto. * Instituições privadas sem fim de lucro a serviços das famílias. **Renda do capital, que inclui renda dos ativos e participação nos lucros, por exemplo. *** Salário recebido em um ano

As famílias não são apenas consumidoras, são também produtoras por serem, em sua maioria, formada por trabalhadores. São fundamentais como geradoras de renda no processo de produção.

Na avaliação dos pesquisadores do FGV-IBRE, houve um movimento combinado de perda de participação das famílias no processo produtivo com expansão das empresas não financeiras. As famílias perderam participação na produção porque a recessão e a pandemia impactaram na remuneração.

O rendimento recebido pelas famílias pelo produzido é formado pela remuneração dos salários, pela renda dos ativos financeiros, como investimentos e participação nos lucros (a renda do capital), pelo rendimento misto bruto (o rendimento dos autônomos), e a renda de benefícios. Nessa análise, são consideradas as famílias como um todo, não há distribuição por faixa de renda.

A participação das famílias do ponto de vista da produção está concentrada em cinco atividades: imobiliárias; outros serviços (como atividades auxiliares dos serviços financeiros); agropecuária; comércio; construção. Juntas, respondiam por 94,6% do total em 2021.

O estudo mostra, por exemplo, a parcela da remuneração dos empregados ter caído de 50,6%, em 2019, para 48,4%, em 2020, e 45,8% em 2021. O rendimento dos autônomos era de 14,4% em 2000, e recuou de forma consistente ao longo do período analisado, até alcançar 9,1% em 2021. Ao mesmo tempo, a participação do chamado Excedente Operacional Bruto (EOB), referente à *renda do capital*, avançou de 38,2% em 2019, para 40,7% em 2020 e 43,8% em 2021.

Dentro do grupo das famílias, aqueles com rendimentos do capital aumentaram, enquanto aqueles recebedores de renda do trabalho perderam no período.

Os dados das Contas Econômicas Integradas permitem esse detalhamento, mas os relativos aos anos de 2022 e 2023 só serão divulgados em 2025. Em razão da redução do desemprego dos últimos dois anos e da melhoria do mercado de trabalho como um todo, espera-se os últimos anos terem sido de recuperação dessa participação das famílias no valor adicionado bruto (VAB).

É importante se olhar a estrutura da economia brasileira para além dos indicadores de curto prazo, de modo a entender melhor o papel de cada um dos seus atores. Os dados mais recentes do trabalho são de 2021, mas permitem destacar o peso das famílias na economia brasileira.

Interessante é desenvolver essa análise e pesquisar a acumulação de capital financeiro pelos citados setores institucionais. Permite um passo adiante no entendimento dos papéis econômicos dos diferentes componentes interativos do sistema capitalista no Brasil com o resto do mundo.

Essa compreensão é fundamental para a elaboração de estratégias para a melhoria do bem-estar social no país.

O Banco Central do Brasil passou a divulgar, a partir de outubro de 2022, as estatísticas da Matriz de Patrimônio Financeiro, com os estoques de ativos e passivos financeiros de todos os setores institucionais do país, além do resto do mundo, com abertura por contraparte e instrumento financeiro.

ATIVOS	dez-18	dez-19	dez-20	dez-21	dez-22	dez-23
S1. Economia Nacional	42.949.371	47.749.850	54.350.276	59.840.340	62.780.982	68.058.386
F1. Ouro monetário e DES	26.451	29.609	43.313	149.911	137.935	134.567
F2. Moeda e Depósitos	4.549.041	4.896.071	5.590.366	5.919.957	6.236.669	6.587.650
F3. Títulos de dívida	9.497.490	10.341.967	11.870.861	12.421.294	13.701.166	15.702.719
F4. Empréstimos	7.662.062	7.616.999	8.863.389	9.597.143	10.352.992	11.378.399
F5. Ações, outras participações de capital e Cotas e	17.572.205	20.750.388	23.638.272	26.872.593	26.962.518	28.631.141
F6. Seguros, Rendas Vitalícias e Garantias padroniz	1.872.652	2.085.969	2.227.835	2.417.146	2.628.570	2.892.286
F7. Derivativos financeiros e Opções sobre ações de	153.165	151.770	271.696	258.433	242.880	201.679
F8. Outras contas a receber/pagar	1.616.305	1.877.077	1.844.544	2.203.863	2.518.252	2.529.947
S2. Resto do Mundo	5.722.967	6.790.356	7.653.880	8.791.027	9.127.527	9.626.462
TOTAL (S1 + S2)	48.672.338	54.540.206	62.004.155	68.631.367	71.908.509	77.684.848
PIB (R\$ mil)	7.004.141	7.389.131	7.609.597	9.012.142	10.079.677	10.856.112
MÚLTIPLO: RIQUEZA FINANCEIRA X PIB	6,9	7,4	8,1	7,6	7,1	7,2
S1. Economia Nacional	88,2%	87,5%	87,7%	87,2%	87,3%	87,6%
F1. Ouro monetário e DES	0%	0%	0%	0%	0%	0%
F2. Moeda e Depósitos	9%	9%	9%	9%	9%	8%
F3. Títulos de dívida	20%	19%	19%	18%	19%	20%
F4. Empréstimos	16%	14%	14%	14%	14%	15%
F5. Ações, outras participações de capital e Cotas e	36%	38%	38%	39%	37%	37%
F6. Seguros, Rendas Vitalícias e Garantias padroniz	4%	4%	4%	4%	4%	4%
F7. Derivativos financeiros e Opções sobre ações de	0%	0%	0%	0%	0%	0%
F8. Outras contas a receber/pagar	3%	3%	3%	3%	4%	3%
S11. Sociedades Não Financeiras	15%	16%	17%	17%	16%	16%
S12. Sociedades Financeiras	50%	48%	48%	47%	48%	49%
S13. Governo Geral	7%	7%	6%	6%	6%	5%
S14-S15. Famílias e ISFL	16%	17%	17%	17%	18%	18%
S2. Resto do Mundo	11,8%	12,5%	12,3%	12,8%	12,7%	12,4%
TOTAL (S1 + S2)	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Banco Central do Brasil - Matriz do Patrimônio Financeiro (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

A nova estatística demonstra o estoque de Patrimônio Financeiro Bruto ter elevado de R\$ 48,7 trilhões, em dezembro de 2018, quase sete vezes o PIB do país, até atingir R\$ 77,7 trilhões, em dezembro de 2023, pouco mais de sete vezes o PIB do país. Esta diferença na riqueza financeira de R\$ 29 trilhões em cinco anos representou um aumento de 60%, revelando como o saldo acumula ao longo do tempo, embora a relação com o fluxo de renda anual tenha permanecido similar.

A Matriz de Patrimônio Financeiro constitui importante instrumento para o conhecimento da estrutura financeira da economia brasileira e suas interações setoriais. Por exemplo, uma revelação surpreendente, dado o raquítico mercado de ações brasileiro, foi a maior riqueza financeira ser sustentada pela posse de ações e não como se esperava um “reino da renda fixa” em títulos de dívida pública.

Temos de “rever os conceitos”, porque as ações incorporam os instrumentos representativos dos direitos dos detentores ao valor residual de

uma empresa, após o pagamento de todas as obrigações assumidas nos passivos dessa empresa. Seus possuidores recebem dividendos dos lucros obtidos.

Na média anual, conforme a tabela acima, as ações, outras participações de capital e cotas de fundos de ações representam 38% da riqueza financeira na economia nacional. Considerando apenas as ações e outras participações de capital, os residentes possuem 76% delas e o resto do mundo os 24% restantes. Grosso modo, indica *o grau de desnacionalização das empresas no Brasil*.

CARTEIRA DE ATIVOS	S1	S11	S12	S13	S14-S15	S2	S1 + S2
	Economia Nacional	Sociedades Não Financeiras	Sociedades Financeiras	Governo Geral	Famílias e ISFL	Resto do Mundo	Total
TOTAL	88%	16%	49%	5%	18%	12%	100%
F1. Ouro monetário e DES	61%	0%	61%	0%	0%	39%	100%
F2. Moeda e Depósitos	100%	10%	25%	28%	37%	0%	100%
F3. Títulos de dívida	94%	9%	70%	0%	14%	6%	100%
F4. Empréstimos	86%	0%	77%	8%	0%	14%	100%
F5. Ações, outras participações de capital e Cotas em FIF	83%	26%	36%	4%	18%	17%	100%
F51. Ações e outras participações de capital	76%	33%	20%	3%	20%	24%	100%
F52. Cotas em fundos de investimento	96%	14%	62%	5%	14%	4%	100%
F6. Seguros, Rendas Vitalícias e Garantias padronizadas	100%	1%	1%	0%	98%	0%	100%
F7. Derivativos financeiros e Opções sobre ações	99%	16%	82%	0%	1%	1%	100%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
F1. Ouro monetário e DES	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
F2. Moeda e Depósitos	9%	5%	4%	42%	17%	0%	8%
F3. Títulos de dívida	23%	13%	31%	0%	17%	11%	21%
F4. Empréstimos	17%	0%	27%	26%	0%	20%	17%
F5. Ações, outras participações de capital e Cotas em FIF	42%	73%	33%	31%	45%	61%	45%
F51. Ações e outras participações de capital	24%	58%	11%	17%	31%	55%	28%
F52. Cotas em fundos de investimento	18%	15%	21%	14%	13%	6%	17%
F6. Seguros, Rendas Vitalícias e Garantias padronizadas	4%	0%	0%	0%	20%	0%	4%
F7. Derivativos financeiros e Opções sobre ações	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
F8. Outras contas a receber/pagar	4%	8%	5%	1%	1%	7%	4%

Fonte: Banco Central do Brasil - Matriz do Patrimônio Financeiro - março de 2024 (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Em março de 2024, conforme a tabela acima, na carteira de ativos das sociedades não financeiras 73% eram ações, das sociedades financeiras 33%, do governo 31%, das famílias 45% e do resto do mundo 61%! Quase a metade (45%) do patrimônio financeiro, conforme essa última informação, é representado por ações, diante 21% por títulos de dívida, 17% por empréstimos, 8% por depósitos, 4% para seguros e 4% para outras contas.

Estão incluídas na Matriz as ações de empresas cotadas e de empresas não cotadas em Bolsas, além de outras participações de capital. O estoque das ações cotadas refere-se ao *valor de mercado*. Para as ações não cotadas, são efetuadas estimativas para o valor do patrimônio líquido das empresas.

Os estoques de ações aparecem como passivos de Banco Central, Outras Sociedades de Depósitos, Outras Sociedades Financeiras, Seguradoras, Sociedades Não Financeiras e do Resto do Mundo. Na contraparte ativa, seus detentores estão distribuídos nos diversos setores institucionais.

Cotas em fundos são instrumentos financeiros emitidos por entidades de investimento coletivo. Cada cota representa uma fração da carteira coletiva de investimento, sendo remunerada pelos rendimentos auferidos em conjunto pelos instrumentos componentes dessa carteira.

Os setores liquidamente emprestadores (“doadores”) da economia brasileira são as famílias e o resto do mundo, enquanto os setores liquidamente tomadores são as sociedades não financeiras e o governo. O sistema financeiro apresenta-se com posição equilibrada (próxima de zero), devido à sua função precípua de intermediação de recursos. Confira a tabela abaixo os números com sinais positivos dos doadores e negativos dos tomadores.

Do *superávit dos doadores*, em média anual, as famílias concederam 61% e o resto do mundo 39%. Do *déficit dos tomadores*, em média anual, as sociedades não financeiras tomaram 51% e o governo geral tomou 49%.

Patrimônio financeiro líquido por setor	dez-18	dez-19	dez-20	dez-21	dez-22	dez-23	mar.-24
S1. Economia Nacional	-2.355.593	-3.031.919	-2.910.171	-3.367.367	-4.327.462	-4.767.284	-4.575.705
S11. Sociedades Não Financeiras	-4.715.873	-5.823.602	-6.432.035	-8.130.239	-9.063.643	-9.136.408	-9.272.313
S12. Sociedades Financeiras	-61.220	-19.969	141.128	315.861	200.143	227.695	353.026
S13. Governo Geral	-3.536.349	-4.117.225	-4.750.390	-4.584.143	-4.830.337	-5.865.085	-5.945.495
S14-S15. Famílias e I SFL	5.957.849	6.928.878	8.131.126	9.031.154	9.366.375	10.006.514	10.289.077
S2. Resto do Mundo	5.722.967	6.790.356	7.653.880	8.791.027	9.127.527	9.626.462	9.718.685
TOTAL (S1 + S2)	3.367.374	3.758.437	4.743.709	5.423.660	4.800.065	4.859.178	5.142.980
DOADORES (Famílias + Resto do Mundo)	11.680.817	13.719.233	15.785.006	17.822.181	18.493.902	19.632.976	20.007.762
INTERMEDIÁRIOS. (Sociedades Financeiras)	-61.220	-19.969	141.128	315.861	200.143	227.695	353.026
TOMADORES (Socied. Não Financ. + Governo)	-8.252.222	-9.940.827	-11.182.425	-12.714.382	-13.893.980	-15.001.493	-15.217.808
SUPERÁVIT	3.367.374	3.758.437	4.743.709	5.423.660	4.800.065	4.859.178	5.142.980

O Patrimônio Financeiro Líquido (ativos financeiros brutos menos passivos financeiros brutos) de cada setor institucional é apresentado na tabela acima. O setor “resto do mundo” abrange os ativos financeiros menos passivos financeiros de não residentes tendo como contrapartes unidades institucionais dos demais setores da economia nacional.

Impressiona a diferença entre esses dados da MPF, elaborada pelo Banco Central do Brasil, e os da ANBIMA, divulgados mensalmente. Segundo estes, os investimentos das pessoas físicas somaram R\$ 7 trilhões no primeiro semestre de 2024, ou seja, onze vezes menores diante o patrimônio total estimado na MPF em dezembro de 2023. O das famílias, no fim do primeiro trimestre de 2024, foi estimado em R\$ 14,2 trilhões, praticamente, o dobro daquele valor.

O patrimônio financeiro das famílias era 18% do total no período, superior ao dos demais setores institucionais, exceto o das sociedades financeiras detentoras de 49%. Na MPF publicada em julho de 2024, houve, por exemplo, reclassificação dos ativos e passivos financeiros do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e do fundo remanescente do PIS-PASEP, do setor Governo Geral (GG) para o setor das Outras Sociedades

Financeiras (OSF), além da revisão histórica do instrumento de ações e outras participações.

A série histórica do instrumento de ações e outras participações foi revisada, notadamente a partir de dezembro de 2021. Houve *atualização dos saldos de ações cotadas em Bolsa* ao longo da série para ficar mais compatível com os totais divulgados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Também foi feita *a atualização das estimativas dos saldos das ações não cotadas*, separando-se as variações trimestrais em dois componentes: variações com base na evolução do patrimônio líquido e adicional de variação pela utilização do valor de mercado para as empresas de investimento estrangeiro direto não listadas em Bolsa.

O volume de riqueza financeira das PF, divulgado pela ANBIMA, engloba as aplicações dos clientes do varejo tradicional, do varejo alta renda e do *Private Banking*: investidores com mais de R\$ 5 milhões aplicados na classificação de alguns bancos – não do Itaú, o maior em *Private*.

Com carteiras mais concentradas na renda fixa, ambos segmentos do varejo se destacaram no semestre. O alta renda cresceu 9,7%, chegando a R\$ 2,4 trilhões, enquanto o tradicional avançou 9,5%, somando R\$ 2,3 trilhões. Juntos, os dois segmentos correspondem a 68,6% do volume investido no primeiro semestre. O *Private* cresceu 3,3%, totalizando R\$ 2,2 trilhões, o equivalente a 31,4% do montante total.

O *Private* tem a carteira mais diversificada, com 38% alocada em renda variável. Em todos os segmentos, as aplicações em *renda variável* somaram R\$ 930 bilhões. No Varejo, foram R\$ 302 bilhões; no *Private*, R\$ 628 bilhões. Neste, 74% estavam aplicados diretamente em ações, 14% via Fundos Exclusivos em Ações, 6% por meio de Fundos Abertos Próprios, 5% em Fundos Abertos de Terceiros. No Varejo, eram 75% diretamente e 25% via Fundos de Ações.

Na base de investidores pessoas físicas na B3, em março de 2024, somavam 5,1 milhões de investidores em *renda variável* (apenas 3,9 milhões PF em *ações à vista* com R\$ 384 bilhões em custódia) e 16,3 milhões em *renda fixa*.

As ações à vista mais negociadas eram da Vale (11,23%), Petrobras (5,06%), Itaú (3,47%), Bradesco (3,4%) e WEG (3,23%), somando 26,4% do total. Investidores estrangeiros somavam 54%, Institucionais 27%, Individuais 13,5%, Instituições Financeiras 4,5% e outros o restante 1%. As ações das sociedades abertas instaladas no Brasil, em sua maioria, estão *desnacionalizadas*.

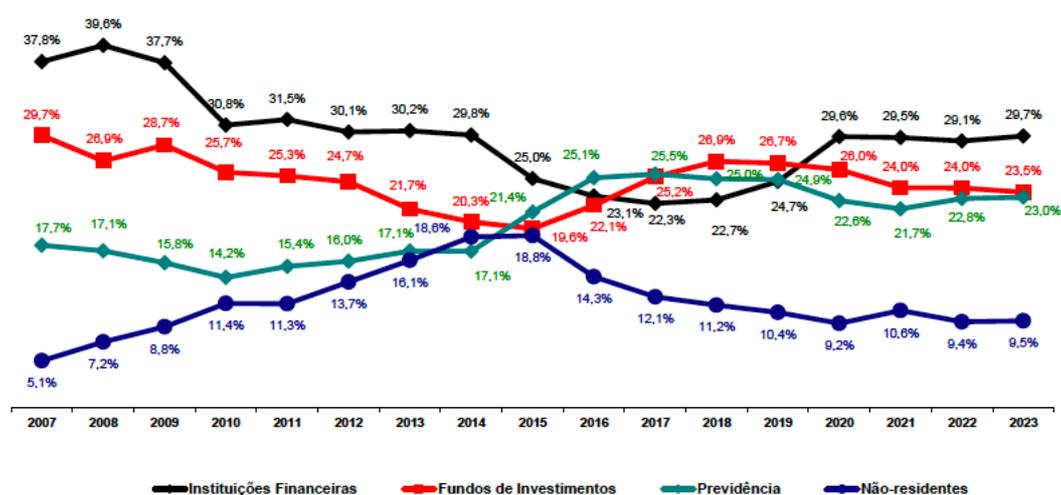
Esta é a realidade da economia brasileira: as grandes Sociedades Anônimas são sucursais de matrizes sediadas no exterior ou parcialmente possuídas por acionistas estrangeiros. Aqui estão implantadas por ser lucrativa a exploração tanto do mercado interno quanto do mercado externo quando são produtoras e exportadoras de *commodities* para o exterior.

Nessa interdependência financeira da economia globalizada, o déficit no balanço de transações correntes é a consequência esperada, devido à remessa de lucros e aos pagamentos de juros de empréstimos intercompanhias, *royalties* de patentes etc. Quando a moeda nacional se deprecia pela maior compra e saída de dólares, a maior cotação da moeda norte-americana é autopropulsora pelas compras especulativas antes de maior encarecimento.

Então, o Banco Central do Brasil aumenta a (dis)paridade da taxa de juro interna diante da internacional para segurar a taxa de câmbio e evitar a inflação importada. No reino da renda fixa, todos os carregadores de títulos de dívida pública (veja gráfico abaixo) ficam felizes com a rolagem do endividamento público: “jogam para a plateia” com *a ameaça do risco fiscal virar risco cambial*.

Os detentores de 156 milhões de contas do Varejo Tradicional e de 14 milhões de contas do Varejo de Alta Renda, no agregado, possuem mais do dobro do valor dos ativos financeiros dos 66.820 grupos familiares do *Private Banking*... Contenta?

PRINCIPAIS DETENTORES DOS TÍTULOS PÚBLICOS FEDERAIS – DPMFi (%)



Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional

Capitalismo Financeiro Ainda Que Tardio

A expressão em latim “*Libertas quae sera tamen*” – lema da Inconfidência Mineira e na bandeira de Minas Gerais –, significa “Liberdade ainda que tardia”. Analogamente, a liberdade para trabalhadores assalariados acumularem reservas prudenciais só advém com a plena implantação do capitalismo financeiro no Brasil, ou seja, a consolidação de um sistema financeiro moderno e integrado aos mercados globais, após uma série de reformas e políticas estabilizadoras. Pior, diante o capitalismo, é “o capitalismo meia-boca”... sem capital.

Esse processo começou a se desenhar ao longo das décadas anteriores, particularmente, a partir da reforma bancária realizada há 60 anos. A acumulação financeira e a relativa autonomia financeira nacional resultaram de uma combinação de fatores históricos, econômicos e institucionais.

Os analistas da economia brasileira deveriam incorporar à análise, em vez de criticar ou demonizar a “financeirização”, os principais fatores favoráveis a esse desenvolvimento nacional. Foi propício ao ganho de relativa autonomia financeira.

O Brasil começou a criar as bases para um sistema financeiro mais sofisticado, durante o regime militar (1964-1985), com sua “modernização conservadora”. Em meados da década de 1960, foram implementadas várias reformas.

A Reforma Bancária de 1964 criou o Banco Central do Brasil (Bacen) e o Conselho Monetário Nacional (CMN), estabelecendo maior controle sobre a política monetária e a supervisão do sistema financeiro. Instituições financeiras públicas, como o BNDES, fundado em 1952 para financiamento da infraestrutura, a Caixa Econômica Federal, unificada no fim de 1969, para financiamento habitacional, e o Banco do Brasil, dominante até então com o crédito agrícola, propiciaram o crédito necessário, embora não suficiente, para a industrialização e a urbanização do país.

Houve esforços para desenvolver o mercado de capitais com a criação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) em 1976. Passou a regular o mercado de ações e títulos. Mas só deslanchou recentemente com as emissões de títulos de dívida direta (debêntures) por grandes corporações. O mercado de ações ainda é relativamente raquítico e dominado por investidores institucionais estrangeiros.

Embora o sistema financeiro estivesse se expandindo, ele ainda não tinha a plena sofisticação tecnológica, alcançada posteriormente, ou a autonomia diante o endividamento externo. O país enfrentava períodos de

instabilidade econômica, como a crise da dívida externa, nas décadas de 1970 e 1980, limitando sua autonomia financeira, e o regime de alta inflação, de 1979 a 1994, priorizando a gestão da “moeda indexada” pelos ainda poucos “bancarizados”.

A criação da “moeda indexada” por meio das aplicações financeiras com correção monetária na rede bancária teve um papel importante tanto na acumulação de reservas financeiras quanto nos avanços na tecnologia bancária no Brasil. Esse mecanismo foi implementado como uma resposta às pressões inflacionárias intensas, especialmente durante as décadas de 1960 a 1980.

A correção monetária permitiu à economia indexada funcionar, mesmo sob altas taxas de inflação. Teve diversos efeitos importantes para o sistema financeiro e a economia como um todo, destacadamente, sem dolarização e hiperinflação.

A reposição da perda de poder aquisitivo em aplicações financeiras foi um mecanismo crucial para a preservação do valor do capital em um regime de alta inflação e desempenhou um papel central na acumulação de reservas financeiras e no desenvolvimento da infraestrutura bancária no Brasil. Ao garantir o sistema financeiro continuar a funcionar de maneira estável, mesmo em condições adversas, esse mecanismo preparou o terreno para a modernização do setor bancário com giro rápido e seguro da moeda nacional e para o fortalecimento do mercado financeiro. Ele se consolidou plenamente após a estabilização da inflação.

A crise da dívida externa (com efeito colateral na dívida pública interna) dos anos 1980, conhecida como “a década perdida”, em termos de crescimento, foi um momento crítico para o Brasil, quando a dependência do capital externo e a inflação elevada criaram grandes dificuldades econômicas. Nessa fase, o Brasil dependia muito de empréstimos externos e de programas de ajustamento do FMI, limitando sua autonomia financeira.

Porém, a crise também forçou o país a iniciar um processo de reformas econômicas neoliberais para ajustar seu modelo econômico à doutrina ideológica dominante na época. Sob pressão das instituições financeiras multilaterais (FMI e WB), prepararam as bases para a liberalização do sistema financeiro nacional em 1988, a abertura externa para a globalização e a estabilidade monetária para o regime de banda cambial e controle inflacionário a partir dos anos 1990.

Os economistas neoliberais mitificam ao dizer a verdadeira transição para o capitalismo financeiro moderno no Brasil ter ocorrido a partir da implementação do Plano Real, em 1994, embora tenha sido um marco

fundamental para estabilizar a economia e controlar a ameaça de hiperinflação aberta. Não reconhecem os “sem conta”, isto é, os cidadãos sem acesso a contas correntes nos bancos, terem a sofrido durante a implementação do Plano. Somente após 2003, houve acesso universal a bancos e crédito com o programa de bancarização massiva.

Esse processo proporcionou um ambiente mais previsível para o desenvolvimento do sistema financeiro em suas três funções básicas: sistema de pagamentos, gestão de dinheiro e financiamento. Ao mesmo tempo, devido à privatização, desnacionalização e globalização, a economia brasileira se integrava cada vez mais ao mercado financeiro global via participações acionárias de estrangeiros nas grandes empresas aqui implantadas para explorar o mercado interno.

Com a inflação controlada, os mercados financeiros puderam se expandir, e a confiança desses investidores aumentou. O programa de privatizações, iniciado nos anos 1990, permitiu o influxo de capital externo e a modernização de várias áreas da economia, incluindo o sistema financeiro nacional.

Os governos neoliberais promoveram a liberalização de mercados, permitindo maior fluxo de capitais, investimentos estrangeiros diretos e acesso a mercados de crédito global. O Banco Central e a CVM continuaram a aprimorar a regulação dos mercados financeiros, promovendo a diversificação dos instrumentos financeiros e a modernização do sistema bancário.

Durante os anos 2000, especialmente com o *boom* das *commodities* e o crescimento econômico do Brasil, o país experimentou uma nova fase de acumulação financeira. A B3 (Bolsa de Valores do Brasil) se consolidou como um dos principais mercados acionários da América Latina, atraindo mais volumes de capital dos especuladores estrangeiros.

A bancarização significou cidadania financeira. Além de propiciar a gestão do dinheiro, houve uma significativa expansão do crédito, tanto para pessoas físicas quanto para empresas, facilitada pela estabilidade macroeconômica e, depois da GCF-2008, pela atuação anticíclica dos bancos públicos federais.

Empresas nacionais, como Petrobras, Vale e bancos como Itaú e Bradesco, passaram a emitir títulos e ações no exterior, aumentando a integração do país aos mercados financeiros globais. Hoje, dadas as participações acionárias de investidores estrangeiros, com essa Internacionalização é difícil as classificar estritamente como “empresas brasileiras”.

O Brasil acumulou reservas internacionais expressivas (atualmente em cerca de US\$ 357 bilhões), sobretudo a partir dos anos 2007. Isso afastou as contumazes crises cambiais e proporcionou maior resiliência diante de crises externas.

Neste século XXI, enfim, o país alcançou maior autonomia financeira, sobretudo devido à acumulação dessas reservas internacionais e à diversificação de sua base econômica. Embora tenha enfrentado crises econômicas e políticas a partir de 2015, o sistema financeiro nacional manteve relativa estabilidade.

Em 2021, foi aprovada a Lei da Autonomia do Banco Central, conferindo maior independência à instituição para conduzir a política monetária. Provou ter sido um passo importante para consolidar a estabilidade financeira de longo prazo ao resistir à pressão por política eleitoral do candidato populista de extrema-direita.

O sistema financeiro tem avançado em áreas como *fintechs*, digitalização bancária e modernização dos meios de pagamento, por exemplo, o Pix. É *up-to-date* com a tecnologia bancária mais moderna no mundo.

Portanto, foram fatores-chave para a acumulação de *funding* (fontes de financiamento) e autonomia financeira no Brasil: a estabilização monetária com o Plano Real há 30 anos; a abertura externa e liberalização financeira no início dos anos 1990; o “entreguismo” desnacionalizante com privatizações e influxo de capital estrangeiro; a acumulação de reservas internacionais pelos governos após 2003; o crescimento do mercado de capitais e internacionalização das empresas brasileiras, transformando-se em transnacionais; a centralização e a concentração em cinco “*big-five*” bancos, oferecendo segurança em um sistema bancário moderno e regulado sob o Banco Central.

Esses fatores permitiram ao país alcançar uma maior acumulação de capital e autonomia financeira em um ambiente de crescente integração com a economia global. Evidentemente, persistem algumas vulnerabilidades internas e externas.

Capítulo 6.

Questionamentos de Diagnósticos sobre a Economia Brasileira

Questionamento do Novo-Desenvolvimentismo pela Casa das Garças

Embora o artigo *Why Did Brazil Deindustrialize So Much? An Empirical Investigation* (13/07/2024) de coautoria de Edmar L. Bacha, Victor S. Terziani, Claudio M. Considera e Eduardo A. Guimarães se concentre no período entre 1995 e 2022, menciona a desindustrialização brasileira, caracterizada pela queda contínua na participação da indústria no PIB, provavelmente, ter seu início em meados da década de 1970.

Infelizmente, os coautores não fornecem uma análise detalhada das características específicas da desindustrialização durante a década de 1970. Para responder à essa pergunta de forma abrangente sobre esse período, seria necessário consultar fontes adicionais. Deveriam abordar especificamente a dinâmica industrial brasileira na década de 1970.

O ensaio pressupõe ter havido desindustrialização a partir de então, demarcando o fim do crescimento devido à *indústria nascente*. Teria sido um breve ciclo, iniciado nos anos 50s, interrompido com recessão no início dos anos 60s, e encerrado em 1985.

A crise do petróleo de 1973 resultou em grande aumento dos preços do petróleo. Teve um impacto profundo na economia global e, conseqüentemente, na indústria brasileira. O Brasil, na época, era altamente dependente da importação de petróleo, tornando a produção industrial mais cara e menos competitiva.

A partir da década de 1970, o modelo de substituição de importações, impulsionador do crescimento industrial brasileiro nas décadas anteriores, começou a apresentar sinais de esgotamento. A ênfase na produção para o mercado interno, com forte proteção tarifária, resultou em uma indústria pouco competitiva internacionalmente, segundo argumentam os coautores.

A década de 1970 também foi marcada por instabilidades no cenário internacional, com choques de preços de *commodities* e crises financeiras. O Brasil, em busca de financiar o crescimento econômico, recorreu a empréstimos externos. Resultou em aumento da dívida externa e,

posteriormente, com a elevação da taxa de juro básica norte-americana, em crises de endividamento.

Esses fatores, juntamente com outros elementos específicos do contexto histórico da época, provavelmente contribuíram para a perda de dinamismo da indústria brasileira, a partir da década de 1970, e o início do processo de desindustrialização.

O estudo de Bacha et al. analisa a relação entre a valorização cambial e a desindustrialização no Brasil no contexto da “doença holandesa”. Essa hipótese sugere a valorização da moeda brasileira, impulsionada principalmente pela melhora dos termos de troca (aumento dos preços das *commodities* exportadas pelo Brasil), prejudicar a competitividade da indústria nacional.

O Brasil, como grande exportador de *commodities*, experimentaria um aumento nas receitas provenientes desses setores quando os preços internacionais das *commodities* se elevassem. Esse influxo de dólares, proveniente das exportações de recursos naturais, exerceria pressão para a apreciação da moeda nacional.

A valorização do Real tornaria os produtos industrializados brasileiros mais caros no mercado internacional e, ao mesmo tempo, tornaria os produtos importados mais baratos no mercado interno. Essa dinâmica impactaria negativamente a indústria brasileira, enfrentando dificuldades para competir com os produtos importados e para exportar seus produtos.

O estudo de Bacha et al. utiliza uma análise econométrica para avaliar o impacto da valorização cambial na desindustrialização. Os autores constataram um aumento de 10% nos termos de troca levar a uma redução de 0,27 ponto percentual na participação da indústria no PIB no longo prazo.

Embora a valorização cambial tenha um efeito estatisticamente demarcado, o estudo conclui o impacto total da “doença holandesa” na desindustrialização brasileira no período analisado (1995-2022) ter sido relativamente pequeno. Explica apenas 0,8 ponto percentual da redução de 5,4 pontos percentuais na participação da indústria no PIB.

O estudo argumenta a queda da produtividade relativa da indústria, e não a valorização cambial, teria sido o principal motor da desindustrialização brasileira no período analisado. Outros fatores, como a força do dólar no mercado internacional e choques domésticos e externos, como o medo da eleição de Lula em 2002, também influenciaram a taxa de câmbio, mas não foram determinantes para a desindustrialização.

Em síntese, o estudo de Bacha et al. reconhece a relação entre a valorização cambial e a desindustrialização no Brasil, especialmente no contexto da “doença holandesa”. No entanto, conclui o impacto da valorização cambial na desindustrialização ter sido limitado. Adota a baixa produtividade da indústria como o principal fator explicativo.

José Luís Oreiro, um economista novo-desenvolvimentista, respondeu em rede social à crítica, publicada na edição do *Valor Econômico* de 17 de julho de 2024. Nela, Edmar Bacha tenta apresentar uma explicação para a questão fundamental da semiestagnação da economia brasileira dos últimos 40 anos ou o acentuado processo de desindustrialização vivenciado no Brasil.

A escola novo-desenvolvimentista brasileira defende há anos a tese de o baixo crescimento da economia brasileira não se dever ao desequilíbrio fiscal (o qual é consequência, não causa, do baixo crescimento), mas sim à desindustrialização. Esta é entendida como um processo de redução da participação da indústria de transformação no PIB.

Essa mudança estrutural negativa teria sua origem na *doença holandesa* e no *modelo de crescimento com poupança externa*. Esta nada mais seria senão o déficit no balanço de transações correntes para financiar o investimento doméstico. Confundindo Investimento Direto no País (IDP) com fluxo de capital especulativo, Oreiro argumenta, equivocadamente, as elevadas taxas de juros reais, fixadas para alcançar a meta inflacionária, terem sido praticadas com o intuito de “atrair poupança externa”.

Na primeira parte do artigo, Bacha sugere na literatura brasileira existir duas explicações para esse fenômeno, a saber: a desindustrialização precoce e a doença holandesa. A *desindustrialização precoce* consistiria na queda da participação da indústria de transformação do PIB para um nível inferior ao observado nos países desenvolvidos quando começaram o seu processo de desindustrialização, por volta dos anos 1970. A *doença holandesa*, por sua vez, consistiria na desindustrialização causada pela sobrevalorização da taxa de câmbio originada da descoberta e exploração de recursos naturais escassos como, por exemplo, o pré-sal no Brasil entre 2006 e 2007.

Segundo Oreiro (<https://jlcoreiro.wordpress.com/2024/07/20/comentarios-preliminares-ao-artigo-por-que-a-industria-brasileira-encolheu-tanto-de-admar-bacha/>), Bacha comete alguns *erros conceituais* reveladores de um estudo pouco aprofundado da literatura.

“Com efeito, a doença holandesa e a desindustrialização precoce não são dois fenômenos distintos como sugere Bacha, mas a literatura relevante – na qual se encontra alguns dos meus próprios escritos, por exemplo, Oreiro et al (2020a; 2020b) – considera a doença holandesa ser uma das causas da

desindustrialização precoce ou prematura. Com efeito, para o período 1998-2017, Oreiro et al (2020a) mostram 40% da desindustrialização podem ser atribuídos a sobrevalorização cambial originada da doença holandesa”.

Sobre a *desindustrialização precoce*, Bacha afirma: “observa-se desde o último quartel do século XX, e não somente no Brasil, muitos países tenderem a se desindustrializar precocemente”. Essa definição é imprecisa pois sugere o fator tempo seria a chave para entender o processo de desindustrialização precoce, quando, na verdade, é o nível de renda per-capita a partir do qual o processo de desindustrialização tem início.

Nos países da América Latina, Brasil incluso, segundo Oreiro, a desindustrialização tem início com níveis de renda per-capita muito inferiores aos observados nos países desenvolvidos quando eles iniciaram a sua desindustrialização natural na década de 1970. “Sendo assim é absurda, para dizer o mínimo, a comparação feita por Bacha entre o Brasil e os países da OCDE no período 1995-2022, isso porque tais países já haviam passado por grande parte de seu processo de desindustrialização, nas duas décadas anteriores, quando o Brasil se encontrava apenas nas fases iniciais”. Ao comparar processos iniciados em períodos distintos, Oreiro encontra grandes discrepâncias como as relatadas por Bacha.

“A surpresa, entretanto, é a desindustrialização dos países da OECD (OCDE em português), ter sido muito pequena. Em 1995, em preços constantes, a parcela da indústria no PIB era 14,3%. Em 2022 ela caiu para apenas 13,8%. Portanto, uma desindustrialização de 0,5 p.p, dez vezes menos diante os cinco p.p observados no caso brasileiro”.

Oreiro ironiza. "Ora, a OCDE inclui países como Estados Unidos, Reino Unido, França, Itália, Espanha, Alemanha, Bélgica, Dinamarca e Holanda, cujo processo de desindustrialização ocorreu nos anos 1970 e 1980. Não é nada surpreendente, portanto, a partir dos anos 1990, esse processo já estivesse na sua quase totalidade concluído, enquanto no Brasil ele se encontrava nos seus estágios iniciais. *History matters.*”

Acrescenta: “o surpreendente no artigo de Bacha, contudo, é ele desconsiderar a *desindustrialização ocorrida no período 1995-2002*, no qual ele e seu partido PSDB estavam no comando da economia brasileira”. No período 1995-2002, a indústria de transformação no Brasil perdeu 1,6 p.p com respeito ao PIB, quase o mesmo observado no período 2005-2011”.

Por qual razão a indústria brasileira encolheu no período da gestão tucana? O sucesso do Plano Real, cujos 30 anos foram comemorados no dia 1 de julho de 2024, deveu-se em grande medida a implantação de uma *âncora cambial* (bandas cambiais deslizantes no período de março de 1995 a janeiro

de 1999), resultante em uma valorização da taxa real efetiva de câmbio da ordem de quase 30% na comparação com o vigente na adoção do real como moeda nacional.

Essa gigantesca sobrevalorização da taxa de câmbio aumentou o déficit em conta corrente do balanço de pagamentos para 4% do PIB no fim de 1998, resultante na crise cambial de janeiro de 1999. “Foi a política de crescimento com poupança externa do primeiro mandato do Presidente Fernando Henrique Cardoso a responsável pela *sobrevalorização cambial*, dando início ao *processo de desindustrialização da economia brasileira*”.

Acusa Oreiro: “as sucessivas administrações petistas nada fizeram para reverter isso. Ocorreu um breve superávit em conta corrente entre 2003 e 2007, devido ao câmbio ultracompetitivo decorrente da crise cambial de 2002. Mas o início se deu no governo FHC.”

Na parte final do artigo, Bacha propõe apresentar uma explicação alternativa para a desindustrialização brasileira. Residiria não na doença holandesa ou na política de crescimento com poupança externa adotada no período 1995-2002, mas na queda relativa da produtividade da indústria brasileira na comparação com a produtividade média da economia.

Para Bacha, a queda da produtividade relativa no período 1995-2022 teria sido o resultado da baixa inserção internacional da indústria brasileira, fator esse impeditivo da indústria brasileira de alcançar a escala mínima eficiente para ser competitiva em termos globais.

“Ora, aqui estamos diante de um *raciocínio circular*. A indústria brasileira não é competitiva porque não opera nos mercados internacionais, e ao não o fazer não consegue obter a escala mínima eficiente necessária para se tornar competitiva e operar nos mercados internacionais! Temos aqui um claro *problema de causalidade circular e cumulativa* nos termos de Myrdal, o que demandaria algum tipo de *big push* para ligar o motor de arranque da indústria brasileira.”

É provável Bacha ter em mente *um choque de redução das alíquotas de importação*. Oreiro tem duas críticas a essa ideia.

Em primeiro lugar, a economia brasileira passou por *um amplo processo de abertura comercial*, com redução generalizada das alíquotas de importação, no início da década de 1990, e, ao invés de se observar um aumento da competitividade da indústria de transformação, na verdade, verificou-se sim *o início de seu processo de encolhimento*. Em segundo lugar, fazer *uma nova rodada de abertura comercial* no estado no qual se encontra o parque industrial

brasileiro significaria condenar o restante da indústria de transformação ao desaparecimento súbito.

Oreiro argumenta: 60% da desindustrialização da economia brasileira, no período 1998-2017, deve-se a *deterioração da competitividade extra preço* da indústria brasileira de transformação. Deve-se ao aumento do *hiato tecnológico da indústria brasileira com respeito da fronteira tecnológica* da indústria mundial.

Isso decorreu da falta de investimento na atualização tecnológica do parque industrial brasileiro. “Estudo divulgado em novembro de 2013 pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) (ver <https://extra.globo.com/economia-e-financas/maquinas-industriais-tem-idade-media-de-17-anos-no-brasil-estima-associacao-10107205.html>) mostrava: a idade média das máquinas e instalações industriais brasileiras era (em 2013) de 17 anos, enquanto na Alemanha era de 5 anos e nos Estados Unidos era de 7 anos. A *obsolescência física e tecnológica da indústria brasileira de transformação* explica, em grande parte, a queda da produtividade relativa”.

Uma última observação de Oreiro se faz necessária a respeito da performance da agricultura brasileira no período. Bacha argumenta: devido à inserção externa da nossa agricultura foi possível incorporar ganhos de produtividade e novas tecnologias de tal maneira a, em 2023, a produtividade da agricultura era equivalente a 94% da média da produtividade no Brasil.

“Não há dúvida de a produtividade agrícola ter aumentado muito no Brasil nos últimos 30 anos, mas não podemos ignorar o fato de o Estado Brasileiro ter dado amplos e generosos incentivos a agricultura. Em primeiro lugar os gastos de P&D de novas tecnologias de uso do solo foram quase inteiramente financiados pela EMBRAPA. O Plano Safra garante financiamento abundante e barato para a agricultura brasileira e, por fim, mas não menos importante, o sistema tributário brasileiro é extremamente generoso com a agricultura enquanto pratica uma extorsão fiscal contra a indústria de transformação”.

Enfim, o velho desenvolvimentismo ainda dá frutos...

Menor Dependência do Mercado Externo

O Professor Luiz Carlos Bresser-Pereira e Tiago Porto a propósito de responder à crítica de Edmar Bacha, no Valor (17.07.2024), em sua explicação por qual razão a indústria brasileira encolheu tanto no período 1995 a 2023 cometeram uma injustiça com os economistas brasileiros de esquerda.

Comentaram: “Bacha tem o mérito de discutir a doença holandesa. Esse é um tema que os economistas brasileiros, tanto os de direita quanto os de esquerda, parecem querer fugir como o diabo foge da cruz” (Valor, 02.09.2024).

Há mais de uma década, tive oportunidade de expor oralmente as diferenças entre o ponto-de-vista do social-desenvolvimentismo e o do novo-desenvolvimentismo ao Professor Bresser-Pereira. Escrevi também inúmeros livros digitais e artigos para conhecidos sites a respeito, mas no meu último livro impresso (*Métodos de Análise Econômica*. São Paulo, Editora Contexto, 2018. pp. 200-205) não fujo do assunto.

Meu método é histórico-indutivo – e não racional-dedutivo no qual se comete o “vício ricardiano” de saltar da lógica de Teoria Pura (desvalorização da moeda nacional é favorável à exportação) diretamente para a proposição dessa decisão prática de política cambial. Ao baixar o nível de abstração para a Teoria Aplicada, os novos-desenvolvimentistas teriam de analisar a inviabilidade política de dar esse choque cambial inflacionário em favor dos industriais sobre o poder aquisitivo da base de apoio do partido de origem trabalhista no governo.

Além disso, teriam de datar e localizar a proposição. Caso observassem os dados sobre abertura ao comércio internacional, por exemplo, no site *TheGlobalEconomy.com*, verificariam a soma dos fluxos de exportação e importação como % PIB, em 2018, a média mundial foi 92,17%. O valor mais alto foi em Hong Kong com 377%, seguido por Luxemburgo (362%) e Singapura (327%).

No ranking de 172 países, a Índia fica na 152^a. posição (44%), a Indonésia em 155^o. (43%), a China em 158^o. (37,6%), Japão em 161^o. (36,6%), Brasil em 168^o. (28,9%) e Estados Unidos em 170^o. (27,4%), ou seja, antepenúltimo colocado. Podem ser classificadas como “economias fechadas” no sentido de o PIB não depender muito das exportações líquidas?

Ora, economias de sociedades com grandes populações, como as de mais de 200 milhões de habitantes, tendem a ter algumas características específicas influentes na relação entre o mercado interno e a abertura externa. Nelas, o mercado interno tende a ser atrativo, pois há uma base ampla de consumidores. Isso cria uma demanda doméstica capaz de sustentar diversos setores de atividade econômica, especialmente em bens de consumo, serviços, e infraestrutura.

Com uma grande população, as empresas alcançam economias de escala ao operar em um mercado doméstico extenso. Isso lhes permite reduzir o custo unitário do trabalho (CUT). O baixo salário médio (R\$ 3.222) convertido

em dólar (US\$ 575) ainda atrai investimentos, tanto domésticos quanto estrangeiros, para atender à grande demanda interna.

A razão entre rendimento de trabalhadores (25 a 64 anos) com educação superior e de trabalhadores com ensino médio era 2,5 no Brasil em 2021. A média da OCDE era 1,5 e os Estados Unidos era o primeiro abaixo do Brasil com 1,7.

Considerando a concentração de renda na população com educação superior – por faixa etária, na de 25 a 34 anos no Brasil era 23% e na OCDE, 47%; na de 55 a 64 anos, Brasil 15% e OCDE 30% –, cerca de 1/5 de adultos compõe um mercado interno atraente, em termos absolutos, superior ao de populações de diversos países considerados “ricos”, embora o PIB brasileiro seja o 8º. maior do mundo.

Economias com grandes populações apresentam mercados diversificados, com diferentes segmentos de consumidores, inclusive de massa popular. Fomenta o desenvolvimento de uma variedade de indústrias e serviços para atender a esses nichos.

Nessas economias, a demanda interna é suficiente para sustentar o baixo crescimento econômico, devido à prioridade de manter a estabilidade inflacionária, reduzindo a dependência do comércio exterior. Leva à menor abertura externa, ou seja, um menor percentual de comércio externo em relação ao PIB.

Grandes populações permitem a economia desenvolver uma base industrial ampla e diversificada, mesmo não sendo de alta intensidade tecnológica. É capaz de produzir uma vasta gama de bens e serviços internamente. Isso reduz a dependência de importações, especialmente em bens de consumo, e resulta em uma menor participação do comércio externo no PIB.

Economias com atraentes mercados internos adotaram, de início, políticas de protecionismo comercial para proteger suas indústrias domésticas nascentes. Foi feito através de tarifas, cotas, ou subsídios capazes de desencorajarem a importação e promoverem a produção interna. Ultrapassada essa fase, e com a globalização econômica, a nova divisão internacional do trabalho rompeu com essa política.

Países como os citados com as maiores populações mostram essas características. Possuem mercados internos capazes de dar sustentação aos seus crescimentos econômicos. Embora sejam exportadores de destaque, em termos absolutos, a proporção de comércio externo em relação ao PIB é

relativamente menor diante economias menores e mais abertas, como Singapura ou os países europeus.

Economias maiores também tendem a ser mais diversificadas, reduzindo a necessidade de importações em certos setores. Por exemplo, o Brasil, com uma população de mais de 212 milhões, é relativamente autossuficiente em muitos produtos agrícolas e industriais, e tem uma abertura externa similar à dos Estados Unidos.

Apesar de um mercado interno suficientemente grande, a pressão para integrar-se à economia global leva países grandes a aumentar sua abertura externa, especialmente em um contexto de globalização e cadeias globais de valor (CGV). A China, por exemplo, apesar de seu grande mercado interno, buscou uma integração intensa com a economia global para se tornar a “fábrica do mundo”.

Inclusive pela distância das CGV, devido à sua localização, o Brasil não tem muitas chances competitivas de se integrar às CGV como produtor industrial. É uma *questão estrutural-tecnológica* – e não de taxa de câmbio a la “doença holandesa”.

Um país, mesmo com mercado interno expressivo, adota políticas comerciais de modo a incentivar exportações e importações, dependendo de seus objetivos econômicos, como diversificação industrial, obtenção de divisas ou acesso a tecnologias avançadas. Em termos estratégicos, a abertura externa de sua economia depende também de suas políticas comerciais, integração global e o papel almejado pelo país a desempenhar na economia mundial.

A diversidade das circunstâncias, políticas e objetivos econômicos significa nem todas essas economias seguirem o mesmo caminho em termos de abertura externa. Por exemplo, pelo último *Relatório de Investimento Direto* do Banco Central do Brasil, em 2022, o balanço comercial de bens foi superavitária em US\$ 44,2 bilhões, resultado de exportações de US\$ 340,3 bilhões e importações de US\$ 296,2 bilhões. No ano seguinte, o saldo do balanço comercial foi o maior de toda a série histórica, totalizando US\$ 98,8 bilhões: as exportações também foram recorde e totalizaram US\$ 339,7 bilhões e as importações, US\$ 240,8 bilhões.

As empresas de IDP (Investimento Direto no País) representaram parcela expressiva do comércio exterior brasileiro. As exportações e importações de bens realizadas por essas empresas transnacionais atingiram 34,3% (US\$ 116,7 bilhões) e 56,9% (US\$ 168,6 bilhões) dos totais, respectivamente, contribuindo para 44,8% (US\$ 285,3 bilhões) da corrente total de comércio exterior de bens do Brasil.

As empresas transnacionais de IDP dos setores de produtos alimentícios, agropecuária, extração de petróleo e gás natural, metalurgia, minerais metálicos e construção geraram, conjuntamente, superávit comercial de US\$107,2 bilhões em 2022. As empresas de IDP atuantes nos setores de produtos químicos, equipamentos de informática, eletrônicos e ópticos, produção de veículos automotores, farmoquímicos e comércio apresentaram, conjuntamente, déficit comercial de US\$ 46,7 bilhões.

Os setores de comércio, produtos alimentícios e fabricação de veículos representam 30% da quantidade de postos de trabalho do volume total de emprego das empresas de IDP. Esses três principais setores responderam por 913,5 mil empregados do total de 3 milhões de postos de trabalho existentes nas empresas de IDP em setembro de 2022. Essa indústria desnacionalizada não necessita de desvalorização cambial, inclusive prejudicaria suas importações.

Economia Liderada por Salários ou por Exportações

Como faço há anos, darei aqui mais explicações sobre as diferentes perspectivas entre o social-desenvolvimentismo dos economistas de esquerda pró-trabalhadores e o novo-desenvolvimentismo dos economistas pró-industriais.

As classificações “*wage-led*” (liderada pelos salários) e “*export-led*” (liderada pelas exportações) referem-se a dois tipos distintos de regimes de crescimento econômico. Cada um tem características específicas determinantes de como o crescimento é impulsionado em uma economia.

Em uma economia *wage-led*, o crescimento econômico é impulsionado principalmente pelo aumento dos salários reais. Gera um efeito positivo sobre a demanda agregada interna.

Entre as principais condições definidoras desse tipo de economia, destaca-se o fato de os trabalhadores, em geral, terem uma propensão marginal a consumir mais elevada em relação aos capitalistas ou detentores de capital. Quando os salários aumentam, há um crescimento mais relevante no consumo, impulsionando a demanda agregada.

A economia depende de uma base de consumidores domésticos grande como a existente em um país com 212,6 milhões habitantes, capazes de responder positivamente ao aumento dos salários. O consumo das famílias representa uma parcela substancial do PIB: de 1995 a 2023, a média anual foi de 62,7%.

Em um regime *wage-led*, o crescimento econômico não depende fortemente das exportações. Isso geralmente ocorre em economias grandes e relativamente fechadas, onde a demanda interna é o principal motor do crescimento. No mesmo período, a exportação cresceu de 7,5% para 18,1% do PIB e a importação de 9,5% para 15,7% do PIB, ou seja, o fluxo comercial dobrou de 17% para 33,9% do PIB!

O social-desenvolvimentismo defende um mercado de trabalho organizado. Sindicatos fortes e políticas públicas devem garantir a negociação coletiva importante para se obter aumentos salariais capazes de sustentarem a demanda.

Governos com hegemonia de partido de origem trabalhista, em economias *wage-led*, adotam políticas de modo a promover a redistribuição de renda, como aumentos no salário mínimo, benefícios sociais e uma política fiscal progressiva sobre rendas mais altas, para fortalecer o poder de compra dos trabalhadores.

O novo-desenvolvimentismo defende a transformação da economia brasileira em *export-led*, como as dos Tigres Asiáticos, embora esteja distante de CGV (Cadeias Globais de Valor). Imagina o crescimento econômico ser impulsionado principalmente pelo aumento das exportações, gerando um maior superávit comercial (US\$ 98,8 bilhões em 2023) e maior acumulação de reservas cambiais (US\$ 355 bilhões).

Não percebe o círculo vicioso. Parte das exportadoras têm grandes participações acionárias de estrangeiros e farão remessa de lucros obtidos com as exportações para o exterior, gerando déficit no balanço de transações correntes e maior necessidade de IDP (Investimento Direto no País) para equilíbrio do balanço de pagamentos com progressiva desnacionalização econômica.

A economia *export-led* precisa ser altamente competitiva no mercado internacional, com uma base de produção com inovação tecnológica não disponível no Brasil e custos relativamente baixos, ou seja, elevada relação câmbio / salário. Assim, os produtos e serviços do país seriam atraentes nos mercados externos.

Nesse projeto novo-desenvolvimentista, o crescimento seria dependente da demanda externa, e as exportações teriam de passar a representar uma parte mais substancial do PIB. Economias *export-led* possuem uma alta elasticidade da demanda de exportações, ou seja, o crescimento das exportações responde fortemente às condições econômicas globais, inclusive às cotações voláteis de *commodities*.

Os economistas novos-desenvolvimentistas, defendem os *policy-makers* brasileiros adotarem políticas cambiais de modo a manter a moeda nacional relativamente desvalorizada, tornando as exportações industriais mais competitivas – e mais ainda as agropecuárias e as extrativas de minerais e petróleo. Além disso, pensam em conceder subsídios ou incentivos diretos ao setor exportador industrial.

Como reagirá o Banco Central do Brasil independente com a meta de controle da inflação? Alterará a política cambial, fazendo intervenções “sujas” no regime de câmbio flexível em benefício dos industriais e prejuízo dos trabalhadores diante a maior inflação importada?

Esse projeto exigiria maiores investimentos em infraestrutura exportadora. O governo e o setor privado teriam de investir fortemente em infraestrutura de modo a apoiar as exportações, como portos, rodovias, e centros logísticos, além de promover acordos comerciais favoráveis.

Pior social e politicamente seria, em um regime *export-led*, haver uma moderação ou contenção do crescimento salarial para manter a competitividade dos preços no mercado internacional. Isso limitaria o crescimento da demanda interna, com a economia dependendo mais das exportações para sustentar o crescimento.

A indústria brasileira não é integrada em Cadeias Globais de Valor, exceto com a indústria automobilística do norte da Argentina. Não possui segmentos importantes da produção focados em setores competitivos no comércio internacional, como manufaturas de alta tecnologia, *commodities* ou serviços especializados.

Na prática, economias não são puramente *wage-led* ou *export-led*, mas podem exibir características de ambos os regimes em diferentes contextos. Por exemplo, a orientação pragmática da economia brasileira desnacionalizada é influenciada pela política econômica em busca de satisfazer também aos investidores estrangeiros com estratégia de exploração do mercado interno.

As políticas fiscais e monetárias expansionistas tornam a economia mais *wage-led*, enquanto as políticas voltadas para a competitividade externa favoreceriam um regime *export-led*. Com o tempo, a economia brasileira poderá transitar de um regime para outro, devido a mudanças estruturais, como a globalização, inovações tecnológicas ou mudanças na distribuição de renda – e não por causa de uma política cambial extemporânea e inadequada ao combate inflacionário.

Na verdade, as economias *wage-led* e *export-led* não são mutuamente exclusivas. Uma orientação pragmática da economia brasileira pode estimular

a demanda doméstica (*wage-led*) e, ao mesmo tempo, explorar mercados externos (*export-led*) para maximizar o crescimento.

Para determinar se uma economia é *wage-led* ou *export-led*, é necessário analisar como o crescimento econômico é impulsionado e quais são os principais motores da demanda agregada. Enquanto uma economia *wage-led* se baseia principalmente na força da demanda doméstica, alimentada pelo aumento dos salários, uma economia *export-led* depende da competitividade internacional e da demanda externa para sustentar seu crescimento. Ambos os regimes têm suas próprias vantagens e desvantagens, a depender de como, de acordo com suas circunstâncias estruturais e demográficas, ela equilibra essas diferentes forças.

“Detalhe” relevante: é um erro de análise factual pregar o diagnóstico da desindustrialização por conta da “doença holandesa”. Na realidade, essa pressuposta “desindustrialização” é um mito dos lobistas industriais!

Segundo o IBGE-SCN 1T24, a participação relativa no valor adicionado a preços básicos (desconsiderando a média de 14,1% de impostos para atingir o PIB) da Indústria Geral na estrutura setorial da produção praticamente se mantém em torno de 21,9% de 1995 a 2023. Tampouco a da Indústria de Transformação se altera tanto entre 1996 (13,1%) e 2023 (13,3%), embora tenha sofrido uma queda abaixo de sua média histórica (12,4%) no ciclo de 2011 a 2020, quando sua participação média ficou em 10,7%. Esse ciclo foi superado nos últimos 3 anos.

A indústria brasileira sempre foi desnacionalizada e sem autonomia tecnológica. A estratégia de seus acionistas estrangeiros visa explorar o mercado interno!

Armadilha da Renda Média

A “armadilha da renda média” está associada à transição de uma economia baseada em indústrias nascentes e urbanização para um foco em estabilidade inflacionária e em preservar os interesses dos rentistas e investidores em grandes corporações. Vou explorar essa questão em três partes: a armadilha da renda média, a prioridade dada à estabilidade inflacionária e a conexão com o baixo crescimento dos países ocidentais.

Essa “armadilha” refere-se ao fenômeno no qual países em desenvolvimento atingem um nível de renda per capita médio, mas depois encontram dificuldades para continuar crescendo e alcançar o *status* de país desenvolvido. Nessa fase, as fontes de crescimento com funcionamento

adequado nas etapas iniciais, como a industrialização baseada em mão de obra barata e a urbanização acelerada com construção imobiliária nas cidades, começam a perder força.

Quando os salários aumentam, seja por escassez de força de trabalho, seja por aumento do poder de barganha sindical, esses países perdem a competitividade inclusive em setores de baixa tecnologia e alto uso de mão de obra. Eles não costumam desenvolver indústrias de alta tecnologia ou serviços de conhecimentos avançados de modo a sustentar o crescimento.

A transição para uma economia de alta renda exige avanços em inovação, educação, infraestrutura e aumento da produtividade. Essas áreas em muitos países de renda média falham em progredir.

Após essa transição inicial, países em desenvolvimento começam a focar na busca de estabilidade inflacionária. Há várias razões para isso. Algumas estão ligadas ao “rentismo” e à preservação da riqueza acumulada.

Com o desenvolvimento econômico, gradualmente, há maior acumulação de capital financeiro e patrimônio imobiliário. Isso gera uma classe rentista, cujos interesses estão fortemente alinhados com a preservação do valor real de seus ativos e seus rendimentos em juros e aluguéis ou arrendamentos de terras.

Estabilidade inflacionária se torna crucial para proteger esses interesses. O risco de “eutania dos rentistas” ocorre caso a taxa de inflação ultrapasse a taxa de juro prefixada ou diminua o poder aquisitivo do recebido como aluguéis.

Políticas monetárias focadas apenas em combater a inflação resultam em taxas de juros elevadas. Beneficiam os credores e detentores de ativos financeiros.

Em economia disposta de mercado de capitais, cria um ambiente favorável à acumulação de riqueza por meio de *rendas passivas* (como juros e dividendos) e investimentos em ações de grandes corporações. Nem sempre esse capital acionário é direcionado a setores de atividade prioritários na geração de mais empregos e maior valor adicionado, ou seja, ocorrem em detrimento de investimentos produtivos na indústria de transformação, optando por importação.

Embora a estabilidade inflacionária seja essencial para evitar crises econômicas e proteger o poder de compra, uma ênfase excessiva nela, em detrimento de políticas de crescimento, não incentiva a alavancagem financeira com investimento em setores produtivos. Isso leva a uma economia menos

dinâmica e mais dependente de setores de serviços com potencial de crescimento limitado.

A questão-chave atual é se essa dinâmica explica o baixo crescimento observado em muitos países ocidentais. Neles, desde os anos 1980, houve um deslocamento significativo do capital e do talento para a área financeira.

Esse sistema, focado na maximização de retornos financeiros em ganhos de capital (comprar ações baratas e as revender caro) em vez de investimentos produtivos para receber lucros ou dividendos, não gera o mesmo nível de crescimento econômico sustentado das indústrias nascentes e/ou com inovações tecnológicas.

Com um foco crescente na estabilidade inflacionária e nas políticas monetárias restritivas, há uma subutilização de recursos. Em princípio, poderiam ser direcionados para investimentos em inovação, infraestrutura e capital humano, todos essenciais para o crescimento de longo prazo.

A ênfase no capital financeiro e a preservação do rentismo leva a uma maior desigualdade social, onde uma parcela significativa dos ganhos econômicos é capturada por uma pequena elite, enquanto a maioria da população enfrenta salários estagnados e oportunidades limitadas. Isso reduz a demanda agregada e limita o crescimento, além de fomentar o crescimento da extrema-direita com discurso populista, demagógico e nativista.

Se a economia se torna excessivamente dependente do ganho financeiro, o crescimento se torna autolimitado. A inovação e o aumento da produtividade são retardados, perpetuando o baixo crescimento. Isso é agravado pela hesitação dos governos em adotar políticas fiscais mais expansivas ou reformas estruturais de modo a revigorar o crescimento por causa de perda de apoio parlamentar, cuja maioria se preocupa mais em sabotagem do governo para ganhar a próxima eleição.

A “armadilha da renda média”, portanto, está ligada à transição econômica e ao desafio de manter o crescimento depois da fase de indústria nascente e urbanização. A ênfase na estabilidade inflacionária, combinada com uma economia favorável ao rentismo e à acumulação do capital financeiro, inclusive por clientes do varejo de alta renda (classe média universitária), explica parcialmente o baixo crescimento nos países ocidentais.

No entanto, essa não é a única razão. O baixo crescimento é resultado de uma combinação de fatores, incluindo demografia, mudanças estruturais, e dificuldades na inovação e na produtividade, quando a economia fica com baixa taxa de crescimento da produção.

Segundo o *Relatório de Investimento Direto* (RID) de 2023 do Banco Central do Brasil, observa-se, nas últimas décadas, a ascendência de corporações transnacionais constituídas por complexas estruturas organizacionais, envolvendo o controle e a influência de inúmeras empresas. Nesse cenário, a metodologia internacional das estatísticas de setor externo desenvolveu dois conceitos para a identificação do país de origem do investimento direto: *país do investidor imediato* e *país do controlador final*.

O país do investidor imediato é o país de domicílio da empresa não residente tomadora da decisão de investir diretamente na subsidiária ou filial no Brasil. O país do controlador final é aquele de residência do investidor detentor efetivo do controle por interesse econômico na empresa investida no Brasil.

Assim, o controlador final é identificado pelo Banco Central a partir do seguinte método. Parte da empresa receptora de investimento direto no país, percorre a cadeia de relações de controle até encontrar a empresa não residente sem ter controlador.

Segundo o critério de *investidor imediato*, a Europa permaneceu, em 2022, como a região detentora do maior estoque de IDP no Brasil, com 61,5% do total de US\$ 1,1 trilhões. A América do Norte é a região continental com o segundo maior estoque de IDP, 23,3% do total. Destacam-se como principais investidores imediatos europeus Países Baixos, Luxemburgo e Espanha, com 41,2%, 15,5% e 10,0% do total da posição europeia (US\$ 649,9 bilhões), respectivamente. A posição de IDP de investidores imediatos da América do Norte totalizou US\$ 245,7 bilhões, dos quais 84,6% detidos pelos Estados Unidos.

Alguns países detêm posições significativamente maiores quando medidas pelo critério de *país investidor imediato*, comparadas às medidas com base no conceito de *controlador final*. É o caso de Países Baixos e Luxemburgo, países-sedes de empresas intermediárias atuantes na canalização de investimento direto de países controladores finais para os países de destino.

Outros países, como Estados Unidos e Reino Unido, exibem posições de IDP – Participação no Capital superiores pelo critério de *país controlador final*. Esses países são sedes de empresas capazes de canalizar parte do IDP por meio de empresas coligadas suas em países intermediários.

Dos principais *países controladores finais*, os Países Baixos apresentam a maior diferença entre os dois conceitos: a posição é US\$ 156,1 bilhões pelo critério de investidor imediato e US\$ 31,1 bilhões pelo critério de controlador final. Em contraponto, os Estados Unidos apresentam a maior diferença em

sentido contrário: posições de US\$ 190,2 bilhões pelo critério de investidor imediato e de US\$ 228,8 bilhões pelo critério de controlador final.

No levantamento das razões pelas quais empresas investem em outros países, a literatura propõe uma classificação para os IDPs em quatro nomenclaturas:

- 1) *Market seeking*: as empresas estrangeiras investem em outros países em busca da demanda doméstica e de países próximos.
- 2) *Resource seeking*: os investimentos ocorrem em função da busca de recursos negociáveis no mercado exterior, específicos de um país, devido às suas características naturais ou ao baixo custo de produção desse bem.
- 3) *Efficiency seeking*: as empresas estrangeiras buscam economias de escala e de escopo e diversificação produtiva por meio do “fracionamento” ou da especialização, ao instalar sua linha de produção em diversos países em CGVs.
- 4) *Strategic asset*: os investimentos estão associados com a aquisição de ativos estratégicos (conhecimento, distribuição etc.) capazes de aumentarem suas vantagens comparativas, sob a forma de fusões e aquisições com empresas dos países hospedeiros.

Os casos da desnacionalização do controle de grandes corporações de capital aberto instaladas no Brasil parecem se enquadrar como *market seeking* ou *resource seeking*. Na condução pragmática das transnacionais, implantadas na economia brasileira, algumas atendem à demanda doméstica e outras exportam *commodities* para mercados externos, ambas com o objetivo de maximizar a remessa de lucros para seus acionistas predominantemente estrangeiros.

Questionamento do Novo-Desenvolvimentismo pelo Social-Desenvolvimentismo

O social-desenvolvimentismo e o novo-desenvolvimentismo são duas correntes de pensamento econômico surgidas no Brasil no fim do século XX e início do século XXI. Ambas compartilham a ideia de o Estado ter um papel ativo na promoção do desenvolvimento econômico, mas diferem em suas abordagens e ênfases.

O pensamento do Social-Desenvolvimentismo surgiu como uma reação às políticas neoliberais dos anos 1990. Está associado a um conjunto de

intelectuais, economistas e políticos em busca de resgatar elementos do nacional-desenvolvimentismo clássico, mas com uma ênfase maior na inclusão social e na redução das desigualdades. Ele ganhou força especialmente durante os governos do Partido dos Trabalhadores (PT) no Brasil, com as políticas adotadas nos governos de Lula e Dilma Rousseff.

O Novo-Desenvolvimentismo surgiu, a partir dos anos 2000, com a liderança do Professor Luiz Carlos Bresser-Pereira. Essa corrente faz a tentativa de adaptar o desenvolvimentismo às novas realidades econômicas e ao contexto da globalização. Busca uma síntese entre a necessidade de crescimento econômico e a estabilidade macroeconômica, propondo um novo modelo de desenvolvimento capaz de equilibrar a importância do mercado e a intervenção do Estado.

O Social-Desenvolvimentismo prioriza a inclusão social e a distribuição de renda. Para os social-desenvolvimentistas, o crescimento econômico só faz sentido se for acompanhado de políticas redistributivas, como a expansão do crédito popular, o aumento do salário mínimo, os programas de transferência de renda (como o Bolsa Família) e o investimento em educação e saúde pública. A ideia central é a inclusão social impulsionar o crescimento ao expandir o mercado interno.

O Novo-Desenvolvimentismo enfatiza a necessidade de uma taxa de câmbio competitiva. Embora também reconheça a importância da inclusão social, o novo-desenvolvimentismo coloca maior foco na competitividade da indústria e na necessidade de políticas industriais promoverem a inovação e a inserção do Brasil na economia global.

O Social-Desenvolvimentismo defende um papel ativo do Estado na economia, não apenas como regulador, mas também ativo na promoção do bem-estar social e do crescimento econômico. Propõe uma atuação estatal direta em setores estratégicos, como energia, infraestrutura e indústria, além de políticas sociais ativas.

O Novo-Desenvolvimentismo também defende um papel ativo do Estado, mas com um foco maior na criação de condições para o setor privado prosperar. O Estado deveria atuar na promoção de políticas industriais, mas sempre com a preocupação de manter a competitividade internacional.

Embora o Social-Desenvolvimentismo reconheça a importância do comércio internacional, ele tende a ser mais cauteloso com a abertura comercial e a liberalização financeira, priorizando políticas capazes de proteger o mercado interno e promover a soberania econômica.

O Novo-Desenvolvimentismo tem uma visão mais pragmática sobre a inserção internacional. Defende uma inserção estratégica na economia global, com uma taxa de câmbio favorável às exportações e políticas incentivadoras da competitividade internacional da indústria brasileira.

O Social-Desenvolvimentismo faz uma crítica contundente ao neoliberalismo, visto como responsável pela ampliação das desigualdades sociais e pela fragilização do Estado. Para os social-desenvolvimentistas, as políticas neoliberais são incompatíveis com o desenvolvimento inclusivo.

Apesar de o Novo-Desenvolvimentismo também criticar o neoliberalismo, especialmente quanto à desindustrialização e à volatilidade dos fluxos de capitais, ele busca incorporar algumas lições da ortodoxia econômica, como a importância da estabilidade macroeconômica, sem renunciar a uma agenda desenvolvimentista.

Em síntese, enquanto o social-desenvolvimentismo tem uma forte ênfase na inclusão social, no fortalecimento do mercado interno e em políticas estatais amplas, o novo-desenvolvimentismo enfatiza a competitividade internacional, propondo uma inserção mais estratégica do Brasil na economia global. Ambos compartilham a visão de o Estado ter um papel central no desenvolvimento, mas divergem na maneira como esse papel deve ser exercido e nas prioridades de suas políticas.

O novo-desenvolvimentismo propõe uma estratégia inspirada no *modelo asiático de desenvolvimento*, especialmente na forma como países como Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura, Hong-Kong e, em certa medida, China. Os chamados Tigres Asiáticos conseguiram alcançar um crescimento econômico sustentado, com base em uma combinação de políticas industriais ativas e industrialização acelerada.

A doença holandesa refere-se a uma situação na qual a valorização da moeda nacional, decorrente da exploração de recursos naturais e do influxo de divisas estrangeiras, prejudica a competitividade do setor industrial. Esse fenômeno faz as exportações de produtos manufaturados serem menos competitivas e leva à desindustrialização da economia.

No caso do Brasil, a abundância de recursos naturais e as grandes exportações de *commodities*, como soja, minério de ferro e petróleo, têm historicamente valorizado o real. Para os novos-desenvolvimentistas, dificultam o desenvolvimento de uma indústria de alta tecnologia e de maior valor agregado.

O novo-desenvolvimentismo reconhece a presença da doença holandesa na economia brasileira e propõe uma série de políticas para combatê-la,

inspiradas em parte pelo modelo asiático. Um dos pilares de sua estratégia é a defesa de uma taxa de câmbio competitiva capaz de evitar a valorização excessiva da moeda nacional.

Uma moeda desvalorizada tornaria as exportações industriais mais competitivas e incentivaria a produção doméstica, contribuindo para a reindustrialização da economia. Nada diz a respeito da *inflação importada*.

Para evitar a sobrevalorização da moeda causada pela entrada excessiva de capital especulativo, o novo-desenvolvimentismo sugere a implementação de controles de capitais. Isso incluiria impostos sobre entradas de capital de curto prazo ou regulações desestimulantes dos fluxos especulativos, protegendo assim a economia de flutuações cambiais prejudiciais à competitividade industrial.

Inspirado pelo modelo asiático, o novo-desenvolvimentismo não propõe o isolamento do mercado internacional, mas uma inserção estratégica. Isso envolve negociar acordos comerciais favoráveis à indústria nacional, proteger setores emergentes até estarem prontos para competir internacionalmente e desenvolver uma estratégia de exportações não dependente exclusivamente de *commodities*.

Tal como no modelo asiático, o novo-desenvolvimentismo enfatiza a importância de investimentos em educação e inovação. A ideia é uma força de trabalho qualificada e um ambiente propício à inovação serem cruciais para o desenvolvimento de uma economia industrial avançada.

O modelo asiático de desenvolvimento, especialmente na Coreia do Sul e Taiwan, foi caracterizado por:

- forte intervenção estatal, com o Estado direcionando e coordenando o desenvolvimento industrial;
- políticas de substituição de importações seguidas de promoção de exportações, com apoio à competição global das empresas nacionais;
- manutenção de uma taxa de câmbio favorável às exportações;
- desenvolvimento de infraestrutura e educação para suportar uma economia industrial em crescimento.

O novo-desenvolvimentismo propõe seguir uma lógica semelhante, ajustada às especificidades brasileiras, com o objetivo de superar a doença holandesa e promover um desenvolvimento mais equilibrado e sustentável. A diferença principal é buscar esse caminho em um contexto de maior globalização, requerendo adaptações nas estratégias adotadas.

Portanto, o novo-desenvolvimentismo propõe sim uma estratégia de desenvolvimento, inspirada pelo modelo asiático, em busca de combater a doença holandesa no Brasil. A ideia central é, por meio de uma política cambial competitiva, políticas industriais ativas e uma inserção estratégica na economia global, o Brasil reverter a desindustrialização e promover um crescimento econômico sustentado, com uma base industrial diversificada e tecnologicamente avançada.

Desigualdade Educacional e Distância das Cadeias Globais de Valor

A desigualdade educacional e a distância das cadeias globais de valor são, de fato, profundos problemas a dificultar a implementação do modelo asiático no contexto brasileiro. Esses fatores criam barreiras estruturais limitantes da capacidade do Brasil de seguir o caminho de desenvolvimento adotado por países asiáticos como Coreia do Sul e Taiwan.

A desigualdade educacional no Brasil é um dos principais obstáculos ao desenvolvimento econômico sustentado e à inserção competitiva nas cadeias globais de valor. Diferente dos países asiáticos, onde houve um investimento massivo e contínuo em educação desde as décadas de 1960 e 1970, o Brasil ainda enfrenta grandes disparidades na qualidade e no acesso à educação.

A desigualdade educacional resulta em uma força de trabalho com qualificação insuficiente para ocupar posições em setores de alta tecnologia e em indústrias de maior valor agregado. Isso limita a capacidade de inovação e de produção de bens complexos, essenciais para competir nas cadeias globais de valor.

A falta de acesso a uma educação de qualidade também se traduz em baixa produtividade, caso não se encontre mão-de-obra preparada para a adoção das novas tecnologias. Dificulta a competitividade da indústria nacional no mercado internacional.

Para enfrentar esse problema estruturante, o Brasil precisaria investir em reformas educacionais de longo prazo. Melhorariam tanto o acesso quanto a qualidade da educação, desde a básica até o Ensino Superior. Necessitaria de melhor formação de professores, aumento da infraestrutura escolar e programas de incentivo à permanência dos alunos na escola.

Além disso, é necessário um alinhamento entre as políticas educacionais e as necessidades da indústria. Isso pode ser feito através de parcerias

público-privadas de modo a incentivar a massificação da formação técnica e profissional em áreas estratégicas para o desenvolvimento industrial.

A distância do Brasil das cadeias globais de valor é outro grande obstáculo geoeconômico. Os países asiáticos conseguiram integrar-se rapidamente a essas cadeias, inicialmente como produtores de componentes de baixo valor agregado, e gradualmente passaram a produzir bens mais complexos e de maior valor.

O Brasil ainda participa majoritariamente das cadeias globais de valor como exportador de *commodities*, com pouca inserção em setores de alta tecnologia. Isso limita a capacidade de gerar empregos qualificados, inovação e crescimento sustentado.

A dependência de *commodities* expõe a economia brasileira à volatilidade dos preços internacionais. Impede a diversificação econômica necessária para um desenvolvimento mais sustentado.

Uma política industrial com potencial de integrar o Brasil às cadeias globais de valor é crucial. Isso envolveria incentivos à inovação, a adoção de novas tecnologias e a atração de investimentos estrangeiros em setores estratégicos.

Para reduzir a distância física e econômica das cadeias globais de valor, o Brasil precisaria investir em infraestrutura e logística, facilitando o transporte e a exportação de produtos industrializados.

Os países asiáticos superaram desafios semelhantes, mas em contextos diferentes. Eles fizeram isso por meio de uma combinação de:

- investimento maciço em educação e capacitação tecnológica;
- políticas industriais coordenadas e voltadas para a exportação;
- taxa de câmbio competitiva;
- governança econômica forte, com uma orientação clara para o desenvolvimento.

No Brasil, a implementação de uma estratégia semelhante enfrenta dificuldades adicionais, como um ambiente político-partidário muito fragmentado, polarização ideológica, menor continuidade nas políticas públicas e uma maior resistência a reformas estruturais.

A desigualdade educacional e a distância das cadeias globais de valor representam problemas para o Brasil seguir o modelo asiático de

desenvolvimento conforme sonham os economistas novos-desenvolvimentistas. No entanto, esses desafios não são insuperáveis, exceto o custo de transporte maior diante seu afastamento das cadeias globais de valor situadas acima da linha do Equador.

Com políticas públicas coerentes e de longo prazo, capazes de priorizar a educação de qualidade, o fortalecimento das capacidades industriais e a integração estratégica nas cadeias globais de valor, o Brasil poderia, em tese, trilhar um caminho semelhante ao dos países asiáticos.

Entretanto, a implementação dessas políticas requer um compromisso político e social em longo prazo, com um consenso social a respeito da permanência dessa visão de desenvolvimento, capaz de lhe dar continuidade além dos ciclos eleitorais ou das alternâncias de poder. Sem resolver essas questões estruturais, será difícil para o Brasil replicar o sucesso do modelo asiático.

Questionamento da Política Econômica Após o Plano Real

As principais ideias do artigo de André Lara Resende (*O Sequestro da Imaginação*. Valor, 06/08/2024), podem ser resumidas nos seguintes pontos:

1. *Inércia Inflacionária*: o Plano Real obteve sucesso ao combater a inércia inflacionária, um componente autônomo da inflação, por meio da URV (“moeda indexada”), mas não atacou as causas primárias da inflação.

2. *Causas Primárias da Inflação*: Resende destaca a importância de diferenciar as causas da inflação. Ele reconhece a relevância da desordem fiscal e da falta de transparência nas contas públicas, mas aponta também para o papel do conflito distributivo e das reivindicações corporativas e patrimonialistas sobre o Estado nacional.

3. *Críticas à Ortodoxia Macroeconômica*: o autor critica a visão convencional atribuindo a inflação exclusivamente ao déficit público e à pressão da demanda agregada. A insistência em juros altos e austeridade fiscal, mesmo após a estabilização da moeda, tem sido um equívoco.

4. *Efeitos Negativos dos Juros Altos*: a manutenção de juros altos por longos períodos levou ao aumento do serviço da dívida e do déficit nominal, asfixiou a economia e não se traduziu em desenvolvimento econômico e social.

5. *Frustração com o Legado do Plano Real*: apesar do sucesso em controlar a inflação, o Plano Real não cumpriu a promessa de gerar

crescimento econômico, reduzir desigualdades e promover o desenvolvimento social.

6. *Domínio do Neoconservadorismo e Ausência de Alternativas*: o autor atribui a predominância do pensamento econômico conservador à falta de alternativas da esquerda, segundo ele, incapaz de oferecer soluções para além do assistencialismo e de combater o patrimonialismo e o corporativismo.

7. *Sequestro da Imaginação*: a ortodoxia financeira e fiscalista limitou a capacidade de pensar soluções inovadoras para os problemas do país, aprisionando a imaginação em um ciclo de austeridade e juros altos.

8. *Necessidade de um Novo Projeto de Desenvolvimento*: o artigo defende a necessidade de um novo projeto de desenvolvimento capaz de ir além da *cartilha neoliberal*, com foco em:

- *Reforma do Estado*: combate ao patrimonialismo e corporativismo, valorização do serviço público e garantia de serviços básicos de qualidade (saúde, educação, segurança).
- *Regulamentação Inteligente*: criação de um ambiente econômico competitivo, inspirado no modelo ordoliberal alemão, com forte presença do Estado na regulação e promoção do bem-estar social.
- *Planejamento e Investimentos*: elaboração de um programa plurianual de investimentos públicos e privados, com objetivos claros e acompanhamento transparente.
- *Coordenação da Política Econômica*: criação de um conselho de especialistas para superar a camisa de força da ortodoxia macroeconômica e promover uma atuação coordenada das políticas monetária e fiscal.

André Lara Resende critica a autonomia do Banco Central (BCB) no contexto da PEC 65/2023, ao propor dar autonomia administrativa e financeira à instituição. Para ele, a proposta, sob o pretexto de consolidar a autonomia do BCB, retira seu orçamento da Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO) e o vincula a uma suposta receita de “*seignoragem*” – um conceito antiquado, herdado da época do padrão-ouro, irrelevante na era digital.

Essa proposta é, na verdade, uma manobra corporativista para desvincular o BCB da disciplina orçamentária democrática, vinculando uma receita do Estado ao seu orçamento. Lara Resende compara essa situação à desordem fiscal da época da inflação crônica, quando a proliferação de vinculações orçamentárias era prática comum.

O autor critica a associação da autonomia do BCB à agenda macroeconômica conservadora convencional. A autonomia, da forma como proposta, aliada à insistência na cartilha da austeridade e dos juros altos, aprisiona o país em um ciclo de mediocridade e frustração, como observado nas últimas três décadas. A proposta de autonomia financeira do BCB, em vez de representar um avanço institucional, se configura como um retrocesso, ao fortalecer o corporativismo e o patrimonialismo dentro do Estado.

Essa proposta, apesar de se apresentar como um avanço institucional, na prática, se configura como um “expediente corporativista clássico” para escapar da disciplina orçamentária democrática. A crítica de Lara Resende reside no fato de a esquerda não conseguir formular uma resposta eficaz a esse tipo de manobra, reforçando a dominância do neoconservadorismo.

A *dominância neoconservadora* se perpetua, de acordo com o economista, através de um “pacto tecnocrático” estabelecido entre governos de esquerda e o mercado financeiro. Nessa configuração, a tecnocracia assume o controle das áreas consideradas vitais do Estado, como a política econômica, enquanto outras áreas são distribuídas entre grupos de interesse, perpetuando o corporativismo e a captura de renda [*rent seeking*].

A inflação crônica e o controle das contas públicas estão interligados, segundo Lara Resende. A inflação crônica, além de seus efeitos danosos na economia, inviabiliza o controle eficaz das contas públicas. Isso ocorre porque a inflação crônica distorce os preços relativos, dificultando o planejamento orçamentário e a alocação eficiente de recursos.

A reorganização fiscal, entendida como um orçamento plurianual transparente capaz de refletir as necessidades da sociedade dentro dos limites da economia, é a “pedra fundamental” para a estabilização da inflação. No entanto, ele critica a abordagem simplista adotada nas últimas décadas, concentrada apenas no equilíbrio anual do Tesouro e na elevação da taxa básica de juros.

A inflação crônica é um sintoma de problemas mais profundos, como o conflito distributivo e as reivindicações descontroladas sobre a renda nacional. A falta de transparência e a desordem nas contas públicas, exemplificadas pela proliferação de vinculações orçamentárias, como a criticada PEC 65/2023, agravam o problema e perpetuam a inflação.

Lara Resende defende um Estado forte, mas atuante em prol do cidadão, combatendo o patrimonialismo e o corporativismo. No entanto, não explica como essa reforma seria implementada de forma a evitar a instabilidade gerada pela alternância de poder, nem aborda a questão da potencial quebra de direitos conquistados.

Patrimonialismo e corporativismo descrevem diferentes formas de organização e exercício do poder, especialmente em contextos políticos e administrativos. Ambos têm implicações importantes para a dinâmica do poder e a governança, e sua resistência ao combate está ligada à defesa de interesses estabelecidos resistentes a mudanças capazes de ameaçar privilégios ou direitos conquistados.

O *patrimonialismo* é um sistema de governança no qual a distinção entre o patrimônio público e o privado é nebulosa ou inexistente. Nesse sistema, os líderes políticos tratam o Estado como uma extensão de seus domínios pessoais, distribuindo cargos, recursos e favores de acordo com seus interesses pessoais ou familiares. O termo foi popularizado por Max Weber, ao utilizá-lo para descrever sociedades onde o poder é centralizado e onde as relações pessoais são mais importantes diante as regras impessoais.

No *patrimonialismo*, a administração pública é tratada como propriedade do governante, resultando em nepotismo, corrupção e um enfraquecimento das instituições estatais. O sistema funciona com base em favores e lealdade pessoal, em vez de mérito ou legalidade.

Tende a perpetuar a ineficiência administrativa e a desigualdade, porque o acesso a recursos e oportunidades depende das conexões pessoais em vez de critérios objetivos. Isso mina a confiança nas instituições públicas e dificulta a implementação de políticas públicas imparciais e eficazes.

Corporativismo refere-se a um sistema de organização social e política onde os interesses de diferentes grupos (como sindicatos, associações empresariais, e outros grupos de interesse) são oficialmente integrados à governança do Estado. Em vez de uma sociedade baseada em indivíduos com direitos e deveres individuais, o *corporativismo* organiza a sociedade em corporações capazes de representar setores econômicos, sociais, ou profissionais.

No caso, o Estado reconhece oficialmente esses grupos como representantes legítimos de setores específicos da sociedade e concede-lhes poder e autoridade para participar na formulação de políticas públicas. Leva a um sistema onde as decisões são influenciadas ou até determinadas por esses grupos de interesse, muitas vezes em troca de apoio político.

Embora o corporativismo possa promover a cooperação e a harmonia social, ele também leva ao fortalecimento de interesses estabelecidos em busca de proteger seus privilégios, mesmo caso isso vá contra o bem-estar geral. Resulta em uma rigidez institucional e dificulta reformas e perpetua desigualdades.

O combate ao patrimonialismo e ao corporativismo é difícil porque esses sistemas estão profundamente enraizados em estruturas de poder e na cultura política. Grupos de interesse se beneficiam de tais sistemas e têm fortes incentivos para resistir a mudanças, utilizando seu poder e influência para proteger os privilégios adquiridos.

A resistência ao combate a esses sistemas é frequentemente justificada pela defesa de “direitos conquistados”. Grupos beneficiados por essas práticas argumentam qualquer mudança ameaçar suas vantagens e representar uma perda de direitos. Esse argumento é especialmente forte em contextos pós-eleitorais, quando há alternância de poder, porque grupos antes com influência sob um governo perdem essa influência sob outro, incentivando-os a preservar o *status quo*.

A alternância democrática de poder, em vez de quebrar as estruturas de patrimonialismo e corporativismo, acaba por reforçar essas práticas, porque cada grupo, seja de direita, seja de esquerda, no poder Executivo e Legislativo, utiliza o sistema eleitoral e o populismo para seus próprios fins, em vez de promover reformas estruturais. A falta de continuidade nas políticas de combate a esses sistemas enfraquece os esforços de reforma.

O patrimonialismo e o corporativismo representam problemas estruturais para a governança democrática e para a implementação de políticas públicas eficazes e justas. O combate a esses sistemas é dificultado pela defesa de interesses estabelecidos em busca de proteger seus privilégios e direitos adquiridos.

A alternância de poder, por si só, não é suficiente para quebrar essas estruturas. São necessárias reformas institucionais profundas, transparência e um fortalecimento das instituições democráticas para mitigar os efeitos negativos desses sistemas. Só se viabilizam após profundas *crises de governabilidade*.

Problemas e Oportunidades na Economia Brasileira

A economia brasileira, com sua configuração intersetorial envolvendo os setores de serviços, agropecuária, indústria extrativa e indústria desnacionalizada, apresenta uma dinâmica complexa emergente das interações desses vários componentes. Suas variações desiguais, ao longo do tempo, influenciam a capacidade de atender o potencial mercado interno e absorver a vasta força de trabalho brasileira.

Vou detalhar, resumidamente, como esses setores interagem e os problemas surgidos na tentativa de satisfazer as demandas econômicas e de emprego.

O Brasil é um dos maiores exportadores mundiais de produtos agropecuários, como do complexo soja (40,4% do total exportado), carnes (14,1%), complexo sucroalcooleiro (10,4%), cereais, farinhas e preparações (9,3%) e produtos florestais (8,6%). Em conjunto, esses cinco setores destacados representaram 82,9% das vendas do setor em 2023.

A agropecuária é altamente mecanizada e eficiente, contribuindo para o superávit comercial do país. No entanto, esse setor emprega uma parcela relativamente pequena da população devido à sua alta produtividade se dar por meio de tecnologias poupadoras de mão de obra.

A mineração, especialmente de ferro e outros minerais, junto com a extração de petróleo, compõem a Indústria Extrativa. Esta também é um pilar das exportações brasileiras. Esse setor, como a agropecuária, é intensivo em capital, utilizando tecnologias avançadas, mas empregando relativamente poucos trabalhadores.

Embora sejam cruciais para as exportações, tanto a agropecuária quanto a indústria extrativa geram poucos empregos diretos devido à mecanização e à automação. Esses setores têm um impacto limitado no desenvolvimento do mercado interno, porque grande parte da produção é voltada para o exterior.

A desnacionalização da indústria brasileira se refere ao controle de setores industriais por empresas estrangeiras. A globalização reduziu a capacidade do país de desenvolver e controlar tecnologias próprias. Essas indústrias de controle acionário externo operam no Brasil para explorar o mercado interno e, no máximo, o latino-americano.

A dependência de importações de produtos industriais de alta tecnologia é imensa, devido à lacuna tecnológica no país. Isso resulta em um desequilíbrio no balanço comercial industrial. Daí o Brasil precisa exportar grandes volumes de produtos primários e extrativos para pagar pelas importações de produtos industrializados.

A indústria desnacionalizada ainda gera empregos, mas mais em funções exigentes de menor qualificação, porque a maior parte da tecnologia e inovação vem de fora e poupa mão-de-obra com automação e robotização. Isso limita as oportunidades para empregos mais qualificados e bem remunerados.

A falta de controle sobre a tecnologia e a inovação faz a indústria local ter dificuldades para competir tanto no mercado interno quanto no externo. Limita a sua capacidade de expansão e de absorver mais mão de obra.

O setor de serviços é o maior empregador no Brasil, absorvendo cerca de 70% da força de trabalho, especialmente em áreas como comércio, transporte, educação, saúde e serviços financeiros. Muitos empregos no setor de serviços são de baixa qualificação, refletindo a estrutura educacional do país, onde menos de ¼ da força de trabalho ocupada no setor formal tem Ensino Superior.

O chamado setor terciário está interligado com a indústria e a agropecuária, fornecendo suporte logístico, financeiro e comercial. No entanto, a falta de desenvolvimento industrial próprio limita as oportunidades de expansão para serviços mais qualificados e tecnológicos.

O baixo investimento em tecnologia e inovação no setor reduz a capacidade do Brasil de competir em serviços de alto valor agregado, como tecnologia da informação e consultoria especializada.

Com mais de ¾ da força de trabalho com Ensino Superior e uma Ciência e Educação pouco desenvolvida e sem capacitação para elaboração de tecnologia própria, a economia brasileira enfrenta dificuldades para criar empregos de alta qualificação e valor agregado. Limita o desenvolvimento de setores mais avançados, como tecnologia e inovação. Poderiam dinamizar o mercado interno.

O desenvolvimento é desigual e combinado com regiões mais dependentes da agropecuária e da mineração e outras mais industrializadas ou voltadas para serviços. Isso cria disparidades na geração de empregos e na distribuição de renda.

A economia brasileira, na sua configuração atual, enfrenta dificuldades para absorver a totalidade de sua força de trabalho, especialmente em empregos de qualidade. A dependência de setores primários e de uma indústria desnacionalizada limita as oportunidades de crescimento sustentável e a criação de empregos qualificados.

Para superar esses problemas, o Brasil precisaria investir muito mais em educação, inovação tecnológica e desenvolvimento industrial autônomo.

Afinal, uma população de 212,6 milhões de pessoas como a do Brasil demanda uma vasta variedade de serviços essenciais, como saúde, educação, transporte, alimentação, hospedagem e segurança, em uma escala tal de modo a constituir um dos maiores mercados internos do mundo.

Mesmo com os problemas da pobreza e da desigualdade, a dimensão do mercado interno brasileiro é numericamente superior à de quase todos (exceto da China, Índia, Estados Unidos, Indonésia, Paquistão e Nigéria) e oferece oportunidades atraentes, dado seu grande PIB por Paridade do Poder de Compra. Tem uma grande demanda por produtos e serviços básicos, assim como por bens de consumo e serviços especializados.

A maioria da população brasileira vive em áreas urbanas. Intensifica a demanda por serviços em grandes centros metropolitanos, como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e outras capitais regionais, isso sem falar em Campinas e outras grandes cidades do interior.

Os serviços são em grande escala. A saúde pública e privada no Brasil precisa atender milhões de pessoas, gerando uma demanda massiva por hospitais, clínicas, medicamentos e profissionais de saúde. A expansão do Sistema Único de Saúde (SUS) não consegue ainda atender essa demanda das camadas mais pobres, sendo o setor privado dedicado, especialmente, às classes média e alta.

O sistema educacional brasileiro inclui escolas públicas e privadas, universidades e instituições de ensino técnico, sendo o maior em alunos matriculados da América Latina. A demanda por educação de qualidade é alta, considerando a necessidade de melhorar os índices de escolaridade e qualificação profissional.

A mobilidade urbana e interurbana envolve uma vasta rede de transportes públicos (ônibus, trens, metrô) e privados, além de uma infraestrutura rodoviária, ferroviária e aeroportuária em constante evolução. O tamanho da população implica em um fluxo constante e volumoso de passageiros e mercadorias.

A demanda por alimentos é enorme e diversificada, refletindo as diferenças regionais e culturais do país. O Brasil, sendo um grande produtor agrícola, também é um grande consumidor, com um mercado interno capaz de sustentar uma complexa cadeia de produção e distribuição de alimentos.

O turismo interno e a necessidade de hospedagem, seja por viagens de negócios, lazer ou educação, movimenta o setor hoteleiro, de pousadas, além de plataformas de hospedagem como o Airbnb. A segurança pública e privada é uma preocupação constante no Brasil, alimentando a demanda por serviços de vigilância, segurança eletrônica, policiamento e outros serviços relacionados.

Apesar do grande mercado, a pobreza e a desigualdade limitam o acesso de uma parte grande da população a serviços de qualidade. Isso cria um

mercado segmentado, onde as camadas mais ricas têm acesso a serviços de alta qualidade, enquanto as camadas mais pobres dependem de serviços públicos, sobrecarregados e de menor qualidade.

A pobreza restringe o poder de compra de uma parte importante da população, limitando a demanda por certos bens e serviços. No entanto, essa também é uma oportunidade para políticas públicas e iniciativas privadas buscarem expandir o acesso e a qualidade dos serviços.

A desigualdade resulta em um mercado fragmentado, onde produtos e serviços são desenvolvidos para diferentes segmentos socioeconômicos. Isso exige estratégias empresariais e políticas públicas diferenciadas para atender às necessidades de todos os grupos.

Apesar das dificuldades, o tamanho da população oferece enormes oportunidades para empresas nacionais e internacionais. A expansão dos serviços de saúde, educação, transporte e alimentação, por exemplo, pode gerar empregos e melhorar a qualidade de vida.

Para atender adequadamente a demanda, é necessário investimento contínuo em infraestrutura e tecnologia. Isso inclui modernização de hospitais, escolas, redes de transporte, e segurança, bem como a expansão de serviços digitais e conectividade.

Se as políticas de inclusão social e redução da pobreza forem bem-sucedidas, a demanda por produtos e serviços crescerá, integrando mais pessoas ao mercado consumidor.

Com Autonomia Financeira e Sem Autonomia Tecnológica

A combinação de autonomia financeira com falta de autonomia tecnológica, como é o caso do Brasil, tem implicações importantes para os principais indicadores macroeconômicos, incluindo crescimento econômico, desemprego, inflação e déficit no balanço de pagamentos. Esses fatores interagem e influenciam a economia brasileira.

O Brasil possui um sistema financeiro relativamente autônomo do exterior, embora ainda um mercado de ações ainda com a maioria (55%) dos acionistas estrangeiros, *big five* bancos consolidados e reservas internacionais relativamente grandes. Tudo isso confere ao país certa estabilidade em termos de política monetária e capacidade de resposta a crises financeiras globais.

A economia brasileira depende bastante de tecnologia importada para manter sua indústria competitiva. Essa dependência se manifesta tanto na

importação de bens de capital (máquinas, equipamentos) quanto de tecnologia em si (patentes, *know-how*, *software*). Limita a capacidade do Brasil de inovar e aumentar a produtividade por meio de desenvolvimentos tecnológicos próprios.

A falta de autonomia tecnológica faz o Brasil depender fortemente de setores como a agropecuária, a mineração e a extração de petróleo, intensivos em recursos naturais e tecnologia. Esses setores, embora sejam grandes exportadores, têm menor capacidade de impulsionar o crescimento econômico com grande emprego de sua imensa força de trabalho a longo prazo.

O país tem uma menor capacidade de inovação e de ganhos de produtividade, limitando o potencial de crescimento econômico. Sem muitas inovações tecnológicas próprias, além das feitas pela Petrobras, Vale, Embraer e Embrapa, o Brasil tem dificuldade em escalar setores de alta tecnologia e de maior valor agregado, fundamentais para um crescimento sustentável.

A falta de desenvolvimento tecnológico próprio também afeta a qualificação da mão de obra. Como grande parte da tecnologia é importada, há menos incentivo para desenvolver habilidades técnicas e científicas localmente. Resulta em um desalinhamento entre as habilidades disponíveis e as necessidades do mercado de trabalho, contribuindo para níveis mais elevados de desemprego.

Setores de baixa tecnologia geram predominantemente empregos de baixa qualificação. Isso limita o crescimento da renda e mantém uma parte grande da população em ocupações de menor produtividade.

A dependência de tecnologia e insumos importados cria pressões inflacionárias, especialmente quando há desvalorizações cambiais. O aumento dos custos de importação é repassado aos preços dos produtos, pressionando a inflação.

Em uma economia com setores primários e de serviços dominantes, mas sem uma base industrial forte e inovadora, a inflação de serviços também se torna uma preocupação. A produtividade nesses setores tende a crescer mais lentamente, por definição de ser o encontro de um produtor diretamente como um único consumidor, gerar pressões inflacionárias persistentes.

A dependência tecnológica leva a um déficit no balanço de transações correntes, porque o país precisa atrair empresas transnacionais detentoras de bens de capital tecnologicamente avançados. Esse déficit é parcialmente compensado pelas exportações de *commodities*, mas fica sujeito à vulnerabilidade por flutuações de suas cotações internacionais.

A economia brasileira costuma apresentar déficits em transações correntes. Esses déficits na conta de serviços (remessas de lucros e juros, pagamentos de royalties, viagens internacionais etc.) têm de ser compensados por Investimentos Diretos no País (IDP) se não obtiver superávit comercial superior.

A falta de autonomia tecnológica contribui para um crescimento econômico volátil, dependente das condições externas, isto é, dos preços das *commodities*, e da disponibilidade de capital estrangeiro. A ausência de uma base tecnológica sólida limita as oportunidades de diversificação econômica e crescimento sustentado.

As ocupações são precárias com uma parte da população incapaz de acessar empregos formais de alta qualificação. Há falta de educação adequada para setores inovadores em desenvolvimento tecnológico.

A inflação tende a ser mais vulnerável a choques externos, especialmente os cambiais, devido à dependência de importações de tecnologia e insumos. Isso cria dificuldades adicionais para a política monetária. Ela precisa equilibrar o controle da inflação com o estímulo ao crescimento, mas em geral só opta pela primeira tarefa, devido à necessidade de estabilizar a taxa de câmbio.

A combinação de autonomia financeira com falta de autonomia tecnológica, portanto, cria uma economia vulnerável a flutuações externas e com dificuldades para sustentar um crescimento econômico inclusivo. O Brasil, apesar de sua capacidade financeira (crédito ampliado próximo a 160% do PIB e patrimônio financeiro cerca de sete vezes o PIB), enfrenta problemas estruturais.

Eles limitam sua capacidade de crescimento, aumentam o desemprego estrutural e tornam a inflação e o balanço de pagamentos vulneráveis a choques externos. Para superar essas limitações, seria essencial investir em educação, inovação tecnológica e desenvolvimento industrial autônomo, promovendo uma economia mais equilibrada e menos dependente de fatores externos.

A maior característica estrutural da economia brasileira contemporânea é a forte dependência de *commodities*, tanto na agropecuária quanto na mineração e extração petrolífera, combinada com uma industrialização estagnada e um setor de serviços em expansão, mas de baixa produtividade.

A economia brasileira é altamente dependente da exportação de produtos primários, como soja, petróleo, minério de ferro, celulose, milho, carne bovina e de aves etc. Esses produtos mais os primários semimanufaturados

representam a maior parcela das exportações brasileiras, tornando o país vulnerável às flutuações dos preços internacionais dessas *commodities*.

O ano de 2023 marcou um ponto de virada histórico para o agro brasileiro, com grandes avanços em exportações e expansão de mercados, resultando em um recorde no saldo do balanço comercial de quase US\$ 99 bilhões, um aumento de 62% em relação a 2022. O Brasil exportou diretamente 193 milhões de toneladas na forma de grãos. Esta quantidade de grãos exportados em 2023 equivale a 60% da safra recorde de grãos 2022/23, estimada pela Companhia Nacional de Abastecimento em 319,86 milhões de toneladas.

Em relação ao valor exportado os cinco principais setores foram: complexo soja (40,4% do total exportado); carnes (14,1%); complexo sucroalcooleiro (10,4%); cereais, farinhas e preparações (9,3%) e produtos florestais (8,6%). Em conjunto, esses setores destacados representaram 82,9% das vendas do setor agropecuário em 2023.

Essa dependência torna a economia suscetível a choques externos, como mudanças na demanda global, variações nos preços internacionais e políticas comerciais de grandes importadores, como a China.

No entanto, é um mito não comprovado por dados das Contas Nacionais ela vir passando por um *processo de desindustrialização*, caracterizado pela redução da participação da indústria de transformação no PIB. Foi apenas um ciclo de no ciclo de 2011 a 2020, quando sua participação média ficou em 10,7%. Esse ciclo foi superado nos últimos 3 anos, voltando ao patamar em torno de 13%.

A estagnação industrial está associada a uma limitada capacidade de inovação tecnológica e à dependência de tecnologia importada. Tudo isso impede a criação de setores industriais mais avançados e com maior valor agregado.

O setor de serviços, com atividades como comércio, serviços financeiros, educação, saúde e transporte, é o mais representativo na economia brasileira em termos de participação no PIB e emprego. Contudo, grande parte desses serviços tem baixa produtividade por definição – um produtor direto para um consumidor – e é altamente informal.

O crescimento do setor de serviços não é acompanhado por um aumento na produtividade. Daí limita o potencial de crescimento econômico do país e a geração de empregos de qualidade.

A economia brasileira é marcada por uma elevada concentração de renda e riqueza. Ela perpetua desigualdades sociais e regionais. Essa característica estrutural afeta o desenvolvimento econômico e social, criando barreiras ao crescimento inclusivo.

O Brasil enfrenta problemas fiscais com limitada carga tributária e um elevado nível de endividamento público. Tem dificuldades políticas para realizar reformas estruturais de modo a melhorar a eficiência do gasto público e a arrecadação tributária de maneira progressiva em lugar da regressiva.

A complexidade do sistema tributário e o excesso de burocracia são obstáculos para o desenvolvimento econômico. Afeta a competitividade das empresas e desestimula investimentos.

A característica estrutural mais marcante da economia brasileira contemporânea é a combinação de um setor de serviços predominante, mas de baixa produtividade, e uma forte dependência da exportação de *commodities* para cobrir a importação de produtos industriais, dada a estagnação do setor industrial. Esse cenário é agravado por pobreza e desigualdades sociais persistentes e vulnerabilidades fiscais. Juntos moldam os problemas econômicos do país.

Endividamento Público e Riqueza Privada

A dívida pública, assim como a dívida bancária, é “impagável” no sentido de jamais será quitada na sua totalidade. A afirmação é uma perspectiva capaz de refletir uma realidade econômica na qual a dívida é continuamente rolada ou refinanciada, em vez de ser paga integralmente.

A rolagem da dívida pública é uma prática comum em economias modernas. Em vez de quitar a dívida na sua totalidade, o governo emite novos títulos para pagar os antigos em vencimento, mantendo o nível de endividamento constante ou mesmo crescente. Isso é feito porque, na prática, a totalidade da dívida nunca precisa ser paga de uma vez. O foco é garantir o governo ter condições de continuar a refinarçar a dívida, ou seja, dependente da confiança dos credores.

Em alguns casos, especialmente em economias com altos níveis de risco fiscal e/ou cambial percebido, o refinanciamento costuma ser feito a taxas de juros elevadas. Isso aumenta o custo do serviço da dívida e se torna um fardo fiscal pesado, limitando a capacidade do governo de gastar em outras áreas, como infraestrutura e serviços públicos.

Os títulos de dívida pública, especialmente em economias emergentes como a do Brasil, servem como uma reserva de valor. Principalmente bancos, fundos de investimento e fundos de pensão compram títulos do governo como uma forma de posse de ativos de risco soberano para enfrentar contextos de incerteza econômica. Esses títulos são considerados seguros, com retornos garantidos, embora os investidores institucionais pressionem por taxas de juros mais elevadas para compensar o suposto “risco fiscal”, divulgado diuturnamente na mídia.

Manter uma dívida pública atrativa é uma estratégia para evitar a fuga de capitais para o dólar ou outras moedas fortes. Se os investidores considerarem os títulos do governo brasileiro com um retorno adequado, eles estão menos propensos a converter seus ativos em dólares e transferi-los para o exterior. Assim, a dívida pública serve como um instrumento para controlar a volatilidade cambial e manter a estabilidade financeira.

A percepção de a dívida pública interna ser “impagável” não significa necessariamente ela ser insustentável. A sustentabilidade da dívida depende da capacidade do governo de rolar a dívida a taxas de juros manejáveis e de manter um nível de endividamento em relação ao PIB percebido como viável pelos credores. Enquanto o governo puder continuar refinanciando a dívida sem crises de confiança, o endividamento interno pode ser mantido.

No entanto, se a confiança dos credores, em especial dos estrangeiros, for abalada, seja por razões políticas, econômicas ou externas, o custo de refinanciamento aumentará drasticamente, ou o governo enfrentará dificuldades para rolar caso tenha dívida pública externa e carência de reservas cambiais. Não é o caso brasileiro, mas sim o argentino. Aqui não há crises fiscais, exigentes de medidas drásticas, como austeridade fiscal, renegociação da dívida ou mesmo reestruturação.

A política de manter taxas de juros elevadas para atrair capital e evitar a fuga para o dólar tem efeitos colaterais negativos, como o encarecimento do crédito interno, sufocando a alavancagem financeira do crescimento econômico. Além disso, juros altos aumentam o custo do serviço da dívida, exacerbando o problema da rolagem constante.

Uma dívida pública, cujos títulos servem como reserva de valor, ajuda a estabilizar a moeda nacional. Mas a exigência de disparidade do juro interno diante do internacional limita a flexibilidade da política monetária. Esse dilema, para evitar fuga de capitais, é um dos grandes problemas para economias emergentes, porque eleva o déficit nominal por causa dos encargos financeiros elevados.

A dívida pública interna, ao ser rolada continuamente e refinanciada com juros elevados, funciona em consequência como uma reserva de valor para evitar a fuga de capitais para o dólar. Embora essa dívida seja, em termos práticos, “impagável” na sua totalidade, ela é manejável caso a confiança dos credores seja mantida.

No entanto, essa estratégia impõe um custo elevado ao governo. Precisa equilibrar a necessidade de manter a dívida atrativa com as exigências de crescimento econômico (baixar a relação DPMFi / PIB) e sustentabilidade fiscal para o déficit nominal ser gradativamente coberto por superávit primário. O difícil para a política econômica é encontrar um equilíbrio de modo a rolar a dívida sem comprometer o desenvolvimento econômico e social do país.

Mas não é o único problema. A inflação brasileira é descrita como *inercial*, devido à persistência de expectativas inflacionárias e à indexação de preços e salários aos reajustes para o pico prévio de renda real, ou seja, a inflação passada influencia bastante a inflação futura. Essa inércia inflacionária cria um ciclo no qual aumentos de preços se tornam autopropulsores, mesmo na ausência de novos choques de preços relativos.

Um dos principais fatores ainda a alimentar a inércia inflacionária no Brasil é a prática da indexação. Salários, contratos de aluguel, tarifas públicas e outros preços são periodicamente ajustados com base na inflação passada, de modo os aumentos de preços se reproduzirem no futuro, independentemente das condições econômicas presentes.

No Brasil, as expectativas de inflação são formadoras de preços. Quando empresas e trabalhadores esperam os preços continuarem a subir, eles ajustam seus preços e salários em antecipação, criando um “efeito de bola de neve”.

A relação entre a taxa de câmbio e a inflação é outra fonte de inércia. Quando o real se deprecia, os preços de importados sobem e elevam o nível geral de preços. Dado o grau de indexação e as expectativas inflacionárias, a pressão sobre os preços internos persiste, mesmo se a taxa de câmbio se estabilizar posteriormente.

A taxa de câmbio no Brasil tem uma forte correlação com a inflação, devido ao grande volume de bens e insumos importados e ao impacto da desvalorização cambial sobre os preços internos. Quando a moeda nacional se deprecia, em regime de câmbio flexível, os custos de importação aumentam e são repassados aos preços domésticos, caracterizando a “inflação importada”.

Para combater a inflação, o Banco Central aumenta a taxa de juros (Selic). A elevação dos juros tem o objetivo de reduzir a demanda agregada e,

assim, controlar a pressão inflacionária. Além disso, juros mais altos tendem a atrair capital estrangeiro, valorizando a moeda e ajudando a conter a inflação importada.

Tudo isso junto provoca um *círculo vicioso entre taxa de câmbio, taxa de inflação e taxa de juros*. Ao adotar o mecanismo de combate à inflação pelo tripé macroeconômico – superávit primário, câmbio flexível e meta de inflação –, criou esse círculo vicioso há ¼ de século!

Taxas de juros elevadas encarecem o crédito e reduzem a alavancagem financeira do investimento, diminuindo o crescimento econômico e o emprego. Se a economia desacelera e a confiança diminui, a moeda se deprecia novamente, reativando as pressões inflacionárias.

Com a inflação se mostrando resistente, devido à inércia, o Banco Central mantém ou até aumenta ainda mais os juros, continuando a prejudicar o crescimento. A manutenção de taxas de juros elevadas restringe o crescimento da renda ao limitar a expansão do crédito para o consumo e o investimento. Amplia a desaceleração econômica e afeta diretamente os níveis de renda das famílias.

A restrição da demanda agregada, devido aos juros altos, leva à redução na criação de empregos. Com menos crescimento econômico, as empresas tendem a investir menos em expansão e contratar menos trabalhadores.

A inflação inercial no Brasil é um fenômeno complexo, alimentado por expectativas inflacionárias e práticas de indexação. A estratégia de combater a inflação via aumento da taxa de juros, mesmo caso fosse eficaz para controlar a inflação no curto prazo, acaba por gerar um círculo vicioso prejudicial ao crescimento da renda e do emprego.

Esse ciclo de juros altos, crescimento baixo e inflação persistente é um dos maiores problemas a ser enfrentado pela política macroeconômica brasileira. Exige um equilíbrio delicado entre a necessidade de estabilizar os preços e de promover o desenvolvimento econômico sustentado.

Como efeito colateral, o total de ativos, segundo a Matriz de Patrimônio Financeiro, publicada pelo Banco Central do Brasil, registrou um aumento de R\$ 43 trilhões em dezembro de 2018 para R\$ 79 trilhões em dezembro de 2023. O crédito ampliado, nesse período, variou de R\$ 9,4 trilhões para R\$ 15,6 trilhões. O M4 (haveres financeiros) foi de R\$ 6,3 trilhões para R\$ 12 trilhões. Para cobrir essa “defasagem”, é necessário recorrer a outras fontes de financiamento (*funding*) e de capitalização como as ações, destacadamente possuídas por estrangeiros.

Desigualdade Educacional e Conflito Distributivo

A desigualdade educacional no Brasil tem um impacto profundo nas características das ocupações oferecidas à população. A distribuição das oportunidades de emprego e a qualidade dessas ocupações estão fortemente relacionadas ao nível de escolaridade dos trabalhadores, refletindo a profunda disparidade no acesso à educação de qualidade.

As ocupações de baixa qualificação são predominantes nos setores de serviços, agricultura, construção civil, comércio informal e indústrias de baixa complexidade tecnológica. O trabalho é tipicamente manual, repetitivo e de baixa complexidade.

Inclui ocupações como trabalhadores rurais, ajudantes de construção civil, operadores de caixa, vendedores ambulantes, faxineiros, e trabalhadores de linha de produção. Em geral, essas ocupações oferecem baixos salários, pouca estabilidade e falta de benefícios como previdência social e seguro de saúde. O salário mínimo ou até menos é comum.

As condições de trabalho são precárias, com longas jornadas, ausência de direitos trabalhistas assegurados e exposição a riscos à saúde e à segurança. A mobilidade social dentro dessas ocupações é limitada, em grande parte devido à baixa exigência de qualificações formais e à escassez de oportunidades de formação continuada.

As ocupações de qualificação média estão presentes em setores como a indústria, serviços administrativos, comércio formal, transporte e setores públicos. Quanto à natureza do trabalho, incluem funções como técnicos em diversas áreas (mecânica, eletrônica, informática), operadores de máquinas, auxiliares administrativos, motoristas, atendentes em serviços públicos, e profissionais de vendas em empresas formais.

Os salários variam bastante de acordo com a função, o setor e a localização geográfica. Geralmente, esses trabalhadores têm acesso a alguns benefícios trabalhistas.

As condições tendem a ser melhores se comparadas às das ocupações de baixa qualificação, com maior proteção trabalhista. Ainda assim enfrentam problemas como excesso de horas trabalhadas e pressões por produtividade.

Existe alguma possibilidade de mobilidade social, principalmente através de experiências profissionais e formações técnicas adicionais. No entanto, a ascensão a níveis mais altos costuma ser restrita pela falta de Ensino Superior.

Quanto às ocupações de alta qualificação, têm maior presença em setores como Tecnologia de Informação, Finanças, Engenharia, Medicina, Direito, Educação Superior, Pesquisa, e cargos de gerência em empresas e instituições públicas. Essas ocupações exigem altos níveis de educação formal e especialização, por exemplo, engenheiros, médicos, advogados, professores universitários, cientistas, consultores, analistas de sistemas, e executivos.

Os rendimentos são muito mais altos, acima da média nacional, com pacotes de benefícios abrangentes, incluindo planos de saúde, previdência privada, bônus e outros incentivos. As condições de trabalho são, em geral, muito melhores, com maior controle sobre o tempo de trabalho, ambientes de trabalho mais seguros e confortáveis, e maior autonomia.

A mobilidade social e profissional é alta, com possibilidades de ascensão em carreiras bem remuneradas e oportunidades de desenvolvimento contínuo, tanto no Brasil quanto no exterior.

A desigualdade educacional brasileira resulta em um mercado de trabalho segmentado. Nele, indivíduos com menor nível educacional têm acesso apenas a ocupações de baixa remuneração e condições precárias, enquanto aqueles com maior escolaridade acessam postos mais qualificados e bem pagos.

As diferenças educacionais são um dos principais fatores explicativos da desigualdade de renda no Brasil. Trabalhadores com maior educação formal tendem a ganhar muito mais, perpetuando o ciclo de pobreza e falta de acesso a oportunidades para as gerações subsequentes.

A falta de qualificação em grande parte da força de trabalho impede o aumento da produtividade e da inovação. Limita o potencial de crescimento econômico e o desenvolvimento do país.

A desigualdade educacional no Brasil cria um cenário no qual as oportunidades de ocupação são profundamente divididas, com a maioria da população sendo canalizada para empregos de baixa qualificação e remuneração, enquanto uma minoria, tendo acesso a uma educação de qualidade, desfruta de empregos melhores e mais bem remunerados.

Essa divisão contribui para a perpetuação das desigualdades sociais e econômicas no país, limitando o potencial de mobilidade social e exacerbando a desigualdade de renda. Para mudar esse quadro, é fundamental investir em educação de qualidade e em políticas de qualificação profissional de modo a reduzir essas disparidades no mercado de trabalho.

A relação entre desigualdade educacional e os conflitos distributivos no mercado de trabalho e no mercado financeiro é complexa e multifacetada. A desigualdade educacional impacta diretamente a distribuição de oportunidades e recursos, refletindo-se tanto em salários quanto em lucros e segmentação de clientes por riqueza financeira.

Como visto, a desigualdade educacional cria uma segmentação acentuada no mercado de trabalho, onde indivíduos com maior nível educacional têm acesso a empregos de maior qualificação e remuneração, enquanto aqueles com menor escolaridade estão confinados a empregos de baixa qualificação e salários reduzidos. Essa segmentação gera um conflito distributivo, pois os trabalhadores menos qualificados, apesar de serem maioria, recebem uma parcela menor da renda total gerada na economia.

Trabalhadores mais qualificados possuem maior poder de barganha salarial devido à sua escassez relativa e à alta demanda por suas habilidades. Isso aumenta a disparidade salarial entre diferentes grupos educacionais.

Esse conflito é exacerbado pela falta de acesso a educação de qualidade para grande parte da população, perpetuando um ciclo de baixos salários para trabalhadores com menor educação. Limita a mobilidade social, dificultando os indivíduos em ocupações de baixa qualificação a ascender a postos de trabalho mais bem remunerados. Isso cria uma estrutura rígida de distribuição de renda, onde a desigualdade educacional alimenta a desigualdade salarial.

Indivíduos com baixa escolaridade são mais propensos a trabalhar em empregos informais e precarizados, onde a proteção social é mínima e os salários são baixos. Intensifica o conflito distributivo, pois a precarização do trabalho impede esses trabalhadores terem acesso a uma renda maior e estável, aprofundando a desigualdade.

A desigualdade educacional também influencia o acesso ao capital. Indivíduos com maior nível educacional tendem a ter mais conhecimento e acesso a recursos financeiros, permitindo-lhes investir em ativos financeiros e empresariais geradores de altos retornos. Esse diferencial no acesso ao capital contribui para a concentração de lucros entre os mais educados e ricos, exacerbando o conflito distributivo no mercado financeiro.

Empresas financeiras e de alto consumo segmentam seus mercados com base na riqueza financeira de seus clientes, oferecendo produtos e serviços *premium* para os mais ricos e produtos de menor qualidade ou custo para os menos abastados. Esse modelo de negócios amplia o conflito distributivo ao consolidar a riqueza entre os mais ricos, com acesso a melhores produtos financeiros e de consumo, enquanto os menos ricos pagam mais por produtos financeiros de menor qualidade.

A educação influencia diretamente a capacidade de acumulação de riqueza. Indivíduos mais educados têm maior acesso a empregos bem remunerados, os quais permitem economizar e investir, acumulando assim ativos financeiros e imobiliários ao longo do tempo. Essa capacidade de acumulação de riqueza se contrapõe à situação dos menos educados. Enfrentam dificuldades para economizar e investir, perpetuando a concentração de riqueza nas mãos de uma minoria educada e financeiramente privilegiada.

No mercado financeiro, indivíduos com maior educação e acesso a informações tendem a fazer melhores escolhas de investimento, maximizando seus retornos. Esse diferencial de retorno entre diferentes faixas educacionais contribui para a desigualdade na distribuição dos lucros financeiros, criando um conflito entre as diferentes classes de investidores.

A desigualdade educacional desempenha um papel central nos conflitos distributivos tanto no mercado de trabalho quanto no mercado financeiro. No mercado de trabalho, ela segmenta a força de trabalho e contribui para a disparidade salarial, enquanto no mercado financeiro, ela influencia o acesso ao capital e a segmentação dos mercados de consumo e investimento, exacerbando a concentração de riqueza.

Para mitigar esses conflitos, é crucial implementar políticas educacionais inclusivas de modo a melhorarem o acesso à educação de qualidade para todos. Reduziria assim a desigualdade de oportunidades e promoveria uma distribuição mais equitativa de renda e riqueza.

Questionamentos Finais ao *Status Quo* da Economia Brasileira

Questionar o *status quo* da economia brasileira, marcada por conflito distributivo, precarização do trabalho e vulnerabilidade externa, envolve uma análise crítica dos problemas estruturais dela. Perpetuam essas condições.

Aqui, neste breve livro digital com estudos, levantei alguns questionamentos:

1. *Conflito Distributivo*

Por qual razão a desigualdade de renda no Brasil permanece tão elevada, mesmo após as décadas recentes de políticas de redistribuição?

Qual é o papel das políticas fiscais, como a tributação regressiva, na perpetuação dessa desigualdade?

Por qual razão as políticas públicas têm falhado em reduzir a concentração de riqueza, especialmente considerando uma pequena elite deter a maior parte dos ativos financeiros e imobiliários do país?

Como a estrutura tributária contribui para essa concentração?

As políticas sociais implementadas para mitigar a pobreza são suficientes ou meramente paliativas?

Será possível garantir essas políticas realmente reduzirem a desigualdade no capitalismo, de maneira sustentável, em vez de apenas aliviar seus sintomas?

2. *Precarização do Trabalho*

As reformas trabalhistas e a flexibilização das leis de trabalho realmente aumentaram a competitividade e a criação de empregos, ou simplesmente precarizaram o trabalho, diminuindo direitos e proteções dos trabalhadores?

Por qual razão o Brasil continua a ter uma alta taxa de informalidade, onde muitos trabalhadores não têm acesso a benefícios sociais, como seguro-desemprego e aposentadoria?

As políticas atuais estão abordando a informalidade de forma eficaz?

Como a adoção de novas tecnologias está contribuindo para a precarização do trabalho?

A "uberização" e outras formas de trabalho mediado por plataformas digitais estão criando mais oportunidades ou apenas redistribuindo a precariedade?

3. Vulnerabilidade Externa

Por qual razão o Brasil, sendo uma das maiores economias do mundo, ainda depende tão fortemente de tecnologia importada?

Quais são as barreiras impeditivas do desenvolvimento de uma indústria tecnológica nacional relativamente autônoma?

Como a participação majoritária de acionistas estrangeiros na propriedade de empresas de origem brasileira afeta a autonomia econômica do país?

Essa dependência compromete a soberania econômica e a capacidade de o Brasil definir suas próprias políticas de desenvolvimento?

A dependência de capital externo para financiar déficits e a dívida pública torna o Brasil vulnerável a choques externos e mudanças nos fluxos de capital global?

Como essa vulnerabilidade externa poderá ser reduzida para aumentar a resiliência da economia?

4. Sustentabilidade do Crescimento Econômico

O modelo de crescimento econômico atual consegue conciliar crescimento com justiça social?

Estamos perpetuando um modelo onde os juros elevados e as valorizações das ações beneficiam desproporcionalmente as camadas mais ricas da população?

O Estado, diante a oposição, consegue desempenhar adequadamente seu papel de regulador e promotor do desenvolvimento econômico e social?

Quais reformas seriam necessárias para o governo brasileiro ser mais eficaz na promoção do desenvolvimento inclusivo e sustentável?

5. Desindustrialização e Modelo Primário-Extrativo Exportador

Como o Brasil poderá reverter o ciclo de desindustrialização e desenvolver uma base industrial diversificada e tecnologicamente avançada?

Quais seriam os setores estratégicos a ser priorizados?

A dependência da exportação de *commodities* agrícolas, minerais e petróleo é sustentável em longo prazo?

Como o Brasil poderá agregar valor a essas *commodities* e diversificar sua pauta de exportação, para reduzir sua vulnerabilidade externa, expressa pelo contínuo déficit no balanço de transações correntes?

Esses questionamentos ao *status quo* da economia brasileira apontam para a necessidade de repensar as políticas econômicas, sociais e industriais, para enfrentar as desigualdades estruturais e vulnerabilidades. Elas limitam o desenvolvimento sustentável e inclusivo do país.

As respostas a essas perguntas poderão servir como base para um debate mais profundo sobre o futuro da economia brasileira e o papel de diferentes atores, incluindo o Estado, o setor privado e a sociedade civil. Cada qual deve cumprir sua missão social na construção de um modelo de desenvolvimento com maior bem-estar para todos os cidadãos brasileiros.

Anexo Estatístico

Crédito Ampliado ao Setor Não Financeiro - Participação no Total e % do PIB								
Período	Total		Governo		Empresas		Famílias	
	Total em R\$ bilhões	% PIB	% no Total	% PIB	% no Total	% PIB	% no Total	% PIB
dez-2013	6.027	113,0	37%	42,4	40%	45,0	23%	25,7
dez-2014	6.780	117,3	37%	43,0	40%	47,5	23%	26,9
dez-2015	7.931	132,2	38%	50,5	41%	53,8	21%	28,0
dez-2016	8.006	127,6	42%	53,4	36%	46,6	22%	27,8
dez-2017	8.575	130,2	44%	57,8	34%	44,5	21%	27,9
dez-2018	9.351	133,5	44%	59,1	34%	46,0	21%	28,4
dez-2019	10.231	138,4	44%	61,5	34%	47,0	22%	30,0
dez-2020	11.954	157,0	45%	70,6	35%	54,3	21%	32,2
dez-2021	13.614	151,0	44%	66,1	35%	52,5	22%	32,5
dez-2022	14.956	148,3	42%	62,1	35%	52,3	23%	34,0
dez-2023*	15.593	143,4	40%	57,4	36%	51,3	24%	34,8

Fonte: Banco Central do Brasil - Notas para Imprensa - Estatísticas Monetárias e de Crédito (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Crédito Ampliado ao Setor Não Financeiro - Participações no Total por Fontes										
Período	Total - Participações Relativas				Governo	Empresas			Famílias	
	Empréstimos - Total	Títulos de dívida - Total ^{1/}	Dívida externa - Total	Total	Títulos públicos ^{1/}	Empréstimos - Total	Títulos de dívida - Total ^{1/}	Dívida externa - Total	Empréstimos - SFN ^{1/}	
dez-2013	47%	34%	19%	100%	76%	59%	13%	28%	91%	
dez-2014	46%	32%	22%	100%	72%	56%	13%	31%	91%	
dez-2015	42%	32%	25%	100%	72%	50%	11%	39%	91%	
dez-2016	41%	37%	22%	100%	77%	50%	12%	37%	90%	
dez-2017	38%	42%	20%	100%	80%	46%	16%	38%	90%	
dez-2018	37%	42%	21%	100%	80%	43%	17%	40%	91%	
dez-2019	36%	44%	20%	100%	81%	40%	22%	39%	91%	
dez-2020	36%	43%	21%	100%	81%	41%	18%	41%	91%	
dez-2021	36%	43%	21%	100%	81%	40%	22%	38%	93%	
dez-2022	38%	44%	18%	100%	83%	40%	26%	34%	93%	
dez-2023*	39%	44%	17%	100%	82%	39%	30%	31%	93%	

Fonte: Banco Central do Brasil - Notas para Imprensa - Estatísticas Monetárias e de Crédito (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Tabela 30 – Meios de pagamento ampliados - Saldos em final de período (R\$ milhões) ^{1/}										
Período	M1 - Papel moeda em poder do público ^{2/}	M1 - Depósitos à vista ^{3/}	M1 - Total	M2 - Depósitos de poupança	M2 - Títulos privados emitidos pelo SFN - Depósitos a prazo	M2 - Títulos privados emitidos pelo SFN - Total	M2 - Total	M3 - Total	M4 - Total	M4 / PIB
dez-2011	131.376	160.793	292.168	420.873	742.249	936.860	1.649.901	3.126.468	3.420.780	78%
dez-2012	149.639	183.847	333.486	497.139	677.446	962.267	1.792.891	3.609.681	3.860.099	80%
dez-2013	163.879	190.772	354.651	599.826	631.551	1.030.991	1.985.468	3.947.967	4.267.350	80%
dez-2014	178.252	185.110	363.362	664.847	592.779	1.158.263	2.186.472	4.438.289	4.774.925	83%
dez-2015	185.280	161.940	347.221	659.006	610.304	1.327.917	2.334.143	4.854.978	5.312.283	89%
dez-2016	191.973	171.055	363.029	669.286	699.574	1.413.751	2.446.066	5.370.571	5.831.878	93%
dez-2017	203.910	179.930	383.840	727.981	831.949	1.469.875	2.581.696	5.770.355	6.226.509	95%
dez-2018	218.157	192.070	410.226	800.889	1.011.794	1.640.180	2.851.296	6.327.699	6.760.860	97%
dez-2019	228.309	219.413	447.722	849.177	1.115.229	1.802.523	3.099.422	6.813.474	7.256.444	98%
dez-2020	308.889	332.218	641.108	1.039.907	1.739.246	2.317.206	3.998.221	8.035.558	8.446.332	111%
dez-2021	285.945	367.475	653.420	1.037.510	1.927.158	2.629.237	4.320.167	8.814.965	9.555.234	106%
dez-2022	293.148	352.650	645.798	998.943	2.320.922	3.458.129	5.102.871	9.684.513	10.706.934	106%
dez-2023*	292.803	357.428	650.230	979.709	2.791.466	4.246.368	5.876.308	10.816.152	11.974.432	110%

Fonte: Banco Central do Brasil - Notas para Imprensa - Estatísticas Monetárias e de Crédito (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Obs.1: colunas de Letras Financeiras, Letra de Crédito e Outros, dentro do M2, estão ocultas nesta e na próxima tabela

Obs.2: M4 = soma de todos os Haveres Monetários (M1) e Financeiros (M2 + M3 + Títulos Federais) sem considerar os Haveres de Não Residentes

Meios de Pagamento Ampliados - Participações Relativas no M4									
Período	M1 - Papel moeda em poder do público ^{2/}	M1 - Depósitos à vista ^{3/}	M1 - Total	M2 - Depósitos de poupança	M2 - Títulos privados emitidos pelo SFN - Depósitos a prazo	M2 - Títulos privados emitidos pelo SFN - Total	M2 - Total	M3 - Total	M4 - Total
dez-2011	4%	5%	9%	12%	22%	27%	48%	91%	100%
dez-2012	4%	5%	9%	13%	18%	25%	46%	94%	100%
dez-2013	4%	4%	8%	14%	15%	24%	47%	93%	100%
dez-2014	4%	4%	8%	14%	12%	24%	46%	93%	100%
dez-2015	3%	3%	7%	12%	11%	25%	44%	91%	100%
dez-2016	3%	3%	6%	11%	12%	24%	42%	92%	100%
dez-2017	3%	3%	6%	12%	13%	24%	41%	93%	100%
dez-2018	3%	3%	6%	12%	15%	24%	42%	94%	100%
dez-2019	3%	3%	6%	12%	15%	25%	43%	94%	100%
dez-2020	4%	4%	8%	12%	21%	27%	47%	95%	100%
dez-2021	3%	4%	7%	11%	20%	28%	45%	92%	100%
dez-2022	3%	3%	6%	9%	22%	32%	48%	90%	100%
dez-2023*	2%	3%	5%	8%	23%	35%	49%	90%	100%

Fonte: Banco Central do Brasil - Notas para Imprensa - Estatísticas Monetárias e de Crédito (elaboração de Fernando Nogueira da Costa)

Rendimento médio mensal real domiciliar per capita, segundo as classes de percentual das pessoas, em ordem crescente de rendimento (R\$)

Classes de percentual das pessoas, em ordem crescente de rendimento domiciliar per capita	Rendimento médio mensal real domiciliar per capita (R\$)				
	2012	2022	2023	Variação 2022-2023	Variação 2012-2023
Total	1 626	1 658	1 848	11,5%	13,7%
Até 5%	86	91	126	38,5%	46,5%
Mais de 5% até 10%	227	252	294	16,7%	29,5%
Mais de 10% até 20%	359	397	450	13,4%	25,3%
Mais de 20% até 30%	515	571	634	11,0%	23,1%
Mais de 30% até 40%	673	734	815	11,0%	21,1%
Mais de 40% até 50%	860	930	1 038	11,6%	20,7%
Mais de 50% até 60%	1 091	1 170	1 290	10,3%	18,2%
Mais de 60% até 70%	1 341	1 401	1 549	10,6%	15,5%
Mais de 70% até 80%	1 757	1 824	2 014	10,4%	14,6%
Mais de 80% até 90%	2 541	2 635	2 897	9,9%	14,0%
Mais de 90% até 100%	6 963	6 746	7 580	12,4%	8,9%
Mais de 90% até 95%	3 997	4 076	4 547	11,6%	13,8%
Mais de 95% até 99%	7 486	7 192	8 100	12,6%	8,2%
Mais de 99% até 100%	19 667	18 257	20 664	13,2%	5,1%

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Pesquisas por Amostra de Domicílios, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua 2012/2023.

Notas: 1. A preços médios de 2023.

2. Na composição do rendimento médio mensal real domiciliar per capita, o rendimento habitual do trabalho é captado somente para pessoas de 14 anos ou mais de idade.

3. As classes foram calculadas com base nos respectivos percentis. Desta forma, a classe até 5% representa o P5 com aproximadamente 5% da população com menores rendimentos; a classe mais de 5% até 10% representa aproximadamente mais de 5% até 10% da população com menores rendimentos e assim por diante.

Referências Bibliográficas

ALVES, José Eustáquio Diniz. *Demografia e Economia nos 200 Anos da Independência do Brasil e Cenários para o Século XXI*. Rio de Janeiro: ENS - Escola de Negócios e Seguros. Diretoria de Ensino Técnico, 2022.

BACHA, Edmar L., TERZIANI, Victor S., CONSIDERA, Claudio M. e Guimarães Eduardo A. *Why Did Brazil Deindustrialize So Much? An Empirical Investigation*. Rio de Janeiro, IEPE/Casa das Garças, 13/07/2024.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos e PORTO, Tiago. *Abrir mais uma porta já escancarada? Resposta à crítica de Edmar Bacha* (Valor, 17.07.2024). Valor, 02.09.2024.

COSTA, Fernando Nogueira da. *Métodos de Análise Econômica*. São Paulo, Editora Contexto, 2018.

DIEGUES, Antônio Carlos, ROSELINO, José Eduardo, FERREIRA, Flávio Vinícius e ZIMMERMANN, Eduardo. *Doença brasileira e duas décadas perdidas: os limites da contribuição da indústria ao desenvolvimento entre 2000 e 2019*. Campinas, IE-UNICAMP, Texto para Discussão 468, agosto de 2024.

FANDIÑO, Pedro, KERSTENETZKY, Celia, SIMÕES, Tais. *What do we know about wealth inequality in Brazil?* LSE: International Inequalities Institute, WP 141, June 2024

GORZ, André. *Adeus ao Proletariado*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1982 (original de 1980).

LAVINAS, Lena, MARTINS, Norberto M., GONÇALVES, Guilherme L. e WAEYENBERGE, Elisa Van. *Financeirização: Crise, Estagnação e Desigualdade*. São Paulo, Contracorrente, 1ª Edição, 1344 páginas, Peso: 1700 g, 2024.

OREIRO, José Luiz. <https://jlcoureiro.wordpress.com/2024/07/20/comentarios-preliminares-ao-artigo-por-que-a-industria-brasileira-encolheu-tanto-de-edmar-bacha/>

RESENDE, André Lara. *O Sequestro da Imaginação*. Valor, 06/08/2024.

RODRIGUES, Carlos Henrique Lopes, JURGENFELD, Vanessa Follmann. *Desnacionalização e financeirização: um estudo sobre as privatizações brasileiras (de Collor ao primeiro governo FHC)*. *Economia & Sociedade*. Campinas, v. 28, n. 2 (66), p. 393-420, maio-agosto 2019.

SUROWIECKI, James. *The Wisdom of Crowds. Why the Many Are Smarter than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies, and Nations*. Editor digital Titivillus, 2004.

TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro. Ensaios sobre Economia Brasileira: Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil; Notas sobre o problema do financiamento em uma economia em desenvolvimento - o caso do Brasil; Além da estagnação; Natureza e contradições do desenvolvimento financeiro recente*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.

Obras do Autor com *links para download*

Fernando Nogueira da Costa – *Economia da Complexidade ou Econofísica* – ago 2024

Fernando Nogueira da Costa – *República Capitalista ou Socialista*. julho 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Inteligência Artificial em Transdisciplinaridade*. julho 2024

Fernando Nogueira da Costa (org.) – *Dossier 30 Anos Após o Plano Real*. jun 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Economês e Financês: Jargão Profissional*. maio 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Riqueza Mundial – Alocação na Economia Global* - abr 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Brasil Rico com Brasileiros Pobres* - mar 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Inteligência Artificial em Finanças* – mar 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Crítica da Economia Sem Finanças* – fev 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Bancos e Banquetas* – Edição Reduzida – 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Capitalismo Financeiro Tardio* – Edição Atualizada – 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Economia Brasileira Contemporânea* – jan 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Conhecimento é Dívida* – jan 2024

Fernando Nogueira da Costa – *Armadilha do Identitarismo: Uma Resenha* – dez 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Brasil Urbano: Estratégia de Sobrevivência em Serviços* – nov 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Economia e Política Argentina* – nov 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Análise de Complexidade via Consistência entre Fluxos e Estoques* – out 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Macroeconomistas Comparados: Keynes X Kalecki* out 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Keynes, Filósofo Social* set 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Financistas Comparados: Hyman Minsky e Ray Dalio*. setembro 2023.

Fernando Nogueira da Costa – *Aprendizagem Humana com Aprendizagem de Máquina para Abordagem Sistêmica Financeira*. julho 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Finanças*. maio 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Capitalismo Financeiro Tardio*. maio 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Ciclos Históricos Longas Ondas e Tendências Demográficas*. mar 2023

Fernando Nogueira da Costa – *Cartilha de Finanças Pessoais*. 2023

Fernando Nogueira da Costa – Tradução de Clara E. Mattei. *A Ordem do Capital*. nov 2022

Fernando Nogueira da Costa – *Escrituração do Patrimônio Financeiro*. nov 2022

Fernando Nogueira da Costa – *Fatos e Dados contra Mentiras Eleitoreiras*. out 2022

Fernando Nogueira da Costa – *Livro Negro do Desumano*. out 2022

Fernando Nogueira da Costa – *Rede de Apoio e Enriquecimento* set 2022

Fernando Nogueira da Costa – Von Mises e Ciclo de Crédito. agosto 2022

Fernando Nogueira da Costa – Efeito Rede em Sistema de Contabilidade de Riqueza. agosto 2022

Fernando Nogueira da Costa – Cartalismo e Finanças Funcionais. julho 2022

Fernando Nogueira da Costa – Tradução de Complexidade e a Arte da Política Pública. julho 2022

Fernando Nogueira da Costa – Tradução de Grande Reversão Demográfica. julho 2022

Fernando Nogueira da Costa – Tempo e Dinheiro em Compras e Vendas a Prazo. julho 2022

Fernando Nogueira da Costa – Bancos: Financiamento e Missão Social. junho 2022

Fernando Nogueira da Costa – Inflação e Transmissão da Política de Juros. junho 2022

Fernando Nogueira da Costa – La Banca Brasileira – Sistema Bancário Complexo. maio 2022.

Fernando Nogueira da Costa - Liberalismo X Esquerdismo. abril 2022

Fernando Costa. O Banqueiro Comunista. Versão Livro. março 2022

Fernando Nogueira da Costa – Diagnóstico do Estado Atual da Economia Brasileira. fev 2020.

Fernando Nogueira da Costa – Regras ou Arbítrio na Fixação da Taxa de Juros – Padrões e Ruídos. fev 2022

Fernando Nogueira da Costa – Fontes e Usos de Dados – Renda – Despesas – Dívida – Aplicações. fev 2022

Fernando Nogueira da Costa – Economia como Componente de Sistema Complexo Adaptativo. fev 2022

Fernando Nogueira da Costa – Dívida Pública e Dívida Social. jan 2022

Fernando Nogueira da Costa – The Economist – Seis Grandes Ideias. dez 2021

Fernando Nogueira da Costa – Economia da Complexidade Comportamental Institucional e da Felicidade – dez 2021

Fernando Nogueira da Costa – Segredo do Negócio Capitalista - nov 2021

Fernando Nogueira da Costa – Transdisciplinaridade - out 2021

Fernando Nogueira da Costa - Tradução de Extratos do Livro de Karen Petrou - Motor da Desigualdade. 2021

Fernando Nogueira da Costa – Post-Keynesianism and Horizontalism. Reedição bilíngue do original publicado em 2001.

Fernando Nogueira da Costa. Socialismo e Democracia segundo Schumpeter. setembro 2021

Fernando Nogueira da Costa. Evolução Sistêmica Financeira. setembro 2021

Fernando Nogueira da Costa. Tradução de Futuro do Emprego. setembro 2021

Fernando Nogueira da Costa. Ortodoxia X Heterodoxia na Economia. setembro 2021

Fernando Nogueira da Costa. Formação e Mercado de Trabalho de Economistas. setembro 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Economia de Mercado de Capitais à Brasileira*. agosto 2021

Fernando Nogueira da Costa. Política e Planejamento Econômico. julho 2021

Fernando Nogueira da Costa. Política Econômica e Planejamento Volume I. julho 2021

Fernando Nogueira da Costa. Política Econômica e Planejamento Volume II. julho 2021

Fernando Nogueira da Costa. Socialismo. junho 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Conduzir para não ser Conduzido – Crítica à Ideia de Financeirização*. maio 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Estudo do Plano Biden*. Blog Cidadania & Cultura. abril 2021

Thomas Piketty e outros. Tradução de extratos de: *Clivagens Políticas e Desigualdades Sociais*. abril 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Castas e Párias*. Blog Cidadania & Cultura. março de 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Finanças Comportamentais para Trabalhadores*. Blog Cidadania & Cultura; março de 2021.

Fernando Nogueira da Costa. *Cartilha de Finanças Pessoais*. Blog Cidadania & Cultura; março de 2021.

Fernando Nogueira da Costa. *Por Uma Teoria Alternativa da Moeda*. Tese de Livre Docência, defendida 1994 e reeditada em março de 2021.

Fernando Nogueira da Costa. Tradução Comentada do livro de Richard Hildreth. *História dos Bancos*. março 2021.

Fernando Nogueira da Costa. Tradução de Resumo do livro de John Zysman. *Governos Mercados e Crescimento – Sistemas Financeiros e Política Industrial*. fevereiro 2021.

Fernando Nogueira da Costa. *Bancos e Banquetas: Evolução do Sistema Bancário com Inovações Tecnológicas e Financeiras*. janeiro 2021

Fernando Nogueira da Costa. *Aprendizagem e Ensino de Economia*. dezembro 2020.

Fernando Nogueira da Costa. Tradução e Resumo da História de Wall Street. novembro de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Breve História Comparativa de Bancos de Negócios*. Blog Cidadania e Cultura, novembro 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Metodologias em Economia: Apostila com Extratos de Traduções*. outubro de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *O Trabalho: Capital Acumulado*. julho de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Grande Depressão Deflacionária*. junho 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Vamos Salvar o Brasil*. junho de 2020

RAY DALIO e outros. Tradução: *Populismo – Falar em Nome do Povo*. Junho 2020.

RAY DALIO. Tradução: *Crise da Grande Dívida*. 2019.

Fernando Nogueira da Costa. *Mercados e Planejadores Imperfeitos*. Blog Cidadania e Cultura; maio de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Bancos Estatais sob Estado Mínimo*. Blog Cidadania e Cultura; abril de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Pensamento Sistêmico sobre Complexidade*. Campinas Blog Cultura e Cidadania; abril de 2020

Fernando Nogueira da Costa. *Capital e Dívida: Dinâmica do Sistema Capitalista*. março de 2020

Fernando Nogueira da Costa (org.). *Economia em Documentários: Coletânea de Textos para Discussão em Seminários*; março de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Economia em 10 Lições – 2a. Edição* fevereiro de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Economia Monetária e Financeira 2a. Edição* Revista janeiro de 2020.

Fernando Nogueira da Costa. *Ciclo: Intervalo entre Crises*. 2019

A Professora (Maria da Conceição Tavares) e seu Livro. 2019

Fernando Nogueira da Costa. *Estado da Arte da Economia*. 2019

Fernando Nogueira da Costa. *A Vida está Difícil. Lide com Isso*. 2019

Fernando Nogueira da Costa. *Cartilha de Finanças Pessoais*. 2019.

Fernando Nogueira da Costa. *Crônicas Econômicas: debater, bater rebater e combater*. 2018

Fernando Nogueira da Costa. *Pensar o Brasil no século XXI*. 2018

Fernando Nogueira da Costa. *Intérpretes do Brasil*. 2018

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Sociologia e Comportamentos*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Política*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – História Geral*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – História dos Povos*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – História do Brasil*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Finanças*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Economia Mundial*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Economia*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Ciência e Filosofia da Mente*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Biografia e Futebol*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Arte de Comunicar*

Fernando Nogueira da Costa – *Leituras de Cabeceira – Arte do Roteiro*

Fernando Nogueira da Costa – *Complexidade Brasileira: Abordagem Multidisciplinar*

Fernando Nogueira da Costa – *Métodos de Análise Econômica*

Fernando Nogueira da Costa – *Ensino de Economia na Escola de Campinas – Memórias*

Fernando Nogueira da Costa. *Bancos Públicos no Brasil. São Paulo: Editora FPA - Coleção FENAE; 2016.*

Fernando Nogueira da Costa – *Ensino e Pesquisa em Economia*

Costa, F.N. (coord.), Costa, C.A.N., Oliveira, G.C. – *Mercado de Cartões de Pagamento no Brasil – 10.09.2010*

Sobre o Autor

Fernando Nogueira da Costa é Professor Titular do IE-UNICAMP, onde é professor desde 1985.

Participou da direção estratégica de empresa pública como Vice-presidente de Finanças e Mercado de Capitais da Caixa Econômica Federal, entre fevereiro de 2003 e junho de 2007. No mesmo período, representou a Caixa como Diretor-executivo da FEBRABAN - Federação Brasileira de Bancos.

Publicou os livros *Ensaio de Economia Monetária*, em 1992, *Economia Monetária e Financeira: Uma Abordagem Pluralista*, em 1999, finalista do Prêmio Jabuti, *Economia em 10 Lições*, em 2000 – esses dois com segunda edição digital –, *Brasil dos Bancos*, em 2012 pela EDUSP (Primeiro Lugar no XVIII Prêmio Brasil de Economia do COFECON - Conselho Federal de Economia em 2012 e finalista do Prêmio Jabuti 2013 na área de Economia, Administração e Negócios), *Bancos Públicos do Brasil* (FPA-FENAE, 2016), *200 Anos do Banco do Brasil: 1964-2008* (2008, edição eletrônica), *Métodos de Análise Econômica* (Editora Contexto: 2018); *Ensino de Economia na Escola de Campinas: Memórias* (IE-UNICAMP: 2018); *Complexidade Brasileira: Abordagem Multidisciplinar* (IE-UNICAMP; 2018). Disponibiliza em seu blog cerca de cem livros digitais de sua autoria ou de traduções. Escreveu muitos capítulos de livros e artigos em revistas especializadas. Coordenou e escreveu capítulos do livro sobre *Mercado de Cartões de Pagamento no Brasil* (ABECS).

Palestrante com inúmeras palestras em Universidades, Sindicatos, Associações Patronais, Bancos etc. Coordenador da área de Economia na FAPESP de 1996 a 2002.

Publicou artigos em jornais de circulação nacional. Atualmente, posta em conhecidos sites como GGN, Fórum 21 e A Terra é Redonda.

Seu blog (<http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/>), desde 22/01/2010, recebeu mais de 10 milhões visitas.