

 **Texto**
para discussão

221

**Medição da riqueza
pessoal**

Fernando Nogueira da Costa

Junho 2013

Instituto de Economia
UNICAMP 

Medição da riqueza pessoal

Fernando Nogueira da Costa ¹

Resumo

O objetivo deste artigo é fazer um levantamento das fontes estatísticas disponíveis sobre a riqueza pessoal no Brasil. Os resultados alcançados demonstram a precariedade desse tipo de informações no País, se comparadas, por exemplo, à estatística existente nos Estados Unidos. Consequentemente, conclui-se pela necessidade de órgãos governamentais, tanto o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, quanto o Banco Central do Brasil, em convênio com a Secretaria de Receita Federal do Ministério da Fazenda, colocarem à disponibilidade do público pesquisa com dados e informações a respeito da riqueza pessoal.

Palavras-chave: Riqueza; Seleção de ativos; Desigualdade.

Abstract

Measuring personal wealth

The purpose of this article is to survey the statistical sources available on personal wealth in Brazil. Results show the precariousness of such information in the country, for example, compared to existing statistical United States. Consequently, it is concluded by the need for government agencies, both the Brazilian Institute of Geography and Statistics, and the Central Bank of Brazil, in partnership with the Internal Revenue Service of the Ministry of Finance, put the public availability of research data and information about personal wealth.

Keywords: Wealth; Portfolio choice; Inequality.

Classificação JEL / JEL Classification: G11, G12.

Introdução

São múltiplas as determinações da desigualdade entre riqueza e pobreza na sociedade. Possuem dimensões socioeconômicas. Pelo lado econômico, a *renda corrente* determinante para a situação de bem estar depende de variável de *fluxo*, enquanto a *riqueza*, isto é, o patrimônio pessoal, é estimada por *estoque*. São diferentes *formas da renda* derivadas de trabalho (salário, remuneração de trabalho autônomo, *pro labore* ou remuneração de profissional liberal), de proteção social, de alugueis, de juros e dividendos, e da produção para autossustentação. As *formas de manutenção de riqueza* se dividem, basicamente, entre ativos imobiliários e ativos financeiros.

Pelo lado social, há os bens públicos em espécie, adquiridos com ou sem alguma contrapartida monetária. São os casos de serviços de utilidade pública de uso coletivo, tais como água e saneamento, assistência alimentar, assentamento agrário, educação, energia, habitação, meio ambiente, previdência, transferências, saúde e transporte.

(1) Professor-adjunto/Livre-docente do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) / Bolsista do IPEA. <http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/> / <http://lattes.cnpq.br/6773853439066878/> E-mail: fercos@eco.unicamp.br.

Talvez por ser uma sociedade capitalista, baseada em propriedade privada e economia de mercado, dependente de livre iniciativa, onde a desigualdade da renda se agrava se não houver certa rede de proteção social, *o estudo da desigualdade da riqueza ficou em segundo plano*. Há maior disponibilidade de dados e informações sobre a situação da *pobreza* brasileira do que sobre a *riqueza pessoal* da classe dominante.

A repartição da *renda* é a maneira como se distribui, entre os participantes do processo de produção, o valor agregado nessa atividade. É tradicionalmente estudada sob o ponto de vista de uma *distribuição funcional*, isto é, a repartição da renda segundo os fatores de produção: trabalho, capital e recursos naturais. Ela se realiza através de pagamento de salário, juro, lucro e aluguel ou renda da terra.

Já a *riqueza* é definida pelo conjunto de bens e direitos (de propriedade) capazes de propiciarem ganhos de capital por sua valorização, ou seja, pelo diferencial entre o preço de aquisição e o preço de venda. Muitas vezes se confunde o conceito de *riqueza nacional*, utilizado pelos economistas clássicos, como Adam Smith, em sua obra *A Riqueza das Nações*, com o *produto social*, apropriado de forma diversa pelos indivíduos em determinada estrutura social. A participação de cada indivíduo na riqueza social depende, dentro dessa tradição, do nível de renda individual. Mas este é um *fluxo* que, logo que recebido, é transformado em *estoque*, seja saldo monetário, seja saldo financeiro. A partir de seu estoque líquido de riqueza o indivíduo toma decisões de gastos, aplicações, ou mesmo de alavancagem financeira através de empréstimo. A *riqueza* é o valor dos ativos físicos e financeiros menos as dívidas.

No sentido aqui adotado, *riqueza* refere-se ao *patrimônio*, isto é, o conjunto de *bens* de uma pessoa ou uma empresa sujeitos a uma administração com a finalidade de auferir lucro ou rendimento. No caso de uma empresa, o patrimônio é, contabilmente, formado pela diferença entre *ativos* e *passivos*, respectivamente, *haveres* e *deveres*. Quando a diferença entre a soma de bens e direitos e o total de suas obrigações é positiva, denomina-se *patrimônio líquido*. Em caso de ser negativa, classifica-se como *passivo a descoberto*, ou seja, não há recursos próprios suficientes para cobrir os compromissos devido a recursos de terceiros.

Riqueza pode ser tangível ou intangível. Os *bens tangíveis* podem ser percebidos pelo tato, são corpóreos, palpáveis. Geralmente, possuem mercado secundário organizado, o que é suficiente para seu apreçamento ser entendido de maneira objetiva ou definida. Porém, a valorização da *riqueza intangível* é subjetiva ou indefinida, de maneira a ser percebida por todos. Ela elude a percepção ou o entendimento dos não especialistas, que não são profundos conhecedores de, por exemplo, obras de arte, cavalos de raça, automóveis de colecionador, vinhos, etc. A avaliação, nesse caso, depende de *experts* ou de *leilões*. O *valor de mercado* é atribuído (ou objetivado) pelo resultado desse *confronto de subjetividades*.

Um exemplo dessa “marcação a mercado” diz respeito à “*precificação de ativos*” (formas de manutenção de riqueza) por parte da contabilidade empresarial. Quando negociam uma aquisição de ativos, as empresas costumam usar como referência a projeção de fluxos de caixa futuros da companhia-

alvo, trazidos a valor presente, ou múltiplos de mercado de companhias concorrentes ou de negócios no mesmo setor.

Mas, quando isso entra na contabilidade, é preciso alocar esse valor em três grupos.

1. Uma parte do que se paga tem como contrapartida os *ativos líquidos* da empresa adquirida.
2. Outra parcela é formada por *ativos intangíveis não registrados no balanço*, como marcas, patentes e licenças.
3. E o que não se consegue classificar em nenhuma das duas categorias anteriores, fica registrado no balanço como *ágio por expectativa de rentabilidade futura*, chamado de “*goodwill*”.

Os bens do balanço corporativo podem ter um peso bem pequeno no preço de aquisição, se o setor tem menos ativos fixos e mais intangíveis. Nas áreas de tecnologia, serviços financeiros, consumo, agricultura e defesa, os *ativos intangíveis* e a *expectativa de rentabilidade futura* representam mais de 75% do valor pago. Já em segmentos ligados à infraestrutura e indústria de base, como energia, mineração, transporte e química, o valor dos *ativos contabilizados* (“*tangíveis*”) respondem por algo entre 40% e 60% do valor. Logo, a diferença é paga por *itens fora do balanço*.

Essa breve discussão de definições já é suficiente para recomendar prudência na medição da riqueza. Um inventário sobre a riqueza existente no país deve se iniciar com uma revisão conceitual. Deve-se estabelecer, claramente, do que está se falando ou medindo. Assim, um método de exposição é partir da conceituação abstrata para a medição concreta. A ordem sugerida é *descer do topo*, isto é, da desigualdade na distribuição do estoque de ativos, *para a base da riqueza*, onde se registra a desigualdade nos fluxos de renda recebidos. No vértice estará a *repartição da riqueza pelo mundo*, via apresentação crítica da metodologia de medição do número de bilionários ou milionários por países. O acúmulo de bens e direitos, que se assentam sobre uma ampla base de pobreza, e terminam em riqueza concentrada na ponta, sugere que o passo seguinte seja estudar *como se está medindo a riqueza pessoal no caso brasileiro*. Finalmente, o artigo conclui com breves considerações a respeito da viabilidade política de se adotar estratégia de combate à desigualdade de riqueza.

Buscar evidências estatísticas a respeito dela será o maior desafio deste ensaio. Seu objetivo principal é fazer um levantamento das fontes estatísticas disponíveis sobre a riqueza pessoal no Brasil.

1 Debate a respeito da Medição da Riqueza no Mundo

Segundo *The Economist* (13/10/12), a desigualdade econômica pode ser medida de várias maneiras: pela distribuição de riqueza, renda ou consumo, ou entre raças, sexos, regiões ou indivíduos. A imagem resultante pode variar muito. Por exemplo, a diferença de renda entre negros e brancos, homens e mulheres, pode diminuir, mesmo que entre os indivíduos tenha aumentado. As *disparidades no consumo* são sempre menores que as *disparidades de renda*, porque as pessoas economizam, e tomam dinheiro emprestado, para elevar seus padrões de vida. A *distribuição da riqueza* é geralmente menos

igualitária que a *distribuição dos rendimentos anuais*. As diferenças entre rendas *pré taxação* são maiores que as da renda disponível *depois de impostos e transferências governamentais*.

As principais **medidas de desigualdade econômica** utilizados são os coeficientes de Gini para a renda disponível e os dados consumo extraídos de Pesquisas Domiciliares. Essas pesquisas são realizadas em quase todos os países. Nas Américas e na Europa, os coeficientes oficiais de Gini são geralmente *baseados em renda*. Na Ásia e na África, números *baseados em consumo* são mais comuns. As comparações entre países pode ser enganosas, caso não se explicita quais Índices de Gini estão sendo comparados: os de renda ou os de consumo.

Outro problema é que existem várias bases de dados internacionais, todas dependentes de suas metodologias de pesquisa. As Pesquisas Domiciliares não são boas em capturar a desigualdade no nível superior de renda, porque é quase impossível conseguir que os ultra-ricos tomem parte nelas. A melhor informação sobre as rendas mais altas vem de Declarações Fiscais, que nem todos os países tem disponíveis para o acesso público. Este é o caso do Brasil.

A concentração de riqueza no topo pode ser parte de um aumento muito maior das disparidades ao longo de todo o espectro da distribuição de renda. A forma mais conhecida de medir a desigualdade é o coeficiente de Gini, em homenagem a um estatístico italiano chamado Corrado Gini. Ele agrega as diferenças entre a renda das pessoas em uma única medida. Se todos, em um grupo, têm a mesma renda, o coeficiente de Gini é 0; se toda a renda vai apenas para uma pessoa, é 1.

O nível de desigualdade varia muito em todo o mundo. As sociedades de economias emergentes são mais desiguais do que as dos países ricos. Os países escandinavos têm as disparidades de renda menores, obtendo um coeficiente de Gini para o rendimento disponível em torno de 0,25. Na outra extremidade do espectro, os países mais desiguais do mundo, tais como a África do Sul, registram um Gini de cerca de 0,6. Devido à forma como a escala é construída, uma diferença aparentemente modesta no coeficiente de Gini implica em grande diferença na desigualdade.

Coefficientes de Gini da população total e da parcela de renda superior podem pintar quadros diferentes. O Gini da população, por exemplo, pode cair, drasticamente, enquanto que a parcela de renda que vai para o top 1% aumenta. O Gini geral pode aumentar, durante certo período, mas a parte da renda vai para o topo da renda mal se mover. Uma razão é que as estatísticas abrangem diferentes grupos de pessoas, outra é aritmética. Os agregados de Gini captam todas as disparidades, por isso é avaliado como uma medida-resumo melhor, mas ele não lhe diz onde as disparidades estão crescendo.

Quanto às **medidas de mobilidade social**, atualmente, mede-se a mobilidade *ao longo da vida* (da pobreza à riqueza ou vice-versa), *entre gerações* (como é a situação dos filhos em relação a dos seus pais), *em termos absolutos* (se os filhos são mais ricos ou mais pobres do que os seus pais) ou *em termos relativos* (se os filhos estão em nível maior ou menor na escala de renda do que os seus pais).

Quando os países estão crescendo rapidamente, há bastante mobilidade ascendente absoluta. Na maioria das economias emergentes, e mesmo nos Estados Unidos (apesar do crescimento lento e da ampliação das disparidades de renda), os filhos quase invariavelmente ganham mais do que seus pais.

A medida mais importante de uma *meritocracia*, no entanto, é a mobilidade relativa, em particular entre as gerações. Em uma sociedade com ampla *igualdade de oportunidades*, a posição dos pais na escala da renda deveria ter pouco impacto sobre a de seus filhos. No entanto, os resultados mostram que, nesse caso, a mobilidade social tem sido bastante limitada. O status de riqueza e social de pessoas com os mesmos sobrenomes, no passado, está fortemente correlacionada com a de seus descendentes hoje.

Famílias com fortunas individuais adquiridas ao longo do tempo podem ser monitoradas por inquéritos estatísticos. Isso permite que os economistas possam medir o quanto a posição dos pais influenciou o rendimento e a escolaridade de seus filhos adultos. O coeficiente resultante, a chamada “**elasticidade inter-geracional de renda**”, atualmente, é a medida principal da mobilidade social. Quanto maior o coeficiente, menor mobilidade houve.

Esta técnica mostra que as sociedades escandinavas têm muita mobilidade social. Apenas cerca de 20% da riqueza (ou pobreza) relativa dos pais é repassada para seus filhos. A China, em contraste, possui pouca mobilidade social: 60% das disparidades de renda persistem entre gerações. A grande surpresa é os Estados Unidos, onde a renda dos pais explica cerca de metade das disparidades de renda dos filhos adultos, muito mais do que no Canadá e mais do que em qualquer país europeu com exceção da Itália e da Grã-Bretanha. De acordo com esta medida, a mobilidade social na América agora é menor do que na maior parte da Europa.

Outra maneira de medir oportunidade econômica é *isolar a parte da desigualdade que pode ser explicada por fatores sobre os quais as pessoas não têm controle*: gênero; raça; local de nascimento; educação e ocupação dos pais. Quanto menor esse fator, maior será a igualdade de oportunidades de um país.

Tal “**Índice de Desigualdade de Oportunidades**” foi desenvolvido por Francisco Ferreira, do Banco Mundial, e agora existe para 40 países. Em um extremo está a Noruega, com apenas 2% da já baixa desigualdade podendo ser explicada pelas circunstâncias de nascimento. No outro extremo, no Brasil, um terço da alta desigualdade de renda é devido à origem das pessoas. Os Estados Unidos está mais perto do Brasil do que da Noruega.

Os economistas também avaliam a igualdade de oportunidades através da medição das disparidades de acesso dos filhos a serviços básicos que irão influenciar as suas perspectivas, como educação ou saúde. O Banco Mundial está desenvolvendo índices que medem o acesso a esses serviços por uma medida da desigualdade no acesso às políticas sociais. África do Sul, por exemplo, tem a mesma taxa geral de acesso ao saneamento que Nicarágua. Mas se ajustar às disparidades raciais, o seu “**Índice de Oportunidade Humana**” para o saneamento é muito inferior.

Em breve resumo da história, a ampliação dos “hiatos de renda” é uma inversão do padrão vigente na maior parte do século XX, quando a desigualdade diminuiu em muitos países. Esse estreitamento parecia tão inevitável que Simon Kuznets, em 1955, descreveu a relação entre desigualdade e da prosperidade como um **U de cabeça para baixo**. De acordo com a “**curva de Kuznets**“, a desigualdade aumenta nos estágios iniciais de industrialização, quando as pessoas emigram da zona rural, tornam-se mais produtivas, e ganham mais nas fábricas das cidades. Uma vez que a industrialização é completada, os cidadãos mais instruídos organizam-se em sindicatos e partidos políticos, e com ação coletiva exigem políticas públicas para redistribuição de renda de seus governos. Então, a desigualdade declina.

Até 1980 essa previsão parece ter sido comprovada. Mas os últimos 30 anos contrariaram a curva de Kuznets, pelo menos nas economias avançadas. Atualmente, o **U invertido** se transformou em algo mais próximo de um *N em itálico*, com o último traço apontando ameaçadoramente para cima.

Dois quintos da riqueza mundial estavam concentrados nas mãos de 37 milhões de indivíduos, ou 1% da população adulta, segundo indica o livro publicado em 2008 por James B. Davies, “*Personal Wealth From a Global Perspective*”, que foi a mais ampla iniciativa para investigar o tamanho da desigualdade na distribuição da riqueza pelo mundo. Se considerados os 10% mais ricos do mundo, a proporção da riqueza mundial nas mãos desse grupo era de 85,2%. Na outra ponta, os 50% mais pobres do mundo eram donos de apenas 1% da riqueza global.

Segundo o coordenador do estudo, o economista James Davies, um pequeno grau de desigualdade entre os países tem um efeito positivo para o desenvolvimento, por servir como *incentivo ao empreendedorismo*. “Os candidatos a ser empreendedores precisam ter algum incentivo, precisam pensar que podem ficar ricos, para se aventurarem”, diz.

Davies comenta que os países ricos, durante seu processo de desenvolvimento nos séculos XVIII e XIX, tiveram um aumento na desigualdade em um primeiro momento, seguido de uma redução, provocada principalmente pela elevação do nível de renda da classe média. Segundo ele, muitos países em desenvolvimento acelerado – como a China, por exemplo – podem estar seguindo esse padrão hoje, com um aumento na desigualdade. Mas ele adverte que a desigualdade extrema – como ocorre no caso do Brasil – é prejudicial ao crescimento econômico. Segundo ele, a desigualdade deve ser combatida, principalmente, através da educação.

A compilação de dados, levantados nas pesquisas coordenadas por Davies, mostra também o nível de concentração da riqueza individual entre os países. Dois países – Estados Unidos e Japão – concentravam 64,3% dos indivíduos entre o grupo de 1% mais ricos do mundo. O Brasil, antes de 2008, tinha 0,6% dos indivíduos nesse grupo, que representavam aqueles com patrimônio superior a US\$ 512,4 mil.

Entre os 10% mais pobres do mundo, 26,5% estavam na Índia, 6,4% na China e 2,2% no Brasil. Os Estados Unidos tinha apenas 0,2% de sua população nesse grupo, com patrimônio total inferior a US\$ 178, no período anterior à crise financeira.

Os dados da pesquisa mostram ainda que, apesar do forte crescimento da China, durante as três décadas anteriores a 2008, os chineses ainda concentravam apenas 2,6% da riqueza mundial, embora representassem 22,8% da população. Os indianos, que eram 15,4% da população mundial, detinham 0,9% da riqueza global. Na África, que tinha 10,2% da população, estava apenas 1% da riqueza mundial.

Na outra ponta, a dos países mais ricos, a América do Norte, com 6,1% da população mundial, concentrava 34,4% da riqueza, enquanto a Europa, que tinha 14,9% da população, detinha 29,6% da riqueza.

O grupo de países ricos da Ásia e do Pacífico, que incluía o Japão, tinha apenas 5% da população mundial, mas concentrava 24,1% da riqueza global.

Esse livro, editado por James B. Davies, examina, portanto, os bens pessoais ou a riqueza sob uma perspectiva global. A *riqueza* é o valor dos ativos físicos e financeiros menos as dívidas. É variável crucial, determinante do bem-estar, por isso está sendo estudada com cuidado em um crescente número de países. Embora comparações internacionais valiosas tivessem sido feitas, não havia, até a publicação desse livro, uma tentativa de integrar, plenamente, as perspectivas nacionais e olhar para a riqueza pessoal do ponto de vista global.

Por que estudar a riqueza? Qual é sua importância prática?

Como os ativos possuídos, ao contrário do capital humano, podem ser comprados e vendidos, fornecem uma reserva de valor. Isto dá funções aos ativos que não podem ser atendidas pelo capital humano. Primeiro, as pessoas podem se auto-segurar por “economizar, preventivamente, contra um dia de intempérie”. Esta função é especialmente importante em países pobres, onde faltam redes de segurança social, há maior dependência da agricultura com todos os seus riscos, e a vulnerabilidade a desastres é maior. Reservas financeiras para a aposentadoria e outras necessidades futuras previsíveis também é importante.

Bens pessoais podem ser usados como garantia para empréstimos. Isso é importante para começar um negócio próprio. E, se os empréstimos não podem ser obtidos, bens pessoais podem ser transformados em dinheiro e, assim, em capital empresarial. Novamente, isto pode ser especialmente importante em países pobres, onde os mercados financeiros são menos desenvolvidos. Ter riqueza pessoal também pode dar às pessoas mais independência sob outras formas. É mais fácil insistir em seus direitos quando você tem os recursos para contratar um bom advogado, por exemplo. O poder político também pode estar relacionado à riqueza.

É sempre igualmente importante incluir a riqueza em uma análise?

O significado de riqueza depende do ambiente social. Em uma sociedade corrupta, riqueza pode comprar mais poder. Onde há aposentadorias públicas, boa oferta de habitação para alugar, cuidados de saúde gratuitos, e baixo custo da educação, muitas pessoas podem ser capazes de ter uma boa vida com

pouca riqueza privada. No entanto, a falta de recursos pode ser um grande problema em um país onde as pessoas não têm a oportunidade de obter alta renda e não há segurança social. A distribuição da riqueza deve, portanto, ser motivo de maior preocupação nos países pobres, em desenvolvimento e/ou emergentes. No entanto, é também tema muito importante em um país como os Estados Unidos, onde muitas pessoas não têm seguro de saúde, o ensino público é deficiente em muitas áreas, e os pagamentos de transferência são mais difíceis de se conseguir do que em outros países de alta renda.

2 Exemplo de Pesquisa sobre Riqueza nos Estados Unidos

A definição de *riqueza* é simples: o valor dos ativos (*bens e direitos*) menos dívidas. No entanto, há um debate sobre quais bens devem ser incluídos em sua estimativa. Há problemas de avaliação. Dificuldades maiores centram-se do lado dos ativos (*haveres*), em vez do lado das dívidas (*deveres*). Por exemplo, os direitos de pensão devem ser incluídos? Benefícios de fundos de pensão com base no patrocínio do empregador podem ser considerados como adiamento da remuneração do trabalho, e parte, portanto, do retorno sobre o capital humano. Mesmo que tais direitos de pensão sejam incluídos na *riqueza não-humana*, deve-se dar um desconto, tendo em vista a sua falta de liquidez? E quanto à instabilidade dos direitos à Previdência Social, dado que seus benefícios podem ser legalmente alterados sem a compensação de seus “donos”? Existe realmente um direito de propriedade sobre tais pensões?

A questão de se incluir ou não os direitos à pensão é muito discutível, devido à falta de dados. Quando os dados estão disponíveis, eles são às vezes apenas parciais. Por exemplo, a *Pesquisa das Finanças do Consumidor*, nos Estados Unidos, inclui os Planos de Contribuição Definida em Previdência Complementar (facilmente medidos), mas exclui Planos de Benefícios Definidos (difíceis de medir).

A *Survey of Consumer Finances* (SCF) é um levantamento estatístico trienal do orçamento, aposentadoria, renda e outras variáveis que possam ser correlacionadas com as características demográficas das famílias nos Estados Unidos. A pesquisa também reúne informações sobre o uso de instituições financeiras.

É patrocinado pelos *United States Federal Reserve Board*, em cooperação com o Departamento de Tesouro dos EUA. Desde 1992, os dados são coletados pelo Centro Nacional de Pesquisa de Opinião (NORC) da Universidade de Chicago, localizado em Chicago, Illinois. Os dados da pesquisa são amplamente utilizados, a partir da análise do Federal Reserve e outros ramos do governo, para trabalhos acadêmicos nas principais centros de pesquisa econômica.

A riqueza nos EUA é relativamente concentrada, com mais de um terço do total acumulada por 1% da população. A fim de abordar questões relevantes para a distribuição completa de riqueza, a pesquisa combina duas técnicas de amostragem aleatória.

Em primeiro lugar, adota um padrão de múltiplos estágios de probabilidade para selecionar a amostra por área, ou seja, uma *amostra aleatória* por base geográfica é selecionada para proporcionar uma boa cobertura de características, tais como a propriedade da casa onde mora, que estão amplamente distribuídas na população. Em segundo lugar, uma *amostra suplementar* é selecionada para, desproporcionalmente, incluir famílias ricas, que possuem uma parte relativamente grande de seus ativos

administrada por empresas não corporativas e isentas de taxaço. Chamada de *amostra por painel*, este grupo é elaborado a partir de uma lista de registros estatísticos derivados de *declarações fiscais*. Esses registros são usados sob estritas normas de confidencialidade, inclusive o direito dos potenciais respondentes se recusarem a participar da pesquisa. Também são respeitadas as decisões pessoais sobre os tipos de informações que autorizam ser disponibilizados. Indivíduos listados pela revista *Forbes* como estando entre as 400 pessoas mais ricas dos EUA estão excluídos da amostragem.

As entrevistas da pesquisa são realizadas em grande parte entre os meses de maio e dezembro de cada ano. Diferentemente das rodadas anteriores da pesquisa realizada pela NORC da Universidade de Chicago, com cerca de 4.500 entrevistas, no levantamento trienal de 2010 foram coletadas informações financeiras detalhadas de mais de 6.500 entrevistados.

Patrocinada pelo *Federal Reserve Board*, esta pesquisa trienal é a única fonte plenamente representativa de informações sobre as circunstâncias gerais financeiras das famílias norte-americanas. Nenhuma outra pesquisa recolhe dados sobre as finanças domésticas a partir de uma amostra probabilística de americanos. Os dados do SCF são utilizados para informar a política monetária, a política fiscal, a defesa do consumidor, e uma variedade de outras questões de políticas públicas. Os dados também servem como base para a investigação sobre a situação econômica das famílias americanas em longo prazo. A pesquisa tem, portanto, enormes consequências não só para o governo, que a tem desenvolvido e moldado, mas também para milhões de contribuintes norte-americanos, embora muitos não tenham a menor ideia de sua existência.

O conteúdo da pesquisa é de natureza altamente técnica. Este instrumento inclui perguntas sobre o seguinte:

- Atitudes quanto às Instituições Financeiras
- Atitudes quanto ao crédito e aos cartões de crédito
- Residências Principais e Linhas de Crédito Imobiliário
- Crédito para Outros (Empresas)
- Financiamento de Veículos
- Empréstimos para Educação
- Outros Empréstimos
- Atitudes sobre Economia
- Ativos Financeiros
- Trabalho e Previdência
- Renda, Impostos, e Transferências
- Heranças e Caridade
- Demografia, saúde, e número de membros independentes
- Finanças dos membros da família independentes

Por exemplo, a SCF registrou que o **patrimônio líquido familiar**, nos Estados Unidos, evoluiu, trienalmente, nos seguintes montantes, sendo que a *mediana* mostra o ponto central das diferentes riquezas e a *média*, a soma de todos os patrimônios dividida pelo número de famílias: 2001 – mediana: US\$ 106 mil; média: US\$ 487,0 mil; 2004 – respectivamente, US\$ 107,2 mil e US\$ 517,1 mil; 2007 – US\$ 126,4 mil e US\$ 584,6 mil; 2010 – US\$ 77,3 mil e US\$ 498,8 mil. Esses números recentes revelam *a dimensão da perda patrimonial familiar devido à crise financeira*.

Table 4. Family net worth, by selected characteristics of families, 2001–10 surveys
Thousands of 2010 dollars

Family characteristic	2001		2004		2007		2010	
	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean
All families	106.1 (3.7)	487.0 (8.2)	107.2 (4.9)	517.1 (11.2)	126.4 (5.7)	584.6 (9.7)	77.3 (2.8)	498.8 (12.7)
Percentile of income								
Less than 20	9.6	64.7	8.6	83.6	8.5	110.3	6.2	116.8
20–39.9	45.9	141.2	38.8	139.8	39.6	141.3	25.6	127.9
40–59.9	78.0	199.4	82.8	224.0	92.3	220.6	65.9	199.0
60–79.9	176.8	360.7	184.0	392.9	215.7	393.9	128.6	293.9
80–89.9	322.4	560.3	360.9	563.7	373.2	638.1	286.6	567.2
90–100	1,021.5	2,777.1	1,069.7	2,925.2	1,172.3	3,474.7	1,194.3	2,944.1
Age of head (years)								
Less than 35	14.3	111.2	16.3	84.6	12.4	111.1	9.3	65.3
35–44	95.1	318.6	79.9	345.2	92.4	341.9	42.1	217.4
45–54	164.9	595.9	167.1	625.8	193.7	694.6	117.9	573.1
55–64	227.2	808.6	200.0	976.4	266.2	986.7	179.4	890.5
65–74	217.8	831.4	218.8	795.1	250.8	1,064.1	206.7	848.3
75 or more	190.3	574.8	187.7	607.7	223.7	668.8	216.8	677.8
Family structure								
Single with child(ren)	16.2	117.4	24.0	149.9	24.4	187.4	15.5	143.7
Single, no child, age less than 55	24.0	185.5	24.2	179.8	26.3	217.2	14.6	117.5
Single, no child, age 55 or more	111.9	355.8	134.0	405.8	150.7	408.9	102.0	391.6
Couple with child(ren)	139.3	540.1	140.6	580.5	147.5	629.1	86.7	555.7
Couple, no child	217.1	790.1	240.2	868.2	236.2	998.6	205.7	864.8
Education of head								
No high school diploma	31.3	127.5	23.7	157.1	34.8	149.7	16.1	110.7
High school diploma	71.1	222.0	79.1	227.2	84.3	263.8	56.7	218.1
Some college	89.8	352.1	79.8	355.7	88.8	384.5	50.9	272.2
College degree	262.2	976.6	260.2	982.3	298.6	1,154.5	195.2	977.7
Race or ethnicity of respondent								
White non-Hispanic	150.4	599.0	162.2	648.3	179.4	727.4	130.6	654.5
Nonwhite or Hispanic	22.0	144.1	28.5	176.2	29.7	240.3	20.4	175.9

Note: See note to table 1.

Continued

Thousands of 2010 dollars

Family characteristic	2001		2004		2007		2010	
	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean	Median	Mean
Current work status of head								
Working for someone else	79.7	276.9	77.4	310.7	98.5	369.1	55.2	298.8
Self-employed	431.7	1,546.5	402.2	1,639.9	407.3	2,057.4	285.6	1,743.6
Retired	141.0	556.4	160.9	539.8	169.9	569.1	151.1	485.3
Other not working	9.4	218.4	13.6	186.7	6.0	130.1	11.9	137.5
Current occupation of head								
Managerial or professional	242.1	942.4	227.3	995.6	258.8	1,174.8	167.3	1,047.0
Technical, sales, or services	57.3	244.7	51.7	284.8	77.0	325.8	32.6	219.1
Other occupation	58.9	167.1	65.0	169.8	68.4	201.3	46.6	162.8
Retired or other not working	118.2	501.4	127.9	485.0	135.6	500.6	93.5	410.4
Region								
Northeast	114.3	556.3	186.1	655.0	167.1	684.6	119.9	615.2
Midwest	130.3	418.3	132.4	503.8	112.7	491.2	68.4	399.8
South	90.4	461.4	73.4	401.0	102.0	525.9	68.3	440.8
West	109.0	541.8	109.3	605.3	164.1	695.4	73.4	599.9
Urbanicity								
Metropolitan statistical area (MSA)	108.0	525.0	120.1	582.0	138.8	652.6	78.4	553.6
Non-MSA	98.0	250.1	68.2	203.5	82.0	253.9	74.5	236.1
Housing status								
Owner	211.5	687.2	212.6	720.9	246.0	817.6	174.5	713.4
Renter or other	5.9	67.7	4.6	62.3	5.4	74.7	5.1	57.2
Percentile of net worth								
Less than 25	1.4	.1	2.0	-1.6	1.3	-2.3	†	-12.8
25–49.9	50.1	54.4	50.2	54.2	56.8	60.9	32.2	35.6
50–74.9	193.6	204.9	196.7	213.7	230.8	238.6	157.2	168.9
75–99.9	528.0	553.5	586.7	608.4	601.2	616.7	482.7	527.9
90–100	1,602.6	3,390.0	1,645.5	3,591.1	1,991.9	4,176.9	1,864.1	3,716.5

† Less than 0.05 (\$50).

Fonte: Survey of Consumer Finances (SCF) – Federal Reserve Board-USA para 2010.

Mais interessante, para o estudo de concentração de riqueza, é a revelação de que, em 2010, as famílias que se situavam entre as **20% de renda inferior** possuíam riqueza mediana de US\$ 6,2 mil e média de US\$ 116,8 mil. Por sua vez, as famílias que se situavam entre as **10% de renda superior** possuíam, respectivamente, US\$ 1.194,3 mil e US\$ 2.944,1 mil. Era a única faixa de *famílias milionárias*.

Decil é qualquer uma das separatrizes que dividem o intervalo de uma distribuição de frequência em dez classes de igual número de indivíduos. Quando se observa apenas as **famílias no topo da riqueza**, situando-se no decil superior, nos Estados Unidos, a mediana do patrimônio líquido, em 2010, estava em US\$ 1,864 milhão (contra US\$ 1,992 milhão em 2007 – valor deflacionado) e a média, US\$ 3,716 milhões (face a US\$ 4,177 milhões em 2007). *Empobreceram...*

3 Bilionários e milionários no planeta: metodologia da estimativa

A revista *Forbes* vem narrando as alterações das fortunas das pessoas mais ricas do planeta há um quarto de século. Publica, anualmente, o ranking dos 400 americanos mais ricos e dos bilionários do mundo. Nos últimos anos, graças a saltos na tecnologia e da internet, está atualizando os dados mais frequentemente. Ao mesmo tempo, continua a ampliar a cobertura da riqueza. Durante o ano de 2011, publicou mais de 2.000 páginas com perfil dos participantes das listas de riqueza, reunindo em seu site conteúdo em tempo real, dados e conexões sociais. O valor das *ações* de cada bilionário top é atualizado, a cada cinco minutos, a partir do momento da Bolsa de Nova York abre às 09:30 até que as negociações terminam às 16:00.

Apareceram 37 bilionários brasileiros na lista anual da *Forbes* de março de 2012 com especificações de posições no ranking, nome, patrimônio líquido, idade, fonte da riqueza e país de residência no caso da lista completa. Entre eles, 13 tinham suas fortunas ligadas à *atividade bancária*, isso sem considerar o caso do proprietário da Inbev (ex-Ambev), Jorge Paulo Lemann, cuja origem da riqueza encontrava-se no Banco Garantia. Antônio Ermírio de Moraes e Família também possuía 51% do Banco Votorantim. Considerando-se então 15 “banqueiros”, eram 41% dos nomes da lista. Nenhuma outra atividade reunia mais do que três nomes.

O número de bilionários brasileiros elevou de 18 para 30, entre 2010 e 2011, ano em que a soma de suas fortunas chegou a US\$ 131,3 bilhões. Elevou-se esse número de bilionários de 36 para 46 entre 2012 e 2013. Concomitantemente, a soma das suas fortunas, que atingia US\$ 154,5 bilhões, em março 2012, elevou-se para US\$ 189,3 bilhões um ano após. A variação anual dobrou de pouco mais de US\$ 20 bilhões para quase US\$ 40 bilhões.

Para comparar, o total dos ativos dos fundos de pensão fechados no País alcançava, em dezembro de 2012, cerca de R\$ 668 bilhões, menos que o dobro da fortuna dessas pessoas físicas. Havia cerca de 6 milhões de participantes ativos e dependentes dos fundos de pensão. Em outros termos, o capital de base trabalhista, quando agregado, superava o capital dos maiores capitalistas!

Outra fonte de dados sobre riqueza está na revista *Bloomberg Markets*, publicação mensal da agência de notícias financeiras, que passou a publicar, a partir da edição de dezembro de 2012, uma lista anual de bilionários. Nela, entre as 200 pessoas mais ricas do mundo, 13 são do Brasil. A fortuna dessas 200 pessoas mais ricas do mundo representa estoque maior do que o valor agregado no Brasil no ano de 2012 (US\$ 2,49 trilhões), pois elas acumulam uma riqueza de US\$ 2,7 trilhões, equivalente ao PIB da França, a sexta maior economia global naquele ano.

Além das diferenças de metodologias e dados entre fontes de informações, há outro problema em medição da riqueza mundial. O documento *The Price of Offshore Revisited*, escrito por James Henry, economista-chefe da consultoria McKinsey, e encomendado pela *Tax Justice Network*, mostra que os super-ricos brasileiros, pessoal ou corporativamente, possuíam em 2010 cerca de US\$ 520 bilhões (ou mais de R\$ 1 trilhão) em paraísos fiscais. Para comparar, em 2010, o Produto Interno Bruto Brasileiro atingiu cerca de R\$ 3,6 trilhões. Era a quarta maior “fuga de capitais”, após as da China, Rússia e Coreia do Sul.

Essa informação foi revelada, em 22/07/12, por esse estudo inédito, que pela primeira vez chegou a valores depositados nas chamadas *contas offshore*, sobre as quais as autoridades tributárias dos países não têm como cobrar impostos. O estudo cruzou dados do Banco de Compensações Internacionais, do Fundo Monetário Internacional, do Banco Mundial, das Nações Unidas, e de Tesouros Nacionais e confrontou-os com a demanda por reservas monetárias e ouro, dados de estudos sobre *private banking offshore*, realizados por firmas de consultorias e outros economistas, para chegar aos valores considerados pelo autor.

O relatório destaca o impacto sobre as economias dos 139 países mais desenvolvidos da movimentação de dinheiro enviado a paraísos fiscais. O autor estima que desde os anos 1970 até 2010, os cidadãos mais ricos desses 139 países aumentaram de US\$ 7,3 trilhões para US\$ 9,3 trilhões a “riqueza *offshore* não registrada” para fins de tributação.

O *Relatório sobre a Riqueza Mundial – 2012*, publicado pela consultoria Capgemini/RBC Wealth Management, informa que houve elevação no número de milionários no Brasil: de 155,4 mil em 2010 a 165,0 mil em 2011. Foi a maior taxa de crescimento anual (+6,2%), considerando os nove países pesquisados. Na verdade, em cinco deles – Índia (-18,0%), Austrália (-6,9%), Reino Unido (-2,9%), Estados Unidos (-1,2%), e Canadá (-0,9%) – houve queda absoluta. Em outros três – China (+5,2%), Alemanha (+3,0%), e Rússia (+2,0%) –, houve crescimento positivo.

Entre estes países, a *comparação do número de milionários* revela grandes diferenças. Nos Estados Unidos moravam 3,067 milhões de milionários. O segundo nesse ranking era a Alemanha (951,2 mil), o terceiro, China (562,4 mil), e pela ordem, Reino Unido (441,3 mil), Canadá (279,9 mil), Austrália (179,5 mil). O Brasil estava em sétimo (165 mil), depois vinham Rússia (136,4 mil) e Índia (125,5 mil).

Os dados de patrimônio disponível para investimento incluem o valor de posições em empresas de capital fechado apresentadas pelo valor contábil, bem como todas as formas de ações cotadas em

mercados públicos, títulos de investimentos, fundos e depósitos em dinheiro. *Os números não incluem artigos de coleção, produtos de consumo, bens de consumo duráveis e imóveis usados como residência principal.*

Os *investimentos offshore* são considerados de forma teórica, mas apenas na medida em que os países consigam fazer estimativas precisas dos fluxos relativos de entrada e saída de ativos e investimentos de suas jurisdições. A consultoria afirma que leva em consideração as “poupanças não declaradas”.

Para quantificar a parcela do patrimônio total disponível para investimentos, usa-se as estatísticas dos países com dados disponíveis para calcular seus números de *patrimônio financeiro*. Extrapolam-se os resultados para o resto do mundo. Itera-se, anualmente, o modelo macroeconômico, para levar em consideração *fatores econômicos internos adicionais que influenciam a criação de riqueza*. Também trabalha-se com parceiros de todo o mundo para considerar melhor os efeitos ao longo do tempo das políticas locais, fiscais e monetárias sobre a geração de patrimônio disponível para investimento dos HNWIs (*High Net Worth Individuals* – Alto Patrimônio Líquido Individual ou Riqueza Pessoal).

O *Relatório de Riqueza - 2012: Propriedade e Riqueza em Perspectiva Global*, elaborado por Knight Frank e o *Citi Private Banking*, no final de 2011, solicitou aos consultores de riqueza do *Citi Private Bank*, em todo o mundo, para eles fornecerem uma visão das atitudes de seus clientes em relação a uma gama de assuntos. Estes incluíam: sua riqueza pessoal, seus sentimentos a respeito de bens tais como sua casa ou um investimento, e suas decisões de investimento. Os resultados da pesquisa, que representam as atitudes de mais de 4.000 indivíduos, cada um possuidor, em média, de mais de US\$ 100 milhões, estão reunidas por continentes. O *Citi Private Banking* prevê a elevação do número dos milionários no Brasil (59%) superior que nos Estados Unidos (23%), entre 2011 e 2016.

Os participantes da lista de **Ultra High Net Worth Individuals (UHNWIs)** possuem *patrimônio líquido* acima de US\$ 30 milhões ou recebem *renda anual* de mais de US\$ 20 milhões. Em 2013, eram 4.640 brasileiros com a riqueza total de US\$ 865 bilhões. Nesta lista, constavam 49 bilionários com US\$ 300 bilhões.

4 Riqueza financeira no Brasil

Não há outras fontes de pesquisa disponíveis a respeito das altas fortunas no País além dessas internacionais. Obtém-se apenas indícios e não provas. Além de esclarecer *a polêmica sobre a diminuição da desigualdade na distribuição da renda*, diferenciando-a da *concentração da riqueza*, essas informações seriam úteis para avaliar *o potencial de captação de funding* junto aos chamados “investidores qualificados”, isto é, aqueles que detêm patrimônio líquido acima de R\$ 300 mil, segundo definição da CVM.

A atividade de *Private Banking* exerce um importante papel na distribuição de valores mobiliários, especialmente fundos de investimento, para seus clientes. *Private Banking* é o segmento das

instituições financeiras destinado a atender clientes que possuem certa disponibilidade mínima de investimento, definida por cada instituição, raramente inferior a R\$ 3 milhões.

A estatística da indústria de *Private Banking* é publicada pela ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais), trimestralmente, no último dia útil dos meses de janeiro, abril, julho e outubro, e divulgada somente de forma consolidada. Essa estatística compreende todos os ativos dos clientes segmentados como *private* no mercado doméstico, ou seja, *não são considerados os clientes não residentes*. O relatório publicado é classificado/segregado nas seguintes categorias: Fundos Abertos, Fundos Exclusivos/Restritos, Ativos de Renda Variável, Ativos de Renda Fixa, Caixa/Poupança, Fundos Estruturados, Previdência Privada (Aberta) e Outros Investimentos.

Analisando, brevemente, essas **Estatísticas de Private Banking**, publicadas pela ANBIMA, em dezembro de 2012, salienta-se que o **volume total de recursos** elevou-se de R\$ 290,6 bilhões em dezembro de 2009 para R\$ 527,3 bilhões em dezembro de 2012. A evolução do **número de clientes Private** foi de pouco mais do que 42.000 em dez/2009 para pouco acima de 50.000 em dez/2011 e caiu para 48.802 em dez/2012. Esse número de clientes *Private* ficou longe de incorporar todos os milionários brasileiros, segundo estimativa do *Relatório sobre a Riqueza Mundial – 2012*, publicado pela consultoria Capgemini/RBC Wealth Management. Ela informa que o número de milionários no Brasil era três vezes maior: 165 mil em 2011. Ou será que esta última estimativa está muito equivocada?

A ANBIMA publica também quadros detalhados da **Distribuição do Patrimônio líquido por Categoria de Fundos e Segmento de Investidor**. No quadro abaixo está a distribuição percentual do patrimônio líquido por investidor, mostrando a seleção da carteira de fundos de cada qual e, na primeira coluna, os totais delas em valor.

Fundos de Investimento

Setembro de 2012	Distribuição por Investidor		Distribuição % do Patrimônio Líquido por Categoria de Fundos ANBIMA					
	RS milhões	%	Referenc. DI	Renda Fixa	Multimercados	Ações	Previdência	Subtotal
Segmentos de Investidores								
EFPC Empresas Públicas	176.920	8,1	0,6	29,9	22,0	41,6	0,2	94,3
EFPC Empresas Privadas	198.100	9,1	3,0	54,4	24,7	11,4	0,0	93,5
EAPC - Fundos de Pensão Abertos	302.129	13,8	0,4	10,1	1,6	0,2	87,5	99,8
Seguradora	49.937	2,3	5,0	67,4	8,0	1,0	12,7	94,1
Subtotal Investidores Institucionais	727.086	33,3						
Capitalização	13.004	0,6	0,1	98,5	0,4	0,5	0,0	99,5
Corporate	340.302	15,6	19,7	28,2	24,5	1,4	0,0	73,8
Middle Market	43.195	2,0	45,0	46,2	2,6	2,0	0,0	95,8
Subtotal Pessoa Jurídica	396.501	18,2						
Private Banking	285.736	13,1	12,0	19,8	43,2	2,0	0,0	77,0
Varejo Alta Renda	180.014	8,2	36,2	43,6	9,1	7,1	0,0	96,0
Varejo	164.641	7,5	26,0	40,8	12,7	9,1	0,0	88,6
Subtotal Pessoa Física	630.391	28,9						
Poder Público	192.789	8,8	3,4	58,0	11,9	1,2	0,0	74,5
Fundos de Investimento	73.707	3,4	8,8	7,2	35,7	19,7	0,0	71,4
Estrangeiros	105.207	4,8	0,8	4,0	31,3	0,4	0,0	36,5
Outros	57.975	2,7	8,7	7,2	42,0	18,0	0,0	75,9
Subtotal	429.678	19,7						
Total	2.183.658	100,0	11,8	31,4	20,5	8,9	12,4	85,0

Fonte: ANBIMA. Elaboração própria.

É necessário pesquisar todos os indícios da desigualdade na apropriação da riqueza. Por exemplo, comparar os quadros com **Estatística do FGC - Fundo Garantidor de Crédito**. Em meados de 1999, quase a metade das contas bancárias (48%) ocorria em Depósitos de Poupança (cerca de R\$ 112 bilhões). Depósitos à Vista (R\$ 29 bilhões) e Depósitos a Prazo (R\$ 84 bilhões) eram os outros produtos financeiros preferidos, respectivamente, com 12% e 36%. Não inclui os Fundos de Investimentos.

Existiam 1,480 milhão de clientes com aplicações nos produtos financeiros que não eram protegidos, cada qual com saldo superior a R\$ 20.000. Em contrapartida, 98% (69,6 milhões de clientes) tinham aplicações menores do que esse valor, mas sujeito à garantia. Aqueles 2,08% (quase 1,5 milhão) do total de clientes (71 milhões) possuíam, no entanto, 68% do total dessa riqueza financeira: R\$ 159 bilhões do 1,5 milhão contra R\$ 75 bilhões daqueles 69,6 milhões de clientes.

Passaram-se três mandatos presidenciais (FHC e Lula) e esses indicadores de riqueza financeira, desconsiderando a inflação, ou seja, nominalmente, tornaram-se os seguintes. O número de clientes com valores acima de R\$ 20.000 alcançou 6.511.880! Isto mesmo, de 1,5 milhão foi para 6,5 milhões o número de clientes que tinha produtos financeiros protegidos pelo FGC, acima desse valor, em dezembro de 2010. Essa estatística não considera as aplicações em Fundos de Investimentos Financeiros. Segundo a ANBIMA, no final da década passada, existiam 8.539.924 clientes dos Administradores de Recursos de Terceiros, onde se sobressai o número de clientes pessoas físicas nos segmentos Private, Varejo Alta Renda, Varejo.

É possível ter ocorrido o enriquecimento financeiro de mais de 10% da PEA - População Economicamente Ativa que ultrapassa 100 milhões de pessoas. O número total de contas bancárias, segundo o FGC, alcançou 175 milhões, em dezembro de 2011, sendo que 1,21% delas (2,132 milhões) tinham valores acima de R\$ 70 mil, agregando R\$ 952 bilhões, ou seja, 72,73% do valor total de R\$ 1,331 trilhão. O “rentismo” é uma necessidade para todos que ganham acima do “teto do INSS”, com a finalidade de complementar a Previdência Social, isto considerando também os rendimentos capitalizados nos Fundos, seja FIFs, seja Fundos de Pensão Privada, abertos ou fechados. O patrimônio líquido total da “indústria de fundos de investimentos” alcançava R\$ 2,142 trilhões em maio de 2013.

Se desejarmos conhecer todos os bens e direitos possuídos por pessoas físicas, segundo suas declarações, a fonte de informações seria a DIRPF anual. No entanto, se apelarmos para **análise dos maiores rendimentos tributáveis** declarados à Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda (SFR-MF), a única disponível encontra-se no seu Texto para Discussão 09 – *Análise Econômica da DIRPF 1999*, cujo ano-base é 1998, o último do primeiro mandato do Governo FHC. Para apresentar com maior detalhamento o extrato superior de renda dentre os declarantes do IRPF, consideraram-se os contribuintes com *renda tributável declarada superior* a R\$ 500 mil, que correspondia a uma *renda mensal* de, aproximadamente, R\$ 40 mil. Considerando esse limite, *apenas 2.741 contribuintes foram selecionados*. Portanto, apenas 3 em cada 10.000 declarantes declararam *renda tributável anual acima de meio milhão de reais*.

Deve-se ter sempre em mente que a distribuição de renda apresentada nesse trabalho desconsidera o valor dos rendimentos isentos e não-tributáveis e os sujeitos à tributação exclusiva, que somaram cerca de R\$ 70 bilhões e R\$ 27 bilhões, respectivamente. Classificam-se como **rendimentos isentos e não-tributáveis**, dentre outros, *os lucros e dividendos recebidos e as transferências patrimoniais como herança, doação, etc.*

O citado TD-SRF mostra a **média dos bens e direitos declarados para cada faixa de declarantes**. A média do patrimônio (bens e direitos) cresce exponencialmente à medida que se desloca rumo ao topo da pirâmide da distribuição de renda, ao passo em que a frequência de declarantes se dilui também de forma acentuada.

Em outros termos, segundo a DIRPF, em **1998**, embora 100.478 contribuintes que estavam na faixa de renda de R\$ 120 mil a R\$ 500 mil tivessem *média dos bens e direitos em R\$ 1,19 milhão*, e mais 2.092 situados na faixa entre ½ e 1 milhão de reais detivessem patrimônio médio de R\$ 6,49 milhões, existiam apenas 649 *milionários em renda anual recebida*. Entre estes, 615 pessoas, cuja renda estava na faixa entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões, tinham média do patrimônio de R\$ 23,5 milhões; 26 pessoas com renda entre R\$ 5 milhões e R\$ 10 milhões possuíam R\$ 32,6 milhões em média de bens e direitos; e apenas 8 pessoas com renda superior a R\$ 10 milhões declararam média patrimonial em torno de R\$ 214 milhões. Em síntese, *em 1998*, existiam cerca 103.219 milionários em termos de média de bens e direitos declarados à SRF, cujos valores contábeis de imóveis eram históricos, isto é, não “marcados a mercado”.

Era enorme o contraste entre a riqueza dos mais ricos com a média dos bens e direitos de 10.952.819 contribuintes que declararam renda anual tributável até R\$ 120 mil. O patrimônio médio desses ficou em cerca de R\$ 80 mil. Observa-se que apenas 9,43% dos contribuintes recebiam mais R\$ 120 mil em renda anual.

Outra revelação interessante dessa fonte de informações é a **Classificação Segundo o Grupo de Ocupação**. Os 3.350.665 contribuintes que se auto classificaram como “*proprietários e capitalistas*” angariaram a maior renda tributável agregada R\$ 29,242 bilhões, porém em *renda anual média* ficaram na 31^a. posição com apenas R\$ 8.727,47. Evidentemente, a maioria era composta de proprietários de microempresas sem sócios ou empregados...

O **ranking da renda anual média** mostra os cinco primeiros grupos de ocupação:

- (i) Membros dos Poderes Legislativo, Executivo e Judiciário: R\$ 62.471,31;
- (ii) Servidores Cíveis e Militares de Nível Superior: R\$ 50.482,04;
- (iii) Engenheiros, Físicos, Químicos: R\$ 37.714,02;
- (iv) Médicos, Odontólogos, Enfermeiros: R\$ 34.373,93;
- (v) Economistas, Estatísticos, Contadores: R\$ 32.658,21.

No “piso da pirâmide” estavam os *Estudantes declarantes (não isentos)*, apenas uma posição inferior à dos “*proprietários e capitalistas*”, a 32^a. com renda anual média de R\$ 7.100,00. A renda mensal média deles era, então, de R\$ 591,67, sendo que o salário mínimo era, em 1998, R\$ 130,00.

Quando o TD-SRF apresenta a **distribuição por ocupação dos contribuintes cuja renda tributável anual era maior que R\$ 500 mil**, com média milionária dos bens e direitos, o número de declarantes em cada ocupação declarada era mais sintomático da realidade brasileira. Eram 2.741 declarantes que recebiam mais de ½ milhão de reais de renda e já possuíam patrimônio médio milionário há 14 anos. As dez primeiras posições neste ranking das Ocupações Declaradas eram:

1. 697 Diretores de Empresas,
2. 237 Tabeliões,
3. 205 Serventuário de Justiça,
4. 193 Advogados,
5. 177 Engenheiros,
6. 110 Proprietários de Imóvel (recebedores de rendimento de aluguel),
7. 98 Administradores,
8. 83 Economistas,
9. 81 Proprietários de Estabelecimento Comercial,
10. 76 Membros do Poder Legislativo (Senador/Deputado Federal ou Estadual/ Vereador).

Quanto à **distribuição geográfica dos maiores declarantes**, 112 moravam no Centro-Oeste, entre estes 72 em Brasília. O Norte possuía 26, o Nordeste, 158, e o Sul, 269. Entre os 2.176 maiores declarantes que habitavam na região Sudeste, 1.486 era no Estado de São Paulo, 471 no Estado do Rio, 205 em Minas Gerais e 14 no Espírito Santo. A riqueza é apropriada onde os ricos moram.

Infelizmente, *tal Análise Econômica da DIRPF não se repetiu nos anos posteriores a 1999*, impossibilitando verificar a **distribuição da riqueza patrimonial dos indivíduos de alta renda**. Só foram divulgados pela SRF-MF *Relatórios Anuais Consolidados da DIRPF*.

No agregado, dá apenas para comparar a **variação do patrimônio** entre o *final do Governo FHC*, isto é, o valor dos bens e direitos em **2002** (R\$ 1.499,38 bilhões) de 11,925 milhões de declarantes, o que dava uma média de R\$ 126.000, e o do ano-calendário **2010**, o *último do Governo Lula*. Neste, o valor total dos bens e direitos (R\$ 4.464,00 bilhões), praticamente multiplicado por três, foram declarados por 23,963 milhões de contribuintes, ou seja, o dobro de declarantes que passou a receber renda não isenta. Isto dava uma **média patrimonial** em torno de R\$ 190.000. Para chegar à alguma conclusão substantiva sobre o reflexo de variações dos valores de mercado e dos rendimentos dos juros teria de *se deflacionar esses valores nominais*.

Mas os **Grandes Números da DIRPF 2011 – Ano Base 2010** revelam alguns pontos interessantes. Se agregarmos todos os Bens e Direitos que constituem **ativos de base imobiliária** (apartamento, casa, terreno, terra nua, prédio residencial, galpão, construção, prédio comercial, sala ou conjunto, outros bens imóveis), seu percentual no portfólio agregado soma **40%**. O valor de **veículos automotores**, também histórico, equivale a **8%** do total de bens. Os outros Bens e Direitos representam **ativos financeiros** com o valor de **52%** de R\$ 4,464 trilhões. Então, pessoas físicas detinham estoque de

riqueza financeira de R\$ 2,678 trilhões. Este valor representava 77% do total de Haveres Financeiros no final de 2010. Em outros termos, pessoas físicas detinham mais de $\frac{3}{4}$ da riqueza financeira brasileira.

Segundo o Banco Central, o total de **Haveres Financeiros** no País, detidos tanto por pessoas físicas quanto por pessoas jurídicas atingiu R\$ 4,2 trilhões, em abril de 2013, cerca de 93% do PIB. É possível jogar aquela fração sobre esse dado mais recente.

Também dá para se ter uma ideia da riqueza imobiliária das famílias brasileiras. Segundo a PNAD 2011, o número estimado de **domicílios particulares permanentes** foi de 61,3 milhões. Desse total, 45,8 milhões (74,8%) eram **domicílios próprios**.

Pelo Censo 2010, o país possuía 6.329 aglomerados subnormais (assentamentos irregulares conhecidos como favelas, invasões, grotas, baixadas, comunidades, vilas, ressacas, mocambos, palafitas, entre outros) em 323 dos 5.565 municípios brasileiros. Eles concentravam 6,0% da população brasileira (11.425.644 pessoas), distribuídos em 3.224.529 domicílios particulares ocupados, ou seja, 5,6% *do total de domicílios*. Vinte regiões metropolitanas concentravam 88,6% desses domicílios, e quase metade (49,8%) dos domicílios em aglomerados subnormais estava na Região Sudeste.

5 Desigualdade da renda do trabalho e do capital

Recentemente, segundo a evolução do Índice de Gini para a sociedade brasileira, houve pequena diminuição relativa da desigualdade da distribuição do fluxo de renda do trabalho. Entretanto, em termos comparativos, *a desigualdade social na repartição da renda ainda é demasiadamente injusta*.

Dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), divulgada no dia 21/09/12 pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), mostram que o ganho médio dos 10% mais pobres era de R\$ 144, em setembro de 2009, e subiu para R\$ 186 em setembro de 2011, uma alta de 29%. A renda do 1% dos brasileiros mais ricos era de R\$ 15.437 em 2009 e passou a R\$ 16.121 em 2011, elevação de 4,4%, inferior à alta da inflação de 12,36%, entre setembro de 2009 e setembro de 2011, pelo IPCA. O aumento nominal no salário médio dos pobres foi R\$ 42, enquanto o ganho nominal na renda média dos ricos foi R\$ 684, ou seja, *dezesseis vezes superior*.

Apesar de os mais pobres terem tido um aumento percentual maior que o dos ricos (29% contra 4,4%), a diferença de R\$ 186 para R\$ 16.121 é de 87 vezes. Em 2009, essa desigualdade era pior: 107 vezes (R\$ 144 em relação a R\$ 15.437).

O salário médio do brasileiro era de R\$ 1.345 em setembro de 2011. A renda dos 1% mais ricos era 12 vezes superior à renda média de todos os brasileiros. Os salários que compõem essa média representam o rendimento médio mensal real de todos os trabalhos das pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas e com rendimento. O salário médio mais elevado era pago no Centro-Oeste (R\$ 1.624), enquanto o mais baixo era o pago no Nordeste (R\$ 910).

A disparidade das rendas no mercado de trabalho brasileiro fica mais patente quando comparamos os rendimentos médios mensais, mesmo o do 1% mais rico, da população economicamente

ativa com os salários médios praticados pelo mercado para profissionais das áreas de finanças, contabilidade, engenharia, marketing, vendas, tecnologia, bancos, seguros e jurídica. As informações do *Guia Salarial de 2013*, que tem como base pesquisas e entrevistas conduzidas pelos especialistas em recrutamento da Robert Half. Seu objetivo é ajudar as empresas na tomada de decisões em relação a questões salariais em contratações, promoções ou substituições.

As faixas salariais apresentadas para cada cargo representam a média nacional, sendo que esse número pode variar por região e também de acordo com o tamanho da empresa. Os salários mencionados, exceto para o setor bancos e jurídico, não englobam bônus.

Vamos exemplificar a disparidade de remunerações tomando, justamente, o setor de bancos. No mercado de capitais, um **presidente** [*Head*] recebe salário fixo mensal entre R\$ 35.000 e R\$ 50.000, entre 7 e 15 salários extras (variável) como bônus, atingindo a remuneração anual [*Total Cash*] entre R\$ 700.000 e R\$ 1.400.000. Um **economista-chefe** ganha salário fixo mensal entre R\$ 20.000 e R\$ 40.000, bônus de 3 a 6 salários extras, acumulando a remuneração anual entre R\$ 320.000 e R\$ 760.000. Em contrapartida, um **economista júnior** recebe, mensalmente, salário fixo de R\$ 3.000 a R\$ 6.000, apenas um salário extra de bônus, e acumula entre R\$ 68.000 e R\$ 110.000 ao ano. *Sim, subir a hierarquia salarial desde a base até o topo é mais difícil do que alcançar o pico da pirâmide etária...*

A partir das **informações solicitadas pela CVM às sociedades de capital aberto**, pode-se constatar que, ainda por conta de gastos extraordinários com demissão de executivos, a mineradora Vale voltou a liderar com folga, em 2012, a *lista das empresas com maior gasto per capita na diretoria estatutária*. O valor médio por indivíduo ficou em R\$ 13,09 milhões, quase metade da cifra média de R\$ 25 milhões de 2011, inflada pela saída do ex-presidente Roger Agnelli.

O Itaú ficou na segunda posição, em 2012, com remuneração per capita média de R\$ 9,05 milhões para seus pouco mais de 15 principais executivos. De porte menor que as duas líderes, a administradora de shopping centers BR Malls ficou com a terceira posição, com gasto de R\$ 9,04 milhões por cabeça. A petrolífera OGX aparece no quarto lugar, com R\$ 8,77 milhões em média individual (sendo mais de 80% em opções de ações) e o BTG Pactual em quinto, com R\$ 6,68 milhões. A também petrolífera HRT, a incorporadora PDG, a BM&FBovespa, o banco Santander e a varejista Pão de Açúcar completam a lista das dez empresas com maiores gastos médios por executivo.

As líderes desse ranking têm em comum o fato de concentrar 70% da remuneração na forma de bônus e pagamentos baseados em ações, ou seja, ao menos “em tese”, estão atrelados a desempenho. A única exceção é o BTG Pactual, em que os pagamentos foram feitos, integralmente, em honorários fixos em dinheiro.

6 Desigualdade e mobilidade econômica

O *Pew Research Center* divulgou, em 23 de maio de 2013, os resultados de sua pesquisa sobre como os cidadãos de 39 países sentem as suas vidas e explicitam suas esperanças sobre o futuro próximo.

O levantamento ouviu nada menos do que 37.653 pessoas no período de 2 de março a 1º de maio de 2013. Para a análise, os 39 países pesquisados são divididos em três categorias – as economias avançadas, mercados emergentes e economias em desenvolvimento – com base em agrupamentos do Banco Mundial renda, tamanho da economia, e as classificações de especialistas.

No Brasil, uma amostra estratificada [*multi-stage cluster sample stratified*] pelas cinco regiões e pelo tamanho dos municípios de 960 pessoas adultas foi entrevistada por pesquisadores entre 4 de março e 21 de abril de 2013. A estimativa do erro amostral é de mais ou menos 4,1%. Em todos os países o levantamento tem erro amostral relativamente próximo, de forma que as porcentagens das respostas podem ser diretamente comparadas.

A *desigualdade* está em alta na maioria das *economias avançadas*, de acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), em Paris. Pessoas na extremidade superior da distribuição de renda e riqueza, na maioria das sociedades, recebem muito mais renda e controlam muito mais riqueza do que aqueles na extremidade inferior. Um relatório de 2013 da OCDE mostra que “a desigualdade de renda nos países da OCDE aumentou mais nos últimos três anos (até o final de 2010) do que nos doze anos anteriores”. O aumento foi especialmente grande em países que foram atingidos e muito mais afetados pela crise econômica, incluindo a Espanha e a Grécia, assim como ocorreu também na França.

As *economias emergentes* enfrentam desafios semelhantes. “Todas [as economias emergentes] têm níveis de desigualdade de renda significativamente maior do que a média da OCDE”, o mesmo relatório concluiu. O fosso entre os ricos e os pobres aumentou nos últimos anos na África do Sul, Rússia e China.

A América Latina é a exceção. A desigualdade de renda está caindo na maioria dos países da região, de acordo com o Banco Mundial. Na primeira década do século XXI, a desigualdade caiu no México, Argentina, Brasil, El Salvador, Bolívia e Chile. No Brasil, cerca de um quarto do público pesquisado acredita que a diferença entre ricos e pobres realmente diminuiu ao longo desse período. Metade acha que aumentou e outro quarto opina que ficou na mesma.

As pessoas nos países em desenvolvimento são as mais preocupadas com a atual lacuna entre os ricos e os pobres. Os inquiridos nas economias avançadas são os mais propensos a acreditar que a desigualdade tem crescido ao longo dos últimos cinco anos. Todas as opiniões públicas, nas economias avançadas e nos mercados emergentes e países em desenvolvimento, concordam que o sistema econômico capitalista, geralmente, favorece os ricos. No entanto, *essa opinião pública coloca na redução da desigualdade uma prioridade relativamente baixa para a ação governamental*. Só na rica Alemanha as pessoas querem que seus líderes se concentrem, primeiramente, em reduzir o fosso entre os ricos e os pobres!

Criação de mais oportunidades de emprego é, esmagadoramente, a prioridade dos povos em economias avançadas e também uma forte prioridade nos países em desenvolvimento. Nos mercados

emergentes, a opinião pública está dividida entre qual deva ser a prioridade: *se expandir o emprego ou se conter a inflação*.

Há, então, conformismo social quanto à concentração da riqueza. Por que?

Algumas sociedades estão mais preocupadas com a *igualdade de oportunidades*, outras mais com a *igualdade de resultados*. Os europeus tendem a ser mais igualitários, acreditando que em uma sociedade justa *não deve haver grandes diferenças de renda*. Americanos e chineses colocam mais ênfase na *igualdade de oportunidades*. Desde que as pessoas possam subir na escala social, eles acreditam que mesmo uma sociedade com grande diferença de renda ainda pode ser justa. Quaisquer que sejam as preferências, *foco no ponto-de-partida, foco no ponto-de-chegada*, medidas estáticas de diferenças de renda contam apenas parte da história.

Grosso modo, há duas posições ideológicas polarizando o debate. Na opinião do cientista político Jorge Almeida, da Universidade Federal da Bahia, expressa em entrevista ao Valor (19/06/13), a ebulição social a que o país assiste, com a escalada de protestos, vem em momento de aparente tranquilidade, quando, por meio do convencimento e do aumento do poder de consumo, mas não da redução da desigualdade social, o ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva criou pela primeira vez uma situação de hegemonia estável para o grande capital no país. A aparente satisfação, no entanto, não teria resistido à permanência da *desigualdade de riqueza*.

Outra posição é a do economista Alexandre Rands, pesquisador da Universidade Federal de Pernambuco, expressa em entrevista à Folha de S. Paulo (17/06/13). Para ele, a *desigualdade de oportunidades* entre indivíduos que é problemática. É o caso de indivíduos que, por seus atributos pessoais, teriam condição de prosperar muito e não o fazem por falta de oportunidades. Nesse caso, há desperdício de potenciais talentos no país. Ele acha que a desigualdade de renda (e riqueza), que ocorre depois de ter dado oportunidade igual aos indivíduos, não é prejudicial ao desenvolvimento.

Exemplifica com os Estados Unidos, onde boa parte da população branca tem oportunidade de se aprimorar e de chegar no mercado de trabalho com potencial de receber renda alta semelhante ao que ocorre na Suécia. Só que o Estado de Bem-Estar Social, na Suécia, equaliza rendas via o sistema de impostos. Além disso, as possibilidades de carreira nas empresas travam muito a geração de desigualdade a partir do mercado de trabalho. Nos Estados Unidos, isso não ocorre. A economia americana promove elevação exponencial da remuneração por trabalho à medida em que se sobe na hierarquia empresarial. É um mercado mais flexível que produz essa desigualdade americana. Rands supõe que ela leva a um maior esforço por parte das pessoas. Mas salienta que essa característica dos Estados Unidos só vale para os brancos. Se considerar os negros e os latinos até os 20 anos, já se gerou uma desigualdade brutal, que na Suécia não existe. Essa desigualdade entre os jovens desperdiça muito talento potencial, prejudicando o crescimento da economia.

No Brasil, as pessoas até os 20 anos já acumulam muita desigualdade de qualificação, mais do que nos Estados Unidos. Depois dessa idade, os piores qualificados enfrentam um mercado de trabalho

com flexibilidade semelhante à do norte-americano. Logo, a desigualdade de oportunidades agrava a desigualdade de riqueza em um processo de retroalimentação.

Freeland (2013) mostra como o modelo neoliberal de desregulamentação financeira, privatização, flexibilização do mercado de trabalho e concentração de renda forjou e reforçou um grupo dos megarricos. Por exemplo, em 1980, nos Estados Unidos, o ganho médio de um presidente de empresa era 42 vezes maior do que o de um trabalhador. Em 2012 essa diferença saltou para 380 vezes! Um plutocrata ganha ao menos US\$ 10 milhões por ano. Os ultrarricos fizeram fortunas nas finanças, no setor de alta tecnologia ou se beneficiaram de processos de privatização do patrimônio público, como ocorreu no México, Rússia e Brasil.

Conclusões

A desigualdade social brasileira é avaliada apenas através da renda do trabalho, pois *não há estatística sobre a desigualdade da riqueza*. Desconhece-se, precisamente, *a apropriação de ativos* no Brasil. São diversas as formas de manutenção da riqueza: imóveis, automóveis, investimentos financeiros (ações, debêntures, títulos, etc.), quadros, cavalos de raça, enfim, tudo que tiver um mercado secundário organizado com cotações, propiciando liquidez para o ganho de capital.

Tem de se distinguir entre o conceito de *fluxo* e o de *estoque*. Desconfia-se que o *fluxo de renda derivado da riqueza*, no agregado, ao contrário do que muitos sugerem, não é superior ao *fluxo de renda derivado do trabalho*. Deve-se ressaltar que os juros, geralmente, não são retirados, para permanecer capitalizando o investimento, e realizando “o milagre dos juros compostos”. Poucos vivem de dividendos. Muitos milionários tem patrimônio, mas não tem renda compatível com a demonstração de “sinais exteriores de riqueza”. Alguns perdem o *patrimônio* (conjunto de bens) com fim do *matrimônio* (conjunto de males)...

Os pontos importantes são dois. Primeiro, *não existe estatística rigorosa para riqueza* (diferentemente de *renda*), inclusive porque os *valores de mercado* variam, diariamente, e ninguém sabe precisamente qual é o *valor atualizado de seu patrimônio*. Segundo, relativamente, *são poucos os “milionários”*, considerando toda a população economicamente ativa brasileira, embora eles tenham altos valores aplicados no mercado financeiro que podem se transformar em produtos adequados ao financiamento interno em longo prazo.

Quanto à *solução para o problema*, talvez a maior (e triste) conclusão a que se pode chegar é que nem mesmo a revolução soviética e a chinesa resolveram, definitivamente, o problema da desigualdade da riqueza. Pior, ainda menos é possível fazer, de maneira rápida, em um governo democrático! A adoção de imposto sobre grandes fortunas costuma apenas levar à fuga dos capitais para outras economias capitalistas. Elevar impostos sobre propriedade, tipo IPTU, IPVA, ITBI e ITCMD, traz o risco político de apenas assustar todos aqueles que tem algo a perder, entre os quais os milhares proprietários de casa própria e automóvel.

Ao longo da história, o crescimento da organização da força de trabalho industrial, seja sob sindicatos, seja sob partidos, trouxe uma crescente pressão política por redistribuição. O socialismo realmente existente foi o resultado mais dramático de suas lutas. Mas as economias capitalistas mudaram também profundamente. Como primeira resposta à formação de sindicatos de trabalhadores e à ascensão dos partidos socialistas e, depois, à Grande Depressão, os governos ocidentais adotaram impostos progressivos, regulamentação governamental e proteção social. Na Alemanha, Bismarck foi pioneiro na introdução de pensões e seguro-desemprego em 1880. Na América, o programa *Square Deal* de Theodore Roosevelt quebrou monopólios (“*trusts*”), na primeira década do século 20. Na década de 1930, o *New Deal* introduziu a Seguridade Social (pensões), a proteção face à invalidez e o seguro-desemprego. No Orçamento do Povo, na Grã-Bretanha de Lloyd George, em 1909, aumentaram-se os impostos de renda e impostos sobre herança, na parte superior da pirâmide social, para financiar as pensões básicas, assim como o seguro-desemprego e seguro de saúde para os trabalhadores. Esta rede de segurança social foi transformada pelo governo trabalhista, depois de 1945, em um Serviço Nacional de Saúde e um sistema de benefícios do berço ao túmulo, isto é, durante toda a vida.

Das três alavancas usadas para diminuir a desigualdade – *tributação, gastos do governo e regulação* – foi o sistema fiscal o mais rápido em apresentar resultados. Até o final do século XIX, tarifas e impostos especiais sobre o consumo foram a principal fonte de receita. Na década de 1930, os governos se baseavam, fortemente, em imposto de renda progressivo para financiar os seus gastos muito maiores. Tanto a carga fiscal como % do PIB quanto a alíquota máxima se elevaram.

Impostos e taxas punitivas de tributação não conseguiram, por si só, transformar a distribuição de renda. Muitas fortunas, no início do século XX, foram destruídas por guerras, hiperinflação, e pela Grande Depressão. As altas alíquotas de impostos de renda tornaram muito mais difícil grandes fortunas serem acumuladas novamente. Na maioria dos países, a proporção da riqueza de 1% do topo mais rico caiu, persistentemente, de 1920 até o final da década de 1970, isto é, o início da era neoliberal.

Impostos subiram em todo o mundo capitalista avançado, mas as maneiras que os governos gastaram-nos foram muito diversificadas. Em país cujo governo estava mais interessado em *igualdade de oportunidade* do que *igualdade de renda*, a mudança mais transformadora foi *a implantação da educação em massa*. Fez enormes investimentos em escolas públicas em busca da educação secundária universal. Buscou oferecer a chance de alcançar o ensino superior gratuito àqueles mais bem preparados.

A educação é apontada como a principal causa do estreitamento da desigualdade em meados do século 20. Ela também impulsionou a mobilidade social. Conforme a matrícula em faculdade se elevou, a correlação entre o rendimento relativo de pais e filhos enfraqueceu notavelmente.

Outra ênfase possível, para garantir resultados igualitários, é *efetuar grandes transferências governamentais de renda básica com contrapartida em frequência escolar*. Muitos países construíram Estados de Bem-Estar Social com generosos benefícios para desempregados, subsídios para crianças e complementação do rendimento. Esses outros benefícios, em vez do sistema de impostos progressivos, se tornaram nesses países os instrumentos mais importantes para reduzir a desigualdade.

A terceira resposta do Estado à desigualdade é *a regulação*. O ataque aos monopólios enfraquece o poder dos ricos. Outras mudanças jurídicas protegem os direitos dos trabalhadores se organizarem e, especialmente, concluírem acordos salariais nacionais vinculativos, ou seja, dissídios coletivos. Os poderes dos sindicatos aumentam e os salários mínimos consagrados na lei reduzem a diferença entre trabalhadores e administradores. Os salários e bônus do setor financeiro, uma grande fonte de riqueza, necessitam ser fortemente regulamentados para mitigar riscos e refrear a desigualdade.

Enfim, ideias para debate existem muitas. Porém, antes de se tomar medidas concretas de se taxar a riqueza, cabe medir o que se está falando. Consequentemente, conclui-se pela necessidade urgente de órgãos governamentais, tanto o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, quanto o Banco Central do Brasil, em convênio com a Secretaria de Receita Federal do Ministério da Fazenda, colocarem à disponibilidade do público pesquisa com dados e informações a respeito da riqueza pessoal.

Bibliografia

- ANBIMA. *Metodologia e Estatísticas de Private Banking*. Relatórios Diversos.
- CAPGEMINI e RBC Wealth Management. *Relatório sobre a Riqueza Mundial 2012 – World Wealth Report – WWR*. PDF. 44p.
- COORDENAÇÃO-GERAL DE ESTUDOS ECONÔMICO-TRIBUTÁRIOS – Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda (SFR-MF). *Análise Econômica da DIRPF 1999*. Brasília, ago. 2000. 32p. (Texto para Discussão, n. 09).
- DAVIES, James B. (Ed.). *Personal Wealth From a Global Perspective*. Great Britain: Oxford University Press, 2008.
- DEDECCA, Cláudio. Os países desenvolvidos e a desigualdade econômica. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, n. 3 (46), p. 449-484, dez. 2012.
- FREELAND, Chrystia. *Plutocrats, the Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone*. Penguin Press, 2013. 352p.
- HALF, Robert. *RH 2013 Salary Guide*. Recrutamento Especializado. PDF. 16p.
- KNIGHT, Frank. *Citi Private Banking. Relatório de Riqueza - 2012: propriedade e riqueza em perspectiva global*. PDF. 68p.
- KUZNETS, Simon Kuznets. *Concluding remarks*. Milton Moss, ed. *The Measurement of Economic and Social Performance*. UMI. Publication Date: 1973. ISBN: 0-870-14259-3. Volume URL: <http://www.nber.org/books/moss73-1> This PDF is a selection from an out-of-print volume from the National Bureau of Economic Research. Chapter pages in book: p. 577 – 592. Chapter URL: <http://www.nber.org/chapters/c3623>.
- PEW RESEARCH Global Attitudes Project. *Economies of Emerging Markets Better Rated During Difficult Times*. <http://www.pewglobal.org/2013/05/23/economies-of-emerging-markets-better-rated-during-difficult-times/>

THE ECONOMIST. *Mais Ricos, Mais Pobres: Reportagem Especial sobre Desigualdade na Economia Mundial*. Original publicada em 13 de outubro de 2012. Republicada pela *Carta Capital*, 31 out. 2012.

THE BOARD'S DIVISION OF RESEARCH AND STATISTICS. *Changes in U.S. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances*. Board of Governors of Federal Reserve System. Bulletin, v. 98, n. 2, Jun. 2012. www.federalreserve.gov.

WOLFF, Edward (Ed.). *International perspective on household wealth*. Great Britain, Edward Elgar-Levy Economics Institute, 2006.

WOLFF, Edward; ZACHARIAS, Ajit. *Wealth and Economic Inequality: Who's at the Top of the Economic Ladder? Levy Institute Measure of Economic Well-Being*. The Levy Economics Institute of Bard College, 2006. This report is available on the Levy Institute website at www.levy.org.